

Муфтий Мухаммад
Таки Усмани

ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ

Дополненное издание, с ответами на
актуальные вопросы по теме
финансов в Исламе



Мухаммад Таки Усмани

Исламские финансы

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68893899

SelfPub; 2023

Аннотация

Последние несколько десятилетий мусульмане пытаются строить свою жизнь в соответствии с исламскими принципами. Они отчетливо осознают, что политическое и экономическое доминирование Запада в течение нескольких веков значительно отдалило их от следования Божественному руководству, особенно в социально-экономической сфере. Таким образом, после получения политической независимости народы борются за возрождение исламской идентичности для организации общественной жизни в соответствии с исламским учением. Реформировать свои финансовые институты, привести их в соответствие с принципами шариата было огромным вызовом для мусульман. В ситуации, когда вся финансовая система основана на ростовщичестве, сложнейшей задачей стало построение финансовых институтов, свободных от ссудного процента. «Введение в исламские финансы» муфтия Таки Усмани – основополагающий труд современности, посвященный исламским финансовым принципам и договорам.

Содержание

Вступительное слово к переводу на русский язык работы Муфтия Мухаммада Таки Усмани «Введение в исламские финансы»	5
Вступительное слово	8
1. Предварительные замечания	12
1.1. Вера в Божественное руководство	13
1.2. Основные различия между капиталистической и исламской экономикой	16
1.3. Финансирование, основанное на активах	19
1.4. Капитал и предприниматель	24
1.5. Текущая практика исламских банков	26
2. Мушарака	29
2.1. Понятие мушарака	34
2.2. Основные правила мушарака	38
2.2.1. Распределение прибыли	38
2.2.2. Ставка распределения прибыли	39
2.2.3. Распределение убытков	41
2.3. Сущность капитала	42
2.4. Управление мушарака	47
2.5. Завершение мушарака	48
2.6. Завершение мушарака без прекращения бизнеса	50
3. Мудароба	53

3.1. Бизнес мудараба	55
3.2. Распределение прибыли	56
3.3. Завершение мудараба	58
3.4. Комбинация мушарака и мудараба	60
4. Мушарака и мудараба как модели финансирования	62
4.1. Проектное финансирование	64
4.1.1. Секьюритизация мушарака	65
4.1.2. Финансирование отдельной операции	70
4.1.3. Финансирование оборотного капитала	72
4.2. Препятствия для финансирования по принципу мушарака	86
4.2.1. Риск убытков	86
4.2.2. Недобросовестное поведение	89
4.2.3. Конфиденциальность бизнеса	92
4.2.4. Нежелание клиентов разделять прибыль	93
4.3. Убывающая мушарака	95
4.3.1. Жилищное финансирование на основе модели убывающей мушарака	98
Конец ознакомительного фрагмента.	103

Мухаммад Таки Усмани

Исламские финансы

Вступительное слово к переводу на русский язык работы Муфтия Мухаммада Таки Усмани «Введение в исламские финансы»

Мусульмане не должны делить свои жизненные ситуации на хорошие и плохие, ибо все они от Аллаха, а, значит, сопровождаться они должны лишь нашей покорностью и довольством. Однако каждый из нас, переоценивая свои благие дела и оправдывая глубокие грехи, просит справедливости Владыки. При этом, если бы справедливость Всевышнего рассудила бы нашу жизнь и поступки, без огромного оправдательного поправочного коэффициента, называемого Милостью Господа, то рассчитывать на что-либо большее, чем глубокое ущелье ада, может только утопист. Однако, как известно, доброта Создателя больше наших грехов, какими бы они ни были.

Каждый из мусульман в силу человеческой природы не всегда осознает свое истинное место в обществе, частицей

которого он является. Порой мусульманская община, в отдельном взятом случае, напоминает многомиллионную толпу людей с табличкой в руках, на которой написано: «А что я могу сделать один?». При этом они не замечают, что их миллионы, а соответственно, любое желаемое явление или процесс воплотить в реальность не будет сложной задачей, главное, чтобы надпись сменилась на: «А почему не я?».

Искренне надеюсь на помощь Всевышнего в деле развития исламских финансов в России. Также считаю, что ответственность за это направление лежит на каждом мусульманине, который должен не только беспокоиться о своем личном комфорте, но и рублем «голосовать» за появление подобных институций и развитие финансового рынка под знаком «халяль», делая осознанный выбор в пользу дозволенных Исламом экономических инструментов. Мы должны обратить внимание производителей, финансовых компаний, банков да и всего государства в целом, с его огромными возможностями, на данный вид продуктов и услуг, которые касаются всех сфер жизни человека. И очень важно, чтобы предложение это было грамотно сформулированным и качественно обоснованным.

Знание своего дела является обязанностью каждого мусульманина. Так как я представляю исламскую финансовую компанию, то обойти вниманием такую научную и профессиональную работу в этой сфере, как «Введение в исламские финансы» Мухаммада Таки Усмани, было бы непрости-

тельной ошибкой. Впервые в этой книге я встретил столь детальное рассмотрение исламских финансовых операций через призму четырех правовых школ Ислама, причем, с указанием более сильных и более слабых канонических мнений по всем описываемым вопросам. Искренне надеюсь, что этот скромный вклад в развитие культуры исламских экономических взаимоотношений даст свои «плоды» в будущем в виде совершенствования всех областей российского исламского финансового рынка.

Данное издание дополнено также ответами на самые актуальные вопросы, которые приводятся в конце книги. Они явились откликом на возросший интерес со стороны мусульманского населения, к дозволенным с исламской точки зрения экономическим взаимоотношениям между различными субъектами экономики, как ввиду увеличения общей численности мусульман в мире, так и по причине повышения их финансовой культуры.

Генеральный директор

ТНВ «ЛяРиба-Финанс»

Мурад Алискеров

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

الحمد لله رب العالمین، والصلاة والسلام على رسولہ

الکریم

وعلى آله وصحبه أجمعین، وعلى من تبعهم بإحسان

إلى يوم الدين

Вступительное слово

Последние несколько десятилетий мусульмане пытаются строить свою жизнь в соответствии с исламскими принципами. Они отчетливо осознают, что политическое и экономическое доминирование Запада в течение последних нескольких веков значительно отдалило их от следования Божественному руководству, особенно в социально-экономической сфере. Таким образом, после получения политической независимости народы борются за возрождение исламской идентичности для организации общественной жизни в соответствии с исламским учением.

Реформировать свои финансовые институты, привести их в соответствие с принципами шариата было огромным вызовом для таких мусульман. В ситуации, когда вся финансовая система основана на ростовщичестве, сложнейшей задачей стало построение финансовых институтов, свободных от ссудного процента.

Люди, мало знакомые с принципами шариата и философией исламской экономики, подчас предполагают, что устранение ссудного процента из банков и финансовых институтов сделает их благотворительными организациями, которые будут оказывать финансовые услуги, не получая прибыли.

Это неправильное предположение. В соответствии с ша-

риатом, беспроцентные займы подразумевают взаимопомощь и благотворительность и, за редким исключением, не используются в коммерческих операциях. В коммерческом финансировании существует иная модель, регулируемая шариадом. Принцип заключается в том, что в случае, когда одно лицо предоставляет деньги другому, необходимо однозначно определиться, делается это исключительно с целью оказать помощь или же с целью получить прибыль. Если целью является помощь заемщику, то необходимо отказаться от каких бы то ни было претензий на дополнительное вознаграждение. Возврат основной суммы будет гарантирован и обеспечен, однако получение денег сверх суммы долга незаконно. Если же деньги предоставляются с целью разделения получаемых прибылей, то после действительного получения прибыли допустимо претендовать на оговоренную долю от нее, однако необходимо будет разделять и убытки в случае их наличия.

Таким образом, устранение ссудного процента из финансовой деятельности необязательно означает, что финансист не может получать прибыль. Если финансирование осуществляется для коммерческих целей, то оно может быть основано на концепции разделения прибылей и убытков, для чего были разработаны **мушарака** и **мудароба** еще с тех пор, как появилось исламское коммерческое право.

Однако существуют сферы финансирования, в рамках которых модели мушарака и мудароба по тем или иным при-

чинам не практикуются или же не могут быть применены. Для решения подобных проблем современные ученые предложили другие инструменты, которые могут использоваться при финансировании, такие как **мурабаха, иджара, салам** и **истисна**.

За последние два десятилетия эти модели получили широкое распространение среди исламских банков и финансовых институтов. Однако все эти инструменты не являются субститутутом ссудного процента в строгом смысле, и было бы неправильно предполагать, что их можно использовать в точно такой же форме, как используется ростовщичество. Они имеют собственный набор принципов, философию и условия, без которых, с точки зрения шариата, не дозволено их использование в качестве моделей финансирования. По этой причине игнорирование основной концепции этих инструментов или же значимых деталей может привести к тому, что исламское финансирование будет ошибочно трактоваться как традиционная финансовая система, основанная на ссудном проценте.

Данная книга состоит из переработанных статей автора, посвященных основным принципам и правилам исламских финансов, в особенности моделям финансирования, используемым исламскими банками и финансовыми институтами. В книге дана попытка разъяснить принципы, лежащие в основе этих инструментов, обязательные условия их действительности с точки зрения шариата и подходящие методы их

использования на практике. Автор рассмотрел и проблемы, связанные с практической реализацией этих инструментов, и их возможные решения в свете шариата.

Являясь в разное время председателем либо членом шариатских надзорных советов исламских банков в различных частях света, я обращал внимание на множество недостатков в операциях, основная причина их – в отсутствии ясного понимания правил и принципов шариата. Это и обусловило необходимость написания книги, в которой подробно, в доступной форме будут рассмотрены названные правила. Я надеюсь, что этот скромный труд поможет широкому кругу читателей понять основные принципы исламских финансов, разницу между традиционным и исламским банкингом. Пусть же Всевышний Аллах примет это скромное усилие, почтит его своим довольством и сделает его полезным для читателей.

و ما توفيقي إله بالله

Мухаммад Таки Усмани.

Карачи,

4 раби-уль-авваля 1419 по хиджре,

29 июня 1998 по григорианскому летоисчислению

1. Предварительные замечания

Прежде чем приступить к подробному рассмотрению исламских способов финансирования, необходимо объяснить некоторые основные принципы, которые управляют всей экономической системой с точки зрения исламского образа жизни.

1.1. Вера в Божественное руководство

Основная идея, вокруг которой строятся все исламские понятия, заключается в том, что вся Вселенная создана и управляется Аллахом, и только им Одним. Он создал человека и назначил его своим заместителем на земле, чтобы люди, повинаясь Его велениям, достигали определенных целей. Эти повеления не ограничены способами поклонения или так называемыми религиозными обрядами. Напротив, они охватывают многие аспекты нашей жизни. Эти веления не настолько непомерны, чтобы ограничивать деятельность человека узкими рамками, не оставляя места для использования его интеллекта, но они и не так незначительны или неоднозначны, чтобы оставлять различные сферы жизни во власти человеческого понимания и страстей. Вместо этих двух крайностей в исламе существует сбалансированный подход к управлению человеческой жизнью. С одной стороны, этот подход дает человеку возможность действовать, опираясь на свой разум, принимать решения, исходя из личных соображений, оценки фактов и понимания целесообразности. С другой стороны, ислам подчинил деятельность человека ряду принципов, которые имеют вечное значение и не могут быть нарушены из-за кажущейся выгоды, основанной на человеческой оценке.

Этот подход основывается на том, что, несмотря на свои

выдающиеся способности, человеческий разум все же не обладает безграничной силой для определения истины. В конце концов, возможности человеческого разума имеют границы, за пределами которых он не может работать должным образом или же допускает многочисленные ошибки. Во многих сферах человеческой жизни разум часто путают с желаниями, нездоровые инстинкты человека под видом разумных доводов ведут человечество к разрушению. Все теории прошлого, которые считаются сегодня ошибочными, в свое время казались весьма целесообразными, и только по прошествии столетий их абсурдность и нелепость были выявлены.

Очевидно, что сфера деятельности, порученная человеческому разуму его Создателем, ограничена. Есть области, которыми человек не может управлять должным образом, так как подвержен ошибкам. Именно поэтому Всемогущий Аллах, Создатель Вселенной, ниспослал Откровения – руководства Своим пророкам. Для каждого мусульманина несомненно необходима всестороннего следования предписаниям, которые были дарованы человечеству в виде Божественных Откровений через последнего Посланника (мир ему и благословение Аллаха). Эти предписания не могут нарушаться или игнорироваться на основании чьих-либо рационалистических доводов или желаний, поэтому вся человеческая деятельность должна быть построена в соответствии с этими предписаниями и не должна выходить за обозна-

ченные рамки. В отличие от других религий, ислам не ограничивается только моральными наставлениями, описанием различных ритуалов или способов поклонения. Ислам руководит каждой сферой человеческой жизни, включая и социально-экономические аспекты. Повиновение Аллаху со стороны верующих требуется не только в обрядах, но также и в экономической деятельности, даже если это будет стоить им отказа от очевидной выгоды, потому что эта очевидная выгода может идти вразрез с интересами общества.

1.2. Основные различия между капиталистической и исламской экономикой

Ислам не отрицает рыночных отношений и рыночной экономики. Даже желание получить прибыль допустимо, но в разумных пределах. Частная собственность не запрещается полностью. Однако основное различие между капиталистической и исламской экономикой заключается в том, что при капитализме желание получить прибыль и частная собственность имеют неограниченное влияние на принятие экономических решений. Их свобода не регулируется никакими священными предписаниями. Если и существуют какие-либо ограничения, то они наложены людьми и всегда могут стать предметом изменения посредством демократического законотворчества, которое никак не принимает в расчет Божественную власть.

Подобный подход сделал возможным существование множества обычаев, которые наносят вред обществу. Ростовщичество, азартные игры, спекуляция приводят к тому, что богатство концентрируется в руках узкого круга людей. Посредством вредных товаров и безнравственных услуг эксплуатируются низменные человеческие желания, только для того, чтобы кто-то зарабатывал на этом деньги. Необузданное

стремление получать прибыль приводит к возникновению монополий, которые парализуют рыночные отношения или, по крайней мере, препятствуют их естественному развитию. Таким образом, капиталистическая экономика, которая утверждает, что основана на рыночных отношениях, фактически нарушает естественный процесс взаимодействия спроса и предложения, так как рыночные отношения могут действовать должным образом только при наличии свободной конкуренции, а не в условиях монополии. «Светский» капитализм оправдывает экономические действия, даже если они идут вразрез с интересами общества, но выгодны для определенных влиятельных кругов, которые могут воздействовать на процесс. Так как любая власть вне демократического закона полностью отрицается, а вера в Бога (фраза, написанная на лицевой стороне купюры каждого американского доллара) была фактически изъята из социально-экономической сферы, то за Божественным руководством не признается никакого права на управление экономической деятельностью.

Подавить зло, исходящее от такого положения дел, не представляется возможным, если человечество не подчинится Божественной власти и ее предписаниям, приняв их как абсолютную истину, которой необходимо следовать при любых обстоятельствах. Это как раз то, что предлагает ислам. Допуская частную собственность, стремление к получению прибыли и рыночные отношения, ислам все же накладывает определенные ограничения на экономическую деятельность.

Эти ограничения, налагаемые Всемогущим Аллахом, знаниям Которого нет предела, не могут быть отменены человеческой властью. Запреты на рибу (ростовщичество), азартные игры, стяжательство, участие в деятельности с незаконными товарами и услугами, продажи без покрытия и спекуляции являются примерами этих Божественных ограничений. Эти запреты, взятые вместе, поддерживают баланс, всеобщую справедливость и равенство возможностей.

1.3. Финансирование, основанное на активах

Одна из самых главных особенностей исламского финансирования – основанность на активах. Традиционная, капиталистическая концепция финансирования заключается в том, что банки и финансовые учреждения работают только с деньгами и кредитно-денежными инструментами. Именно поэтому в большинстве стран им запрещают заниматься торговлей товарами и иметь материально-технические запасы. Ислам же, напротив, не признает деньги предметом торговли, за исключением особых случаев. Деньги не имеют собственной ценности, они являются лишь средством обмена. Каждая денежная единица на 100 % равна другой единице этой же категории, поэтому нельзя получать прибыль посредством обмена этих единиц между собой. Получать прибыль можно, когда что-то, имеющее ценность, продается за деньги или же при обмене разной валюты. Прибыль, полученная посредством сделок с деньгами (одинаковой валюты) или бумагами, представляющими их, – это ростовщичество, следовательно, она запрещена. Поэтому, в отличие от обычных финансовых учреждений, финансирование в исламе всегда основано на материальных активах.

Подлинные и идеальные инструменты финансирования по шариату – это мушарака и мудараба. Когда финансист

вкладывает деньги на основе этих двух инструментов, они непременно должны быть преобразованы в активы, обладающие собственной ценностью. Получение прибыли осуществляется через продажу этих создаваемых активов.

Финансирование на основе салам и истисна' также предполагает создание материальных активов. Финансист, в случае салам, приобретает реальные товары и получает прибыль, продавая их на рынке. В случае истисна' финансирование происходит посредством производства каких-либо материальных активов, и в качестве вознаграждения финансист получает прибыль.

Финансовая аренда и мурабаха, как будет разъяснено ниже в соответствующих главах, по своей сути не являются способами финансирования. Но они были несколько изменены для того, чтобы можно было их использовать в качестве способов финансирования в тех случаях, когда мушарака, мудараба, салам и истина' не могут применяться по тем или иным причинам. Финансовая аренда и мурабаха иногда критикуются на том основании, что их конечный результат зачастую является таким же, как и результат ссудно-процентного финансирования. Эта критика в некоторой степени обоснованна, и именно поэтому шариатские советы единогласны в том, что они не являются идеальными моделями финансирования и должны использоваться только в крайних случаях, с полным учетом всех условий, предписанных шариатом. Несмотря на это, финансовая аренда и мурабаха пол-

ностью основаны на активах, финансирование посредством этих способов существенно отличается от ссудно-процентного финансирования.

Основные отличия:

1. В рамках традиционного финансирования финансист предоставляет деньги своему клиенту в качестве ссудно-процентного займа, для него не важно, каким образом клиент использует эти деньги. В случае мурабаха, напротив, финансист не предоставляет никаких денег. Вместо этого он сам покупает товар, необходимый клиенту. Сделка не считается совершенной, пока клиент не предоставит сведения о необходимом ему товаре, а финансист не приобретет его. Таким образом, данный вид финансирования всегда основан на активах.

2. В традиционной системе финансирования займы могут быть выданы для любой деятельности, приносящей прибыль. Казино может взять деньги в банке, чтобы развивать игорный бизнес. Порнографический журнал или компания, снимающая непристойные фильмы, – такие же хорошие клиенты обычного банка, как и простой строитель. Таким образом, традиционное финансирование не сдерживается какими бы то ни было религиозными ограничениями. Но исламские банки и финансовые учреждения не могут оставаться безразличными к виду деятельности, для которой требуются средства. Они не могут осуществлять мурабаха для реализации целей, которые запрещены в шариате или наносят вред

нравственному здоровью общества.

3. Одним из основных условий действительности мурабаха является то, чтобы товар покупался самим финансистом, а это означает, что он должен принять на себя все риски, связанные с владением товаром, до его продажи клиенту. Прибыль, причитающаяся финансисту, является наградой за тот риск, которому он подвергается. В случае ссудно-процентного финансирования такого риска нет.

4. В ссудно-процентном займе сумма, которая будет выплачиваться заемщиком, увеличивается с течением времени. В мурабаха же цена фиксирована и не подлежит изменению. Если покупатель (клиент банка) не платит вовремя, продавец (банк) не может повысить цену, ссылаясь на задержку выплат, так как в шариате отсутствует концепция стоимости денег во времени.

5. В финансовой аренде финансирование осуществляется посредством предоставления активов, принадлежащих на праве пользования чужим имуществом и доходами от него (узуфрукт). Ответственность за арендованную собственность берет на себя арендодатель/финансист в течение всего периода аренды, то есть если арендованному активу будет нанесен ущерб, за исключением случаев неправильного использования или небрежности со стороны арендатора, убытки будет нести финансист/арендодатель.

Из всего сказанного вытекает, что любое финансирование в исламской системе связано с созданием материальных ак-

тивов. Это утверждение верно даже в случае мурабаха и финансовой аренды, несмотря на то, что их не считают идеальными способами финансирования и часто критикуют за конечные результаты, схожие с результатами ссудно-процентного финансирования.

Известно, что ссудно-процентное финансирование необязательно связано с созданием материальных активов, то есть выдаваемые в качестве займа деньги, как правило, не соответствуют реальным товарам и услугам, производимым в обществе. Выдача займов становится причиной создания фиктивного капитала, посредством чего увеличивается объем предложения денег (иногда в разы) без соответствующего создания материальных активов в том же количестве. Подобный разрыв между наличием денег и производством материальных активов способствует возникновению инфляции. Поскольку финансирование в исламской системе основано на активах, оно всегда связано с соответствующими товарами и услугами.

1.4. Капитал и предприниматель

Согласно капиталистической теории, капитал и предприниматель рассматриваются как два отдельных фактора производства. Первый получает процент, второй наделен правом получать прибыль. Процент – фиксированная плата за предоставление капитала, в то время как прибыль может быть заработана только тогда, когда после распределения фиксированной платы за землю, труд и капитал (в форме арендной платы, заработной платы и процента) остается излишек.

Ислам, напротив, не признает капитал и предпринимателя в качестве двух отдельных факторов производства. Каждый человек, который вкладывает капитал (в форме денег) в коммерческое предприятие, берет на себя риск неудачи и лишь по этой причине имеет право на соответствующую долю от фактической прибыли. Таким образом, капитал содержит элемент «предпринимательства», поскольку он связан с рисками бизнеса. Поэтому вместо фиксированной платы в виде процента он получает долю в прибыли. Чем прибыльнее бизнес, тем выше отдача от капитала. Значит, прибыль, полученная в результате коммерческой деятельности, равномерно распределяется между людьми, которые вложили свой капитал в данное предприятие, какой бы маленькой эта прибыль ни была. В современной практике коммерче-

ская деятельность финансируется банками и финансовыми институтами посредством капитала, привлеченного на депозиты. Поток фактической прибыли, заработанной обществом, может быть равномерно разделен между вкладчиками, что будет способствовать распределению богатства среди более широкого круга людей и препятствовать его концентрации в руках ограниченного числа лиц.

1.5. Текущая практика исламских банков

Критики исламской финансовой системы иногда утверждают, что исламские банки и финансовые институты, работая в течение трех десятилетий, не внесли значительного изменения не только в экономическую систему, но даже и в сферу финансирования. Они указывают на то, что заявления о создании системы, основанной на принципе всеобщей справедливости под знаменем исламского банкинга явно преувеличены.

Эта критика необъективна, так как она, во-первых, не принимает во внимание того факта, что в сравнении с традиционным банкингом количество исламских банков и финансовых институтов ничтожно мало, поэтому они не могли повлиять на изменение экономики за столь краткий период.

Во-вторых, они еще находятся на начальной стадии развития. Им приходится работать с большим количеством ограничений, поэтому некоторые исламские финансовые учреждения не во всех операциях были в состоянии выполнять все требования шариата, не все сделки, осуществляемые ими, соответствуют шариату.

В-третьих, исламские банки и финансовые институты, как правило, не имеют поддержки со стороны правительства, законодательства, системы налогообложения и центрально-

го банка соответствующих стран. Учитывая эти обстоятельства, им были предоставлены определенные уступки, которые не имеют основы в идеальных принципах шариата.

Ислам, будучи всеобъемлющим образом жизни, имеет две основные категории правил: одни основаны на идеальных целях исламского права и применяются в обычных обстоятельствах, другие предполагают некоторые послабления, дозволенные лишь в исключительных случаях. Настоящий исламский порядок основывается на первой категории правил, в то время как вторая категория является исключением и может применяться лишь в случае крайней необходимости, однако не отражает картины настоящего исламского порядка.

Существуя в условиях ограничений, исламские банки в основном действуют в рамках второй категории правил, поэтому их работа не может внести видимого изменения даже в ограниченный круг их деятельности. Если же вся система финансирования будет основана на идеальных исламских принципах, то она, безусловно, окажет значительное влияние на экономику.

Нужно отметить, что эта книга, задуманная как руководство для современных финансовых учреждений, связана с обоими типами исламских правил. Сначала будут разобраны идеальные исламские принципы финансирования, а затем мы рассмотрим наиболее допустимые послабления, которые могут использоваться на переходном этапе, в условиях, ко-

гда исламские учреждения работают под давлением существующей правовой и финансовой системы. В шариате есть определенные правила, касающиеся подобных послаблений, основная цель которых состоит в том, чтобы избежать однозначно запрещенного, используя менее предпочтительные направления деятельности. Возможно, это не будет напрямую служить цели установления подлинного исламского порядка, однако может помочь избежать совершения большого греха и спастись от непослушания, что и является заветной целью мусульманина, хотя бы на уровне отдельной личности, а также поможет обществу приблизиться к идеальному исламскому порядку. Эта книга должна быть изучена в свете именно этой схемы исламского права.

2. Мушарака

Слово «мушарака» имеет арабское происхождение, до словно – «разделение». В контексте бизнеса и торговли – совместное предприятие, в рамках которого все партнеры разделяют между собой его прибыли и убытки. Это является идеальной альтернативой ссудно-процентному финансированию, к тому же с хорошими возможностями улучшения процесса производства и распределения товаров и услуг. В современной капиталистической экономике ссудно-процентные отношения являются единственным инструментом, используемым в финансировании всех типов операций. Так как ислам запрещает ростовщичество, этот инструмент не может использоваться для создания денежных фондов с какими бы то ни было целями. Следовательно, мушарака может играть ключевую роль в экономике, основанной на исламских принципах.

Ссудный процент предопределяет фиксированную ставку дохода по займу, предоставленному финансистом, вне зависимости от того, получил должник прибыль или понес убыток, в то время как в рамках мушарака не может устанавливаться фиксированная ставка возврата инвестиций. Вместо этого возврат по мушарака основывается на действительном доходе, заработанном совместным предприятием. В ссудно-процентном финансировании финансист не может

нести убытков, в то время как в мушарака он может понести убытки, в случае если совместное предприятие оказывается неспособным достичь необходимых финансовых результатов. Ислам определил ростовщичество как несправедливый инструмент финансирования, потому что его результаты несправедливы как для кредитора, так и для должника. Если должник терпит убытки, то со стороны кредитора является несправедливым требовать с него фиксированную сумму возврата; если должник, напротив, получает очень высокий доход, несправедливо то, что кредитор получает лишь малую часть от полученного дохода.

В современной экономической системе ключевую роль играют банки, которые предоставляют в качестве займов деньги своим вкладчиков промышленникам и торговцам. Если промышленник имеет только 10 миллионов собственных средств и получает 90 миллионов от банка, вступая в проект, сулящий огромные прибыли, это будет означать, что на 90 % проект был создан на деньги вкладчиков и только на 10 % – на собственные средства предпринимателя. Если этот проект принесет огромную прибыль, лишь малая ее часть – к примеру, 14–15 % – будет причитаться вкладчикам банка, в то время как оставшаяся будет получена промышленником, несмотря на то, что его реальный вклад составлял всего 10 %. Даже эта небольшая доля в 14 или 15 % будет возвращена промышленнику, так как она включается им в сумму затрат на производимую продукцию. В итоге получится, что

вся прибыль, заработанная предприятием, будет получена лицом, чей собственный капитал не превышает 10 % от суммы инвестиций, в то время как люди, владеющие 90 % инвестиций, получают фиксированную ставку процента (не более), которая фактически будет оплачиваться ими же за счет роста цен на продукцию. В случае противоположной ситуации, когда промышленник становится неплатежеспособным, его собственные потери не превысят 10 %, в то время как оставшиеся 90 % лягут на плечи банка, а в некоторых случаях пострадают вкладчики. С этой точки зрения механизм ссудного процента является основной причиной дисбаланса в системе распределения, которая имеет неотъемлемую склонность благоприятствовать богатым в ущерб интересам бедных.

В исламе, напротив, имеется ясно очерченный принцип для финансиста. В соответствии с исламскими принципами финансист должен определить, будет ли он предоставлять сумму денег в долг для оказания помощи заемщику из соображений гуманности или же он хочет получить прибыль. Если он хочет помочь должнику, то должен воздержаться от каких-либо претензий на сумму, превышающую размер первоначального долга, так как его целью является лишь помощь. Если же финансист хочет иметь долю в его доходах, обязательно, чтобы в этом случае он разделял и убытки предпринимателя-заемщика. Следовательно, доход финансиста в мушарака связан с действительным доходом, который по-

лучает предприятие. Чем больше доходы предприятия, тем выше доходность финансиста. Если предприятие получает огромные прибыли, то они не могут быть исключительно достоянием промышленника, но будут распределены между людьми в лице вкладчиков банка. С этой точки зрения мушарака имеет ориентацию на то, чтобы приносить пользу всем людям, а не только богатым слоям населения.

Это основные мировоззренческие мотивы, объясняющие, почему ислам предлагает мушарака в качестве альтернативы ссудно-процентному финансированию. Несомненно, полное внедрение мушарака в качестве универсальной модели финансирования включает в себя множество практических проблем. Иногда высказываются предположения, что мушарака является устаревшим инструментом, не способным удовлетворять разнообразные цели финансирования быстро совершаемых операций. Это предположение объясняется ограниченностью необходимых знаний о принципах мушарака. В действительности ислам не предписывает особые формы или методы мушарака. Вместо этого установлены достаточно широкие рамки, внутри которых может воплощаться множество различных форм и методов. Новая форма или метод не могут быть отклонены просто по той причине, что они не имеют прецедентов в прошлом. Каждая новая форма может быть принята шариатом в той степени, в которой она не нарушает главных принципов, основанных на Священном Коране, Сунне или единогласном мнении ис-

ламских правоведов. Следовательно, необязательно, чтобы мушарака воплощалась в традиционной форме.

Текущий раздел содержит многостороннее рассмотрение основных принципов мушарака и путей воплощения этой модели в практику современного бизнеса и торговли. Целью данного исследования является представление мушарака в качестве современной модели финансирования без нарушения основных принципов финансирования по нормам ислама. Мушарака описана со ссылками на труды по исламскому праву, рассмотрены основные проблемы, с которыми можно столкнуться в процессе ее использования в современных условиях. Надеюсь, что это краткое изложение откроет исламским правоведом и экономистам новые горизонты для размышления, поможет внедрить принципы подлинной исламской экономики.

2.1. Понятие мушарака

Мушарака – термин, который часто упоминается в контексте исламских методов финансирования. Его значение более узко, нежели значение термина «ширкат», который широко используется в исламском праве. Поясним каждый термин.

Ширкат означает «разделение». В теории исламского фикха он подразделяется на два вида:

1. Ширкат уль-милк – совместная собственность двух или более лиц на то или иное имущество. Такого рода ширкат достигается двумя путями. В первом случае он возникает в результате самостоятельного решения сторон. Например, если два или более лица приобретают оборудование, то оно будет находиться в совместной собственности, отношения между хозяевами относительно этой собственности называются «ширкат уль-милк». Эти отношения возникают в результате их собственного выбора, так как люди решились на покупку оборудования совместно.

Но есть случаи, когда ширкат такого вида возникает произвольно, без какого-либо намеренного решения сторон. Например, после смерти человека все его преемники наследуют его имущество, которое переходит в их совместную собственность, как произвольный результат смерти этого человека.

2. Ширкат уль-акд – партнерство, осуществляемое путем взаимного договора. Для краткости это может быть переведено как «совместное коммерческое предприятие».

Ширкат уль-акд делится на три вида:

а) ширкат уль-амвал, где все партнеры инвестируют капитал в коммерческое предприятие;

б) ширкат уль-амал, где партнеры объединяются, чтобы оказывать некоторые услуги для своих клиентов; плата, взимаемая с клиентов, распределяется между ними в соответствии с согласованным соотношением. Например, если два лица договариваются предоставлять услуги пошива одежды для своих клиентов при условии, что доход, полученный таким образом, поступит в общий фонд, который должен распределяться между ними в соответствии с заранее оговоренной пропорцией, независимо от объема фактически выполненной работы каждого партнера, такое партнерство и будет называться ширкат уль-амал, его еще называют ширкат ут-такаббул, ширкат ас-санаи или ширкат уль-абдан;

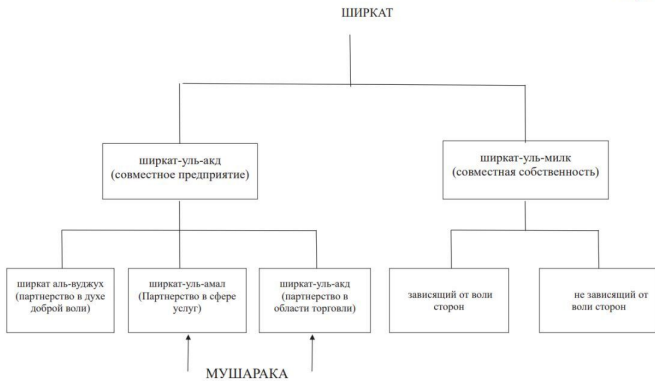
в) ширкат уль-вуджух. В этом случае партнеры не осуществляют собственных вложений в предприятие. Все, что они делают, – закупка товаров с отсрочкой платежа и продажа их за наличные. Прибыль, заработанная таким образом, распределяется между партнерами в согласованном соотношении.

Все эти виды «разделения» или партнерства в терминологии исламского фикха называются «ширкат», в то время

как термин «мушарака» не встречается в фикхе. Этот термин («мушарака») был введен в последнее время теми, кто писал на тему исламских методов финансирования; он обычно ограничен специфическим типом ширкат, а именно ширкат уль-амвал, где два (или более) лица инвестируют долю капитала в совместное коммерческое предприятие. Иногда он включает в себя ширкат уль-амал, где партнерство имеет место в сфере услуг.

Из этого обсуждения очевидно, что термин «ширкат» имеет более широкий смысл, чем термин «мушарака», в том значении, в котором используется сегодня. Последний ограничивается только ширкат уль-амвал, в то время как предшествующий включает все виды совместной собственности и партнерства. Рисунок 1 показывает различные виды ширкат и два вида, которые в современной терминологии называются «мушарака».

Поскольку мушарака является более значимой для целей нашего исследования и фактически представляет собой аналог ширкат уль-амвал, мы будем использовать это название, разъясняя в первую очередь традиционное понимание этого типа, затем дадим краткий обзор его применения в условиях современного финансирования.



2.2. Основные правила мушарака

Мушарака, или ширкат уль-амвал, – это отношения, установленные сторонами путем взаимного договора. Поэтому должны безусловно соблюдаться все необходимые условия для действительности договора. Например, стороны должны обладать правоспособностью для заключения договора; договор должен заключаться на основе добровольного согласия сторон, без какого-либо принуждения, обмана или введения в заблуждение и тому подобное.

Но есть определенные условия, которые свойственны исключительно договору мушарака. Они резюмированы ниже.

2.2.1. Распределение прибыли

Пропорция распределения прибыли между партнерами должна быть согласована во время заключения договора. Если подобная пропорция не определена, контракт не является действительным с точки зрения шариата.

Прибыль для каждого из партнеров должна определяться как доля от общей прибыли, фактически полученной от бизнеса, а не как процент от изначально инвестированного партнером капитала. Не допускается установка определенного размера прибыли для любого из партнеров или какой-либо ставки прибыли, определяемой исходя из размера

его инвестиций.

Следовательно, если А и В вступают в партнерство и между ними достигнута договоренность, что А предоставляется 10 тысяч рупий в месяц как его доля в прибыли, а остальное пойдет к В, партнерство является недействительным. Аналогичным образом: когда соглашение заключается в том, что А будет получать 15 % от вложенных им инвестиций, договор будет недействительным. Надлежащей основой для распределения должна быть согласованная доля фактической прибыли, получаемой бизнесом.

Если фиксированная сумма или определенный процент от инвестиций были согласованы между партнерами, то необходимо, чтобы в договоре было четко указано, что это будет обусловлено окончательным расчетом в конце периода. Это означает, что любая сумма, полученная таким образом кем-то из партнеров, будет считаться «в счет будущих поступлений» и будет относиться к действительному доходу, который причитается партнеру в конце периода. Если в действительности прибыль не была получена или была получена в меньших размерах, чем ожидалось, сумма, полученная партнером, должна быть возвращена.

2.2.2. Ставка распределения прибыли

Является ли обязательным, чтобы доля в прибыли, причитающаяся каждому из партнеров, соответствовала доле вло-

женного им капитала? По этому вопросу среди исламских правоведов существуют разногласия.

По мнению имама Малика и имама аш-Шафии, для действительности мушарака является обязательным, чтобы каждый из партнеров получал такую долю прибыли, которая была бы в точности пропорциональна размеру его инвестиций. Следовательно, если лицо А инвестирует 40 % в общий капитал, то оно должно получать 40 % от общей прибыли. Любое противоречащее этому соглашение, которое наделяет его правом получать больше или меньше 40 % от общей прибыли, делает мушарака недействительной.

С другой стороны, по мнению имама Ахмада, доля в прибыли может отличаться от доли в инвестированном капитале, если это согласовано между сторонами по доброй воле. Следовательно, дозволено, чтобы партнер, который вложил 40 % в общий капитал, получал 60 % или 70 % от общей прибыли, в то время как другой партнер, вложивший 60 % капитала, получал 40 % или 30 % от общей прибыли.

Третье, компромиссное, мнение представлено имамом Абу Ханифой. Он утверждает, что доля в прибыли может отличаться от доли в общем объеме инвестиций при обычных обстоятельствах. Однако если какой-либо из партнеров поставил в качестве условия, что он никогда не будет принимать участие в работе для мушарака и будет оставаться «спящим» партнером на весь период мушарака, то в этом случае его доля в прибыли не может быть выше его доли в общем

объеме инвестиций.

2.2.3. Распределение убытков

Относительно убытков все исламские правоведы единогласны во мнении, что каждый партнер должен принимать их на себя строго в соответствии с долей его инвестиций. Следовательно, если партнер инвестировал 40 % от общего капитала, то он должен принять на себя 40 % убытков, не больше, не меньше, и любое условие, противоречащее этому, делает контракт недействительным. Это мнение единогласно принято всеми правоведами

Таким образом, по мнению имама аш-Шафии, ставка доли как в прибылях, так и в убытках должна полностью соответствовать доле человека в инвестициях. Как считают имам Абу Ханифа и имам Ахмад, доля в прибыли может отличаться от доли в инвестициях в соответствии с соглашением партнеров, однако убыток должен распределяться между ними строго в соответствии с долей капитала, инвестированной каждым из них. Этот принцип упоминается в известном высказывании:

الربح على ما اصاب حيا علىه و الوضيعة على قدر المال

«Доход определяется по соглашению сторон, но убыток всегда обусловлен долей в инвестициях».

2.3. Сущность капитала

Большинство исламских правоведов считают, что капитал, инвестируемый каждым партнером в бизнес, должен быть представлен в ликвидной форме. Это означает, что контракты мушарака должны основываться на вложении денег, а не товаров. Другими словами, долевой капитал совместного предприятия должен иметь денежное выражение. Ни одна часть долевого капитала не может быть представлена в натуральном выражении.

Однако по этому вопросу имеются и иные точки зрения.

По мнению имама Малика, не является обязательным условием для контракта мушарака, чтобы капитал был представлен в денежной форме. Допустимо, чтобы участник делал вклад в натуральной форме, но его доля должна быть определена в денежном эквиваленте, согласно рыночным ценам на момент заключения контракта. Такого же мнения придерживаются и некоторые правоведы ханбалитской школы.

Имам Абу Ханифа и имам Ахмад полагают, что для мушарака вложения в натуральной форме неприемлемы. Их позиция подкрепляется двумя аргументами. Во-первых, они объясняют, что товар одного из участников всегда отличается от товара другого участника. К примеру, если участник А вложит в развитие бизнеса один автомобиль, а вложением участ-

ника Встанет другой автомобиль, тогда каждый из автомобилей будет являться исключительной собственностью первоначального владельца. Поэтому, в случае продажи автомобиля участника А, выручка от реализации и должна принадлежать участнику А. У участника В нет никаких прав заявлять о своей доле в вырученных средствах. Отсюда следует: если собственность одного партнера отличается от собственности другого, ни о каком партнерстве речи быть не может. Напротив, если инвестируемый капитал каждого участника имеет денежное выражение, этот долевой капитал неотличим, потому что денежные единицы не отличаются друг от друга, в результате чего образуется общий фонд, а партнерство получает свое существование.

Во-вторых, это объясняется тем, что в контрактах мушарака предусмотрены ситуации, в которых стороны вынуждены прибегнуть к перераспределению вложенного капитала между партнерами. Если долевое вложение осуществлялось в форме товара, тогда такое перераспределение невозможно, ведь к этому моменту товары могут быть проданы. Если капитал выплачивается по стоимости товара, а его стоимость могла и возрасти, возникает ситуация, при которой один из партнеров получит всю прибыль, поступившую в результате коммерческой деятельности, из-за повышения стоимости инвестированных товаров, следовательно, второй партнер останется ни с чем. Верно и обратное: если стоимость этих товаров упадет, появляется вероятность, что один партнер

вдобавок к прибыли от своих инвестиций получит и определенную часть от исходной цены товара (стоимость которого упала), принадлежавшего другому партнеру².

3. Имам аш-Шафии выбрал нечто среднее между двумя вышеизложенными позициями. Он поясняет, что товары бывают двух видов: *дават уль-амсаль* и *дават уль-кимах*.

Дават уль-амсаль – это товары, которые в случае их уничтожения могут быть заменены аналогичными по качеству и количеству. К таким товарам относятся, к примеру, пшеница, рис и т. д.: если со 100 килограммами пшеницы что-то случится, то их с легкостью можно заменить другими 100 килограммами пшеницы аналогичного качества.

Дават уль-кимах – товары, которые нельзя заменить аналогичными. К таким товарам относится, к примеру, рогатый скот. Каждое животное имеет индивидуальные характеристики. Если кто-то убьет овцу одного из партнеров, он не сможет заменить ее аналогичной. Придется выплатить стоимость овцы.

Имам аш-Шафии объясняет, что товары первого типа (*дават аль-амсаль*) могут быть вложены в мушарака в качестве доли партнера в капитале, в то время как товары второго типа (*дават аль-кимах*) не могут выступать в качестве доли в капитале.

Делая подобное различие между товарами типа *дават уль-амсаль* и товарами типа *дават уль-кимах*, имам аш-Шафии отвечает на второе ограничение «участия товарами», упомя-

нутое имамом Ахмадом. В случае с товарами вида дават уль-амсаль перераспределение капитала может принимать следующий вид: каждому партнеру даются товары, схожие с инвестированными товарами. Однако первый аргумент все еще остается без ответа для имама аш-Шафии.

Для того чтобы дать ответ на него, имам Абу Ханифа говорит, что товары, попадающие под категорию «дават-уль-амсаль», могут считаться частью долевого вложения только в том случае, если их (товары) смешали таким образом, что партнеры не смогут определить их принадлежность и отличить один от другого.

Значит, если один из участников сделки захочет вступить в контракт мушарака, используя в качестве вложения какие-либо товары, то, в соответствии с мнением имама Малика, он может сделать это без каких-либо ограничений, при этом его доля в мушарака должна определяться текущей стоимостью товара на момент заключения контракта. По мнению имама аш-Шафии, это может быть сделано только в случае, если товары относятся к категории «дават-уль-амсаль».

Согласно позиции имама Абу Ханифы, если товары относятся к категории «дават уль-амсаль», то мушарака можно осуществить при условии, когда товары каждого из партнеров можно смешать между собой. А если товары относятся к категории «дават уль-кимах», то они не могут составлять долю в капитале.

Представляется, что точка зрения имама Малика более

понятна и целесообразна и отвечает современным требованиям бизнеса. По этой причине это мнение может быть принято как руководство в работе.

Учитывая все вышесказанное, мы можем резюмировать, что долевой капитал в контрактах мушарака может быть представлен как в денежной форме, так и в форме товара. В последнем случае рыночная стоимость товара должна определять размер вноса каждого партнера в общий капитал.

2.4. Управление мушарака

Обычно мушарака строится следующим образом: каждый участник имеет право участвовать в управлении партнерством и работать для него. Однако партнеры могут согласиться, что управление будет осуществляться только одним из них и ни один другой партнер не должен вмешиваться. В этом случае пассивный компаньон может рассчитывать лишь на прибыль, эквивалентную его инвестициям, а норма прибыли, предназначенная данной стороне, не должна превышать долю вложенных им инвестиций, о чем уже говорилось ранее.

Таким образом, если все партнеры решают совместно работать на предприятие, каждый из них рассматривается как представитель интересов остальных участников в решении всех деловых вопросов, а любая проделанная работа любым из участников в рамках обычной хозяйственной деятельности считается уполномоченной всеми партнерами по бизнесу.

2.5. Завершение мушарака

Контракт мушарака прекращает действовать в следующих случаях:

Каждая сторона имеет право прекратить действие контракта в любое время, предварительно уведомив об этом остальных участников.

В случае если активы бизнеса находятся в форме наличных денежных средств, все они будут пропорционально распределены между партнерами. В случае если активы не ликвидированы (не реализованы), партнеры могут принять решение либо о ликвидации активов, либо об их распределении или разделении между партнерами. При возникновении противоречащих решений (к примеру, один партнер голосует за ликвидацию, а второй – за распределение неликвидных активов) в силу вступает решение о распределении. Это объясняется тем, что после прекращения действия мушарака все активы переходят в совместную собственность, у совладельца появляется право их распределения или разделения, что означает: никто не может заставить его ликвидировать активы. При этом если активы находятся в форме, которая не может быть распределена или разделена, например оборудование, в этом случае необходимо продать это оборудование, а выручку от реализации распределить между сторонами.

2. Если один из партнеров умирает во время действия договора мушарака, этот договор автоматически прекращается. В этом случае его наследникам предоставляется право выбора: либо забрать долю умершего в бизнесе, либо продлить действие договора.

3. Если кто-либо из партнеров становится невменяемым или неспособным к совершению коммерческих сделок, договор прекращается.

2.6. Завершение мушарака без прекращения бизнеса

Если один из партнеров желает прекратить мушарака, а другой партнер или партнеры хотели бы продолжить бизнес, эта цель может быть достигнута обоюдным согласием. Партнеры, которые хотят вести бизнес, могут купить долю партнера, желающего выйти из партнерства, потому что выход из договора мушарака одним партнером не влечет за собой прекращения его действия для других участников.

Однако в этом случае стоимость доли выходящего из договора партнера должна быть определена обоюдным согласием. Если же у сторон возникают разногласия по поводу оценки стоимости доли и партнеры не могут договориться, покидающий партнерство вправе принудить остальных партнеров ликвидировать активы посредством их реализации и получить деньги или распределить непосредственно сами активы.

Возникает вопрос: могут ли партнеры поставить условие в момент заключения договора, что ликвидация активов посредством реализации или разделение бизнеса не могут произойти, если все или большая часть партнеров не пожелают этого, а тот партнер, который желает выйти из партнерства, должен будет продать свою долю другим участникам и не сможет принудить их ликвидировать или распределить

активы?

Большинство традиционных трудов по фикху не дают ответа на этот вопрос. Тем не менее, представляется, что с точки зрения шариата не существует барьеров для того, чтобы поставить подобное условие при заключении договора мушарака. Это ясно разрешено некоторыми правоведами ханбалитского толка.

Это положение может быть узаконено, особенно в современных условиях, на том основании, что природа современного бизнеса в большинстве случаев требует продолжительной деятельности для его успеха, а ликвидация или раздел активов лишь из-за желания одного партнера могут нанести непоправимый ущерб остальным партнерам.

Если в какой-либо долгосрочный бизнес-проект была инвестирована большая сумма денег, то произвольное желание одного из партнеров ликвидировать или распределить его активы на ранней стадии развития проекта может пагубно сказаться как на интересах партнеров, так и на экономическом развитии общества. По этой причине подобное условие может быть оправданным, оно может быть подтверждено общим принципом, установленным хадисом Пророка (мир ему и благословение Аллаха):

ال مسلمون على شروطهم الا احل حراما او حرم حلالا

«Мусульмане связаны условиями, которые они оговорили, кроме тех, что запрещают разрешенное или разрешают запрещенное».

Итак, основные принципы договора ширкат уль-амваль или мушарака в его первоначальном и традиционном смысле сформулированы.

Теперь мы можем перейти к рассмотрению основных моментов применения договора мушарака как одобренной методики финансирования в современных условиях. Но прежде необходимо ознакомиться с мудараба, являющейся еще одной типовой моделью финансирования, основанной на разделении прибылей. Поскольку правила финансирования в договоре мушарака и в договоре мудараба схожи, то и положения, связанные с их осуществлением, взаимосвязаны, поэтому целесообразно предварительно рассмотреть понятие «мудараба».

3. Мудараба

Мудараба – это особый вид партнерства, где один партнер предоставляет денежные средства другому партнеру с целью их инвестирования в коммерческое предприятие. Партнера, который инвестирует средства, называют *рабб уль-маль*, а управление и осуществление хозяйственной деятельности являются исключительной обязанностью второй стороны, именуемой *мудариб*.

Различие между мушарака и мудараба заключаются в следующем:

1) в мушарака инвестиции поступают от всех партнеров, а в мудараба за инвестирование ответственен исключительно рабб уль-маль;

2) в мушарака все партнеры имеют право участвовать в управлении бизнесом и выполнять работу, связанную с этим, а в мудараба рабб уль-маль не имеет права участвовать в управлении, которое осуществляет исключительно мудариб;

3) в мушарака убытки распределяются среди всех партнеров пропорционально их доле в инвестировании, а в мудараба убытки, если они есть, несет только рабб уль-маль, так как мудариб в инвестировании не участвует. Потери мудароба заключаются в напрасности его труда, который не принес ему прибыли. Однако этот принцип справедлив при условии, что мудариб работал с должным усердием, которое обычно

прилагают для бизнеса подобного рода. Если же он работал недобросовестно или мошенничал, то понесет ответственность за ущерб, полученный из-за его халатности или умышленного обмана;

4) в мушарака ответственность партнеров обычно неограничена. Поэтому если долги бизнеса превышают его имущество и бизнес ликвидируется, то вся сумма долга распределяется пропорционально среди всех партнеров. Если же все партнеры согласились, что никто из них не должен принимать долги в ходе ведения бизнеса, то в таком случае долги сверх капитала возлагаются только на того партнера, из-за которого они возникли, так как он нарушил вышеупомянутое условие. В мудараба же дело обстоит иначе. Здесь ответственность рабб уль-маль ограничена его инвестициями, за исключением случаев, когда инвестор (рабб аль-маль) уполномочил мудариба брать в долг от его (инвестора) имени;

5) когда партнеры объединяют свой капитал в общий фонд, все имущество мушарака становится общим пропорционально их инвестициям. Поэтому каждый из них может извлечь выгоду от переоценки их имущества, даже если прибыль не была получена в результате продаж.

В мудараба все товары, приобретенные мударибом, принадлежат исключительно рабб уль-маль, а мудариб может получить часть прибыли, только если он с прибылью реализует товар. Поэтому мудариб не имеет права требовать свою долю в имуществе, даже если его ценность возросла.

3.1. Бизнес мудараба

Рабб уль-маль может выбрать лишь определенный бизнес для мудариба, в таком случае он должен будет инвестировать деньги только в этот бизнес. Это называется аль-мудараба аль-мукайяда (ограниченная мудараба). Если он оставляет право выбора бизнеса на усмотрение мудариба, последний может инвестировать денежные средства в любой бизнес, который считает нужным. Этот тип мудараба называют аль-мудараба аль-мутлака (неограниченная мудараба).

Рабб аль-маль может заключить мудараба с одним и более лицом в рамках одной сделки. Это означает, что он может предоставить свои денежные средства лицам А и Б на условиях, чтобы каждый из них мог представлять его интересы в качестве мудариба, при этом капитал мудараба должен использоваться ими совместно. Доли мударибов в этом случае должны быть распределены между ними в соответствии с согласованной пропорцией. В этом случае оба мудариба должны управлять бизнесом совместно, как два партнера.

Мудариб или мударибы в зависимости от ситуации наделены правом делать все что угодно в рамках обычных действий в данном виде бизнеса. Однако если они хотят сделать то, что выходит за рамки обычной деятельности, то должны получить специальное разрешение от рабб альмаль.

3.2. Распределение прибыли

Для того чтобы мудараба считалась действительной, необходимо с самого начала согласовать между сторонами пропорцию, в которой между ними будет распределяться фактическая прибыль. Шариатом не было предписано никакой определенной пропорции для этих целей, напротив, этот вопрос оставлен на разрешение путем взаимного согласия. Стороны могут распределять прибыль в равных долях, а также могут определить разные доли для рабб уль-маль и для мудариба. Однако они не могут определить фиксированную сумму прибыли для какой-либо из сторон или же назначить фиксированную ставку возврата на вложенный капитал. Например, если инвестированный капитал составляет 100 тысяч рупий, то стороны не могут принять условие, что 10 тысяч рупий от прибыли должны причитаться мударибу, а также они не могут принять условия, что 20 % от размера инвестированного капитала должны выплачиваться рабб уль-маль. Однако они могут поставить условием то, что 40 % от фактической прибыли причитаются мударибу, а 60 % – рабб альмаль.

Также дозволено, чтобы различные пропорции устанавливались в различных ситуациях. Например, рабб уль-маль может сказать мударибу: «Если ты будешь торговать пшеницей, то получишь 50 % от прибыли, а если ты будешь торговать

мукой, то будешь получать 33 % от прибыли». Еще: «Если ты будешь вести бизнес в своем городе, то тебе будет полагаться 30 % от прибыли, а если будешь вести бизнес в чужом городе, то тебе будет полагаться 50 %».

Мудариб не может претендовать на какую-либо периодическую оплату или вознаграждение за выполненную им работу по мудараба, помимо согласованной доли в прибыли, что было упомянуто выше.

Все школы исламского права единогласны в решении этого вопроса. Однако имам Ахмад допускает возможность покрытия расходов мудариба на питание за счет мудараба.

Ханафитские правоведы ограничивают это право ситуацией, когда мудариб ведет бизнес в поездке за пределами своего города. В этом случае он может требовать покрытия личных расходов на жилье, еду и т. д. То есть мудариб не наделен правом получать суточные, когда он находится в своем городе.

Если в одних сделках бизнес приносит убытки, а в других – прибыль, то последняя должна использоваться для того, чтобы возместить потери, остаток же, если он вообще имеется, должен распределяться между сторонами согласно оговоренному соотношению деления прибыли.

3.3. Завершение мудараба

Договор мудараба может быть расторгнут в любое время любой из сторон. Единственное условие состоит в том, чтобы уведомить об этом другую сторону. Если к моменту расторжения все активы мудараба находятся в виде наличных денег и уже был получен доход, он должен быть поделен между сторонами в соответствии с оговоренным соотношением. Если же активы мудараба не находятся в наличной форме, то мударибу нужно дать возможность продать их и перевести в наличность так, чтобы могла быть определена фактическая прибыль.

Есть расхождения во мнениях среди исламских правоведов в вопросе, может ли договор мудараба заключаться на определенный период, после которого он расторгается автоматически. Мазхабы ханафи и ханбали придерживаются мнения, что мудараба может быть ограничена определенным сроком: год, шесть месяцев и т. д., после которого договор расторгается без уведомления. Мали китская же и шафиитская школы, напротив, считают, что мудараба не может быть ограничена определенным временем.

Однако эти расхождения имеют отношение только к максимальному сроку действия мудараба. Может ли быть установлено минимальное время, в течение которого мудараба не может быть расторгнута? Четкого ответа на этот вопрос

нет в трудах по исламскому праву, но, как следует из основных перечисленных в них принципов, такое ограничение не может быть установлено, каждая сторона вправе расторгнуть договор в любое время.

Эта неограниченная возможность сторон расторгнуть мудараба по своему желанию может создать некоторые трудности с точки зрения современной конъюнктуры, потому что большинству коммерческих предприятий сегодня требуется время, чтобы начать приносить доход. Также необходимы постоянные и разнообразные усилия. Если рабб уль-маль расторгнет мудараба в самом начале сделки, это может оказаться пагубным для проекта. Особенно серьезный ущерб это может нанести мударибу, который ничего не заработает, несмотря на все свои усилия. Если стороны, вступая в отношения мудараба, соглашаются, что ни одна из них не может расторгнуть договор в течение установленного периода, кроме определенных обстоятельств, то это не выглядит как нарушение каких-либо принципов шариата, особенно в свете известного хадиса достопочтенного Пророка (мир ему и благословение Аллаха), приведенного ранее:

ال مسلمون على شروطهم الا احل حراما او حرم حلالا

«Мусульмане связаны условиями, которые они оговорили, кроме тех, что запрещают разрешенное или разрешают запрещенное».

3.4. Комбинация мушарака и мудараба

Контракт мудараба, как правило, предполагает, что мудариб не осуществляет никаких инвестиций. Он ответствен только за управление, а все средства поступают от рабб уль-маль. Но могут быть ситуации, когда мудариб хочет инвестировать часть своих денег в мудараба. В таких случаях контракты мушарака и мудараба комбинируются. Например, А дал Б 100 тысяч рупий по контракту мудараба. Б с разрешения А добавляет 50 тысяч рупий из собственных денег. Этот тип партнерства будет рассматриваться как комбинация мушарака и мудараба. Здесь мудариб может назначить для себя определенный процент прибыли от его инвестиций как партнера (шарик), в то же время он может назначить другой процент за свою работу и управление в качестве мудариба. Основой для распределения прибыли в вышеупомянутом примере будет то, что лицо Б удержит одну треть фактической прибыли на свои инвестиции, а оставшиеся две трети прибыли должны быть распределены между ними одинаково. Однако стороны могут договориться о любом другом соотношении. Единственное условие состоит в том, что пассивный партнер (рабб уль-маль) не должен иметь долю в прибыли больше, чем его доля в общем объеме инвестиций.

Поэтому в вышеупомянутом примере партнер А не может

назначить для себя больше чем две трети от общей прибыли, так как он не инвестировал больше, чем две трети от всего капитала. За исключением этого, партнеры могут договориться о любом другом соотношении. Если они договорились о том, что общая прибыль будет распределена одинаково, то это значит, что одна треть прибыли должна перейти к лицу Б как к инвестору, в то время как одна четвертая из оставшихся двух третей перейдет к нему как мударибу. Остальное перейдет к лицу А на правах рабб аль-маль.

4. Мушарака и мудараба как модели финансирования

В предшествующих главах была разъяснена традиционная концепция мушарака и мудараба и основные регулирующие их принципы шариата. Сейчас уместно рассмотреть, как эти механизмы могут использоваться в целях финансирования в контексте современной торговли и промышленности.

Понятия «мушарака» и «мудараба», рассматриваемые в трудах по исламскому праву, предполагают, что эти контракты предназначаются для ведения совместного предприятия, где все партнеры участвуют в сделке от начала до конца, вплоть до момента, когда все активы ликвидированы. В традиционных исследованиях по фикху трудно найти такую концепцию ведения бизнеса, при которой партнеры присоединяются к бизнесу или покидают предприятие, не затрагивая никоим образом непрерывность дела. Очевидно, классические труды по исламскому праву были написаны в среде, где крупномасштабные коммерческие предприятия не были распространены и коммерческая деятельность не была столь сложна, как сегодня. Поэтому ученые вообще не останавливались на вопросе подобного ведения бизнеса.

Однако это не означает, что модели мушарака и мудараба не могут использоваться для того, чтобы финансировать

действующий бизнес. Концепция мушарака и мудараба основывается на некоторых базовых принципах. До тех пор, пока эти принципы соблюдаются, детали воплощения мудараба и мушарака в различных случаях могут различаться.

Прежде чем перейти к деталям, рассмотрим основные принципы:

1. Финансирование через мушарака и мудараба не означает предоставления кредита. Оно означает участие в бизнесе и, в случае мушарака, – владение активами бизнеса, которые эквивалентны инвестированному капиталу.

2. Инвестор/финансист должен разделять потери, понесенные бизнесом, в размере вложенных им средств.

3. Партнеры на основе взаимного согласия вправе определять соотношение долей в прибыли, предназначенных на каждого из них, которое может отличаться от соотношения размера их инвестиций. Однако партнер, который изъявил желание не принимать ответственности управления бизнесом, не может требовать больше, чем доля его инвестиций.

4. Убытки, понесенные партнерами, должны распределяться пропорционально долям их инвестиций.

Учитывая эти общие принципы, приступим к рассмотрению использования мушарака и мудараба в различных видах финансирования.

4.1. Проектное финансирование

В проектном финансировании могут быть с легкостью применены традиционные методы мушарака или мудараба. Если финансист хочет осуществить финансирование всего проекта, можно использовать мудараба. Если инвестиции поступают от обеих сторон, то заключается договор мушарака. Когда управление является ответственностью лишь одной из сторон, а инвестиции поступают от обеих, можно использовать комбинацию мушарака и мудараба в соответствии с правилами, рассмотренными ранее.

При применении мушарака или мудараба с момента существования проекта не должно возникать никаких проблем, связанных с оценкой капитала. Аналогичным образом и распределение прибыли посредством типовых бухгалтерских стандартов не должно вызывать каких-ли бо затруднений. Если же один партнер хочет выйти из мушарака, а другой желает продолжить дело, он может приобрести долю первого по согласованной цене. Таким образом, финансист может вернуть сумму, которую он инвестировал, вместе с полученной прибылью, если она была. Определение цены на эту долю будет подробно обсуждаться далее (при рассмотрении финансирования оборотного капитала).

С другой стороны, предприниматель может продолжать свой проект как самостоятельно, так и продав долю изна-

чального финансиста другому лицу, который сможет его заменить.

Финансовые учреждения, как правило, не имеют целей выступать в качестве партнера конкретного проекта долгое время, но они могут продать свою долю другим партнерам проекта, как было указано выше. Если продажа доли одновременно не представляется возможной из-за отсутствия достаточной ликвидности, доля финансиста может быть разделена на более мелкие части, и каждая часть может быть продана по истечении определенного времени. При продаже каждой части доля финансиста в проекте сокращается, а при продаже всех единиц финансист вообще прекращает участие в проекте.

4.1.1. Секьюритизация мушарака

Мушарака представляет собой способ финансирования, при котором возможна секьюритизация, особенно в случае крупных проектов, когда необходимы большие суммы, которые не могут вложить ограниченное число людей. Каждому инвестору выдается сертификат мушарака, который свидетельствует о его доле собственности на активы мушарака, и, после того как проект начал приобретать существенные объемы неликвидных активов, эти сертификаты мушарака можно рассматривать как свободные к обращению инструменты, которые могут покупаться и продаваться на вторичном рын-

ке. Однако торговля этими сертификатами не допускается, если все активы мушарака находятся в ликвидной форме (в форме денежных средств, дебиторской задолженности или платежей, причитающихся к получению с других лиц).

Для правильного понимания этого пункта следует отметить, что вложения в мушарака отличаются от предоставления кредита. Облигация, выпущенная в качестве свидетельства о кредите, не имеет ничего общего с реальным бизнесом, ведущимся на полученные таким образом деньги. Облигация предполагает погашение в интересах держателя кредита в любом случае. Как правило, с процентами. Сертификат мушарака же, напротив, представляет собой определенную долю собственности владельца в активах проекта. Если все активы совместного проекта находятся в ликвидной форме, сертификат будет представлять собой определенную часть денег, принадлежащих проекту. Например, было выпущено сто сертификатов, имеющих стоимость в один миллион рупий каждый. Это будет означать, что общая стоимость проекта составляет сто миллионов рупий. Если на эти деньги ничего не было приобретено, каждый сертификат будет представлять собой номинал в один миллион рупий. В этом случае сертификаты могут продаваться только по номинальной стоимости. Если, к примеру, один сертификат будет продан за сумму более одного миллиона рупий, фактически это будет означать, что один миллион рупий был продан в обмен на сумму, большую, чем один миллион, что запрещено ша-

риатом: когда деньги обмениваются на деньги, их размеры должны быть одинаковыми. Переплата любой из сторон является ростовщичеством.

Когда же выделенные деньги потрачены на приобретение неликвидных активов: земли, зданий, оборудования, сырья, мебели и т. д., сертификат мушарака будет представлять долевую собственность держателя на эти активы. Так, в вышеупомянутом примере один сертификат будет представлять одну сотую долю от этих активов. В этом случае продажа этих сертификатов на вторичном рынке будет разрешена шариадом по любой цене, согласованной сторонами. Цена на них может быть выше, чем номинальная стоимость сертификата. Предмет продажи – доля в материальных активах, а не только в деньгах, а значит, сертификаты, как и любые другие товары, могут быть проданы с прибылью или с убытком.

В большинстве случаев имущество проекта состоит как из ликвидных, так и из неликвидных активов. Это происходит, когда управляющий партнер конвертирует часть имеющихся денег в активы и сырье, а оставшаяся часть представлена в форме ликвидных активов; когда в рамках проекта, после конвертирования всех денег в неликвидные активы, в последующем продаются некоторые из них или поступает выручка от продаж в денежной форме. В некоторых случаях сумма оплаты подлежит выплате клиентом и еще не получена. Эта подлежащая выплате сумма, являясь долгом, также рассматривается в качестве денег. Возникает вопрос: какова

позиция шариата по данному вопросу? Когда активы проекта находятся как в ликвидной, так и в неликвидной форме, могут ли такие сертификаты мушарака участвовать в торговле? Мнения современных исламских правоведов по этому вопросу различны. Согласно традиционной шафиитской школе, этот тип сертификата не может быть продан. По представлениям ученых шафиитского мазхаба, в ситуации, когда есть сочетание ликвидных и неликвидных активов, продажа не может осуществляться, кроме как посредством отделения и самостоятельной продажи неликвидных активов.

Однако представители ханафитской школы считают, что всякий раз, когда имеет место совокупность ликвидных и неликвидных активов, сертификаты могут быть проданы и приобретены за сумму, превышающую общую сумму ликвидных активов. В этом случае будет считаться, что деньги были проданы за эквивалентный размер, а избыток будет рассматриваться как плата за неликвидные активы, принадлежащие бизнесу.

Предположим, проект мушарака содержит 40 % неликвидных активов (машины, оборудование и т. д.) и 60 % ликвидных активов (денежные средства и дебиторская задолженность). Итак, каждый сертификат мушарака номинальным значением 100 рупий состоит из 60 рупий, причитающихся на стоимость ликвидных активов, и 40 рупий, причитающихся на стоимость неликвидных активов. Этот сертификат может быть продан за любую цену, превышающую 60

рупий. Если сертификат продан за 110 рупий, то это будет означать, что 60 рупий от этой стоимости приходится на 60 рупий ликвидности, содержащейся в сертификате, и 50 рупий приходится на соответствующую долю в неликвидных активах. Однако продавать сертификат за цену 60 рупий или меньше не является дозволенным, потому что в этом случае 60 рупий не покроют совокупную стоимость ликвидных активов на 60 рупий и имеющихся неликвидных активов.

Согласно воззрениям ханафитской школы, в целом не предусмотрено, каким конкретно должен быть размер доли неликвидных активов. Даже если доля неликвидных активов в целом составит менее 50 %, допускается продажа подобного сертификата в соответствии с приведенной выше формулой.

Однако большинство современных ученых, в том числе представители шафиитской школы, допускают торговлю долями только тогда, когда неликвидные активы бизнеса составляют более 50 %. Таким образом, для торговли сертификатами мушарака, с точки зрения всех школ, необходимо, чтобы портфель мушарака состоял из неликвидных активов, составляющих более 50 % от его общей стоимости. Однако, если принять ханафитскую точку зрения, торговля сертификатами будет разрешена, даже если неликвидные активы будут составлять менее 50 %, но объем неликвидных активов не должен быть незначительным.

4.1.2. Финансирование отдельной операции

Мушарака и мудараба могут с легкостью использоваться для финансирования отдельных операций. Кроме удовлетворения ежедневных нужд мелких торговцев, эти инструменты могут использоваться для финансирования импортных и экспортных операций. Импортер может предложить профинансировать его отдельную импортную операцию на основе мушарака или мудараба. Банки также могут использовать эти инструменты для финансирования импорта. Если для этой цели открывается аккредитив без каких-либо вложений со стороны предпринимателя, то может использоваться мудараба; если же аккредитив открывается с определенными вложениями со стороны предпринимателя, то может использоваться мушарака или комбинация мушарака и мудараба. После того как импортированные товары покинут порт ввоза, выручка от их продажи будет распределяться между импортером и финансистом в соответствии с оговоренной пропорцией.

В этом случае собственность на импортированные товары должна сохраняться за финансистом в доле, соответствующей его вложениям. Подобная мушарака может быть ограничена оговоренным периодом. Если импортированные товары не были проданы на рынке за этот период, то импор-

тер должен выкупить долю финансиста, становясь, таким образом, единоличным собственником этих товаров. Однако продажа в этом случае должна осуществляться по рыночным ценам или же по другой цене, согласованной между сторонами на момент заключения договора, но не по заранее установленной цене, согласованной в момент вступления в мушарака. Если цена предустановлена, то финансист не может принуждать клиента/импортера купить товар в соответствии с ней.

Мушарака может осуществляться еще проще в случае финансирования экспорта. Экспортер может иметь специальный заказ из-за рубежа. Цена, по которой будут экспортированы товары, четко определена заранее, и финансист, исходя из этого, может легко определить ожидаемую прибыль. Он может профинансировать данную операцию на основе мушарака или мудараба и разделить сумму по экспортной накладной в соответствии с заранее оговоренным соотношением. С целью обезопасить себя от халатности со стороны экспортера финансист может поставить условие, чтобы в часть ответственности экспортера входила поставка товара в полном соответствии с условиями аккредитива. В этом случае, если обнаружатся какие-либо расхождения, ответственность будет лежать исключительно на экспортере, а финансист будет защищен от любых убытков, вызванных подобными расхождениями, так как они были вызваны халатностью экспортера. Однако, будучи партнером экспортера, финансист будет от-

ветственен за любые убытки, которые были вызваны причинами, не связанными с халатностью или недобросовестным поведением экспортера.

4.1.3. Финансирование оборотного капитала

В случаях, когда необходимо финансирование оборотного капитала действующего бизнеса, инструмент мушарака может быть использован следующим способом.

Весь капитал действующего бизнеса может быть оценен по взаимному согласию обеих сторон. Как уже было упомянуто при рассмотрении традиционной концепции мушарака, необязательно, по мнению имама Малика, чтобы вкладываемый в мушарака капитал был представлен исключительно в денежной форме. Неликвидные активы также могут стать частью капитала на основе их оценки. Это мнение может быть использовано в нашем случае. Стоимость бизнеса может рассматриваться как инвестиционный вклад лица, которое нуждается в финансировании, в то время как сумма, предоставляемая финансистом, будет рассматриваться как его доля инвестиций. Мушарака может быть осуществлена на определенный период – например, один год, шесть месяцев или же меньше. Стороны должны определить долю в прибыли, полагающуюся финансисту, которая должна составлять не больше его доли в инвестированном капитале,

так как подразумевается, что он не будет работать на этот бизнес. По истечении определенного периода все ликвидные и неликвидные активы повторно оцениваются, прибыль распределяется на основе этой оценки.

Несмотря на то, что в соответствии с традиционным пониманием прибыль не может быть определена до тех пор, пока все активы бизнеса не будут реализованы, все же на основе взаимного согласия сторон оценка активов может рассматриваться как «предполагаемая ликвидация», так как в шариате нет какого-либо специального запрета на это. Это также может означать, что если управляющий партнер выкупит долю финансиста в активах бизнеса, цена его доли будет определена на основе оценки, учитывая и долю в прибыли, причитающуюся ему в соответствии с договором мушарака.

К примеру, общая стоимость бизнеса лица А составляет 30 единиц. Лицо Б вкладывает дополнительно 20 единиц, увеличивая общую стоимость до 50 единиц, 40 % из которых были вложены лицом Б, а 60 % – лицом А. Оговорено, что лицу Б причитается 20 % от фактической прибыли. В конце периода общая стоимость бизнеса увеличивается до 100 единиц. Теперь, если доля лица Б выкупается лицом А, то лицо А должно будет выплатить лицу Б 40 единиц, так как доля последнего в активах бизнеса составляет 40 %. Но для того, чтобы учесть согласованную долю от прибыли в процессе выкупа доли, формула ценообразования будет отличаться. Любое увеличение в стоимости бизнеса должно быть распре-

делено между сторонами в соотношении 20 % на 80 %, так как это соотношение в распределении прибыли было определено в договоре.

Увеличение стоимости бизнеса составляет 50 единиц, поэтому эти 50 единиц должны распределяться в пропорции 20 к 80, в результате чего получается, что лицо Б уже заработало 10 единиц. Эти 10 единиц должны быть добавлены к уже имеющимся 20 единицам, и цена его доли будет составлять 30 единиц.

Однако в случае убытков любое увеличение общей стоимости активов должно распределяться между ними строго в соответствии с их пропорцией в инвестициях, то есть в пропорции 40/60. Следовательно, если стоимость бизнеса уменьшилась, к примеру, на 10 единиц и составила 40 единиц, то потери лица Б должны составлять 4 единицы (40 % от общих потерь). Эти 4 единицы должны быть вычтены из его первоначальных 20 единиц, и цена его доли будет определена в размере 16 единиц.

БИЗНЕС

Лицо А

Вклад: 30 (60 %)

Согласованная доля в прибыли: 80 %

Результат

Доля лица А в прибыли: 40 (80 %)

Первоначальный вклад лица А: 30

Общий результат: 70↑
Цена доли

Первоначальная стоимость 50
Увеличившаяся стоимость 100
Прибыль 50

Лицо Б

Вклад: 20 (40 %)

Согласованная доля в прибыли: 20 %

Результат

Доля лица Б в прибыли: 10 (20 %)

Первоначальный вклад лица Б: 20

Общий результат: 30↑
Цена доли

Разделение валовой прибыли

Финансирование на основе мушарака в соответствии с описанной выше процедурой может быть трудноосуществимым, если бизнес имеет множество материальных активов, в особенности в развивающихся отраслях, так как оценка всех активов, снижение и увеличение их стоимости может сопровождаться проблемами учета, вызывая множество поводов для разногласий.

Основные проблемы могут возникнуть при определении косвенных издержек, таких как износ оборудования, оплата персонала и тому подобное. Для решения этой проблемы стороны могут договориться между собой, что вместо разделения чистой прибыли будет разделяться валовая прибыль;

это означает, что косвенные издержки не будут вычитываться из распределяемой прибыли. Все косвенные издержки будут приходиться на предпринимателя, и только прямые издержки (такие как сырье и материалы, труд, непосредственно затраченный на производство продукта, электричество и тому подобное) будут приходиться на мушарака. Предприниматель предоставляет для мушарака свои здания, оборудование, персонал, поэтому его доля в прибыли может быть увеличена в качестве компенсации.

Подобная модель может быть узаконена на том основании, что клиенты финансовых институтов могут не ограничивать свои операции исключительно теми, на которые было получено финансирование. Их оборудование и персонал могут быть вовлечены в какой-либо другой бизнес, который не является предметом мушарака, и в этом случае затраты в целом не могут быть отнесены исключительно к мушарака.

Приведем пример. Предположим, хлопкоочистительная фабрика имеет в собственности здание стоимостью 22 миллиона рупий, машины и оборудование на 2 миллиона рупий и ежемесячные расходы на оплату персонала в размере 50 тысяч рупий. Фабрика прибегает к финансированию в размере 5 миллионов рупий со стороны банка на основе мушарака сроком на один год. Это означает, что после одного года мушарака будет прекращена и прибыль, полученная к этому моменту, подлежит распределению на основе согласованного соотношения. В процессе определения прибыли все пря-

мые издержки должны быть вычтены из выручки. Прямые издержки могут включать следующее:

1. Суммы, потраченные на приобретение сырья и материалов.
2. Оплата труда рабочих, напрямую связанных с переработкой сырья и материалов.
3. Затраты на электричество, потребленное в процессе хлопкоочистки.
4. Счета за другие услуги, напрямую относящиеся к предмету мушарака.

Очевидно, что здание, оборудование и оплата труда прочего персонала не относятся лишь к бизнесу по мушарака, так как мушарака будет прекращена через один год, в то время как здание и оборудование приобретены на более длительный период, в течение которого хлопкоочистительная фабрика будет использовать их для своих собственных целей, которые не являются предметом данного однолетнего договора мушарака. Следовательно, общие затраты на здание и оборудование не могут покрываться за счет однолетнего договора мушарака. Максимум, что может быть сделано, так это то, что износ здания и оборудования за этот период будет включен в мушарака. С практической точки зрения это будет трудноосуществимо и может стать причиной для разногласий. Следовательно, существуют два пути решения этой проблемы.

В первом случае стороны могут договориться между со-

бой о том, что из портфеля мушарака клиенту будет выплачиваться определенная арендная плата за пользование зданием и оборудованием. Эта аренда будет оплачиваться ему из фонда мушарака вне зависимости от того, получил бизнес прибыль или понес убыток.

Вторым вариантом является то, что вместо выплаты арендной платы доля клиента в прибыли может быть увеличена.

С точки зрения шариата это может быть узаконено на основе аналогии с мудараба в услугах, которые являются дозволенными, по мнению имама Ахмада ибн Ханбала, да будет милостив к нему Всевышний Аллах.

Ведение мушарака-счета на основе суточного дебета

Многие финансовые институты предоставляют оборотный капитал предприятиям, открывая для них текущий счет, с которого они могут снимать средства в любое время, возвращая на счет свою избыточную ликвидность. Таким образом, процесс расхода и прихода продолжается до истечения обусловленного срока, проценты вычисляются на основе суточного дебета.

Может ли подобная договоренность быть осуществлена посредством мушарака и мудараба? Мы не сможем найти специального ответа на этот вопрос в классических работах по фикху, так как это явление современно сти. Учитывая основные принципы мушарака, для ответа на этот вопрос мо-

гут быть предложены следующие принципы:

1. Определенный процент от фактической прибыли должен быть предназначен для управляющего.
2. Оставшийся процент от прибыли предназначен для распределения между инвесторами.
3. Все убытки, при наличии таковых, должны быть понесены инвесторами только в точной пропорции с их долями инвестиций.
4. Средний остаток взносов на счете мушарака, вычисленный на основе суточного дебета, нужно рассматривать как долевой капитал финансиста.
5. Прибыль, накопленная в конце периода, вычисляется на основе суточного дебета и должна быть распределена соответствующим образом.

Если данные положения согласованы между сторонами, то это не выглядит как нарушение каких-либо принципов мушарака. Однако все вышеперечисленное нуждается в дальнейшем рассмотрении и исследовании экспертами исламского права. Фактически это соглашение сторон о том, что прибыль, накопленная по договору мушарака в конце периода, будет разделена на капитал, используемый в день, что, в свою очередь, приведет к усреднению прибыли, заработанной каждой рупией в день. Размер данной средней прибыли на рупию в день будет умножен на число дней, на которое каждый инвестор вложил капитал в бизнес, что впоследствии определит размер причитающейся прибыли на основе

суточного дебета.

Некоторые современные ученые не допускают данный метод определения прибыли на том основании, что он является лишь гипотетическим методом, который не отражает фактическую прибыль, заработанную партнером по договору мушарака. Это связано с вероятностью, что бизнес мог заработать огромную прибыль в тот период, когда определенный инвестор не имел вложенных в бизнес средств или инвестировал их в очень незначительном количестве. Тем не менее, при распределении прибыли он будет иметь такие же права, как и другие инвесторы, которые вложили большие суммы в бизнес в доходном периоде.

С другой стороны, предприятие может нести большие убытки в том периоде, когда этот же самый инвестор вложил значительные средства в него. Так же он распределит часть своего убытка между другими инвесторами, которые не инвестировали в убыточный период или размер инвестиций которых был незначителен.

Этот аргумент может быть опровергнут на том основании, что в сделке мушарака не является обязательным, чтобы партнер получал прибыль только за счет собственных денег. Как только фонд мушарака получит существование, доходы, накапливаясь в едином фонде, будут положены всем участникам, невзирая на то, были использованы их деньги в той или иной конкретной сделке или нет. Это особенно верно для ханафитской школы, которая не считает обязатель-

ным для действительности контракта мушарака смешение денежных взносов участников. Это означает, что если лицо А вступило в сделку мушарака с лицом Б, но пока еще не внесло свои деньги в общий фонд, то оно все же будет иметь право на долю в прибыли от сделок, совершенных лицом Б по мушарака на свои собственные деньги. Хотя его право на долю в прибыли будет зависеть от вложения им необходимой суммы денег, факт остается фактом: доход от конкретной сделки был получен не непосредственно от денег лица А, потому что деньги, уплаченные им на поздней стадии, могли быть использованы для иной сделки.

Предположим, лицо А и лицо Б вступили в контракт мушарака, чтобы вести бизнес на сумму 100 тысяч рупий. Они договорились, что каждый из них внесет по 50 тысяч рупий и что доходы будут распределяться между ними поровну. Допустим, лицо А пока еще не инвестировало свои 50 тысяч рупий в общий фонд. Однако в это время лицо Б совершило выгодную сделку и приобрело два кондиционера для мушарака за 50 тысяч рупий, вложенных им же самим, продав их впоследствии за 60 тысяч рупий; партнеры получили прибыль в 10 тысяч рупий. Лицо А вложило свою долю – 50 тысяч рупий – после этой сделки. Партнеры приобрели два рефрижератора посредством этого вклада, которые были проданы по цене 48 тысяч рупий, что означает, что эта сделка привела к убытку в 2 тысячи рупий. Хотя сделка, совершенная на деньги лица А, принесла убыток в 2 тысячи рупий, а

прибыльная сделка с кондиционерами была полностью профинансирована деньгами лица Б, в которую лицо А не вносило своего вклада, лицо А все же будет иметь право на долю в прибыли от первой сделки. Убыток в 2 тысячи рупий во второй сделке будет отделен от прибыли в первой сделке, понижая совокупную прибыль до 8 тысяч рупий. Эта прибыль в 8 тысяч рупий будет разделена между двумя участниками поровну. Это означает, что лицо А получит 4 тысячи рупий даже притом, что сделка, осуществленная его деньгами, принесла убыток.

Причина в следующем: как только стороны вступают в контракт мушарака, все последующие сделки, совершенные для мушарака, приходятся на долю общего фонда, невзирая на то, чьи конкретно деньги использовались в них. Каждый партнер имеет отношение к каждой сделке по причине его вступления в контракт мушарака.

Возражение к вышеизложенному объяснению может заключаться в том, что в данном случае лицо А приняло на себя обязательство осуществить вклад в размере 50 тысяч рупий, таким образом вклад был определен до того, как оно вложило указанную сумму в сделку мушарака. Однако в предлагаемом текущем счете мушарака, куда партнеры вкладывают и откуда выводят средства каждый день, никто не берет на себя обязательства вкладывать какую-либо определенную сумму. Следовательно, капитал, вкладываемый каждым из партнеров, не известен в момент вступления в муша-

рака, что делает контракт недействительным.

Ответ на это возражение может быть следующим: традиционные ученые исламского права имеют различные точки зрения относительно того, является ли необходимым для действительности контракта мушарака, чтобы вкладываемый капитал был заранее известен партнерам. Ученые ханафитского мазхаба единодушны во мнении, что это не является предварительным условием. Аль-Касани, известный ханафитский правовед, пишет:

و اما العلم بمقدار رأس المال وقت العقد، فليس بشرط لجواز الشركة بالأموال عندنا. و عند الشافعي شرط ... و لنا أن الجهالة لا تمنع جواز العقد لعينها، بل لإفضاءها إلى المنازعة، لأنه يعلم مقداره ظاهرا و غالبا لأن الدراهم و الدينانير توزنان وقت الشراء فيعلم مقدارها فلا يؤدي إلى الجهالة مقدار الربح وقت القسمة

«В соответствии с ханафитской школой, для действительности мушарака не является условием, чтобы сумма капитала была известна, в то время как подобное условие есть в школе имама аш-Шаффи. Наш аргумент заключается в том, что джахалья (неопределенность) сама по себе не делает контракт недействительным до тех пор, пока она не приводит к разногласиям. А неопределенность относительно капитала во время мушарака не приводит к разно-

гласиям, так как это становится известным во время покупки товаров для мушарака, следовательно, это не приводит к неопределенности прибыли в момент ее распределения».

Из вышесказанного следует: даже если сумма капитала неизвестна во время сделки мушарака, контракт является действительным, но это не должно привести к неопределенности в момент распределения прибыли. Распределение прибыли на основе суточного дебета обеспечивает это условие.

На самом деле понятие текущей мушарака, когда партнеры извлекают некоторые суммы и вкладывают новые, а прибыль рассчитывается на основе суточного дебета, не может быть найдено в классических трудах по исламскому праву. Но одно это не может сделать подобное недействительным в шариате, при условии, что не нарушаются никакие базовые принципы сделки мушарака. В предложенной системе все участники договариваются на равных условиях. Прибыль каждого партнера подсчитывается на основе периода, в течение которого его деньги находились в объединенном фонде. Несомненно, что совокупный доход, полученный в общем фонде, образуется в результате совместного использования различных сумм, вложенных участниками в разное время. Если все они пришли к взаимному согласию относительно того, чтобы распределять прибыль на основе суточного дебета, то в шариате не существует запрета, который делал

бы эту сделку недействительной. Скорее всего, она попадает под действие общего правила, переданного достопочтенным Пророком, (мир ему и благословение Аллаха) в известном хадисе, который многократно цитировался в этой книге:

المسلمون على شروطهم الا احل حراما أو حرم حلالا

«Мусульмане связаны условиями, которые они оговорили, кроме тех, что запрещают разрешенное или разрешают запрещенное».

Если распределение на основе суточного дебета не будет принято, это будет означать, что ни один партнер не сможет ни извлечь какую-либо сумму, ни вложить новые суммы в общий фонд. Таким образом, никто не сможет присоединиться к общему фонду, кроме как в даты начала нового периода. Подобная система абсолютно неосуществима в отношении депозитов банков и финансовых институтов, где счета дебетуются и кредитуются вкладчиками много раз в день. Непринятие концепции суточного дебета вызывает необходимость ждать месяцами, прежде чем станет возможным разместить свободные деньги на доходный счет. Это затруднит использование сбережений для развития промышленности и торговли и станет причиной задержки циклов финансовой активности на долгие периоды. Нет другого решения этой проблемы, кроме следующего: применить метод суточного дебета для расчета прибыли. Так как на это нет конкретного запрета в шариате, то не существует и причины, из-за которой этот метод не был бы принят.

4.2. Препятствия для финансирования по принципу мушарака

Рассмотрим некоторые препятствия, которые могут возникнуть для мушарака как модели финансирования на практике.

4.2.1. Риск убытков

Утверждается, что модель мушарака предполагает большую склонность к убыткам для бизнеса банка или финансового института, которые в конечном итоге лягут на вкладчиков. Вкладчики, будучи постоянно подверженными риску убытков, в результате не захотят размещать свои деньги в банках или финансовых институтах, следовательно, их сбережения не будут работать или будут использоваться в операциях за пределами банковских каналов, которые не осуществляют вклад в экономическое развитие на государственном уровне.

Однако этот довод является результатом неправильного понимания. Прежде чем осуществлять финансирование на основе мушарака, банки и финансовые институты должны изучить осуществимость предлагаемого бизнеса, для кото-

рого необходимо фондирование. Даже в существующей системе ссудно-процентных займов банки не предоставляют кредиты для всех и каждого. Они изучают перспективы бизнеса, и если приходят к выводу, что бизнес не будет прибыльным, то отказываются предоставлять заём. В случае с мушарака им будет необходимо подойти к подобному изучению более глубоко и осмотрительно.

Более того, ни один банк или финансовый институт не будет ограничивать себя единичной сделкой мушарака. Всегда будет присутствовать диверсифицированный портфель мушарака. Если банк профинансирует 100 своих клиентов на основе мушарака, то после изучения осуществимости каждого из предложений маловероятным окажется результат, что все эти мушарака или большинство из них приведут к убыткам. При принятии необходимых мер и соблюдении должной предосторожности максимум, что может произойти, так это то, что лишь некоторые из них приведут к убыткам. Однако, с другой стороны, прибыльные мушарака-проекты принесут больше прибыли, нежели ссудно-процентный займ, так как фактическая прибыль будет распределяться между клиентом и банком. Следовательно, маловероятно, чтобы портфель мушарака в целом принес убытки. Возможность, что весь портфель повлечет убытки, является лишь теоретической и не должна обескураживать вкладчиков. Подобная теоретическая возможность убытков финансового института гораздо ниже вероятности убытков для от-

крытой акционерной компании, чья деятельность ограничивается лишь одной коммерческой сферой. При этом люди покупают акции подобных компаний, и возможность убытков их не останавливает. Надежность же банка или финансового института более высокая, так как их мушарака-активность будет диверсифицирована таким образом, что убыток по одной операции мушарака будет компенсирован прибылью от других операций мушарака.

Кроме того, исламская экономика должна сформировать мировоззрение, согласно которому любая прибыль, зарабатываемая за счет денег, должна быть вознаграждением за принятие на себя рисков бизнеса. Этот риск может быть минимизирован посредством анализа и диверсификации портфеля до той степени, что он станет лишь гипотетическим или теоретическим. Однако не существует пути устранить этот риск полностью. Тот, кто хочет получить прибыль, должен принимать на себя хотя бы минимальный риск. Подобное понимание уже имеется в отношении открытых акционерных компаний, и никогда не воспринималось в качестве препятствия то, что акционеры подвержены риску убытков. Проблема была создана системой, которая отделяет банкинг и финансирование от обычной коммерческой активности и которая заставила людей поверить, что банки и финансовые институты имеют дело лишь с деньгами и бумагами и при этом не имеют ничего общего с настоящими результатами в торговле и промышленности. Таким образом, утверждает-

ся, что они заслуживают фиксированного возврата в любом случае. Подобное разделение финансового и реального секторов нанесло огромный вред экономике на макроуровне. Когда мы говорим об исламском банкинге, мы никогда не подразумеваем, что он должен следовать этой традиционной системе во всех отношениях. Ислам имеет собственные ценности и принципы, которые не признают разделения финансового и реального секторов. Если люди будут обладать пониманием исламской экономической системы, то они будут инвестировать в финансовый сектор, несмотря на теоретический риск убытков, более охотно, чем они инвестируют в прибыльные открытые акционерные компании.

4.2.2. Недобросовестное поведение

Другое опасение относительно финансирования по принципу мушарака заключается в том, что клиенты могут эксплуатировать инструмент мушарака, ничего не платя финансистам. Они всегда могут показать, что бизнес не заработал никакой прибыли. На самом деле они даже могут заявить, что понесли убытки, в результате чего не только прибыль, но и сумма вложенного капитала будет подвергнута риску.

Это, без сомнения, является обоснованным опасением в том случае, если коррупция в порядке вещей. Однако решение проблемы не настолько сложно, как может показаться.

Если все банки в стране будут работать по исламской мо-

дели с осмотрительной поддержкой со стороны центрального банка и правительства, проблема недобросовестного поведения может быть с легкостью решена. В первую очередь должна быть внедрена тщательно разработанная система аудита, в которой бы велись и должным образом контролировались все счета клиентов. Как было показано выше, доходы могут определяться на основе валовой прибыли, что снизит вероятность разногласий и мошенничества. Если же неправомерное, недобросовестное поведение или халатность будут осуществлены со стороны клиента, то к нему будут применены карательные меры и он может быть отстранен от возможности получения финансирования от какого-либо банка страны на определенный период.

Эти меры могут послужить сильным сдерживающим средством против сокрытия фактической прибыли или какого-либо другого вида недобросовестного поведения. Кроме того, клиенты банков не могут позволить себе постоянно показывать неестественные убытки, так как это будет противоречить их интересам во многих отношениях. Даже после принятия всех подобных мер предосторожности всегда будут существовать недобросовестные клиенты, однако карательные меры и общая атмосфера бизнеса будут постепенно снижать их количество (даже в ссудно-процентной экономике неплательщики всегда создавали проблемы «плохих долгов»). В то же время это не должно рассматриваться как оправдание нечестности или как отговорка от использова-

ния системы мушарака в целом.

Несомненно, опасность недобросовестного поведения более значима для исламских банков и финансовых институтов, работающих в изоляции от основного потока традиционных банков. Они не имеют значительной поддержки от правительств и центральных банков. Они не могут изменить систему или внедрить свои законы и регулирование. Однако нельзя забывать, что исламские банки и финансовые институты не только коммерческие организации. Они были созданы для того, чтобы внедрить новую систему банкинга со своей собственной философией. Они должны воплощать эту новую систему, даже если понимают, что это снизит размеры их прибылей. Следовательно, им необходимо начать использовать инструмент мушарака как минимум на избирательной основе. Каждый банк имеет множество клиентов, чья честность не подвергается сомнению. Таким образом, исламским банкам как минимум следует начать финансировать их на основе подлинной мушарака. Это позволит создать хорошие прецеденты на рынке, которые побудят остальных последовать за ними. Более того, существуют некоторые сферы финансирования, в которых мушарака может быть использована с легкостью. К примеру, использование мушарака в качестве инструмента финансирования экспорта не оставляет большого простора для недобросовестного поведения. Экспортер может иметь специальный заказ из-за рубежа. Цены согласованы. Затраты определить несложно. Оплата, как

правило, обеспечивается посредством аккредитива и осуществляется непосредственно через банк. В подобных случаях не существует причин, по которым контракт мушарака не должен использоваться. Финансирование импорта также может быть использовано с некоторыми предосторожностями, как уже было разъяснено в данном разделе.

4.2.3. Конфиденциальность бизнеса

Другой вид критики в адрес мушарака заключается в том, что финансист, выступая в качестве партнера бизнеса клиента, получает доступ к коммерческим тайнам данного бизнеса, которые впоследствии могут распространиться между другими предпринимателями.

Однако решение этой проблемы видится достаточно простым. Клиент, вступая в контракт мушарака, может поставить в качестве условия, что финансист не будет вмешиваться в дела управления и не будет раскрывать какую бы то ни было информацию о бизнесе кому-либо без предварительного согласия со стороны клиента. Подобные соглашения о неразглашении коммерческой тайны всегда почитаются серьезными институтами, в особенности банками и финансовыми организациями, чей бизнес полностью основан на сохранении конфиденциальности.

4.2.4. Нежелание клиентов разделять прибыль

Часто звучит критика, что клиенты не хотят разделять с банком фактическую прибыль, полученную от бизнеса.

Подобное нежелание объясняется двумя причинами:

Они считают, что банк не имеет права на долю в фактической прибыли, которая может быть значительной, так как он не участвовал в управлении или ведении бизнеса, а лишь предоставил финансирование. Клиенты считают, что традиционные банки взимают низкий процент, следовательно, так же себя должны вести и исламские банки. Даже если предыдущий фактор не принимается во внимание, клиенты могут опасаться, что раскрытие их подлинных доходов банку окажется причиной того, что эта информация станет известна налоговым органам, а это увеличит их налоговые обязательства.

Решение первой проблемы не настолько сложное, чтобы казаться вовсе невозможным. Клиенты должны понимать, что займы под проценты являются великим грехом до тех пор, пока не существует крайней необходимости в подобном займе. Простое расширение бизнеса никак не может быть крайней нуждой. Привлекая средства для своего бизнеса законным способом, посредством мушарака, они не только зарабатывают довольство Аллаха, но и узаконивают свой до-

ход и доход исламских банков.

О второй проблеме можно сказать следующее: в некоторых мусульманских странах уровень налогообложения на самом деле непомерно высокий и несправедливый. Исламские банки, так же как и их клиенты, должны выступать за внесение изменений в законы, которые препятствуют развитию исламского банкинга. Правительства должны принять во внимание, что если установить разумный уровень налогообложения и налогоплательщики будут убеждены в получении пользы от честной уплаты налогов, то это увеличит доходы государства.

4.3. Убывающая мушарака

Другой формой мушарака, разработанной относительно недавно, является «убывающая мушарака». В соответствии с этой моделью финансист и клиент имеют в совместной собственности недвижимость, оборудование или коммерческое предприятие. Доля финансиста разделяется на определенное количество частей, и подразумевается, что клиент будет периодически выкупать эти части, представляющие долю финансиста, увеличивая свою долю до тех пор, пока все доли финансиста не будут выкуплены полностью, а право собственности на имущество или коммерческое предприятие будет полностью принадлежать клиенту.

Убывающая мушарака, основанная на изложенной модели, имеет различные формы в различных операциях. Например:

1. Наиболее часто она используется в жилищном финансировании. Клиент хочет купить дом, однако не имеет для этого достаточных средств. Он обращается к финансисту, который дает согласие на участие в покупке этого дома. В результате 20 % цены выплачивается клиентом, 80 % – финансистом. Таким образом, финансисту принадлежат 80 % собственности дома, в то время как клиенту принадлежат 20 %. После приобретения имущества совместно клиент использует его для собственного проживания и платит аренд-

ную плату финансисту за использование его доли в этом имуществе. В то же время доля финансиста делится на восемь одинаковых частей, каждая из которых представляет 10 % от собственности на этот дом. Клиент дает финансисту обещание, что он будет выкупать по одной части каждые три месяца. После истечения первых трех месяцев он выкупает одну часть доли финансиста, выплачивая одну десятую цены за дом. Это уменьшает долю финансиста с 80 % до 70 %. Следовательно, аренда, выплачиваемая финансисту, также снижается на этот уровень. В конце второго периода клиент выкупает вторую часть, увеличивая свою долю в имуществе до 40 % и уменьшая долю финансиста до 60 %, а значит, и размер арендной платы уменьшается пропорционально данной доле. Этот процесс осуществляется подобным образом до истечения двух лет – до тех пор, пока клиент не выкупит всю долю финансиста, доведя ее до нуля и увеличив свою долю до 100 %.

Подобное соглашение позволяет финансисту получать арендную плату в соответствии с его долей в собственности на имущество и периодический возврат на сумму капитала посредством выкупа его доли в собственности.

2. Лицо А хочет купить такси для того, чтобы зарабатывать предоставлением транспортных услуг, однако у него недостаточно средств. Лицо Б соглашается участвовать в покупке этого такси, и в результате они покупают такси совместно. В результате 80 % цены выплачивается лицом Б,

20 % – лицом А. После того как такси куплено, оно используется для предоставления транспортных услуг пассажирам, в результате чего приносит 1000 рупий чистой прибыли ежедневно. Так как лицо Б имеет долю 80 % в этом такси, оговорено, что 80 % прибыли будут распределяться в его пользу, а 20 % – в пользу лица А за его долю. Это означает, что ежедневно лицо Б будет получать 800 рупий, а лицо А – 200 рупий. В то же время доля лица Б будет условно разделена на восемь частей, каждая из которых будет выкупаться каждые три месяца лицом А. По истечении первых трех месяцев доля лица Б снизится до 70 %, а доля лица А увеличится до 30 %, что будет означать: с этого момента лицу А будет причитаться 300 рупий от ежедневной прибыли, а лицу Б – 700 рупий. Этот процесс будет продолжаться в течение двух лет, по истечении которых право собственности на такси полностью перейдет к лицу А, а лицо Б получит доход и возврат вложенного капитала.

3. Лицо А хочет начать бизнес по производству одежды, однако у него недостаточно средств. Лицо Б соглашается принять участие в этом бизнесе на определенный срок, скажем, на два года. В результате 40 % вкладываются лицом А, 60 % вкладываются лицом Б, и они начинают бизнес на основе мушарака. Доля прибыли, полагающаяся каждому из них, четко определена. В то же время доля лица Б в бизнесе разделена на шесть одинаковых частей, и лицо А постепенно выкупает эти части до окончания срока в два года, по ис-

течении которых лицо Б отстраняется от бизнеса, оставляя исключительное право собственности за лицом А.

С точки зрения шариаата данная модель состоит из контрактов, которые заключаются на различных этапах. Таким образом, каждая из трех представленных форм убывающей мушарака будет рассмотрена ниже в свете исламских принципов.

4.3.1. Жилищное финансирование на основе модели убывающей мушарака

Предложенная модель состоит из следующих операций:

1. Создание совместной собственности на имущество (шарикат аль-мильк).
2. Предоставление доли финансиста в аренду клиенту.
3. Предоставление обещания со стороны клиента на покупку частей доли финансиста.
4. Покупка частей на различных этапах.
5. Соотнесение арендных платежей в соответствии с уменьшением доли финансиста в имуществе.

Рассмотрим каждую составляющую этой модели более подробно.

Первый шаг в данной модели – создание совместной собственности на имущество. Как было разъяснено, «шарикат аль-мильк» (совместная собственность) может получить существование различными путями, в том числе посредством

совместной покупки несколькими лицами. Это было однозначно одобрено всеми школами исламского права. Следовательно, против создания подобного рода совместной собственности никаких возражений возникать не должно.

Второй этап данного соглашения заключается в том, что финансист сдает в аренду свою долю дома клиенту, за что ему причитаются арендные платежи. Это находится за пределами сомнений, так как не существует разногласий между исламскими правоведами в дозволенности аренды одним совладельцем у другого. Предметом разногласий относительно дозволенности среди исламских правоведов является ситуация, когда доля собственности сдается в аренду третьей стороне. Имам Абу Ханифа и имам Зуфар придерживались мнения, что доля собственности не может сдаваться в аренду третьей стороне, а имам Малик и имам Шафии, Абу Юсуф и Мухаммад ибн Хасан придерживались мнения, что доля собственности может сдаваться в аренду третьей стороне. Так как в нашем случае имущество сдается в аренду непосредственно совладельцу, все они единогласны в действительности подобной «иджара»¹.

Третий этап данной модели заключается в том, что клиент покупает различные части в доле собственности финансиста. Данный контракт также дозволен. Если доля собственности относится к земле или зданию, в обоих случаях продажа дозволена по единогласному мнению всех школ исламского права. Значит, если доля собственности здания про-

дается партнеру, то это тоже дозволено, по единогласному мнению исламских правоведов. Однако существуют разногласия во мнениях относительно продажи третьей стороне².

Из приведенных пунктов видно, что каждая из упомянутых операций дозволена по своей сути, однако вопрос заключается в том, могут ли они быть комбинированы в одном контракте. Ответ: если все эти операции будут комбинированы между собой таким образом, что каждая из них будет условием совершения другой, то это не будет дозволенным с точки зрения шариата, так как весьма значимым правилом исламской правовой системы является то, что один контракт не может быть предусловием другого контракта. Однако предложенная схема может предполагать, что, вместо того чтобы делать два контракта взаимообусловленными, можно использовать одностороннее обещание со стороны клиента, во-первых, взять в аренду долю финансиста и выплачивать согласованную ренту, во-вторых, выкупать различные части доли финансиста в жилье на различных этапах. Подобное предложение приводит нас к четвертому вопросу, который заключается в возможности принуждения к исполнению обещания.

Относительно обещания сделать что-либо преобладает убеждение, что оно создает лишь моральное обязательство, которое не может принуждаться к исполнению посредством представителей закона. Однако существует множество исламских правоведов, которые придерживаются мнения, что

обещания могут принуждаться к исполнению, что представители закона могут заставить обещающего выполнить свое обещание, в особенности в контексте коммерческих отношений. Можно привести рассуждения некоторых маликитских и ханафитских правоведов, которые утверждали, что обещания могут принуждаться к исполнению с помощью представителей закона в случае необходимости. Ханафитские правоведы адаптировали это мнение в отношении определенного вида сделок купли-продажи, которое называется «бай биль-уафа». Бай биль-уафа – это специальный вид договора купли-продажи, в соответствии с которым покупатель обещает продавцу, что в любое время, когда последний вернет ему плату за дом, покупатель перепродает ему обратно этот дом. Подобный договор был очень популярен в странах Средней Азии, и ханафитские правоведы считали, что перепродажа дома его изначальному продавцу, будучи условием первоначального договора купли-продажи, недозволена. Если же изначальная продажа осуществлена без подобного условия, но после ее осуществления покупателем было дано обещание перепродать дом ее изначальному продавцу в любое время, когда продавец предложит за него ту же плату, то подобное обещание является допустимым, оно не только создает моральное обязательство, но и может быть принуждаемым к исполнению правом изначального продавца. Исламские правоведы дозволили соглашения подобного рода, основывая свое мнение на принципе:

قد تجع ل المواع يذل ل ازمة ال حاجة ال ناس

«Обещание может быть принуждаемым к исполнению при наличии подобной необходимости у общества в целом».

Даже если подобное обещание было сделано непосредственно перед осуществлением сделки купли-продажи, а сделка была осуществлена, все это допускается некоторыми ханафитскими правоведами.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.