

Мухаммад Таки Усмани

ИСЛАМ В РЕАЛИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА

2023 г. | 1445 х.

УДК 297:334

ББК 86.38:65.011-13

М 92

Мухаммад Таки Усмани

«Ислам в реалиях современной экономики и бизнеса» / перевод с арабск. 1-е издание. – Бишкек, 2023. 256 с.

ISBN 978-9967-9497-9-9

Данное издание является переводом книги «Ислам в реалиях современной экономики и бизнеса» всемирно известного исламского ученого и муфтия ханафитского мазхаба достопочтенного Мухаммада Таки Усмани.

Достопочтенный муфтий Мухаммад Таки Усмани предлагает познакомиться с основными понятиями экономики, а также с современными экономическими моделями ведения торговли и бизнеса, согласно исламским принципам финансирования.

Перевод осуществлен Р.Ш. Татиковым, специалистом отдела фатв и религиозной литературы Духовного управления мусульман Кыргызстана.

Книга профинансирована Исламским банком развития и издана в рамках проекта Исламского банка развития «Развитие орошаемого земледелия в Иссык-Кульской и Нарынской областях».

Книга одобрена редакционным советом, созданным приказом Национального банка Кыргызской Республики от 01.02.2022 года №2022-Пр-123/26-О, в редакции приказа Национального банка от 13.03.2023 года №2023-Пр-12/60-О.

Все права защищены. Никакая часть этого издания не может быть воспроизведена в любой форме или любыми средствами, электронными или механическими, включая фотографирование, ксерокопирование или иные средства копирования или сохранения информации без письменного разрешения правообладателя.

ISBN 978-9967-9497-9-9

УДК 297:334

IsDB 
البنك الإسلامي للتنمية
Islamic Development Bank



ББК 86.38:65.011-13

КЫРГЫЗ БАНКЫ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

ПРЕДИСЛОВИЕ

С каждым днем стремительно увеличивается интерес мусульман и немусульман к изучению ислама не просто как к системе определенных убеждений и деяний, но и как к всеобъемлющей правовой системе, охватывающей все сферы жизнедеятельности человека. Совсем недавно люди представляли ислам как совокупность обычаев и традиций, распространенных на определенной местности или соблюдаемых только представителями старшего поколения. Ислам понимали как «средневековую», «ортодоксальную, умозрительную» догматику, идущую вразрез с современной реальной жизнью. В сознании многих людей ислам ассоциировался с пройденным этапом, с тем, что неминуемо тянет в прошлое, в сегодняшней жизни неактуальное и непрогрессивное.

Однако, чем глубже люди начинают познавать ислам, анализировать и исследовать различные религиозные области и аспекты, тем больше это вызывает у них интерес. Внимание к исламу в наше время проявляют не только люди, далекие от науки, но и представители академической элиты.

Шариат — это совокупность религиозно-правовых предписаний, догм и доктрин, основывающихся на Коране и Сунне, устанавливающих правила поведения и нормы во всех сферах жизнедеятельности человека.

ВВЕДЕНИЕ

С именем Аллаха Милостивого и Милосердного.

Все восхваления принадлежат только Всевышнему Аллаху, Господу миров! Благословения и мир Его благородному Посланнику, а также его семье и всем его сподвижникам!

ОЗНАКОМЛЕНИЕ С ТЕМОЙ И ЕЕ ВАЖНОСТЬ

Цель этого повествования состоит в том, чтобы читатели в общих чертах узнали, как складываются экономические отношения в современном мире, чтобы, поняв их суть, они смогли определить, каким образом в *шариате* решаются подобные вопросы.

Факихи, как известно, утверждают следующее:

من جهل بأهل زمانه فهو جاهل. (شرح عقود رسم المفتي ص: ٨٩).

«Кто не знаком с тем, как живут люди его времени, тот является невеждой».

Алим (исламский ученый-богослов) также, как непременно обязан знать веления *шариата*, Корана и Сунны, точно так же он должен понимать обычаи и традиции, с учетом современных реалий, особенности и привычки тех людей, среди которых он живет. Без этого он не сможет принять правильное решение в вопросах *шариата*. Так, об *имаме* Мухаммаде бин Хасане аш-Шайбани существуют предания, согласно которым он, когда составлял труд по *фикху*, самолично ходил на рынок и сидел возле торговцев, изучал их торговые дела и всё с ними связанное, обращая внима-

ние на каждую деталь процесса. Делал он это не для того, чтобы заниматься торговлей самому, а для подробного изучения, по результатам которого он мог компетентно судить о том, как должны заключаться торговые сделки, каким образом могли вестись расчеты и т.д.

Алимы и, особенно, *муфтии* и *факихи* (знатоки исламского права) обязательно должны иметь не только теоретические знания, но и быть осведомлёнными во всех нюансах торговых и финансовых сделок, чтобы давать рекомендации и правильные ответы любому обратившемуся к ним с вопросом, касающимся этой важной сферы взаимоотношений между людьми.

Кроме того, что *алимы* и *муфтии* не только должны знать о том, какие виды торговых и финансовых отношений являются недозволенными (*харам*), но и, выдавая *фетвы* и будучи проповедниками, они обязаны сориентировать, что может быть альтернативой, то есть объяснить, как человек может заниматься торговлей и при этом ни в чем не отходить от шариатских предписаний. При этом рекомендации должны быть практически выполнимыми, основанными на текущей ситуации.

Поучительна в этом отношении история о пророке Юсуфе (мир ему), изложенная в Коране. Когда Юсуф (мир ему), находившийся в тюрьме, получил весть о том, что правитель просит растолковать увиденный им сон, то сначала он рассказал, что нужно сделать, чтобы уберечься от беды, не называя, какая именно это будет беда, но при этом сообщил, что она продлится семь лет. И лишь впоследствии Юсуф (мир ему) поведал о значении этого сновидения — о том, что это будет засуха.

В Коране сказано:

«فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تَأْكُلُونَ» (يوسف الآية: ٧٤).

«То, что вы соберете, оставляйте в колосьях, за исключением малого количества, которым вы будете питаться»¹.

Из этого *аята* можно сделать вывод, что проповедник не может ограничиваться лишь указанием на недозволенное и предостерегать от надвигающейся беды. Исходя из своих познаний и возможностей он должен показать, как выйти из этой трудности. А сделать это он сможет лишь тогда, когда он хорошо знает суть вопроса. С этой целью в *тахассус филь-фикх* (это 2-3 летний курс обучения *фикху* и *фетвам* для выпускников) был включен раздел, посвященный современным экономическим отношениям. Сегодня это самостоятельная наука, в которой есть своя терминология, есть ученые, занимающиеся разными аспектами этой области знаний.

В этом труде мы не ставим себе такую задачу — рассмотрим все без исключения проблемы финансово-экономической сферы, но мы хотели бы ознакомить читателей с основными положениями, знать о которых должны *алимы* и *факихи*, поскольку именно к ним поступают вопросы по этим темам. Но так как представители светской науки не владеют теми знаниями, которые необходимы *алиму* во время исследования тех или иных вопросов, я сам решил уделить внимание этому предмету.

¹ Коран, сура «Юсуф», 47 аят.

ГЛАВА 1

ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В настоящее время в мире из всех существующих экономических систем самыми распространенными являются две: первая — капиталистическая (араб. «*ар-расумалия*»), вторая — социалистическая (араб. «*аль-иштиракия*»). Все экономические отношения и процессы в современном мире происходят внутри этих экономических систем. После распада СССР, несмотря на то, что социализм и его идеология утратили свои позиции как политической силы, эта система экономических отношений также актуальна, как и капиталистическая.

Понять обе эти системы необходимо, поэтому мы сначала рассмотрим их более подробно, а после этого в противовес им будут показаны аспекты превосходства исламской экономической системы.

ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ

Для начала нужно понять, что такое хозяйство и какие основные вопросы в связи с этим возникают. Слово «экономика» на арабском языке называется «*иктисад*». Из самого слова следует, и такое понимание было принято в

экономических кругах, что потребности и желания человека превосходят его возможности. Суть этого тезиса заключается в том, что человеческие возможности ограничены, а в противоположность этому его желания и потребности велики. И тогда возникает вопрос: как можно удовлетворить безграничные потребности и желания ограниченными возможностями?

Слова «*иктисад*» и «экономика» своим значением указывают на то, что использовать имеющиеся возможности можно таким образом, чтобы удовлетворить ими как можно больше нужд. Поэтому эту науку называют экономика, а на арабском языке «*иктисад*». С этой точки зрения в каждом хозяйстве есть определенные проблемы, без решения которых оно не будет функционировать. Можно выделить четыре основные проблемы:

1. Определение приоритетов (determination of priorities)

Первая проблема, которую можно назвать как «определение приоритетов», заключается в том, что человеческие желания и потребности бесчисленны, а вот возможности ограничены, и ясно, что ограниченными возможностями нельзя удовлетворить безграничные желания и потребности. Поэтому нужно некоторые потребности поставить на первое место, а остальные отодвинуть на второе. Однако какие потребности нужно поставить на первое место, а какие — на второе? Например, у меня есть пятьдесят денежных единиц. На эти пятьдесят денежных единиц я могу купить муку или купить одежду, могу в ресторане заказать свежую еду. Я могу приобрести что-то одно. То есть у меня есть несколько возможностей. Теперь на какую из этих потребностей мне нужно потратить эти пятьдесят денежных единиц? Это и называется определением приоритетов.

Точно так же, как этот вопрос возникает перед человеком, он ставится перед всей страной и государством. Например, у какой-либо страны есть определенные ресурсы — природные, человеческие ресурсы, денежные ресурсы, есть и полезные ископаемые. Все они ограничены. В противоположность этим ресурсам потребности и желания безграничны. Теперь следует определить, куда потратить эти ресурсы и чему отдать предпочтение, то есть обозначить приоритеты.

2. Распределение ресурсов (allocation of resources)

Вторая проблема — это распределение ресурсов. Предположим, у нас имеются производственные возможности, в частности капитал, труд, земля. Для каких целей мы их будем использовать? Например, у нас есть земля. Какую площадь земли использовать для выращивания пшеницы, какую — для выращивания риса, какую — для хлопка? Или, рассуждая по аналогии, представим, что мы можем построить предприятия для производства ткани, обуви, а также для продуктов питания. Теперь нужно определить, сколько нам нужно предприятий по производству ткани, сколько по производству обуви и сколько по производству продуктов питания? Ответить на этот вопрос — это значит решить проблему распределения ресурсов.

3. Распределение доходов (distribution of income)

Третья проблема — это распределение доходов, то есть каким образом распределить его среди общества? Какой критерий использовать при делении? Это называется распределением доходов.

4. Развитие (development)

Четвертая проблема — это ответы на вопросы, как оптимизировать производственный процесс, как улучшить

качество полученного продукта, как увеличить объем выпускаемой продукции, как освоить новые и современные технологии. Решить эти проблемы необходимо для того, чтобы общество развивалось, и у каждого его представителя увеличились материальные блага, а также были бы возможности заработать.

Таким образом, следующие четыре основные задачи решаются в рамках каждой из экономических систем:

1. Как определить приоритеты;
2. Каким образом распределить ресурсы;
3. По каким критериям распределять доходы;
4. Что делать во имя развития и процветания общества.

Хотя эти проблемы не новые, однако идеи о пути решения этих проблем в рамках одной системы больше всего получили распространение в XX веке, и в результате зародились две экономические системы: капиталистическая (*capitalism*) и социалистическая (*socialism*).

КАПИТАЛИЗМ (CAPITALISM)

Прежде всего, в отношении капитализма нужно понять, на основе каких подходов, на какой идеологической концепции в данной системе предлагается решить эти четыре задачи.

Капиталистическая система основана на идее, согласно которой эти проблемы можно решить только одним путем — дать каждому человеку полную свободу в производственных и торговых отношениях, а также дать ему волю, чтобы он сам определил для себя ту стратегию, применив которую он сможет получить больше всего прибыли. Таким образом, четыре проблемы сами по себе решатся, потому что

если каждый будет думать о том, чтобы заработать больше, тогда все будут делать то, что нужно для общества. В результате всё придет к гармоничной пропорциональности. Но возникает вопрос: как эти четыре проблемы решатся сами по себе? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно более детально в нем разобраться.

Можно выделить несколько аспектов:

1. На самом деле в этом мире действуют определенные сами собой сложившиеся законы, которые постоянно приводят к одному результату. Один из таких законов — это закон предложения (*supply*) и спроса (*demand*). Предложение — это совокупность всего объема продукции, привезенной на рынок. А спрос — это желание клиентов купить этот товар за определенную цену. Закон спроса и предложения формулируется так: если предложение какой-либо вещи по отношению к спросу больше, то и цена на этот товар ниже. А если спрос больше по сравнению с предложением, то цена на этот товар растет. Например, в жаркий сезон, когда зной усиливается, на рынке увеличивается число покупателей льда (этот пример актуален для бедных стран, так как там не у всех есть холодильник, и поэтому люди покупают лед на рынке). Если производительность льда или его количество, поставляемое на рынок, меньше, чем спрос на него, то однозначно цена на лед вырастет. Однако если производительность льда на тот момент увеличится настолько, насколько увеличится спрос, то цена не будет расти. С другой стороны, в холодный сезон потребителей льда становится меньше, а это значит, что спрос уменьшится. И теперь если на рынке количество поставляемого льда больше, чем спрос на него, то закономерно, что цена на него уменьшится. Это естественный закон, который на-

зывается законом спроса и предложения (*law of demand and supply*).

Определение приоритетов (determination of priorities)

2. Идеология капитализма основана на тезисе, что естественный закон спроса и предложения определяет для земледельца, что именно ему выращивать. И этот же закон определяет для торговцев, что именно поставлять на рынок и в каком количестве. Таким образом, сами по себе решаются четыре вышеупомянутые задачи.
3. Посредством закона спроса и предложения определение приоритетов происходит таким образом: мы дали каждому человеку свободу заработать как можно больше, то есть получить больше прибыли. По этой причине каждый постарается поставлять на рынок тот товар, который нужен и пользуется большим спросом, чтобы получить наибольшую прибыль. Земледельцы будут стараться выращивать то, что на рынке пользуется спросом, а производители — выпускать ту продукцию, которая на рынке наиболее востребована. Ведь если они будут поставлять на рынок такой товар, в котором нет никакой необходимости, тогда они не получают большую прибыль. В результате чего закон спроса и предложения вынудит его удовлетворять потребности общества, несмотря на то, что он трудится для своей личной выгоды. И какой-либо товар будет заполнять рынок до тех пор, пока его количество не станет соответствовать спросу. А когда это случится, то поставщики и производители перестанут поставлять этот товар на рынок, так как это уже будет невыгодно. Таким образом, на рынке будут

лишь те вещи, которые нужны обществу и в том количестве, в котором они нужны для удовлетворения нужд общества. Это называется определением приоритетов.

Распределение ресурсов (allocation of resources)

4. Распределение ресурсов (*allocation of resources*) на самом деле имеет прямую связь с определением приоритетов. Ведь, когда кто-либо точно определился с приоритетами, то исходя из этого он будет использовать имеющиеся ресурсы для различных (нужных ему) видов деятельности. Поэтому закон спроса и предложения, решая проблему определения приоритетов, вместе с этим решает проблему распределения ресурсов. В итоге каждый человек использует свои ресурсы, в частности землю, капитал и труд именно в той деятельности, которую он определил для себя, чтобы поставить на рынок тот товар, который имеет больший спрос, а также чтобы получить наибольшую выгоду. Поэтому действием закона спроса и предложения автоматически решается проблема распределения ресурсов.

Распределение доходов (distribution of income)

5. Третья проблема состоит в распределении доходов. В результате определенного труда получился продукт, а затем и доход. Но теперь возникает вопрос: как его распределить среди общественности? Капиталистическая система построена на том, что доход должен быть распределен только тем субъектам, которые принимали

участие в создании этого продукта. Согласно философии капиталистической системы, факторов (субъектов) производства четыре:

- 1) земля;
- 2) труд;
- 3) капитал;
- 4) предприниматель или организация.

Под предпринимателем или организацией подразумевается человек, который вознамерился что-либо производить и с учётом трех первых факторов рассчитывает возможную прибыль и риски убытков. Капиталистическая система предлагает распределять доход, который получен от вложенного в производство труда, таким образом: тому, кто предоставил землю, нужно заплатить аренду, тому, кто трудился, нужно дать плату, тому, кто предоставил капитал, нужно выплатить ссуду (т.е. выплатить процент за предоставленный капитал), а организатору нужно дать прибыль. Другими словами, все, что останется после выплаты аренды за землю, платы за труд и возврата долга, и есть прибыль предпринимателя.

Теперь возникает такой вопрос: как определять, сколько платить за аренду земли? Сколько платить за труд? Сколько отдать за предоставленную ссуду? Капиталистическая система дает ответ на этот вопрос — вновь предлагает ориентироваться на закон спроса и предложения. То есть плата за эти три производственных фактора будет устанавливаться на основе спроса и предложения. И на какой из трех производственных факторов спрос будет выше, то, соответственно, и плата за него будет выше.

Приведем такой пример: Зейд хочет запустить фабрику по производству тканей. И так как он является органи-

затормозит процесс производства и он отвечает за получение прибыли и за риски убытков, а также несет бремя за организацию всех трех производственных факторов, его называют предпринимателем. Чтобы построить фабрику, ему нужна земля. Если у него земли нет, то он будет брать ее в аренду. А арендная плата будет определяться на основе спроса и предложения. Другими словами, если тех, кто предлагает землю, много, а тех, кто хочет взять в аренду землю, по сравнению с теми, кто хочет сдать в аренду, меньше, то есть спроса меньше, тогда аренда земли будет дешевле. А если наоборот, то аренда земли будет дороже. Таким образом, закон спроса и предложения определит цену аренды земли.

Теперь ему нужны работники, которые будут работать на его фабрике, — их называют рабочей силой. Им нужно платить за работу. Размер платы тоже будет устанавливаться на основе закона спроса и предложения. Другими словами, если есть много желающих выполнять эту работу, то это значит, что предложений рабочей силы много, поэтому плата будет низкой. Но если будет мало желающих, которые готовы работать на этой фабрике, то это значит, что предложений рабочей силы мало, поэтому и платить придется больше. Таким образом, размер платы за труд установится по обоюдной договоренности между двумя сторонами в точке равновесия спроса и предложения.

Чтобы запустить фабрику, вышеназванному Зейду также понадобится капитал для покупки оборудования, сырья и т.п. За капитал тоже придется платить процентную надбавку, размер которой таким же образом будет устанавливаться на основе спроса и предложения. Если предоставляющих капитал в долг много, то это означа-

ет, что предложений на выдачу ссуды много, поэтому и процентная надбавка будет меньше. Но если предоставляющих ссуду мало, то и размер процентной надбавки получится больше. Таким образом, размер процентной надбавки будет устанавливаться на основе спроса и предложения. Когда на основе закона спроса и предложения будут рассчитаны стоимость аренды земли, платы за труд и процентной надбавки, тогда то, что получит фабрика в качестве валовой прибыли после вычета этих трех выплат, будет чистым доходом предпринимателя. Таким образом, вы увидели, что проблема распределения доходов в капиталистической системе будет тоже решаться на основе закона спроса и предложения.

Развитие (development)

6. Четвертая проблема экономики — развитие, то есть каждая экономическая модель нуждается в том, чтобы развить (улучшить) свой товар в количественном и качественном аспекте. Согласно задумке капитализма, эта проблема тоже решится на основе того, что если каждому человеку дать свободу заработать как можно больше, то закон спроса и предложения сам вынудит его поставлять на рынок все более новые и лучшего качества товары, чтобы его товар пользовался большим спросом, и тем самым он получил больше прибыли.

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА КАПИТАЛИЗМА

Три основных правила капитализма:

1. Частная собственность (private property)

Первое правило в этой системе (капитализме) заключается в том, что каждый человек имеет право на част-

ную собственность. Это касается как вещей личного пользования, так и производственных ресурсов. В социализме, хотя и существует частная собственность на личные вещи, но отсутствует частная собственность на производственные ресурсы, например, на заводы, земли и т.п. А в капитализме каждая вещь, будь это вещи личного пользования или производственные ресурсы, могут стать частной собственностью.

2. Желание получения прибыли (*profit motive*)

Второе правило заключается в том, что мотором производства служит желание получения личной прибыли (выгоды).

3. Невмешательство государства (*laissez faire*)

Третье правило заключается в том, что государство не вмешивается в торговые отношения бизнесменов. Каким бы образом они ни вели свои дела, не следует создавать препятствия для них, а также государство не должно сильно ограничивать их (различными законами). Обычно это правило выражается термином *laissez-faire*. Это выражение на французском языке, которым обозначается политика (или концепция) невмешательства государства, дословно переводится как «позвольте-делать». То есть у государства просят, чтобы оно не создавало препятствий для тех людей, которые занимаются своими экономическими вопросами: как они хотят, пусть так и делают. И государство не имеет права ограничивать людей, навязывая им свои условия ведения торговли. Это третье правило капитализма, по сути являющееся основной (или главной) философией капитализма.

Однако впоследствии в самих капиталистических странах постепенно эта политика была ограничена и факти-

чески нет такого, чтобы государство вообще не вмешивалось бы. Наоборот, мы можем увидеть, что во многих капиталистических странах существует немало ограничений со стороны государства, например, иногда вводится обложение налогами. В настоящее время нет такой страны, в которой государство абсолютно не вмешивалось бы в торговые отношения. Хотя, как было сказано выше, главная философия капитализма заключается в том, чтобы государство не вмешивалось и давало бизнесменам свободу. Именно поэтому в рамках этой системы считается, что лучшее правительство — то, которое меньше всего «правит», то есть не вмешивается.

Так как в капитализме мотивационным фактором выступает получение личной выгоды — капитала, поэтому его называют капитализмом. Его также называют рыночной экономикой (*market economy*), то есть экономикой, основанной на рыночных отношениях, которыми управляют рыночные силы (*market forces*), а именно спрос и предложение.

СОЦИАЛИЗМ (SOCIALISM)

По сути, социализм появился как бы в противовес капитализму, философия которого заключается в том, чтобы каждый имел возможность заработать как можно больше, и тогда все вопросы (проблемы) экономики будут решаться на основе спроса и предложения. Однако простые и бедные люди остаются в этом случае без внимания, то есть слабозащищенные слои населения от этого страдают. В результате увеличилась пропасть между богатыми и бедными. Социализм объявил о решении этой проблемы и, бросая вызов основной идеологии капитализма, отказал-

ся согласиться с тем, что решить четыре основных экономических вопроса можно лишь основываясь на правилах: желания получения прибыли, частной собственности и рыночной силе (спрос и предложение).

Социализм считает, что капитализм возложил решение всех основных экономических проблем на слепую силу спроса и предложения, которой движет лишь стремление к личной выгоде и которая далека от решения проблем общего благосостояния. В особенности в отношении распределения прибыли они (сила спроса и предложения) создают несправедливый результат (трудовой деятельности). Убедительным доказательством может служить то, что если предложений труда много, то и плата за него будет меньше. А иногда работник вынужден соглашаться на очень низкую оплату и, зачастую трудясь до изнеможения, не может обеспечить своей семье достойный образ жизни. Это потому что капиталиста не интересует тот факт, действительно ли плата, которую он дает ему за труд, является равной и гарантирующей удовлетворение его собственных нужд. Он (капиталист) хочет лишь одного: чтобы по причине высокого предложения приобрести рабочую силу за крайне низкую оплату, по причине чего его прибыль увеличится. Поэтому, согласно философии (идее) социализма, для распределения прибыли формула спроса и предложения — настолько слепая (бесчувственная) формула, которая не учитывает нужды бедных и нуждающихся. Она соответствует лишь побуждениям личной прибыли капиталиста и вокруг этого крутится.

Точно так же, согласно социализму, доверить такие важные вопросы, как определение приоритетов, распределение ресурсов и развитие (прогресс), слепым силам спроса и предложения очень опасно. Конечно, на первый взгляд

кажется правильной идея о том, что из желания получения личной прибыли какой-либо предприниматель будет продолжать производить продукцию до тех пор, пока его предложение не станет эквивалентным спросу. А когда предложение начнет превышать спрос, тогда он приостановит свое производство. Однако на практике ни у одного торговца или земледельца нет таких механизмов, с помощью которых он сможет узнать, что на данный момент предложение такого-то товара эквивалентно (его) спросу. Поэтому иногда он увеличивает производство, думая, что предложение данного товара меньше спроса, но на самом деле на данный момент на рынке предложение этого товара намного больше, чем существует в нем реальная необходимость и спрос на него. Об этом он узнает спустя достаточно длительное время. В результате чего на рынке появляется переизбыток товара, на который спрос не такой высокий. Таким образом экономика становится жертвой снижения рыночного спроса. И тогда закрываются производства, торговцы становятся банкротами, и возникает множество экономических проблем. Поэтому определение приоритетов лишь на основе спроса и предложения не будет сбалансировано настолько, насколько это необходимо обществу.

Теперь возникает вопрос: каков путь решения четырех вышеупомянутых проблем? В качестве ответа на этот вопрос философией социализма выдвигается утверждение, что основные проблемы появились из-за того, что производственные ресурсы, т.е. земли и производственные объекты, были переданы в частное владение. А ведь они вместо того, чтобы быть собственностью частных владельцев, должны быть общим достоянием, находящимся на балансе государства. И когда эти ресурсы будут собственностью государства, то го-

сударство будет знать, сколько оно имеет ресурсов и какие у общества нужды. На основе этого государством сформируется план, в котором будет решено, каким потребностям общества будет отдано предпочтение, какую вещь создавать и в каком количестве, в каком порядке и в каких сферах использовать различные ресурсы. Определение приоритетов, распределение ресурсов и развитие (прогресс) будут осуществляться согласно плановой экономике государства. Относительно вопроса распределения прибыли социализм провозгласил, что в действительности создают продукцию два фактора: земля и труд. Земля, потому что она является не частной, а общей собственностью, поэтому нет необходимости платить определенную плату или вознаграждение. Теперь остался только труд. Оплату за труд может установить государство согласно своей плановой политике, при этом так, чтобы рабочим была установлена плата, соответствующая (достойная) их труду.

Как капитализм хочет решить четыре проблемы путем стремления людей к личной выгоде и рыночной силы, точно так же для решения этих четырех проблем социализм установил одну основную идею, то есть планирование. Именно потому социализм называют плановой экономикой, что на арабский язык переводится как «иктисадун муваджахун» и «иктисадун мухаттатун».

Основные правила социализма

На основе вышеупомянутой идеи социалистической экономики появились нижеследующие правила:

1. Коллективное имущество (collective property)

Суть этого правила заключается в том, что производственные ресурсы, то есть земля, производственные

объекты и т.п. являются не частной, а общественной собственностью, находящейся на балансе государства. Конечно, вещи личного пользования могут быть частной собственностью, однако производственные ресурсы не могут быть таковыми. Результатом соблюдения этого правила стало то, что в чисто социалистических странах не только земли и производственные объекты, но и торговые объекты (магазины) не являются (частной) собственностью одного человека. Работники таких объектов являются государственными служащими, а вся прибыль идет в казну государства. А их труд оплачивается согласно плановой политике.

2. Планирование (planning)

Второе правило социалистической системы — это планирование. Суть его заключается в том, что все основные экономические решения государство принимает согласно планированию. В соответствии с ним рассчитываются экономические нужды и экономические ресурсы и принимаются решения относительно того, для производства какой именно продукции будут использованы те или иные ресурсы, какие товары и в каком количестве будут произведены, а также в каком размере будет оплачиваться тот или иной труд.

Модель плановой экономики государства изначально предложил социализм, однако со временем капиталистические страны частично начали перенимать идеи планирования. По этой причине капиталистические страны постепенно отошли от своего основного правила, согласно которому государство не вмешивается в торговые отношения, однако для удовлетворения совместных (общественных) целей капиталистические государства вынуждены были вмешиваться в экономиче-

ские и торговые отношения. В результате чего появился новый термин — «смешанная экономика». Это означает, что по своей сути экономика будет функционировать на основе рыночной силы, однако в случае необходимости некоторые сферы торговли и производства могут являться государственными. Например, в некоторых капиталистических странах железнодорожные линии, средства телефонной связи, воздушные линии и другое является государственными. А также для частных предпринимателей государство устанавливает определенные правила и законы. Первый вид называют государственным сектором, а второй — частным сектором. И так как в смешанной экономике государство в какой-то степени вмешивается (в торговые отношения), ему приходится выполнять частичное планирование. Государство обычно формирует план на пять лет. Однако это частичное планирование, а планирование при социализме полное, то есть каждое экономическое решение подчинено государственному планированию.

3. Коллективный интерес (collective interest)

Третье правило социализма — это коллективный интерес, то есть социализм считает, что в капиталистической экономике все финансовые (хозяйственные или экономические) усилия направлены на получение личной прибыли, в то время как в социалистической системе, где всё подчинено планированию, в приоритет ставится коллективный интерес.

4. Справедливое распределение доходов (equitable distribution of income)

Четвертое правило социализма — это вся полученная прибыль от производства справедливо распределяется между людьми, и социальная дистанция между бедны-

ми и богатыми сокращается. Получается сбалансированный доход. Вначале было сказано, что в социализме доход распределяется поровну, то есть у всех доход одинаковый. Однако на практике такого не было никогда. Зарплаты и доходы людей были разные. Но социализм провозгласил, что в этой системе разница в размере зарплат и доходов не слишком большая.

СРАВНЕНИЕ ДВУХ СИСТЕМ

Относительно капиталистической и социалистической систем уже больше века существуют различные мнения. В идеологическом аспекте между их приверженцами не прекращаются споры и диспуты, а внутри политических кругов имели место идеологические войны и сражения. Если собрать ту критику, которая высказывалась защитниками каждой из этих двух систем в адрес друг друга, а также все книги, которые были написаны на эти темы, то получится целая библиотека. Здесь мы не можем изложить в подробностях, в чем состояли эти обвинения в адрес друг друга, но кратко их представим.

Критика социалистической системы

Начать с критики социализма более целесообразно, так как понять его недостатки относительно несложно. В действительности, капиталистическая система дала слишком много свободы для удовлетворения желания получить личную выгоду, в результате чего забота об общем благосостоянии отсутствует или она совсем никак не учитывается. А та модель, которую социализм предлагает для ее решения, сама по себе вполне логична (приемлема). Капиталистическая

система дала одному человеку столько свободы и выбора, что он ради личной выгоды может делать все, что захочет. Социализм же, в противоположность ему, настолько ограничил человека, что у него не осталось даже естественной свободы. Капиталистическая система построена на том, что все (экономические) проблемы решаются благодаря рыночной силе, то есть спросу и предложению, а социалистическая система и вовсе отвергла эти естественные законы и вместо этого посчитала, что планирование со стороны государства может излечить все болезни (экономики). Однако планирование со стороны государства не всегда разумно и во многих случаях в результате этого, кроме искусственного препятствия, ничего не получается. В процессе жизни человека возникает много разных повседневных проблем, решить которые лишь на основе планирования невозможно. Например, каждый мужчина хочет жениться на подходящей (для него) женщине, а женщина — выйти замуж за подходящего мужчину. Эта проблема, начиная с момента сотворения (человека), по сей день решается на основе личного выбора людей, нравится ему человек или нет. Каждый ищет для себя подходящего спутника жизни. А когда оба приходят к взаимному согласию, то заключается брак и образуется семья. Вне сомнений, в результате такой системы выбора возникли некоторые проблемы, например, личный выбор порой оборачивается ошибкой, и тогда возникают конфликты и разногласия. Бывает и так, что какая-либо женщина или мужчина не могут найти себе супруга. Но до сегодняшнего дня никто не подумал, чтобы право выбора супруга отдать в руки государства. Если какое-либо государство или правительство захочет совершить такого рода планирование, то вполне очевидно, что неестественная и навязанная система выбора никогда не даст положительный результат.

Также примером могут служить ситуации, когда решаются вопросы о том, какую профессию выберет человек, какая будет доля у него в производстве или какого рода услуги ему предоставлять обществу. В действительности, это касающиеся лично каждого вопросы. Если попытаться решить их лишь на основе сухого планирования, то возникнут следующие проблемы:

1. Очевидно, что планирование в социалистической системе осуществляет государство, а государство не идеально, поэтому нет гарантии того, что оно не допустит ошибку или не проявит несправедливость. Также очевидно, что государственные управленцы — это обычные люди, которые могут попасть под влияние своих желаний и стремиться к получению личной выгоды. Их мысли (решения) тоже могут быть ошибочны. С другой стороны, когда все производственные ресурсы будут переданы в распоряжение одной группе людей, то в случае, если у них возникнут корыстные намерения, все общество пострадает от негативных последствий. Если в капиталистической системе один капиталист, владеющий небольшими производственными ресурсами, может совершить несправедливость по отношению к нескольким людям, то в социалистической системе несколько деспотов, получив право распоряжаться всеми ресурсами страны, могут совершить намного больше несправедливости. И результатом может стать то, что многие небольшие владельцы капитала исчезнут, и вместо них появится один большой владелец, который будет распоряжаться госимуществом по своему желанию.
2. Социалистическая система не сможет существовать и функционировать без сильного и в какой-то мере авторитарного правительства. Ведь для того, чтобы под-

чинить всех государственному планированию, нужно управлять людьми, которые хотели бы жить и работать по своему усмотрению, и зачастую это требует принятия жестких мер. Поэтому такое планирование невозможно осуществить без сильного правительства. Таким образом при социалистической системе ущемляются права и свободы человека.

3. Так как в социализме желание получения личной прибыли сведено на нет, это сильно влияет на работоспособность людей. Человек может думать так: работаю ли я с желанием, энергией или с ленью и апатией, в обоих случаях зарплата одинаковая. Поэтому внутреннее желание проявить хорошую работоспособность нестабильно. В общем плане желание получения личной выгоды — неплохая идея, и если оно (желание) находится в своих границах, это усиливает способности человека и стимулирует его на новые большие достижения. Чтобы контролировать это естественное желание, вне сомнений, нужна своего рода узда (нужен сдерживающий фактор). Однако если это желание полностью растоптать (или свести на нет), то пропадут многие способности человека.

Эти недостатки не являются лишь плодом воображения (или теорией), а были наглядно доказаны первым испытанием социализма в течение 74 лет его существования в России (СССР). В один период времени, еще совсем недавно, были слышны призывы к социализму и национализации. А того, кто выступал против, называли консерватором и капиталистическим агентом. Однако во время распада СССР сам президент России Борис Николаевич Ельцин сказал:

«Жаль! Для того чтобы узнать разрушающие последствия социализма, нужно было практиковать утопические идеи социализма не в такой великой стране, как Россия, на которые ушло семьдесят четыре года, а где-нибудь в небольшом регионе Африки» (Журнал Newsweek).

Критика капиталистической системы

Теперь кратко рассмотрим критику в отношении капиталистической философии. Провал социализма западные капиталистические страны встретили с большим ликованием и заявили, что это на практике доказывает правильность капитализма. Однако на самом деле провал социализма не обуславливается тем, что ныне существующий капитализм является правильным. Причиной падения этой системы было то, что социализм вместо того, чтобы исправлять реальные ошибки (недостатки) капитализма, выбрал неверный путь развития. Чтобы понять ошибочные идеи капитализма, следует более глубоко его изучить.

В действительности, заложенная в основу капиталистической идеологии концепция о том, что в решении экономических проблем нужно использовать желание получить личную выгоду и закон рыночной силы, то есть учитывать спрос и предложение, поскольку это естественно для человека, может казаться верной. Однако на самом деле ошибка (капитализма) заключалась в том, что одному человеку для того, чтобы получить больше выгоды, дали слишком много свободы, при которой он не чувствует различий между дозволенным (*халяль*) и запрещенным (*харам*), а также не берет во внимание необходимость достижения общего благосостояния. Поэтому для него стало возможным выбрать такой путь, в результате которого он, став еще

более богатым, может создать на рынке свою монополию. Суть монополии заключается в том, что предложение товаров или услуг будет исходить исключительно от одного человека или от одной группы лиц, и кроме них никто не сможет это производить. Обязательным результатом монополии станет то, что люди будут вынуждены покупать их продукты производства по той цене, которую они желали установить.

В результате того, что желание получения личной выгоды больше, чем того надо было, и дана полная свобода, в капиталистическом обществе появились недостатки, которые вкратце приводятся ниже:

1. Так как нет границ между дозволенным (*халяль*) и запретным (*харам*), в обществе распространилось много аморальных (безнравственных) качеств. Поэтому желание получения как можно большей прибыли провоцирует низменные стремления большинства людей, которые создают условия для удовлетворения этих порочных желаний, по причине чего общество приходит к нравственному упадку. Таким образом, основная причина испорченности капиталистических стран — это целый поток фотографий и фильмов с непристойными кадрами, которыми, распространив их в обществе, люди удовлетворяют свое желание получения большей выгоды. Согласно статистике, в сфере услуг самыми доходными считаются услуги моделей, чьи фотографии производители размещают на своей продукции или используют для рекламы. И они получают за это настолько высокие гонорары, что, например, в Америке занимающиеся этой профессией входят в число представителей самых высокооплачиваемых сфер деятельности. И вполне ясно, что те миллионы долларов, которые на них тратятся, впо-

следствии добавленные к стоимости продукции, изымаются из карманов простых потребителей. Таким образом все общество расплачивается за это.

2. Так как на желание получения личной выгоды не накладываются никакие ограничения, при определении приоритетов и при распределении ресурсов не учитывается социальная польза. Когда получение большей выгоды стало самоцелью и если хорошая прибыль получится за счёт непристойных фильмов, зачем кому-либо тратить деньги на строительство домов для бездомных, ведь выгоды в этом меньше?!
3. Так как для желания получения личной прибыли нет ограничения в виде дозволенного (*халяль*) и запретного (*харам*), ростовщичество (*риба*), азарт в капиталистической системе дозволены, однако они нарушают естественный экономический баланс. И одним из результатов этого (дисбаланса) является появление большого количества монополистов. А когда есть монополисты, то естественная рыночная сила, то есть спрос и предложение, становятся парализованными и не дают нужного результата. Другими словами, с одной стороны, капиталистическая система утверждает, что хочет использовать рыночную силу, то есть спрос и предложение, а с другой — дает такую свободу желанию получения личной прибыли, создает благоприятные условия для монополии, в условиях которой спрос и предложение становятся бессильными и не имеют влияния.

Если немного подробнее, то можно сказать так: спрос и предложение на рынке будут полезны тогда, когда будет свободная конкуренция. Но когда чья-либо монополия возникает, то ценовая система не бывает сбалансирована, и в отношении четырех главных проблем экономи-

ки принимаются такие решения, которые не отражают реальные нужды и потребности общества, и появляется некая искусственная система. Это можно понять на таком примере: сахара должно быть в таком количестве, при котором, согласно спросу и предложению, на рынке установится подходящая цена. Однако она установится только в том случае, когда производить сахар будут разные предприниматели. И если у одного производителя цена будет высокая, то у покупателя будет выбор купить его у другого производителя. Если на рынке будет конкуренция, то любой производитель не сможет устанавливать цену по своему желанию. И в таком случае цена, которая установится на рынке в отношении сахара, действительно будет находиться в точке равновесия между спросом и предложением, и тогда она будет сбалансирована. Но если только один человек является монополистом в производстве сахара, и люди вынуждены покупать сахар только у него, то у покупателей не будет выбора, кроме как приобретать сахар по цене, которую он установит, и которая будет выше, чем в ситуации, когда на рынке конкурируют несколько производителей. Представьте, что в случае конкуренции цена на сахар составляет 8 денежных единиц, а в случае монополии — 10 или 12 денежных единиц. И если люди покупают сахар за 12 денежных единиц, то это не отражает их настоящий спрос, а показывает искусственно созданную ситуацию, в которой производит сахар лишь один монополист. Таким образом, монополия уничтожает настоящую систему спроса и предложения.

Конечно, сила спроса и предложения во многом должны решать экономические проблемы. Однако если для достижения этой цели предоставили желанию получения

личной прибыли полную свободу, без разграничения между дозволенным (*халяль*) и запрещенным (*харам*), то оно (желание получения личной прибыли), создав монополию, препятствует реализации закона спроса и предложения. Таким образом, одно правило капиталистической системы противоречит другому его правилу.

4. Хотя основным правилом капиталистической системы было невмешательство (государства), со временем опыт показал, что фактически это правило не соблюдалось. Практически во всех капиталистических странах со стороны государства в какой-то степени присутствует вмешательство. Например, государство посредством разных законов, в особенности путем налогообложения, способствует развитию одного вида торговли и препятствует развитию другого вида торговли. На сегодняшний день, наверное, нет такой капиталистической страны, в которой государство никаким образом не вмешивается в производство и торговлю. Поэтому нет во всем мире государства, которое полностью следует принципу невмешательства государства. Однако порой результатом вмешательства государства становится появление объединений капиталистов, пользу от которых получают лишь влиятельные люди. По этой причине общество не пребывает во благе. Даже если эти ограничения (которые вводит государство) свободны от подобного рода недостатков, оно основано на секуляретивном мышлении, т.е. вводит ограничения согласно лишь своему уму, хотя разума не достаточно для решения всех проблем человека, поэтому ограничения не могут быть исцелением от экономических болезней.
5. В капиталистической системе распределения благ есть жертвы неравенства. И основная причина этого нера-

венства — это присутствия *рибы* и азарта. Из-за этого распределение материальных благ направлена на богатых, а не на все общество, включая бедных и нуждающихся. Более подробно об этом будет рассказано в разделе «Производство и распределение богатств в капиталистической системе»².

² См. 47 стр.

ГЛАВА 2

ИСЛАМСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ ЭКОНОМИКИ

После краткого ознакомления с капитализмом и социализмом необходимо изложить точку зрения Ислама в отношении решения четырех основных проблем экономики. В самом начале хочется отметить, что Ислам не является какой-либо экономической системой. Однако это религия (*дин*), предписания (*ахкамы*) которой связаны со всеми сферами жизни (человека), и экономика тоже входит в них (предписания). Поэтому Ислам в традиционном смысле не является какой-либо экономической философией или строем (идеологией), о котором в нынешнее время сказано в экономической терминологии. Ведь в Коране, Сунне и в исламском каноническом праве (*фикхе*) об определении приоритетов, распределении ресурсов, распределении доходов и развитии напрямую не сказано. Однако Ислам, как и относительно других сфер жизни, установил определенные предписания для экономической деятельности. Исследовав эти предписания, можно вывести установления Ислама, касающиеся четырех вышеупомянутых проблем экономики. Ниже будет изложена суть этого исследования. После глубокого изучения исламского учения и предписаний относительно экономического хозяйства становится

ясно, что Ислам признает рыночную силу, то есть спрос и предложение, и в решении экономических проблем, в целом, является сторонником их использования. Всевышний Аллах в Коране говорит:

«نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا» (Сурة الزخرف, الآية: ٢٣).

«Мы разделили между ними их долю в этом мире и возвысили некоторых над другими по степени, чтобы одни брали труд от других»³.

Понятно, что одни будут использовать труд других таким образом, что тот, кто берет труд, формирует спрос на труд, а тот, кто выполняет труд, создает предложение на труд. По причине такого совместного и противоборства, и слияния появляется сбалансированная экономическая модель. Поэтому во времена Посланника Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует), когда сельский земледелец привозил свой урожай на рынок для продажи, некоторые городские перекупщики просили его не привозить свой урожай в город и самому не продавать его. Они хотели, чтобы он всё отдавал им, и тогда в подходящее время они продадут его и получают больше прибыли. Посланник Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) запретил так делать городским перекупщикам, сопроводив это следующими словами:

«دعوا الناس يرزق الله بعضهم عن بعض».

«Оставьте людей, Всевышний Аллах будет кормить некоторых по причине других»⁴.

³ Сура «Аз-Зухруф», 32 аят.

⁴ Сахих Муслим. X: 1522.

Таким образом, Посланник Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) отверг вмешательство третьего лица в отношения между покупателем и продавцом, чтобы на рынке появился баланс спроса и предложения. Понятно, что когда крестьянин продает свой урожай, то он желает получить разумную прибыль и, кроме того, ему нужно быстрее возвращаться, поэтому хранить товар долго нельзя. И в случае, если он сам будет продавать свой урожай на рынке, то спрос и предложение будут находиться в такой точке равновесия, которая поможет установить реальную (соответствующую) цену. А в случае, если третий человек встанет между ними и, взяв на хранение товар, провоцирует его дефицит, то он нарушит естественный баланс между спросом и предложением. Из приведенного выше *хадиса* наглядно видно, что Посланник Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) признавал естественный закон спроса и предложения и пытался его сохранить.

Так, когда его попросили установить цены на рынке со стороны государства, то Посланник Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) ответил:

«إن الله هو المسعر القابض الباسط الرازق».

«Воистину, цену устанавливает Всевышний Аллах, Он уменьшает и увеличивает спрос на вещь, и Он — Дающий пропитание»⁵.

В этом *хадисе* Всевышнего Аллаха называли устанавливающим цену. А это означает, что Всевышний Аллах предписал следование естественному закону спроса и предложения, по причине которого цена определяется

⁵ Джами ат-Тирмизи. X: 1314.

естественным путем, а искусственное ценообразование не является предпочтительным.

Из текстов Корана и Сунны явно видно, что в целом Ислам признает закон спроса и предложения, а также использует стремление к получению выгоды. Однако разница заключается в том, что в капиталистической системе этому стремлению дали полную свободу, в результате чего появились те недостатки, о которых было рассказано ранее. Ислам, используя стремление к получению выгоды, а также признавая закон спроса и предложения, наложил на экономику и торговлю определенные ограничения, в случае выполнения которых желание получения выгоды не сможет реализовываться по неправильному пути, который нарушит экономическое равновесие. А также по причине него не появятся другие моральные и нравственные изъяны. Те ограничения, которые Ислам наложил на стремление к получению выгоды, можно разделить на три вида:

1. Божественные ограничения

Во-первых, Ислам наложил на экономическое хозяйство определенные ограничения в виде дозволенного и запретного, которые остаются актуальными во все времена и во всех местностях. Например, *рибу* (ростовщичество), *кумар* (азарт), неопределенность, *ихтикар* (запасаться товарами) и некоторые виды торговли Ислам полностью запрещает. Потому что обычно всё вышеназванное способствует возникновению монополии, а это приводит к дисбалансу на экономическом рынке. Таким же образом Ислам запрещает все те виды экономической и торговой деятельности, по причине которых общество становится жертвой низкой морали и нравственности, и те виды, которые создают низменным стремлениям людей путь к получению недозволенного дохода.

Здесь нужно иметь в виду, что божественные запреты были наложены посредством Корана и Сунны. Ислам не оставил их (эти ограничения) на усмотрение лишь разума человека, если он сочтет их нужными, то введет эти ограничения, а если сочтет ненужным, то не будет им следовать. Дело в том, что в отношении оценивания, что именно считать плохим или хорошим, человеческий разум порой имеет разные точки зрения. Разум одного человека ту или иную вещь считает хорошей (благой), а другого — плохой (скверной). Поэтому если оставить эти ограничения лишь человеческому разуму, то появляется вероятность того, что люди в свете своего понимания посчитают их ненужными и снимут эти ограничения с общества. Но так как, согласно (абсолютному) знанию Всевышнего Аллаха, эти ограничения необходимы для любого времени и любой местности, то на основе откровений (Корана и Сунны) им (этим ограничениям) придается статус вечного закона, чтобы человек по своему толкованию, аннулировав их, не создал дисбаланс в экономике и обществе.

Отсюда мы можем понять, что те божественные ограничения, которые ввели Коран и Сунна, в любом случае должны соблюдаться в независимости от того, осознал человек их необходимость на уровне своего разума или нет.

Как уже об этом было сказано ранее, в наше время в большинстве капиталистических стран существуют определенные ограничения в отношении желания получения личной прибыли. Но так как эти ограничения не взяты из божественного откровения, то они недостаточны для поддержания экономического равновесия. Ведь ни в одной капиталистической стране нет ограничения относительно *рибы*, азарта и т.п., которые в свою

очередь являются главной причиной экономического дисбаланса.

2. Государственные ограничения

Божественные ограничения носят извечный характер, но вместе с ними исламский *шариат* дал существующему государству право на то, чтобы в целях общего блага ввести ограничения в отношении какой-либо вещи или действия, которые по своей сути являются дозволенными, но которые несут собой вред обществу. Эти ограничения не носят извечный характер, и не во все времена и во всех местностях они актуальны, однако в определённой ситуации они своевременны и полезны. В качестве наглядного примера можно привести слова *факихов* (исламских правоведов), которые пишут, что во время распространения холеры правительство может запретить продажу и употребление дынь. И до тех пор, пока эпидемия не закончится, запрет будет действовать. Также в науке *усуль аль-фикх* есть целый раздел, который называется «*саддуз-зараи*». В нем говорится о том, что если какое-либо действие по своей сути дозволено, но является причиной какого-либо греха или испорченности (смуты), тогда государство имеет право запретить его.

Согласно этому правилу, государство может регулировать все экономические вопросы. И оно может ввести разумные ограничения на те действия, которые могут привести к дисбалансу в экономике. В книге «*Канзуль-уммаль*» приводится такой *хадис*: Умар (да будет доволен им Аллах) однажды пришел на рынок и увидел, что некий человек продает одну вещь дешевле ее традиционной цены, и тогда он ему сказал:

«إِذَا أَنْ تَزِيدَ فِي السَّعْرِ، وَإِذَا أَنْ تَرْفَعَ عَنِ سَوْقِي».

«Или ты увеличишь цену, или уходи с нашего рынка»⁶.

В этом *хадисе* неясно, почему Умар (да будет доволен им Аллах) запретил ему торговать по заниженной цене. Возможно, он тем самым искусственно сбивал цену и не давал заработать дозволенную прибыль другим торговцам. Или причина запрета заключалась в том, что люди будут иметь возможность приобрести эти вещи больше нужды, и тогда откроется дверь расточительства, или же потому, что люди начнут запасаться (*ихтикар*). Как бы там ни было, нужно заметить, что основное правило *шариата* состоит в том, что каждый человек имеет право продавать вещь, которая находится в его владении, по той цене, по которой хочет. Поэтому продавать по заниженной цене по сути было дозволенным, однако в целях общего блага Умар (да будет доволен им Аллах) запретил это.

Обязательность выполнения такого рода ограничения со стороны государства вытекает из *аята* Благородного Корана:

«يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الْأَمْرِ مِنْكُمْ».
(سورة النساء الآيات: ٩٥).

«О верующие! Подчинитесь Аллаху, Его посланнику и тем, кто наделен властью среди вас»⁷.

В этом *аяте* приказ о подчинении тем, кто наделен властью, сформулирован как отдельный от приказа подчинения Аллаху и Его посланнику, что означает обязательность выполнения тех предписаний, издаваемых правителями, о которых точно не сказано в Коране и Сунне.

⁶ Мусаннаф Абдулразак. X: 14905.

⁷ Сура «Ан-Ниса», 59 аят.

Тут, конечно же, очевидно, что право государства вводить ограничения в отношении дозволенных вещей не является безграничным, однако у этого тоже есть свои правила и нормы, о которых здесь рассказать возможности нет. Но два утверждения достойны упоминания. Первое — это обязанность выполнения того государственного приказа, который не противоречит предписанию Корана или Сунны. Второе — это право ограничивать какой-либо вид деятельности у государства возникает тогда, когда к этому призывает социальная нужда. В исламском праве это выражено в следующем известном правиле:

«تصرف الإمام بالرعية منوط بالمصلحة».

«Государство имеет право распоряжаться своими гражданами только в интересах самих же граждан».

3. Нравственно-моральные ограничения

Как уже было сказано выше, Ислам в точном понимании не является только лишь экономической системой, однако это есть религия. Учение и предписание этой религии так же, как связано с другими сферами жизни, конечно же, имеет связь с экономической отраслью. Однако в учении этой религии очень ясно изложено то, что экономическое хозяйство и материальные блага, которые она создает, не являются конечной целью жизни человека. В Коране и Сунне делается очень большой акцент на то, что эта земная жизнь временна и продолжается лишь определенное количество дней, а после этой жизни наступит вечная жизнь, у которой нет конца. И поэтому основная цель человека — сделать эту жизнь причиной украшения той (вечной) жизни и размышлять над ее (вечной жизни) успехом. Поэтому настоящий успех че-

ловека заключается не в том, что он заработал больше денег по сравнению с другими, а в том, что он как можно больше создает благ и спокойствия для своей вечной жизни, путь к которой состоит в том, чтобы, живя в этом мире, делать те дела, которые больше всего принесут пользы и наград в вечном мире.

Когда человек начинает размышлять таким образом, тогда принятие решений в отношении экономического хозяйства не ограничивается лишь мыслью, как бы наполнить побольше свой сейф, но порой решения в отношении экономики принимаются исходя из того, какое дело принесет больше пользы в *ахирате*⁸. Есть много таких ситуаций, относительно которых *шариат* не установил категоричного предписания, однако оповестил о ценностях определенных действий, которые для верующего предпочтительны. Под морально-нравственными ограничениями имеется в виду именно это.

Можно привести такой простой пример. Кто-либо имеет определенный капитал и у него два варианта, куда его вложить: первый вариант — вложить в дозволенный вид развлекательного бизнеса, от которого он получит много прибыли. Вторым — в постройку дешевых квартир для продажи бедным, которые не имеют своего жилья, но прибыль от этого капиталовложения небольшая. Человек с секуляритивным мышлением, без сомнений, выберет первый вариант, потому что он сулит больше прибыли. А тот, кто переживает за свой *ахират*, будет думать, наоборот, о том, что даже если от второго вари-

⁸ Ахират — это будущая вечная жизнь. Согласно исламскому вероучению после смерти каждый человек попадает в мир, где он будет находиться вечно. Это или Рай или Ад, в зависимости от того, кем человек был, какую жизнь он вел и какие поступки совершал.

анта прибыль относительно меньше, но, предоставив жилье бедным, он приобретет для своего *ахирата* больше наград и воздаяний. Поэтому он подумает, что ему лучше выбрать вместо проекта развлекательного бизнеса проект по обеспечению людей жильем.

В данном случае, несмотря на то, что с точки зрения *шариата* оба варианта являются дозволенными, а также со стороны государства нет запрета, но морально-нравственные ограничения, основанные на вере в *ахират* и на предпочтительности заботы о нуждающихся людях, создали некое внутреннее препятствие, что стало причиной правильного определения приоритетов и распределения ресурсов. Это был небольшой пример, однако если действительно в сердце человека укрепится мысль об *ахирате* и он будет постоянно об этом помнить, то это может внести большой вклад в принятие полезных решений относительно экономического хозяйства.

Конечно же, нельзя отрицать, что в немусульманском обществе нравственность тоже занимает определенное (не последнее) место, а порой даже соображения высокой нравственности влияют на экономические решения (приоритеты), однако поскольку эта мораль не подкрепляется сильной верой в *ахират*, поэтому, в принципе, она не имеет особого влияния на экономику. В противоположность этому исламское учение на практике имеет полное применение, и поэтому его влияние на экономику будет реально весомым, о чем свидетельствуют многочисленные примеры из прошлого. Поэтому морально-нравственные ограничения в чистой исламской экономике — не какая-нибудь слабая составляющая, а очень значимые по своей роли требования.

ГЛАВА 3

СОЗДАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ БЛАГ В РАЗНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Ранее рассматривались модели основных экономических систем. Далее будет представлено, какими путями каждая из них претворяет в жизнь свою основную идеологию. В теории экономики об этом обычно рассказывается в четырех разделах.

1. Производство материальных благ (production of wealth)

В данном разделе рассматриваются вопросы, касающиеся производства, то есть какие именно шаги в рамках каждой экономической системы предпринимаются государством для получения продукта и какую функцию в этом процессе выполняют люди и организации. В качестве термина используется понятие с арабского языка «интажус-сарва».

2. Распределение материальных благ (distribution of wealth)

Раздел посвящен вопросам о том, каким образом распределяется полученная продукция между людьми, имеющими на нее право. Это называется арабским словом «*таузиус-сарва*».

3. Обмен богатства (exchange of wealth)

В этом разделе рассматриваются способы, посредством которых между людьми осуществляется обмен одной продукции на другую. На арабском языке это называется «*мубадалятус-сарва*».

4. Потребление (расход) богатства (consumption of wealth)

В этом разделе рассматривается то, каким образом государство распоряжается благами, то есть распределяет, расходует изготовленную продукцию или богатства. На арабском языке это называется «*истихлякус-сарва*».

Относительно обмена и потребления богатств речь пойдет далее и, с позволения Всевышнего, главные аспекты этих тем будут рассмотрены в последующих разделах. Однако об основных особенностях производства и распределения материальных продуктов (благ) при социализме, капитализме и экономической системе ислама будет кратко изложено ниже.

ГЛАВА 4

ПРОИЗВОДСТВО И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БОГАТСТВ В КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Согласно капиталистической модели ведения экономики считается, что процесс производства какой-либо вещи обусловлен наличием четырёх базовых оснований, которые называются «факторами производства», что на арабском языке обозначается словом «*авамилуль-интаж*», а на английском — «*factors of production*».

1. Земля (land)

Земля — это естественный фактор производства, которая, как знают все мусульмане, является творением Всевышнего Аллаха, и человек напрямую не участвует в ее создании, а лишь использует этот ресурс для производства материальных благ.

2. Труд (labour)

Это человеческий труд, посредством которого создается какая-либо вещь.

3. Капитал (capital)

В капиталистической системе этот фактор обозначается термином «производящий фактор производства» (*pro-*

duced factor of production). Его смысл сводится к следующему: капитал — это такой фактор производства, который не является естественным, а появился в результате участия в его создании другого фактора производства и далее будет использоваться на следующем этапе производства.

4. Предприниматель (entrepreneur)

В данном случае имеется в виду человек или организация, которые выступают двигателем производства и, собрав вышеупомянутые три фактора воедино, используют их для производства, а также несут ответственность за риски и прибыль. Согласно капиталистической системе, производство есть совокупность этих четырех факторов, несмотря на то, что иногда только одно лицо является их воплощением, например, когда оно подготавливает землю, оно же трудится на ней и подготавливает капитал. Однако в производстве большого масштаба (на больших предприятиях) в основном эти четыре фактора представлены разными субъектами. И так как продукт есть результат совместного труда, то они же и имеют право на полученный продукт. Поэтому распределение богатства в капиталистической системе происходит таким образом: за использование земли как фактора производства необходимо возмещение в виде платы за аренду (*rent*), труд оплачивается (*wages*), за использование капитала выплачивается процент (*interest*), а предприниматель получает прибыль (*profit*). Распределение богатства на первые три фактора заранее обговаривается и устанавливается на основе спроса и предложения, о котором было рассказано ранее. Однако сумма расчета за четвертый фактор на этапе начала деятельности по производству материальных благ неиз-

вестна, она устанавливается уже после того, как станет очевидной общая прибыль, то есть после её распределения трем факторам, а оставшееся — это и есть прибыль от предпринимательской деятельности.

ГЛАВА 5

ПРОИЗВОДСТВО И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БОГАТСТВ В СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Согласно социалистической модели экономики считается, что в действительности факторов производства не четыре, а два. Первый — это земля, а второй — труд. Посредством этих двух факторов создается продукция. Капитал не признаётся фактором производства, потому что он сам является результатом другого производства (или фактора), а предпринимательскую деятельность нет надобности считать отдельным фактором, потому что она представляет собой часть труда. А также нет оснований наделять кого-либо ответственностью за риски, так как эту функцию при социализме выполняет государство. Обычным лицам не разрешается, да и нет в том нужды, заниматься предпринимательской деятельностью.

Так как при социализме, в экономической системе которого факторами производства становятся земля и труд, земля не является собственностью частного лица, то ему нет необходимости платить за нее аренду. Поэтому при распределении богатства остается лишь один расход, и это труд, плата за который устанавливается согласно плановой

политике. В этом контексте уместно утверждение Карла Маркса, которое заключается в том, что «стоимость вообще есть не что иное, как труд, воплощённый в товаре», поэтому плата должна осуществляться лишь за труд, а процент за капитал, аренда за землю и прибыль за предпринимательскую деятельность — всё это ненужные расходы, которые были созданы искусственно. Эта идея воплотилась в экономической теории, получившей название «теория прибавочной стоимости» (*theory of surplus value*), или с арабского — «назариятуль-кадр».

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПО ИСЛАМСКОМУ УЧЕНИЮ

В Коране и Сунне о производстве и распределении богатства хотя и не рассказывается так развёрнуто и в том ракурсе, как это представлено в книгах по экономике, но изучение предписаний Корана и Сунны относительно разных направлений экономической деятельности позволяет понять, что в Исламе нет разделения между капиталом и предпринимательской деятельностью. В капиталистической системе ответственность за риски возложена на предпринимателя, а за право владения капиталом отдается установленный процент. И так как в Исламе процент (за предоставленный капитал) является запрещенным (*харамом*), ответственность за убытки и право на прибыль возлагается на владельца капитала. Поэтому любому, кто предоставляет капитал в расчете получить с этого прибыль, придется нести ответственность за убытки. Иными словами, капитал и предприниматель не являются отдельными факторами производства, а они есть один фактор, и при распределении богатства тоже получают прибыль. В

любом случае, хотя установлена фиксированная плата за аренду земли и за труд, капитал не будет получать фиксированный процент. В капиталистической системе аналогичные права касаются капитала и земли, то есть как одно лицо может предоставить землю и брать за нее фиксированную плату, так же оно может предоставить капитал и извлекать с него фиксированную наценку. С точки зрения исламского учения проводить такое уравнивание неверно. Ведь очевидно, что между землей и капиталом как факторами производства есть три различия:

1. Сущность земли в том, что она сама по себе может приносить пользу, для получения которой нет надобности ее (эту землю) расходовать, однако, имея ее в своем владении, можно использовать этот фактор производства, а также можно получать от него выгоду и другого характера. Поэтому арендная плата за землю есть воздаяние за ту пользу, которую она приносит напрямую. В противоположность земле капитал (т.е. деньги) сам по себе не имеет пользы. Деньги до тех пор не принесут пользу своему владельцу, пока он не обменяет их на что-либо полезное. Поскольку тот, кто предоставил капитал, не представил вещь, от которой можно получать пользу напрямую, то и фиксированную плату он получать не может, потому что плата выплачивается за ту вещь, от которой можно получать пользу оставив ее (т.е. не расходуя).
2. Земля, оборудование, инструменты и другое — это средства, стоимость которых может постепенно уменьшаться, поскольку чем больше ими пользуются, тем быстрее в результате ухудшения их качеств снижается и ценность, то есть происходит амортизация. И потому арендная плата, которая взимается за их использование, включает

в себя часть (стоимости), которой покрывается снижение первоначальной стоимости данных средств.

3. Если кто-либо берет в аренду землю, оборудование или транспорт, то эти вещи не находятся под его ответственностью, а находятся под ответственностью настоящего владельца. Это значит, что если с этими вещами что-либо случится по причине форс-мажорных, не зависящих от субъективных причин обстоятельств, или их украдут, то убытки понесет не арендатор, а настоящий владелец (арендодатель). Поскольку последний в состав арендной платы включает и плату за то, что, освободив арендатора от подобного риска, предоставляет ему право пользоваться его имуществом и получать фиксированную арендную плату. В противоположность этому тот, кто предоставил кому-либо в долг деньги (капитал), уже не отвечает за них, так как они переходят под ответственность заемщика. Это означает, что если после получения денег в долг по причине форс-мажорных обстоятельств что-либо случится или их украдут, то убытки будет возмещать не кредитор, а заемщик, который обязан вернуть кредитору взятую им сумму. В данном случае кредитор, предоставив деньги, не несет ответственности за риски, поэтому и не может брать за это (предоставление капитала как фактора производства) вознаграждение.

На основании вышесказанного можно сделать следующий вывод. Одно из фундаментальных различий между капиталистической и исламской системой — это то, что в первой за капитал дается фиксированный процент, в то время как в Исламе лицо, предоставляющее капитал имеет право на прибыль, которую он получит, только тогда, когда тоже будет нести ответственность за риски, то есть разделит

прибыль и риски производства, которые реализуются путем *мушарака* и *мудароба*⁹.

Второе фундаментальное различие заключается в том, что при капитализме и социализме распределение богатства ограничено: оно осуществляется лишь между теми субъектами, которые принимали непосредственное участие в процессе производства. А учением Ислама устанавливается, что истинный владелец всего есть Всевышний Аллах, и сотворение каждой вещи принадлежит Всевышнему Аллаху, ведь без Его позволения никто и ничто не может что-либо создать. Соответственно, ни один фактор производства не является истинным владельцем и правообладателем, однако кому Всевышний даст на это право, тот им и будет. Таким образом, Всевышний Аллах сделал факторы производства первостепенными правообладателями, но также дал обширный список тех, которые имеют такое же право на богатства государства, как и факторы производства. Второстепенными правообладателями являются те представители общества, которые по причине обладания ничтожно малым количеством ресурсов не смогли напрямую участвовать в процессе производства, но при этом они являются частью общества и имеют свою долю в богатстве, которое создал Всевышний Аллах. Для того, чтобы они получили в распоряжение материальные средства, Ислам предписал такие деяния как *закят*, *ушр*, *садака*, *хирадж*, *каффарат*, жертвоприношение (*курбани*) и право на наследство (*вирасат*), по причине которых большая часть

⁹ Другими словами, потери и убытки, которые могут возникнуть в процессе производства, будут возмещаться не только самим производителем, но и предоставившим в распоряжение свой капитал, и лишь тогда он имеет право на прибыль. Такая система определяется в арабском как *мушарака* и *мудароба*).

материальных благ до второстепенных правообладателей. Первостепенные правообладатели богатств, то есть факторы производства, которые получают свой доход в виде арендной платы, или платы за труд, или в виде прибыли, обязаны со своего дохода давать определенную часть второстепенным правообладателям. И это не является с их стороны какой-либо благотворительностью, это их обязанность, возложенная Всевышним Аллахом, о которой Он сказал в Коране:

«وَالَّذِينَ فِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ مَّغْلُومٌ ﴿٢٤﴾ لِلسَّائِلِ وَالْمَحْرُومِ». (سورة المعارج الآية: ٢٤-٢٥).

«И в их имуществе есть известная доля, которая положена просящему и лишённому»¹⁰.

«وَأَتُوا حَقَّهُ يَوْمَ حَصَادِهِ». (سورة الأنعام الآية: ١١١).

«Отдавайте их право в день сбора урожая»¹¹.

ВЛИЯНИЕ КАЖДОЙ ИЗ ТРЕХ СИСТЕМ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФАКТОРЫ

Выше было краткое ознакомление с экономическими учениями капитализма, социализма и Ислама. Какое общее влияние оказывается ими на экономику этих трех систем? Поскольку данная тема очень обширна, в рамках нашего изложения на это можно лишь указать. Что касается производства богатства, то, как уже было сказано, в капиталистической системе предоставляется право на свободу в удовлетворении желания получить личную выгоду, в

¹⁰ Сура «Аль-Мааридж», 24-25 аят.

¹¹ Сура «Аль-Анам», 141 аят.

результате именно эта свобода, достигшая степени вседозволенности, породила экономические и социально-нравственные проблемы. Социализм же в свою очередь вообще свел на нет желание получения личной выгоды, в результате чего образовался недостаток в количестве производства и произошло ухудшение его качества. Потому что субъект производства получает фиксированную плату, и поэтому у него нет особой заинтересованности, которая толкала бы его к оптимизации деятельности. Это можно наглядно увидеть на примере ситуации в некоторых странах, где в одно время производственный сектор был провозглашён общественным достоянием, что явилось результатом насаждения идей социализма. Но многолетняя практика показала, что те предприятия, которые стали общественной собственностью, пришли в упадок. В итоге они были возвращены (или вновь переданы) частным владельцам. Для обозначения такого процесса используется термин «приватизация».

Примерно то же было в СССР. Данный процесс настолько негативно отразился на количестве и качестве производства, что государство было близко к банкротству. Советский Союз распался позже, но за несколько лет до этого руководители Советского Союза хотя и пытались поддерживать веру в коммунистические идеалы, но уже стали говорить о необходимости кардинальных перемен. Так, первый и последний президент СССР М. Горбачев в своей книге «Перестройка и новое мышление» предлагал программу по реформированию политического и экономического устройства государства. Автор, хоть и не отвергал напрямую идеи коммунизма, но признавал необходимость использовать для перестройки экономики рыночные механизмы (*market forces*).

С одной стороны, Ислам признаёт желание каждого человека получать личную выгоду, что способствует увеличению количества и улучшению качества производства, но, с другой стороны, наложил на это желание определенные ограничения, предотвращающие те экономические и нравственные недостатки, которые являются обязательным следствием капитализма. Помимо этого, в капиталистической системе по причине того, что *риба* (ростовщичество) разрешена, предоставляющий капитал для какой-либо деятельности не имеет заинтересованности в прогрессе производства, ему нет нужды заботиться о том, получит бизнес прибыль или понесет убытки, потому что он в любом случае возьмёт процент с предоставляемого им капитала. В противовес этому в Исламе *риба* является запрещенной, и предоставить капитал для производства или бизнеса можно лишь на основе *мудароба* или *мушарака*. В данном случае предоставляющий капитал заинтересован в оптимизации и будет стремиться к тому, чтобы производство или бизнес, в который он вложил свой капитал, развивался и давал прибыль. Очевидно, что это благоприятно повлияет на производство богатств и на экономику государства в целом.

ВЛИЯНИЕ КАЖДОЙ ИЗ ТРЕХ СИСТЕМ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ БЛАГ

Что касается распределения богатств, то социализм изначально основан на утверждении, что в плановой экономике будет равное распределение прибыли, а это означает, что все будут получать одинаковый доход. Однако эта

идея была лишь фикцией, поскольку на практике никакого равенства никогда и не было. При этом и сама идея равенства впоследствии была отвергнута. И в том, как разным участникам производства оплачивался их труд, возникла большая разница. Так как плату за труд устанавливало государство, то обычный рабочий не имел к этому никакого отношения. И если ему казалось, что она начислялась несправедливо, то у него не было возможности каким-либо образом возразить. В капиталистической системе если рабочий захочет добиться увеличения зарплаты, то он, как минимум, сможет выразить это в устной форме, а в крайнем случае — в виде протеста, например, устроить забастовку и т.п. Но в социализме выразить свое возмущение в устной форме или в виде протеста нет никакой возможности. Поэтому на практике в социалистической системе рабочий не получает особую пользу. В итоге сложилось так, что уровень жизни простых рабочих в социалистических государствах оставался намного ниже уровня жизни рабочих капиталистических государств. И в конце концов люди от безысходности начали отдавать предпочтение капиталистической системе, которую ранее они отвергали. Результаты этого были особенно хорошо видны в тех государствах, в которых одна часть государства была под влиянием социализма, а другая — под влиянием капитализма. Например, Германия. Западная Германия развилась, а Восточная Германия по сравнению с ней осталась позади. В ней материальное положение рабочих было намного хуже, чем в западной Германии, и люди устали от этого настолько, что приняли активное участие в крушении Берлинской стены, чем фактически была признана несостоятельность социализма. Однако это не значит, что в капиталистической системе существовало справедливое

распределение богатств. В действительности немало недостатков, для устранения которых по сути и появился социализм, существуют и сегодня. Из-за того, что желанию получить личную выгоду дали полную свободу, монополия появляется и сегодня. *Риба* и азарт процветают по сей день, по причине чего богатства, которыми по праву могут распоряжаться тысячи людей, сосредоточились в руках лишь небольшой части общества, состоящей зачастую из нескольких капиталистов. Кроме того, провоцируя людей на удовлетворение низменных желаний, с них «вытягивают» деньги. Оставшись без средств к существованию, эти люди, а их во многих капиталистических странах может насчитываться до сотен тысяч, не имеют крыши над головой, и они вынуждены ночевать или на станциях метро, или вообще на земле.

Ответственность за такую ситуацию больше всего ложится на сделки, в которых присутствует *риба*, азарт и на спекулятивные сделки. Из-за азартности и спекулятивных сделок очень многие люди лишились своего капитала и наполнили карманы и без того богатых людей. Однако на дисбаланс, который возникает из-за *рибы* (ростовщичества) при распределении богатств, обычно обращают мало внимания, хотя в действительности этим нарушается принцип справедливости. Потому что если тот, кто, взяв у кого-либо в долг деньги, потерпит в бизнесе убытки, то в любом случае он должен отдать кредитору проценты, которые вместе с пеней, начисляемого в результате несвоевременной оплаты, нередко достигают больших размеров. Таким образом, заемщик имеет явный убыток, а кредитор получает только прибыль. А с другой стороны, крупные капиталисты берут большие займы у банков и самолично распоряжаются большими суммами. Они от своего биз-

неса получают значительную прибыль, но отдают банкам лишь малую часть этой прибыли в виде (фиксированных) процентов, а посредством банков и держателям депозитов, остальную прибыль они оставляют себе. Таким образом, в обоих случаях распределение богатств является несправедливым.

Это можно понять из наглядного примера, показывающего, как складывается ситуация при капиталистической системе. Если кто-либо вкладывает в какое-либо дело 100 000 долларов, а 900 000 долларов берет в кредит у банка, то таким образом он инвестирует в бизнес 1 000 000 долларов. А когда кто-либо распоряжается такой большой суммой, то доход, соответственно, бывает большой. Если представить, что он получил 50 процентов прибыли, то получится 1 500 000 долларов. Капиталист с 500 000 долларов (т.е. с прибыли, которую он получил) выплачивает банку в виде процентов всего 150 000 долларов, из которых банк, взяв в свою пользу максимум 100 000 или 120 000 долларов, выплатит сотням держателям счетов, кто доверил средства на хранение банку. В результате получается, что сотни людей, которые вложили в этот бизнес 900 000 долларов и фактически их капитал сделал возможным получить такую большую прибыль, разделили между собой всего 100 000-120 000 долларов. А капиталист, вложивший всего 100 000 долларов, получил прибыль в 350 000 долларов. Удивительней всего факт того, что 150 000 долларов, которые были выплачены банку и посредством банка распределены простым людям, капиталист включил в стоимость произведенной продукции, и в итоге это отразилось не на его личном достатке, а «на кармане» простого народа. Потому что при установлении цены на продукцию, которую он произвел занявшись этим бизнесом, он включил в

стоимость самой продукции выплаченные банку 150 000 долларов. И на самом деле он из собственных средств фактически ничего не потратил. А если в бизнесе возникли непредвиденные обстоятельства по причине какого-либо стихийного катаклизма, несчастного случая и т.д, то убытки покрывает страховая компания. А в этой страховой компании собираются деньги тысячи простых людей, которые месяцами и даже годами вносят часть своего заработка, но ничего не получают потому, что такие ситуации не происходят, а если они и случаются, то получаемая ими сумма настолько незначительная, что ее не хватает на покрытие убытков. Поэтому в основном эти деньги ими вносятся, но обратно не забираются.

С другой стороны, какой-либо бизнесмен, потерпев большие убытки, не сможет вернуть деньги банку, в результате чего банк становится банкротом. В этом случае капиталист теряет не так уж и много, ведь основную часть убытка терпят держатели счетов, чьи деньги использовал капиталист в своем бизнесе.

Вывод напрашивается следующий. Все богатства общества используют лишь несколько крупных капиталистов для своей личной выгоды, а возвращают они только малую часть обратно. Кроме того, эту выплаченную часть компенсируют за счет добавления ее в стоимость продукции, которую обратно собирают с конечных потребителей, и свои убытки покрывают за счет прибыли с потребителей. Таким образом, основное направление *рыбы* (ростовничество) — это то, что большую часть коммерческой выгоды от вкладов простых людей получает капиталист, а сами вкладчики получают намного меньше прибыли. Таким образом, богатства всегда сосредотачиваются в руках крупных капиталистов.

Вызывает сожаление тот факт, что с тех пор, как в мире произошла промышленная революция (реформы), ни одна страна не смогла изобрести такую модель, в которой в процессе развития производства и торговли выполнялись бы предписания Ислама в отношении экономического хозяйства. Поэтому пока невозможно показать на основе конкретного примера, каким образом при соблюдении заповедей исламского учения в экономике установится баланс при распределении богатств. Однако если глубоко размышлять, то с точки зрения теории можно быстро прийти к следующему выводу. При следовании исламским предписаниям можно намного эффективнее в плане соблюдения закона справедливости распределять богатства, чем в капиталистической системе. Это ясно видно даже по вопросу запретности *рибы* (ростовщичества). Потому что после введения запрета на *рибу* можно будет предоставить капитал для какого-либо бизнеса лишь на основе партнерства, т.е. совместности в получении прибыли и возмещении убытков. В результате этого, если заемщик понесет убытки, то и кредитор тоже разделит их вместе с ним, а если получит прибыль, то кредитор получит прибыль в виде процентного соотношения от прибыли. На вышеприведенном примере это можно проиллюстрировать таким образом. Если капиталист при займе 9 000 000 денежных единиц возьмет их на основе *мушарака* или *мудароба* и распределение прибыли между ним и банком будет в соотношении 60 на 40, то из прибыли в 5 000 000 денежных единиц придется выплатить в пользу банка 2 000 000 денежных единиц. А так как выплата прибыли будет осуществляться после продажи произведенного продукта, он не сможет вернуть эту сумму через стоимость, добавив к ней выплаченную сумму.

Также приличную часть прибыли, которую получит капиталист, он будет обязан в качестве *закята*, *садака* и др. передать неимущим. Очевидно, что в результате применения такой системы рост богатства будет отмечаться не только у нескольких капиталистов, а в целом повысится благосостояние простого народа страны. И люди получают наиболее большую пользу от своих сбережений, по причине которых развивается производство и торговля страны.

ГЛАВА 6

РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ БИЗНЕСА (В ОТНОШЕНИИ ВЛАДЕЛЬЦА) (DIFFERENT KINDS OF BUSINESS)

Так как при социализме вся экономическая система является собственностью (детищем) государства, то и вопрос о личном, то есть частном, бизнесе не возникает. Поэтому виды предпринимательской деятельности будут обсуждаться на основе капиталистической системы.

В зависимости от того, кто именно является владельцем, бизнес делится на три вида:

1. Частный бизнес (*private proprietorship*).
2. Партнерство (*partnership*).
3. Компания или Акционерное общество (*joint stock company*).

Первые два вида бизнеса существуют еще с тех времен, когда человек начал заниматься коммерческой деятельностью. *Факихи* (исламские правоведы) рассказали об их основных деталях и предписаниях, и их нынешнее положение принципиально не отличается от того, что было в прошлом. Поэтому здесь о них говорить не будем. Однако ведение бизнеса в формате компании (акционерного общества) — это новый вид, который не существовал во времена *факихов*, поэтому здесь необходимо рассмотреть его детали.

ОЗНАКОМЛЕНИЕ С ПОНЯТИЕМ «АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО»

Лексическое значение слова «компания» — это «партнерство» или «спутник по бизнесу». На вывесках некоторых магазинов бывает написано «Такой-то и компания», где слово «компания» соотносится со словом «партнеры», что на арабском языке называется так: «*фуланун ва шуракау-ху*». Это выражение не имеет терминологического смысла, который далее будет рассматриваться. Однако, когда название какой-либо бизнес-компании написано без союза «и» (на английском *and*), например, «*Тадж компани*», то подразумевается терминологическое значение слова «компания», и обычно вместе с этим используется слово «лимитед», и о том, какое понятие им обозначается, будет рассказано далее.

Промышленная революция в Европе, которой ознаменовалось начало XVII века, выражалась в создании крупных коммерческих предприятий, для чего нужны были большие вложения капитала, которые один или несколько лиц не могли предоставить. Тогда начали собирать деньги с простых людей в одном месте и для получения с них пользы была создана система акционерного общества. Первая особенность этой системы заключалась в том, что если в партнерстве каждый партнер считается отдельным владельцем, то в этой системе несколько лиц считались как одно юридическое лицо, о чем будет рассказано далее. Это законное лицо называется «корпорация», и одним из ее видов является акционерное общество.

Вначале компании были наполовину государственными. Обычно, согласно распоряжению правительства, они фор-

мировались для ведения международной торговли и наделались широкими правами. Иногда они могли даже издавать законы касательно торговой деятельности, а также чеканить монеты, содержать армию и полицию. Британская Ост-Индская компания, с помощью которой была осуществлена колонизация Индии, была компанией подобного рода. На сегодняшний день с такими обширными привилегиями компаний уже нет, существуют только лишь торговые компании, которые создаются с разрешения государства. Выдает разрешения для учреждения компаний и контролирует их в государстве соответствующий орган, который относится к министерству финансов (в разных странах по-разному).

ОРГАНИЗАЦИЯ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

На начальной стадии по совету специалистов подготавливается отчет, в котором решается, что для такого рода деятельности необходимо, какие пределы возможностей, сколько для него требуется ресурсов и капитала, насколько рентабелен этот вид бизнеса. На эти вопросы получают ответы при содействии специалистов разных областей, и такой документ называется технико-экономическим обоснованием, или термином с арабского языка «*такрируль-имканат*» (*feasibility report*).

Потом создается общий проект компании, в котором указывается её название, род деятельности, уставный капитал, кто является управляющим, а также вносится положение о случаях его увольнения, о назначении иного управляющего и др. Этот документ называется «меморандум», а на арабском языке «*музаккира*» (*memorandum*).

После пишется устав компании, который называется на арабском «низамуль-джамият», а на английском языке «*articles of association*».

Меморандум и устав предоставляется государственным структурам для получения разрешения. Когда соответствующий орган, который осуществляет свою деятельность под эгидой министерства финансов, дает разрешение, то компания начинает существовать (обретает юридическую силу) и по закону считается условным лицом (субъектом правовых отношений), которое будет совершать куплю-продажу, будет выступать в качестве истца и ответчика, кредитора и заемщика.

То есть созданная компания будет считаться одним субъектом, на языке права называемым «юридическим лицом» (*legal person*) или «*juristic person*» или «*juridical person*». Иногда называют условным лицом (*fictitious person*).

Когда компания начинает свое существование, то ей необходимо набрать людей, опубликовать схему работы и ее структуру, чтобы люди ей могли довериться. Информация, которая предназначается для ознакомления людей с основной моделью работы компании и с тем, что с этим связано, называется «рекламным проспектом», на арабском языке «*нашратуль-исдар*», а на английском — «*prospectus*».

КАПИТАЛ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Когда государство дает разрешение на открытие акционерного общества, оно устанавливает его капитал, то есть какую именно часть от капитала они могут отдать долей или для какого количества капитала могут пригласить лю-

дей. Данный документ называется «уставный капитал», а на арабском языке «росуль-маль аль-масмух» или «росуль-маль аль-мусаррах бихи», («*authorised capital*»).

Из этого капитала одну часть вносят те, кто является основателями компании. Его называют «спонсорский капитал» («*sponsors capital*»). После выпуска акций, какое их количество обещали приобрести простые люди или основатели компании называется «подписной капитал» (*subscribed capital*). С тех, кто присоединился к акционерному обществу и взял обязательства по внесению средств, не всегда сразу собирают вложения, иногда это делается поэтапно. Внесенный капитал называется «оплаченный капитал» (акционерный капитал), на арабском языке «росуль-маль аль-мадфу», а на английском «*paid up capital*». Тот капитал, для формирования которого акционерное общество предлагает людям стать вкладчиками, называют «выпущенный капитал», а на арабском языке «росуль-маль аль-мусаддар» (*issued capital*).

Люди, написав заявление, обязуются купить определенное количество долей, это называется на арабском языке «росуль-маль аль-мусахим» или «росуль-маль аль-муктамаб» (*subscribed capital*).

Например, если какому-либо акционерному обществу было разрешено вести коммерческую деятельность исходя из 10 миллионов долларов, то 10 миллионов — это уставный капитал (*authorised capital*). Из них 2 миллиона должны внести учредители компании, из которых 1 миллион — это оплаченный спонсорский капитал (*sponsors capital*). 8 миллионов нужно собрать у людей, из которых на данный момент выпускают долей на 6 миллионов, а остальные оставляют, так как они пригодятся в будущем.

Эти 6 миллионов есть выпущенный капитал (*issued capital*). Из 6 миллионов было собрано заявлений на куплю акций в размере 5 миллионов, это и есть подписной капитал (*subscribed capital*).

Если имеющих желание купить доли много, а количество долей ограничено, то проводится жеребьевка и принимаются заявления только от тех, чьи имена выиграла. Также существует вероятность того, что заявлений будет меньше (выпущенного) капитала, то есть люди не купили столько акций, сколько было их выпущено, и тогда для решения такой ситуации компания обращается к банку или к другой финансовой организации и берет с них обязательства, что те акции, которые люди не купили, купит эта организация или банк. Это называется «андеррайтинг», а на арабском языке «*даман аль-иктитаб*» (*under writing*).

За эту услугу банк берет с компании определенный процент, например, один процент с капитала. Этот процент банк берет в любом случае, независимо от того, купит она акции акционерного общества или нет. В случае, если банк покупает эти акции, то обычно он их не оставляет, а продает. Эту услугу можно оформить в одном банке или у нескольких банков на небольшое количество капитала для каждого.

АКЦИИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Когда кто-либо, купив долю, вносит свой капитал, то компания выпускает сертификат, который является доказательством того, что у *такого-то* в этой компании *такая-то* доля. Этот сертификат называется «акция», на арабском языке «*сахмун*», а на английском языке «*share*».

Капитал, с которого начинается коммерческая деятельность, делят на множество долей. Одну акцию (*share*) считают равноценной одной доле. Например, в наше время выпускают акции стоимостью десять денежных единиц. Это цена пишется на бланке самой акции. Это та сумма, за обеспечение которой был выпущен данный сертификат. Эту цену называют «номинальной стоимостью», на арабском языке «*аль-кыйматиль-исмия*», а на английском языке «*face value*» или «*par value*».

Акции выпускают двух видов. Иногда на акции пишут имя обладателя акции, т.е. это зарегистрированная акция, на арабском языке называют «*ас-сахмуль-мусаджжаль*» (*registered share*). А иногда на ней не пишется имя обладателя, и у кого она будет на руках, тот и будет считаться её обладателем. Такие акции называются акциями на предъявителя, на арабском языке «*ас-сахму лихамилихи*» (*bearer share*).

В отношении держателя, то есть с точки зрения того, кто имеет право на получение прибыли или на участие в делах компании, акции делятся на два вида:

1. Простые акции, на арабском языке «*ас-сахмуль-ади*» (*ordinary share*).
2. Привилегированные акции, на арабском языке «*ас-сахмуль-мумтаз*» (*preference share*).

Основное различие между двумя акциями заключается в том, что обладателю привилегированной акции отдается предпочтение в отношении распределения прибыли или права голоса над держателем обыкновенной акции. Привилегии этой акции бывают различного характера:

1. Прибыль от привилегированных акций бывает фиксированной и составляет определенный процент от вло-

женного капитала (например, 10% от вложенного капитала). Сначала согласно их фиксированному проценту прибыль делится между держателями привилегированных акций, а потом, если что-то осталось, делится между держателями обыкновенных акций, а если средств не осталось, то последние лишаются прибыли.

Иногда бывает так, что в какой-либо период у компании нет прибыли, и в таком случае прибыль держателей привилегированных акций остается в сохранности. Когда будет прибыль в следующем году, она сначала выплачивается им, а затем, если остается, то и держателям обыкновенных акций.

2. Иногда предпочтение выражается в том, что прибыль держателей привилегированных акций выше, чем держателей обыкновенных акций.
3. Иногда предпочтение держатели привилегированных акций получают в том, что на ежегодном собрании акционеров имеют право голоса, в то время как держатели обыкновенных акций его не имеют.
4. Также предпочтение может заключаться в том, что держателям привилегированных акций дается право на большее количество голосов, а держателям обыкновенных акций — меньшее количество голосов. Например, держатель привилегированных акций имеет право на два голоса, а держатель обыкновенных акций на один голос.

Таким образом, привилегированными акциями обеспечиваются те или иные привилегии, а сами привилегии бывают различными. Обычно это нужно тогда (т.е. привилегии), когда есть необходимость привлечь капитал крупных компаний (например, страховых). Они не готовы вклады-

вать капитал как держатели обыкновенных акций, потому что прибыль в таком случае будет не фиксированная, а также они не выражают желание получать процент будучи простым кредитором, так как тогда они не смогут оказывать влияние на внутренние дела компании. Поэтому для привлечения капитала подобных компаний им предлагают привилегированные акции, чтобы они получали фиксированную прибыль, а также имели долю в компании. С одной стороны, такой акционер — это заимодатель, а с другой стороны — долевой участник компании.

СТРУКТУРА АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Акционерное общество — это юридическое лицо, которое после создания будет вести бизнес, но так как оно не является физическим лицом, поэтому для защиты интересов компании создается совет из нескольких имеющих долю лиц, который будет вести бизнес. Эту структуру называют «советом директоров», на арабском языке «*маджлисиль-и-дара*» (*board of directors*).

Их избирают путем голосования всех держателей акций. Потом они (члены совета директоров) избирают одно лицо на должность председателя. Его называют исполнительный директор, а на арабском языке «*аль-удвиль-мунтадаб*» (*chief executive*).

Исполнительный директор может быть одним из числа совета директоров, а также может быть не представляющим данную компанию лицом. Он работает согласно политике совета директоров.

Каждый год проходит общее собрание держателей акций, которое называется на арабском языке «аль-иджтимаа аль-аамм ас-санавий» (*annual general meeting*), или используется аббревиатура А.Г.М. На нем рассматривается (финансовая) политика компании, проводятся подсчеты и предоставляется ежегодный отчет, выбираются директора для будущего года. Одна акция — это один голос, например, у того, кто имеет десять акций, есть десять голосов. После ежегодного собрания в течение года держатели акций не вмешиваются в организационные дела компании.

После образования акционерного общества упразднить его можно лишь двумя путями: или на ежегодном собрании будет принято решение о ликвидации компании, или компания станет банкротом и ее долги превысят весь капитал компании. В обоих случаях необходимо брать разрешение на ликвидацию компании у соответствующих органов. Без их разрешения существование компании не прекратится. Обычно для распределения активов компании между должниками или держателями долей со стороны государства назначается лицо, которого называют «ресивер» (*recevier*) или «ликвидатор» (*liquidator*).

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

Компания вела бизнес целый год и по его окончании подсчитывает годовую прибыль и решает, сколько и кому отдать. Из этой прибыли одну часть оставляют в качестве резерва для покрытия непредвиденных убытков. На арабском языке их называют «ихтияти», а на английском языке «*reserve*». Обычно сумму резервного капитала определяет совет директоров, но также его размер регулируется

законом, потому что сначала с дохода отнимается резервная сумма, а потом с оставшейся прибыли выплачивается налог, и при этом есть вероятность того, что в целях уклонения от выплаты налогов компания будет большую сумму откладывать в резервный капитал.

После отнятия резервного капитала оставшаяся часть прибыли делится между держателями акций. Общая прибыль компании называется на арабском языке «*ар-рибх*» (*profit*), а та сумма, которую отложили, называется «резервный капитал» или «резервный фонд» (*reserve*). Остальная прибыль, которая распределяется, называется дивидендами, на арабском языке «*ар-рибх аль-мувазза*» (*dividend*). Разница между *profit* и *dividend* лишь в том, что вся прибыль — это *profit*, а после отнятия резервного капитала — это *dividend*. *Profit* — это прибыль юридического лица, а *dividend* — это прибыль держателей акций.

Существуют два варианта распределения дивидендов: иногда между держателями распределяют наличные, а иногда на эту прибыль выпускают еще акции. Такие акции называют бонусными (*bonus share*). Когда их выпускают, то капитал компании увеличивается. Это бывает обычно тогда, когда у компании недостаточно наличности, то есть наличных денег не хватает. Тогда вместо денег выплачивают акциями. Вместо того, чтобы дать, например, десять денежных единиц, дают одну акцию. Однако для этого необходимо, чтобы уставный капитал (заявленный капитал) позволял это. Например, получили разрешение на выпуск акций общей стоимостью в 8 миллионов, а выпустили пока только на 6 миллионов, еще есть запас в 2 миллиона. А если такого запаса не осталось, то подают заявление на получение разрешения. Для выпуска бонусных акций есть еще одно условие: рыночная стоимость акций компании

не должна быть ниже номинальной стоимости. А если рыночная стоимость акций упала, то выпуск этих акций при таких обстоятельствах нанесет ущерб их держателям. Например, если акция, которая стоила 10 долларов, упала до 9 долларов, то держатель этой акции потерпит убыток в один доллар.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОБ АКЦИОНЕРНОМ ОБЩЕСТВЕ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ (LIMITED)

Компанию с ограниченной ответственностью называют «*аш-ширкатуль махдуда*», под этим подразумевается ограниченная ответственность. У держателей акций компании с классификацией «лимитед» она ограничивается лишь тем капиталом, который они вложили. То есть если компания понесет убытки, то максимум, что они потеряют, — это свой капитал. Если у компании образовались долги, то с держателей акций не будут требовать больше суммы того капитала, которую они вложили. Ответственность такой компании будет пропорционально соотноситься лишь с тем имуществом, которое она имеет. При выплате финансовых обязательств можно конфисковать только имущество компании, других требований нет. Поэтому к названию такой компании обязательно приписывается слово «лимитед», чтобы кредитор знал, что финансовые обязательства заемщика ограничены.

Обычно компании с ограниченной ответственностью бывают акционерными, но иногда и партнерство бывает с ограниченной ответственностью.

ЧАСТНАЯ КОМПАНИЯ

Компании бывают двух видов:

1. общественные, или с араб. «*ширкат аамма*»;
2. частные — «*ширкат хасса*».

Выше было сказано об общественных компаниях. Частная компания тоже является юридическим лицом, однако количество партнеров в ней ограничено. Например, должно быть минимум два, а максимум 50 партнеров. В этом виде не выпускаются акции капитала, не публикуется «рекламный проспект», и их акции не продаются на фондовом рынке. Согласно закону, частные компании обязаны указывать (писать) на то, что они частные.

РАЗНИЦА МЕЖДУ ПАРТНЕРСТВОМ И АКЦИОНЕРНЫМ ОБЩЕСТВОМ

Партнёрство на арабском языке обозначается как «*ширкат*» или «*ширкатуль-аихас*». А компания (акционерное общество) называется «*шарика мусахима*»¹².

Между ними есть несколько принципиальных различий:

1. В партнерской компании каждый партнер является владельцем доли от всего имущества компании, каждый выступает доверенным лицом для своего партнера, а ответственность всех партнеров одинакова. Например, если появилось финансовое обязательство, то каждый из них несет одинаковую ответственность. А в акционерном обществе дело обстоит иначе. Акционерное общество — это юридический термин, которым обознача-

¹² У слова «ширкат» буква «шин» максур, а буква «ра» сакин, а у слова «шарикат» буква «шин» мафтух, а буква «ро» максур.

ется субъект, то есть одно физическое лицо, а акционеры — это другое лицо. Права акционеров ограничиваются тем, что они претендуют на долю от имущества компании, соответствующую их акциям, при ее ликвидации. Однако до ликвидации компании закон не дает права держателям акций распоряжаться имуществом компании. По этой причине если какой-либо держатель акций станет должником и на его имущество будет наложен арест, то акции, которые у него на руках, конфискуют, а то имущество компании, которое соответствует его акциям, конфисковано не будет. По этому закону он не имеет право распоряжаться имуществом акционерного общества.

2. При партнёрстве, если нужно на кого-либо подать иск или с чьей-либо стороны подан на них иск, то истцами и ответчиками будут выступать все партнеры компании. Однако в акционерном обществе сама компания есть условное лицо, поэтому не все держатели акций компании, а лишь один из её представителей, а именно кто-то из руководителей будет выступать в качестве истца или ответчика.
3. При партнерской модели ведения бизнеса все субъекты — это отдельные физические лица, а в акционерном обществе (компании) вся совокупность участников с точки зрения правовых отношений представляет собой единое юридическое лицо.
4. В партнерстве если один из партнеров захочет завершить партнерство и выйти из бизнеса, то он имеет на это право, однако в акционерном обществе желающий забрать свой капитал не сможет это сделать, но он может продать свои акции.

5. В партнерстве ответственность не ограничивается лишь имуществом компании, а в акционерном обществе ограничивается только имуществом компании.

ОРГАНИЗАЦИЯ ФОНДА КОМПАНИИ

В начале образования компании определенный капитал формируется за счёт спонсорских вложений со стороны учредителей, но большая часть — за счет акционеров. Однако обычно этого капитала компании недостаточно, со временем она начнет нуждаться в его увеличении, и для достижения этого может пойти следующими путями.

1. Иногда компания для привлечения дополнительного капитала выпускает дополнительные акции, конечно, если это позволяет уставный капитал (заявленный капитал), или берет на это разрешение. После выпуска дополнительных акций прежние держатели по желанию получают привилегию в виде первостепенного права приобретения новых акций, то есть могут их купить в первую очередь. Эту привилегию на покупку новых акций прежними держателями называют правом на акции, а на арабском языке «*сихам авлавия*» (*right shares*).

Это право похоже на право, именуемое (в *фикхе* как) «*шуфа*». Оно дает прежним держателям двойную пользу:

- Обычно на начальном этапе деятельности компании рыночная стоимость акций бывает выше номинальной стоимости, поэтому покупатель этих акций получает выгоду. Например, если номинальная стоимость 10 долларов, а рыночная — 20 долларов, то акционер может приобрести эти акции по 10 долларов, а продать по 20 долларов. Поэтому покупатель акций получает прибыль в 10 долларов.

- Вторая польза заключается в том, что при выпуске дополнительных акций доля в компании прежних акционеров становится относительно меньшей, поэтому, чтобы поправить свою ситуацию, им дают право купить эти акции. Например, если капитал компании составляет 10 000 долларов, из которых акционер внес 200 долларов, то его доля в компании составляет два процента. Если компания выпустит акций еще на 10 000 долларов, то капитал компании составит 20 000 долларов, и 200 долларов по отношению к 20 000 долларам составит один процент. Поэтому ему дается первоочередное право на покупку новых акций на 200 долларов и сохранение доли в компании в два процента.
2. Из-за выпуска новых акций возникают определенные сложности, например, по причине необходимости решить вопрос об ограничении капитала или вследствие увеличения количества акционеров, которые контролируют компанию. Из-за такого рода трудностей многие компании предпочитают не выпускать новые акции, а для привлечения капитала берут кредит. Брать в кредит можно двумя путями:
- Кредит берется у банка или другой финансовой компании обычно под проценты.
 - Простых людей призывают не акции купить, а дать личные сбережения как бы в долг, для этой цели компания выпускает два вида ценных бумаг:
 - 1) Облигации, на арабском языке называется «санад» (*bond*).Облигации действительны в течение определенного срока, до окончания которого обладатель будет получать годовой процент. Срок иногда бывает длинным,

а иногда коротким. Бывало и так, что облигации выпускались со сроком в 99 лет. До окончания срока облигаций их обладатель может их продать.

2) Дебентура, на арабском языке называется «*шахада-туль истисмар*» (*debenture*).

Эти два вида ценных бумаг сходны в том, что их обладатель не имеет долю в компании, он является лишь заимодателем, которому компания каждый год выплачивает процент, а в установленный срок возвращает ему его деньги. А разница между ними в двух аспектах: первый заключается в том, что облигация — это расписка о долге. Иногда, чтобы защитить долги в виде облигаций, выпускают еще одну расписку, которую привязывают к какому-либо имуществу компании. Если эти долги не будут выплачены, то их выплатят с данного имущества. Эту ценную бумагу называют долговыми обязательствами (*debenture*). Получается, что облигация — это расписка за долг, а долговые обязательства выступают в качестве залога. Второе различие заключается в том, что при банкротстве компании законом установлен определенный порядок относительно распределения имущества компании, на которое претендуют лишь некоторые лица. Этот порядок предусматривает наличие первоочередного права на имущество, которое стало залогом, у обладателей *debenture*. Выплаты по облигациям происходят после них.

Есть еще один вид облигаций, обладатель которых имеет право конвертировать облигации в акции. Сначала он был кредитором компании, а теперь становится обладателем доли компании. Для этого иногда устанавливается определенный срок, после которого они

будут считаться акциями, а иногда такого срока нет. Иногда устанавливаются определенные условия, а иногда нет. Такие облигации называют конвертируемыми облигациями «*санадатун кобиятун лит-тахвиль*» (*convertible bonds*).

3. Аренда на арабском языке — это «*иджара*». Для привлечения капитала получил распространение еще один способ, его называют *иджара (leasing)*. Лизинг бывает двух типов.

- Первый — текущая аренда (*operating lease*), это общеизвестный вид лизинга (аренда), в ней действительно есть арендодатель и арендатор. Этот вид лизинга не является инструментом привлечения капитала.
- Привлечение капитала осуществляется посредством другого вида лизинга, он называется финансовой арендой (*financial lease*). Другими словами, сама аренда здесь не является целью. Например, если компании необходимо оборудование, то она вместо того, чтобы купить его, обращается в банк или в финансовую организацию и предлагает им приобрести это оборудование и сдать компании в аренду. В данном случае банк или финансовая организация будут являться владельцем этого оборудования, а компания использует его будучи арендатором. Аренда устанавливается на определённый срок, в течение которого помимо самой аренды будет оплачена стоимость оборудования, а если эта сумма была дана под проценты, то выплачиваются и проценты. Теперь, когда истек срок аренды и были выплачены стоимость и проценты за оборудование, то оно автоматически переходит в собственность компании. Это иногда про-

писывается в договоре, а иногда нет, но такая схема распространена.

Данный вид сделки выбирают вместо получения кредита преследуя две цели:

- В некоторых случаях этот вид сделки не облагается налогом, а иногда облагается, но небольшим.
- По отношению к долгу этот вид является более надежным, так как оборудование находится в собственности арендодателя (финансовой организации), так как на нем их торговая марка. Если, к примеру, он не получит за него выплату, то он ничем не рискует, потому что оборудование находится в его собственности.

Здесь надо иметь в виду, что так как финансовый лизинг помогает привлекать капитал, поэтому его, причислив к одному из вариантов привлечения капитала, считают путем финансирования (*financing*), хотя на самом деле он не является финансированием. Потому что финансирование — это когда что-либо становится собственностью компании, а здесь оборудование еще не стало собственностью компании.

БУХГАЛТЕРИЯ КОМПАНИИ

Каждая компания обязательно ведет свои подсчеты, в соответствии с определенными правилами. Ведение расчетов является по сути целой наукой. Поэтому следует в общих чертах ознакомиться с ней, так как она необходима для понимания того, какова специфика осуществления финансовых операций.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (BALANCE SHEET)

Имущество компании называется активами, на арабском языке «*мауджудат*» или «*усуль*, или *мумталакат*», а на английском языке «*assets*». Обязательства перед другими лицами называются пассивами, на арабском языке «*дююн*», или «*хукук*», или «*мамлубат*», а на английском «*liabilities*».

Компания один раз в год или в другой определенный период времени проводит подсчет своих активов и пассивов, то есть определяет бухгалтерский баланс, на арабском языке это «*лаихатур-расид*» (*варакат ат-тавазун*), а на английском языке «*balance sheet*».

В бухгалтерском балансе, с одной стороны, подсчитываются активы компании, а с другой — пассивы компании. Под активами подразумевается имущество компании, а также дебиторская задолженность (*receivable*), а под пассивами — финансовые обязательства компании перед другими лицами. После подсчитывается соотношение полученных двух сумм, и на основе анализа полученного результата определяется стабильность компании.

Какое должно быть соотношение между активами и пассивами? Принято считать так.

Если соотношение между активами и пассивами — два к одному в пользу активов, то есть активов в два раза больше пассивов, то такая компания считается перспективной. Поэтому банки готовы финансировать деятельность таких компаний.

Бухгалтерский баланс рассчитывается таким образом: в одну колонку пишутся активы компании:

АКТИВЫ

Активы, на арабском языке называют «мауджудат», а на английском языке «assets», записываются как три вида:

1. Текущие активы, на арабском языке «мауджудат мутадавала» (*current assets*). Это всё, что можно быстро превратить в наличные средства. Сюда входят четыре типа средств:
 - Наличные деньги.
 - Дебиторская задолженность (*receivable accounts*). Например, продали какую-либо вещь, но еще не получили за нее оплату.
 - Если компания приобрела ценные бумаги или расписки других компаний, то они тоже считаются активами, например, облигации и т.п. Их называют векселями к получению («*notes receivable*»).
 - Если компания вложила капитал в другую компанию и имеется вероятность получения прибыли, то есть инвестиции (*investment*).
2. Основные активы (*fixed assets*) на арабском языке называются «мауджудатун сабитатун». Под этими активами подразумеваются активы, выражаемые не денежными средствами (которые трудно превратить в наличные средства), например, здания, оборудование и т.п.
3. Нематериальные активы (*intangible assets*) на арабском языке называются «мауджудатун гайр маддия». Это активы, которые невозможно ощутить в виде физических вещей, например, деловая репутация (*goodwill*), которая имеет свою цену и ее покупают и продают, но она не является каким-либо материальным благом. Или, например, были потрачены средства на рекламу (*advertising*),

от которой будет польза через несколько лет, она тоже относится к нематериальным благам.

После записи активов также фиксируют, посредством чего они были приобретены, откуда было произведено финансирование (*financing*).

Цена активов бывает различной, например, сумма, по которой были приобретены активы, — это одна цена, а после использования оборудования по причине амортизации его цена уменьшилась. С течением времени их цена может и увеличиться. И так как изменение цены трудно спрогнозировать, поэтому для бухгалтерского баланса рассчитывают по той цене, по которой активы были приобретены. Ее называют балансовой стоимостью, а на английском языке «*book value*». Так как балансовая стоимость обычно отличается от рыночной (реальной) стоимости компании, она не дает четкого представления о реальном состоянии компании, а только предположительное и приблизительное, а также в ней может быть ошибка.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

В другой колонке бухгалтерского баланса записываются финансовые обязательства компании, то есть те деньги, которые компания должна выплатить. К этим обязательствам относятся заработная плата, которую компания должна выплатить сотрудникам, оплата какой-либо покупки, например нового оборудования, привлеченный капитал, который нужно выплатить и т.д. Порядок записи обязательств такой: сначала записывают долгосрочные обязательства, например, кредит, который нужно погасить через пять лет. Именно такие обязательства называются долгосрочными (*long time liabilities*). После записываются

текущие обязательства, которые нужно выплатить в ближайшее время, например, зарплата сотрудникам, оплата по счету купленной вещи. Ту часть долгосрочных задолженностей, которую нужно оплатить в этом году, называют текущими обязательствами (*current liabilities*).

ЧИСТАЯ СТОИМОСТЬ

После отнятия обязательств от активов то, что остается, называется чистой стоимостью, на арабском языке «аль-малия ас-софия» (*net worth*). Этим капиталом фактически владеют обладатели доли в компании.

ОТЧЕТ О ДОХОДАХ

Бухгалтерский баланс подсчитывают для определения стабильности компании, однако она не имеет отношения к тому, сколько компания получила прибыли или убытков. Отчет, который подготавливается для определения прибыли и убытков, называется отчет о доходах и убытках, на арабском языке «ал-ляиха аль-малия» или «аль-баянуль мали», а на английском языке «*income statement*». Порядок оформления отчета такой:

1. Валовые продажи (*gross sales*).
2. Возврат (*returns*).
3. Чистые продажи (*net sales*).
4. Прямые расходы (*direct expenses*).
5. Валовая прибыль (*gross profit*).
6. Косвенные расходы (*indirect expenses*).
7. Чистая прибыль до налогообложения (*net profit pre tax*).
8. Налог (*tax*).

9. Чистая прибыль после уплаты налогов (*net profit after tax*).

10. Резервный фонд (*reserve*).

11. Прибыль для распределения (*dividend*).

Под возвратом (*returns*) подразумеваются те товары, которые возвращаются обратно, ведь они были записаны в продажи, поэтому их нужно отнять, и то, что останется, будут чистыми продажами (т.е. доходами с продаж). Под прямыми расходами подразумеваются те траты, которые необходимы для изготовления продукции и которые являются основными ресурсами компании. Например, те расходы, которые тратятся на покупку сырья, относятся к прямым расходам. Если, например, выпускается газета, то расходы, которые тратятся на печать и приобретение бумаги, тоже относятся к прямым расходам. Прямые расходы отнимаются от чистых продаж, и то, что остается, есть валовая прибыль компании. Под косвенными расходами подразумеваются те траты, которые не имеют прямого отношения к изготовлению продукции, например, аренда здания офиса, зарплата редактора и т.п. Разница между прямыми расходами и косвенными заключается в том, что прямые расходы бывают тогда, когда производится продукция. Если продукция не производится, то этих расходов тоже нет. Если увеличивается производство, то эти расходы увеличиваются, а если уменьшаются, то расходов меньше. А косвенные расходы всегда бывают одинаковыми, изготавливается продукция или нет, в большем или в меньшем количестве она производится, не имеет значения. Когда эти расходы отнимаются от валовой прибыли, получается чистая прибыль до уплаты налогов. А когда отнимается налог, который выплачивается в пользу государства, получается чистая прибыль после уплаты налогов. И по-

сле вычета той суммы, которая отправляется в резервный фонд, остается та прибыль, которая будет распределена, то есть дивиденды, которые называются распределяемой прибылью (*distributable profit*).

Та чистая прибыль, которая предоставляется в справке о доходах, не обязательно должна быть в виде наличных средств, иногда бывает так, что компания имеет высокий доход, но наличности у нее в таком размере нет, она вложена в продукцию. В таких случаях возникает необходимость в выпуске бонусных акций.

ГЛАВА 7

ФОНДОВАЯ БИРЖА (STOCK EXCHANGE)

Для понимания работы компании очень важно знать основные характеристики фондовой биржи.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Когда кто-либо, купив акции акционерного общества, становится ее долевым владельцем, то он не имеет возможности в любой момент вернуть внесенные им деньги и выйти из партнерства, и до тех пор, пока существует акционерное общество, он не сможет вернуть свою долю (т.е. превратить акции в наличные средства). Но так как многие акционеры имеют желание свои доли превратить в наличные средства, поэтому возникла потребность в обеспечении гарантии того, что при необходимости это можно сделать, для чего была основана фондовая биржа, на которой можно продать акции. То есть акционер не может вернуть внесенные им деньги и выйти из партнерства, однако он может на фондовом рынке кому-либо продать часть своих акций, в результате чего купивший акции станет акционером компании. Рынок, на котором происходит купля-продажа акций, называется фондовой биржей.

Купля-продажа акций осуществляется двумя способами:

1. Двое участников сделки продают и покупают акции без посредничества какой-либо организации.

2. Купля-продажа акций осуществляется при посредстве организации. Эта организация и есть фондовая биржа, которая контролирует куплю-продажу акций и выступает посредником. На арабском языке называется «бурса». Купля-продажа акций, которая осуществляется без посредничества фондовой биржи, называется внебиржевыми транзакциями, а на арабском языке «амалиятум-миввариль минассо» (*over the counter transactions*). Данная сделка не имеет особого порядка, и разбирать ее нет необходимости. А вот куплю-продажу акций, которая происходит посредством фондовой биржи, следует рассмотреть.

Фондовая биржа — это частная организация, которая под надзором государства осуществляет куплю и продажу акций компаний. Однако фондовая биржа занимается торговлей акций тех компаний, которые являются надежными и имеют хорошую репутацию. Те компании, акции которых продаются на бирже, называют включенными в список «*listed companies*». Акции таких компаний могут продаваться как на фондовой бирже, так и на внебиржевом рынке. Зачисление некоторых компаний в качестве участников происходит после их появления, иногда после регистрации, до начала торговли, а иногда даже до выпуска акций. Так формируется предварительный список (*provisional listing*). Счет этой компании бывает отдельным. Те компании, чьи акции фондовая биржа не принимает, называются «не включенные в список» (*unlisted companies*). Продажа их акций может быть не на фондовой бирже, а только на внебиржевой площадке.

ЧЛЕНСТВО В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИРЖИ

Не любой человек может заниматься куплей-продажей акций на фондовом рынке. Для этого нужно стать членом

биржи. За членство надо платить взнос. Вступить в членство необходимо потому, что торговля акциями на фондовой бирже — это целая наука со своим терминологическим аппаратом, знание которой требует понимания множества тонкостей. Неопытный новичок может допустить ошибки, а ведь организация отвечает за все сделки, которые в ней происходят. Поэтому не каждому дается разрешение торговать на этой площадке, а лишь тем, кто становится ее членом со всеми вытекающими отсюда обязательствами.

ПОСРЕДНИЧЕСТВО НА ФОНДОВОЙ БИРЖЕ

Член фондовой биржи покупает акции как для себя, так и в качестве посредника за комиссию покупает акции для других. Кто не является членом фондовой биржи, покупает через посредника. Заказать покупки акций через посредника можно тремя способами:

1. Рыночная заявка (market order)

То есть такая заявка, в которой посреднику было поручено купить акции той или иной компании по какой бы цене они не продавались.

2. Ограниченная заявка (limited order)

То есть заранее указывается цена, и если акции будут по этой цене, то нужно купить, а если цена выше указанной, то нет.

3. Заявка об остановке (stop order)

То есть владелец акций поручает продать их при следующей условии: если цена на них держится или увеличивается, то их не нужно продавать, а если начнет падать, то надо продать.

УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНЫ АКЦИЙ

Цены на акции компании меняются. Причина этому — изменения в активах компании, так как по мере их увеличения повышается и цена акций. Однако помимо активов существует еще ряд факторов, которые влияют на цену. Например, возможная прибыль, изменение спроса и предложения, политическая обстановка, сезонность, нематериальные факторы, к примеру, неподтвержденные данные тоже влияют на цену. Так как на цену влияют и внешние факторы, поэтому цена на акции не говорит о реальной стоимости активов компании. Если цена увеличивается на акции какой-либо компании, то это называется «бычий рынок» (*bull market*), а если падает, то «медвежий рынок» (*bear market*).

ТИПЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ АКЦИЙ

Покупатели акций бывают двух типов:

1. Некоторые покупают акции для того, чтобы иметь долю в компании. Они держат их и получают каждый год дивиденды, но таких покупателей очень мало.
2. Большинство тех, кто покупает акции, считая их товаром, занимаются куплей-продажей акций. Когда цена снижается, они их покупают, а когда поднимается — продают. Разница между двумя ценами составляет их прибыль. Прибыль, полученная по причине роста цены, называется приростом капитала (*capital gain*). В этом роде деятельности приходится строить предположения о том, какие акции в ближайшем будущем упадут в цене, а какие акции вырастут. Такой род деятельности называют спекуляцией (*speculation*).

СПОСОБЫ КУПЛИ-ПРОДАЖИ АКЦИЙ

Акции можно купить тремя способами:

1. Мгновенная продажа (spot sale)

Это обычный способ купли-продажи, при котором кто-либо отдает акции и получает их стоимость. В мгновенной продаже сертификат акций обычно получают во владение по прошествии одной недели.

2. Продажа с наценкой (sale on margin)

Это такой вид продажи акций, при котором на данный момент оплачивается одна часть от стоимости акций, а остальная — с отсрочкой. Например, сначала выплатили 10% от стоимости, а 90% — с отсрочкой. Те, кто занимается куплей-продажей акций, имеют связи с посредниками (брокерами). Кто-либо из них говорит посреднику: «Купи мне акции такой-то компании с наценкой». В этом случае устанавливается процент выплаты, например, покупатель должен выплатить 10%, а посредник 90%. Эта сумма является долгом покупателя в пользу брокера. Иногда за это посредник берет проценты, а иногда нет. Бывает и так, что за определенное количество дней проценты не начисляются, а потом их нужно выплачивать. Например, если выплатить всю сумму в течение трех дней, то процентов не будет, а после будут начисляться. В такой сделке основная польза брокера — это сумма за комиссию, и чтобы поддерживать свою деятельность и получить за нее комиссию, он готов дать в долг.

3. Короткая продажа (short sale)

Фактически это продажа того, чего нет в собственности. То есть продавец продает такие акции, которые еще не находятся в его собственности, однако он надеется на то,

что после совершения этой сделки он купит эти акции и отдаст покупателю.

МГНОВЕННЫЙ И ФОРВАРДНЫЙ КонтРАКТ

Сделки с акциями бывают двух видов: одну называют мгновенной продажей (*spot sale*), а вторую — форвардной продажей (продажей с отсрочкой платежа) (*forward sale*).

При мгновенной продаже акции продаются сразу, соответствующие права тоже переходят сразу, и покупатель может забрать их сразу, однако по причине некоторых вынужденных организационных моментов получение им акций откладывается. Обычно задержка длится от недели до трех недель. Но в основном она происходит из-за необходимости зарегистрировать акции, на которых написано имя обладателя, и чтобы его поменять, приходится обращаться в компанию. Когда цена на акции падает, что происходит на так называемом медвежьем рынке, задержка не длительная. Так как при мгновенной продаже тоже происходит задержка, покупатель до того, как получить сертификат акций, продает их. Порой до того, как получить их, они проходят через нескольких посредников.

Если при мгновенной сделке после продажи акций и до получения их в собственность компания начислила на них прибыль, то она начисляет прибыль на имя продавца. Однако порядок такой: так как прибыль была начислена после продажи, то продавец отдает эту прибыль покупателю.

В форвардной продаже сделка происходит в текущий момент времени, но относится к будущему. Например, акции были проданы сейчас, а права, связанные с ними, бу-

дут действовать в будущем. В форвардной продаже, когда наступает дата передачи акций в собственность, то либо сами акции передаются во владение покупателя, либо вместо передачи производится взаимозачет, когда продавец выплачивает разницу между стоимостью акций в день совершения сделки и стоимостью в день передачи во владение. Например, первого января была совершена форвардная сделка на 30 марта, и каждая из акций была продана за 10 долларов. Но когда наступило 30 марта, цена акций поднялась и стала составлять 12 долларов. То есть теперь продавец отдает покупателю за каждую акцию два доллара. А если цена на акции упала до 8 долларов, то покупатель вместо того, чтобы купить акции по 10 долларов, выплачивает продавцу за каждую акцию по два доллара и не берет акции. В форвардной сделке после ее совершения и до наступления даты передачи во владение иногда происходит еще несколько сделок, то есть первый покупатель продает следующему, следующий — третьему. А иногда вместо настоящей купли-продажи они выплачивают друг другу разницу в цене.

МГНОВЕННАЯ И ФОРВАРДНАЯ СДЕЛКИ ПРИ ПРОДАЖЕ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ

В некоторых странах посредством фондовой биржи ведется мгновенная или форвардная торговля как акциями, так и продуктами и вещами. Эта торговля ведется в отношении некоторых крупных сельхозпродуктов, например, пшеницы, хлопка и т.п.

Мгновенная продажа сельхозпродукции происходит так: какой-либо продукт продается в текущий момент и право

на владение им тоже передается сейчас. Если происходит задержка передачи во владение по каким-либо организационным причинам, то это другой вопрос, но в любом случае право на владение уже получено.

Форвардная сделка — это когда договор совершается сейчас, а право получить во владение вступает в силу в назначенную дату в будущем. В терминологии биржевой деятельности это называют «*forward sale*» или «*future sale*». Однако в нынешнее время на практике между этими двумя понятиями есть разница. Форвардная сделка происходит тогда, когда цель обеих сторон — совершить передачу сельхозпродукции в установленное время, а если цель обеих сторон не совершение реальной передачи сельхозпродукции и получение за него платы, при этом сельхозпродукцию лишь номинативно позиционируют товаром, то это называется «*future sale*». На арабском языке называется «*мустакбилиятун*». В этой сделке приобретение сельхозпродукции не было целью. Она заключалась в другом и предполагала одно из двух:

1. Спекуляции (*speculation*). Вместо совершения в установленное время купли-продажи стороны сделки отдают друг другу разницу в цене и получают прибыль. Например, первого сентября была сделка, а первого января нужно предоставить 100 тюков хлопка за 1000 долларов. Однако продавец не имеет цели продавать хлопок, а покупатель не имеет цели покупать его, а когда наступит время сделки, они между собой компенсируют разницу в цене. Первого января цена 100 тюков хлопка составила 1100 долларов, продавец отдаст покупателю 100 долларов, а если первого декабря цена упала до 900 долларов, то покупатель отдаст продавцу 100 долларов, тем самым завершив сделку.

2. Вторая цель фьючерсного контракта (*future sale*) — это страховка от возможного убытка. Это называется хеджированием (*hedging*), а на арабском языке «*тамину диддиль-хасара (am-tahavvut)*». Кто-либо заключает форвардный контракт с целью реального приобретения сельхозпродукции, а не спекуляции, однако покупатель опасается, что если в установленный срок в будущем цена на эту продукцию упадет, то он понесет убытки. Чтобы обезопасить себя от них, он на такую же продукцию на фьючерсном рынке заключает фьючерсный контракт продажи, если цена на эту продукцию упадет, то убыток в первой сделке он покроет посредством выручки от второй сделки.

Например, Зейд первого декабря купил 100 тюков хлопка за 1000 долларов, а передача товара будет происходить первого января. Он надеется первого января получить 100 тюков хлопка и с прибылью продать их потом. Однако есть опасность того, что первого января цена на хлопок упадет, и тогда будет убыток. Чтобы избежать убытка Зейд на фьючерсном рынке заключает до первого января фьючерсный контракт с Халидом на продажу 100 тюков хлопка за 1000 долларов. Теперь если первого января цена на 100 тюков хлопка стала 900 долларов, то Зейд претерпит убыток в 100 долларов, однако потому, что он продал такое же количество хлопка по фьючерсному контракту Халиду за 1000 долларов, он приобретет за 900 долларов другой хлопок и продаст Халиду за 1000 долларов. Таким образом убыток, полученной Зейдом от первой сделки, он покрывает посредством вырученной суммы от второй сделки с Халидом. Поэтому фьючерсный контракт используют для подстраховки от убытков. Его называют «*hedging*». Фьючерсные контракты в одних

странах проводятся на фондовой бирже, а в других существуют отдельные рынки для таких сделок.

ОПЦИОНЫ (OPTIONS) ИЛИ С АРАБСКОГО «БАЙУЛЬ-ХИЯРАТ»

Обладание правом приобрести или продать определенную вещь за определенную цену называется опционом. Когда кто-либо предлагает другому лицу: «Если ты согласишься, то я обещаю купить такую-то вещь в течение такого-то срока за такую-то цену, а ты, когда захочешь, можешь мне её продать», это и называется «опцион на продажу».

Кто дает право на опцион, тот и берет за это комиссию. Тот, кто дает опцион на продажу, обязан купить эту вещь в течение обещанного периода. Однако тот, кто берет опцион на продажу, не обязан продавать эту вещь. Точно так же бывает, если, наоборот, кто-либо обещает, что обязуется продать такую-то вещь за такую-то цену до такого-то числа со словами: «До такого-то числа, если захочешь, ты можешь купить эту вещь у меня». Это называется опционом на покупку. Опционный контракт заключается как в отношении денег, так и в отношении продукции. Его цель заключается в том, что дающий опцион гарантирует тем самым спокойствие берущему опцион в отношении изменения цен на валюту и продукцию. И за то, что он дает некую страховку, он берет комиссию.

Например, кто-либо купил один доллар за 25 денежных единиц. Он переживает за то, что если оставит его при себе, то, возможно, цена на него упадет, а если сейчас продаст, то цена на него может вырасти, и тогда он лишится прибыли или понесет убытки. Теперь кто-либо дает ему

страховку и говорит: «Оставь доллар у себя. Я обязуюсь, что в течение трех месяцев куплю у тебя этот доллар за 25 денежных единиц и за это я возьму такую-то комиссию». Таким образом продавец страхует себя от падения цены. Если цена вырастет, он продаст кому-либо другому, а если цена упадет, то он продаст за оговоренные 25 денежных единиц дающему опцион.

Опцион считается полноценным товарным средством, и поэтому опционы продаются дальше (т.е. третьим лицам). Эта торговля в других странах имеет большие масштабы. И с каждым днем схемы купли-продаж опциона становятся все более сложными.

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК (FINANCIAL MARKET) ИЛИ С АРАБСКОГО «АС-СУУК АЛЬ-МАЛИЯ»

Фондовая биржа — это одна из составляющих частей большого финансового рынка, который называют на арабском языке «ас-суук аль-малия», а на английском — «*financial market*» или «*capital market*». На нём продаются и покупаются не только акции, но и ценные бумаги других организаций (банков, различных финансовых организаций, государства и др.). У этого рынка нет необходимости в конкретном географическом расположении. Фактически, совершаться такие сделки могут в любом месте (не в прямом смысле слова «на рынке»), но в терминологии всё равно они будут именоваться фондовыми рынками. На нем происходит купля-продажа государственных ценных бумаг (*government securities*). Ими называются такие бумаги, которые выпускает государство для того, чтобы

временами брать в долг у людей, когда не хватает средств (поступлений от налогов и т.п.) на формирование бюджета. Например:

1. Облигации
3. Особый депозитный сертификат
4. Фарн Эксчейндж байэр сертификат

Сначала не разрешалось обычным людям иметь иностранную валюту, в результате чего возникло много проблем у тех, кому она была нужна. Эта негативная ситуация отразилась на том, что люди начали искать незаконные пути ее приобретения и хранения. Еще одна проблема заключалась в том, что когда люди привозили иностранную валюту, например, доллары из-за границы, то они не отдавали ее правительству, в то время как она была ему необходима (например, для осуществления внешней торговли). Чтобы узаконить ее приобретение и брать ее в долг у людей, правительство выпустило ценные бумаги, которые называют *Фарн Эксчейндж байэр* сертификат (*F.E.V.C.*).

Выглядит это так: какое-либо государство берет по курсу того дня доллары и выпускает сертификат на местную валюту. Например, курс доллара на тот день — 25 денежных единиц местной валюты. Если приехавший из-за границы привез с собой 100 долларов, то правительство берет у него сто долларов и дает ему сертификат на 2500 денежных единиц местной валюты. Это означало, что правительство должно ему 2500 денежных единиц в местной валюте. Каждый год на этот сертификат начисляется 12% процентов годовых. Владелец этого сертификата в любой момент, когда захочет, может его предъявить и забрать свои доллары, а также может его продать.

Это и есть государственные ценные бумаги. Основная сделка происходит между правительством и держателем сертификата, однако для удобства людей разрешили его продавать иному лицу. На финансовом рынке происходит купля-продажа этого сертификата. Когда держатель сертификата его продаст, то он уже не будет являться кредитором государства, так как выйдет из этой сделки, и долговые отношения будут складываться между покупателем (этого сертификата) и государством.

Та площадка, на которой можно продать акции и сертификаты третьему лицу, т.е. помимо того, с кем заключалась данная сделка, называется вторичным рынком ценных бумаг (*secondary market*). Те ценные бумаги, которые можно продать на вторичном рынке, считают финансово привлекательными, и люди желают приобретать такие сертификаты за деньги, так как их можно обналечить в любой момент, продав на вторичном рынке ценных бумаг.

РАССМОТРЕНИЕ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ШАРИАТА

Выше был рассмотрен распространенный принцип работы акционерных обществ. Далее будет уместно проанализировать их (акционерных обществ) специфику (устройство, деятельность, сущность) с точки зрения *шариата*. Этот раздел можно разделить на две части. В первой будет определяться дозволенность и недозволенность акционерных обществ, а вторая часть будет посвящена рассмотрению некоторых деталей.

Что касается первой части, то очевидно, что компания с теми особенностями, которые были описаны, не относятся

ся к известным видам партнерства (т.е. *ширкат*). *Факихи* (правоведы) выделили четыре вида *ширката*, а если прибавить к ним *мудараб*, то получится пять видов. Схема работы компании в полном виде не относится к одному из этих пяти видов, так как о разнице между ними было рассказано ранее. Современные ученые разделились на три группы в этом вопросе.

- Первое мнение заключается в том, что так как партнерство в *шариате* осуществляется в пяти видах, а данный вид не относится всецело ни к одному из них, то он не дозволен.
- Второе мнение основано на следующем утверждении: только из-за того, что этот вид по основным характеристикам не относится ни к одному из пяти известных, нельзя сказать, что он относится к недозволенному. Потому что *факихи* написали в своих книгах о тех видах партнерства, которые не упомянуты в священных текстах, но они, исследовав распространенные на то время виды, классифицировали их на основе этого. А также ни в одном шариатском тексте, ни в книгах *факихов* не сказано, что те виды, которые не входят в эти пять, являются недозволенными. Следовательно, если какой-либо вид партнерства не входит в эти пять видов, но при этом не противоречит принципам шариатского партнерства, то он является дозволенным.
- Третье мнение принадлежит Алламе Санави, который считает, что акционерное общество по своей сути похоже на *ширкатуль-инан*¹³. Однако несмотря на то, что некоторые особенности компании хоть и не встречаются в известном виде *ширкатуль-инан*, из-за этого суть его не меняется.

¹³ Имдадуль Фатава Т.3 стр.464.

Чтобы определить, соответствует *шариату* или нет акционерное общество, мы будем отдельно рассматривать его особенности. Однако в этой теме с точки зрения *шариата* можно выделить два аспекта, которые нужно внимательно изучить и которые вызывают определенные сомнения. В отношении этих аспектов автор (*муфтий* Мухаммад Таки Усмани) хочет предоставить на рассмотрение ученым свое мнение, которое он имеет на данное время.

Первый вопрос: партнерство не предполагает индивидуальности, и акционерное общество существует в качестве отдельного лица, которое называют юридическим лицом. А теперь возникает вопрос: может ли быть в *шариате* юридическое лицо. Проведя исследования, можно прийти к такому выводу, что в *шариате* нет такого термина, как «юридическое лицо», однако есть аналогичные ему понятия.

ПРИМЕРЫ, АНАЛОГИЧНЫЕ ПОНЯТИЮ «ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО»

1. Вакф¹⁴

В отношении *вакфа* хоть и не применяется такой термин, как «юридическое лицо», но по смыслу он таковым является. Потому что *вакф* — это владелец. Если *вакфу* или мечети дают пожертвование или какую-либо вещь, то она не становится принадлежностью *вакфа* до тех пор, пока ясным текстом не укажут на то, что это является *вакфом*. У *вакфа* есть имущество, владельцем которого он является, а также он может быть заимодателем,

¹⁴ Вакф — это передача имущества в собственность Аллаха, при этом блага расходуются на тех, для кого этот вакф предназначен.

например, если кто-либо взял в аренду землю *вакфа*, то эта аренда является долгом арендатора в пользу *вакфа*, и *вакф* получается выступает кредитором. Таким же образом *вакф* бывает должником, например, если кто-либо является наемным работником для *вакфа*, то оплата его труда есть долговое обязательство *вакфа* перед ним. В судебных тяжбах *вакф* может быть истцом и ответчиком, а смотритель *вакфа* является представителем *вакфа*. Быть кредитором, должником, истцом и ответчиком есть характеристики лица. Поэтому стало ясно, что *факихи* в отношении *вакфа* уподобили совокупность его характеристик понятию «юридическое лицо», но не использовали этот термин.

2. Байтуль-маль (казна)

По праву все граждане могут распоряжаться *байтуль-маль* (казной), однако отдельная личность не может утверждать, что это её имущество. Владельцем этого имущества по сути является *байтуль-маль* (казна). Поэтому по своей сути *байтуль-маль* тоже является юридическим лицом. И из тех деталей, которые расписали *факихи*, становится ясно, что каждый отдельный сектор госказны является самостоятельным юридическим лицом. У государственной казны есть два больших сектора: *байту малис-садака*¹⁵ и *байту малиль-хирадж*¹⁶. Аллама Зайлий пишет, что если в одном секторе не хватает денег, то можно в случае необходимости занять их у другого сектора. В этом случае тот сектор, у которого были заняты деньги, является заимодателем, а тот, ко-

¹⁵ Байту малис-садака — это казна, в которую поступают пожертвования и милостыня.

¹⁶ Байту малиль-хирадж — это казна, в которую поступают земельные налоги.

торый занял, является заемщиком. Быть заимодавцем или заемщиком есть характеристики лица. Поэтому и *байтуль-маль* принимают за отдельное лицо.

3. Наследство

Наследство, которое включает долг, оставшийся от наследодателя. Если кто-либо оставил долги, которые превышают общую стоимость наследства, то в данном случае умерший не является должником, так как после смерти никто не может быть должником (в этом мире). А также наследники не являются должниками, если они не получили наследства. Поэтому в таком случае в качестве должника выступает само наследство, которое можно считать юридическим лицом.

4. Хильтатуш-шую

Этот пример можно привести не в аспекте ханафитского *мазхаба*, а *мазхаба* трех *имамов*. Согласно их мнению, если закятооблагаемое имущество является совместным для нескольких лиц, то *закят* они выплачивают не каждый по отдельности со своей доли, а вместе со всего имущества. Значит, согласно мнению трех *имамов*, все имущество — это отдельное лицо. Здесь надо иметь в виду один нюанс: в системах компании и *хильтатуш-шую* есть разница. В *хильтатуш-шую*, согласно мнению трех *имамов*, *закятом* облагается все имущество вместе, а не отдельно доля каждого. Акционерное общество облагается налогом, и держатели акций тоже выплачивают с них отдельный налог.

Из этих примеров видно, что понятие «юридическое лицо» само по себе не является недозволенным, а также не является чуждым исламскому *фикху*, но термин «юридическое лицо», конечно же, новый.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ ШАРИАТА В ОТНОШЕНИИ ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Вторая особенность акционерного общества, которую нужно рассмотреть с точки зрения *шариата*, — это понятие «ограниченная ответственность» (*limited liability*), о которой было сказано ранее. Что касается ограниченной ответственности акционеров, то в *шариате* этому есть наглядный пример. Так как пока *роббуль-маль* (кто дает средства для *мудароба*¹⁷) не даст разрешения брать в долг (*мударибу*), ответственность *роббуль-маль* в *мудароба* будет ограничена лишь его капиталом. Другими словами, если *роббуль-маль* предоставил *мударибу* капитал и не разрешил брать в долг, а в процессе ведения бизнеса *мудариб* стал должником, то в таком случае максимальные убытки *роббуль-маль* ограничатся лишь его капиталом, и помимо этого с него не имеют права требовать, за остальное ответственность нести будет *мудариб*, потому что он взял долг без разрешения *роббуль-маль*. Точно такое же положение в отношении держателей акций, которые сами не работают, поэтому их условие ограниченной ответственности можно считать правильным на основе норм *мудароба*. Однако в одном аспекте есть сомнение, ведь обычно все компании пишут в своем рекламном проспекте, что в случае необходимости будут брать кредиты в банках. И те, кто становится акционерами компании, это знают. Значит, когда они, ознакомившись с проспектом, становятся акционером

¹⁷ Мудароба — совместное партнерство, в котором одно лицо предоставляет капитал, т.е. выступает в качестве инвестора, а второе лицо осуществляет предпринимательскую деятельность. Предоставляющего капитал называют *роббуль маль*, а предпринимателя *мудариб*.

компании, они как бы косвенно дают разрешение, что для дела компании можно взять в долг. А когда *роббуль-маль* дает разрешение *мударibu*, его ответственность не ограничивается. Развеять это сомнение можно таким ответом: в этом же проспекте пишут, что ответственность акционеров будет ограничена. Это означает, что со стороны акционеров разрешение брать компании в долг обусловлено тем, что они будут нести ответственность за эти кредиты лишь ограничиваясь вложенным капиталом и не превысят его. Поэтому в качестве точного примера можно привести то, что *роббуль-маль* дает разрешение *мударibu* брать в долг при условии, что ответственность за эти долги будет нести сам *мудариб*.

Однако здесь с точки зрения *шариата* основная критика этого мнения заключается в том, что в *мударaba* ответственность *роббуль-маль* хоть и ограничена, но ответственность *мударiba* не является ограниченной. Потому что кредиторы имеют право взять с *мударiba* то, что превысит капитал *роббуль-маль*, таким образом право кредиторов не нарушается, но ответственность директоров акционерного общества тоже ограничена, и ответственность акционерного общества, которое является юридическим лицом, тоже ограничена. В результате кредиторы не смогут получить свои займы, которые превышают капитализацию компании. Таким образом нарушатся их права, это называют безнадежным долгом, а на арабском языке «*харабуз-зимма*» (*bad debts*). Этот термин, которые используют *факихи*, означает, что кредитор в любом случае не получит отданные им в долг средства обратно.

Основываясь на этой критике, многие ученые нашего времени пришли к выводу, что понятия ограниченной ответственности в *шариате* нет, потому что по этой причине

нарушаются права людей. По крайней мере ответственность руководителей компании не должна быть ограничена. Однако если посмотреть на эту ситуацию с другой стороны, можно понять, что понятие ограниченной ответственности основано на понятии «юридическое лицо». После того, как посчитали юридическое лицо действительным, то и принять ограниченную ответственность не трудно. Если какое-либо физическое лицо станет банкротом, то его кредиторы будут иметь право лишь на его имущество, больше этого они требовать не смогут. После того, как Посланник Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) объявил о банкротстве Муаза ибн Джабала (да будет доволен им Аллах), он сказал:

«خذوا ما وجدتم، ليس لكم إلا ذلك». (صحيح مسلم ٩١٢/١ كتاب باب وضع الحوائج ط: ادارة القرآن).

«Берите то, что найдете (у него), и нет у вас права больше этого».

Однако если он после этого завладеет имуществом, то тогда они смогут опять требовать свои средства. А если он умрет, оставаясь банкротом, то в таком случае в силу вступает правило «*хараб аз-зимма* (не выполнение обязательств по долгу)»: не остается никакого другого варианта, кроме как вернуть ему долг. Поэтому стало ясно, что если человек, будучи обанкротившимся физическим лицом, умер, то его ответственность ограничивается его оставшимся имуществом и права кредиторов будут считаться *хараб аз-зимма*. Если акционерное общество — это отдельное правовое лицо, то при его банкротстве и последующем закрытии его ответственность должна ограничиваться лишь его имуществом. Потому что закрытие компании и есть в определённом смысле смерть юридического лица.

Особенно когда кто-либо сотрудничает с компанией, зная, что ее ответственность ограничена, думает так: «И мое право ограничится лишь имуществом компании». Поэтому в названии таких компаний обязательно надо писать слово «*лимитед*». Вместе с этим публикуется бухгалтерский баланс, и выдающий кредит посредством изучения бухгалтерского отчета может определить материальное состояние компании. В итоге тот, кто сотрудничает с компанией с ограниченной ответственностью, знает, с кем он имеет дело, и в этом нет никакого обмана. Поэтому большинство ученых нашего времени считают, что из-за ограниченной ответственности нельзя сказать, что это партнерство недействительно.

ПРИМЕР ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ФИКХЕ

В *фикхе* есть очень убедительный пример ограниченной ответственности. (Этот пример хоть и связан с временем, когда существовали рабы, но существует правило в *фикхе*, которое очень близко по своей сути рассматриваемому вопросу). Это раб, которому хозяин разрешил вести торговлю. Он является собственностью своего владельца, и при этом его владелец разрешает ему заниматься торговлей. То, что он зарабатывает, является собственностью его владельца. Но если он станет должником, то ответственность за долги ограничится лишь стоимостью самого раба, больше этого кредиторы требовать не могут ни с раба, ни с его владельца. Здесь тоже права кредиторов становятся *хараб аз-зимма*. Этот пример демонстрирует сходство с ситуацией в отношении компании с ограниченной ответственностью, потому что так же, как в компании акцио-

неры, будучи живыми, освобождаются от ответственности и вступает в силу правило *хараб аз-зимма*, здесь тоже владелец раба освобождается от ответственности будучи живым, и права кредиторов становятся *хараб аз-зимма*.

ГЛАВА 8

РАССМОТРЕНИЕ НЕКОТОРЫХ ДЕТАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ, СВЯЗАННЫХ С АКЦИОНЕРНЫМ ОБЩЕСТВОМ

АНДЕРРАЙТИНГ (UNDER WRITING) С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ШАРИАТА

Об *андеррайтинге* (*under writing*) ранее было рассказано. Суть его в том, что какая-либо организации для новой организующейся компании дает гарантии: если выпущенные ими акции люди не купили, то эта организация сама их выкупит, и за это она берет определённую комиссию. Здесь нужно обратить внимание на два момента:

1. Какая позиция того, кто дает подобные гарантии? С точки зрения *фикха* эти гарантии не считаются *даманат* (гарантией) или *кафалят* (поручительством), потому что *даманат* или *кафалят* — это поручительство за такой займ, выплата которого носит обязательный характер, а покупать акции не является обязательным. Поэтому дать гарантии на покупку акции не является *даманат* или *кафалят*. Однако это *вада* (обещание), а

в терминологии маликитского *мазхаба* это называется *ильтизам*. (*Ильтизам* — это когда кто-либо делает для себя что-либо обязательным, у маликитов это отдельный раздел *фикха*). А в ханафитском *мазхабе вада* (обещание) является обязательным к выполнению *диянатан*, а *кадаан*¹⁸ нет (т.е. в судебном порядке *шариата* не имеет законную силу, но невыполнение — это грех, за что придется отвечать после смерти). Но по маликитскому *мазхабу* в некоторых случаях обещание имеет законную силу. Поэтому по маликитскому *мазхабу* обещание является обязательным к выполнению.

2. Второй вопрос касается комиссии, которую берет организация за *андеррайтинг* (*under writing*). Она не может быть дозволенной, потому что комиссия берется безвозмездно, которая в *фикхе* считается взяткой (*ришват*). Когда финансовая организация приобрела акции, она стала партнером акционерного общества, а за то, чтобы стать партнером, брать плату (деньги) не является дозволенным. Однако все же есть несколько вариантов, в которых финансовая организация может брать комиссию за *андеррайтинг*. Например, перед *андеррайтингом* финансовая организация проводит определенные исследования, чем будет заниматься компания, кто будет ей руководить, какой предполагаемый доход у нее ожидается и пр. Это называется «*studies*» (исследования). Поэтому финансовая организация может взять за эти исследования вознаграждение. Также можно рассмотреть иную ситуацию, когда вместо того, чтобы брать комиссию за

¹⁸ Кадаан — это когда дело рассматривается в судебном порядке *шариата*, а *диянатан* — это когда дело не рассматривается в судебном порядке, но его невыполнение — это грех, за что придется отвечать после смерти).

покупку акции, можно обеспечить гарантию за то, что для тех акций, которые не продадутся, финансовая организация найдет покупателей. Это называется посредничеством (*самсара*), и за это можно брать комиссию. Такое изменение не создает каких-либо трудностей, так как банк фактически не держит эти акции при себе, он все равно их продает другим.

Также стоит отметить, что некоторые ученые нашего времени предлагают такой вариант: вместо того, чтобы давать комиссию *андеррайтеру*, ему нужно продать акции по заниженной цене (со скидкой). Например, акцию стоимостью в десять долларов продать за 9,5 долларов. Однако на самом деле этот вариант в *шариате* является недействительным, потому что покупка акций означает, что надо заключить партнерское соглашение с компанией, и если акция стоимостью в десять долларов будет продана за 9,5, то в результате получится, что *андеррайтер* станет за 9,5 долларов владельцем имущества компании, по цене эквивалентного 10 долларам, что в начале партнёрства является недозволенным.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ ШАРИАТА В ОТНОШЕНИИ АКЦИЙ И ИХ КУПЛЯ-ПРОДАЖА

Некоторые мусульманские ученые из числа современных богословов (которых немного) считают, что акции не отражают долю держателя в отношении имущества компании, но они являются лишь сертификатом того, что некто дал компании столько-то в долг в виде, например, облигации. Акция — лишь сертификат и свидетельство этого. Разница только в том, что в отношении облигаций и других бумаг устанавливается определенный процент, а в отношении акций нет определенного процента, однако выплачивается соответствующая (его доли) часть с прибыли компании. Если бы акции представляли собой долю в имуществе компании, то в случае банкротства акционера как его другое имущество конфискуется, точно так же конфисковалась бы его доля в компании, однако так не происходит. Значит, в компании у акционера нет реальной доли.

Исходя из этого (мнения) не разрешается покупать акции, а также продавать их в последующем. И так как в компании у акционера нет доли, поэтому и выплата *закята* для него не обязательна.

Эта точка зрения была тщательно изучена, в результате чего было установлено, что данное мнение неверно. В свете буквального значения термина «компания», а также на основании тех книг, которые были написаны на эту тему,

считается, что акционер имеет соответствующую долю в компании. Именно по этой причине, когда с общего согласия компания закрывается, акционер получает не только вложенные деньги, но и соответствующую долю с капитала компании. В то время, как в отношении других бумаг, например, облигаций, в случае закрытия компании держатель получает только вложенные деньги с определенными процентами. Из этого видно, что акция не является лишь сертификатом на долг, однако она указывает на долю акционера в капитале компании. Когда стала известна суть акций, можно понять, что акции по существу — ничто, но так как они представляют имущество и капитал (компании), поэтому купля-продажа акций по сути есть купля-продажа соответствующего имущества (в компании). Имущество компании бывает разного вида — наличность, дебиторская задолженность, движимое или недвижимое имущество, продукция, товар и т.п., и в отношении каждого из этих видов у акционера есть право на владение (имуществом компании), пропорциональное его доли акций. Поэтому в действительности продажа акций — это продажа пропорциональной доли наличности, задолженностей, движимого и недвижимого имущества и товара. Продажа акций, согласно такому пониманию, обуславливается определёнными условиями и деталями, которые будут приведены ниже.

ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ АКЦИЙ

1. Одним из требований, предъявляемых к купле-продаже акций по разным ценам, является то, чтобы все имущество компании не было в виде наличности и задол-

женностей. Если компании до этого момента не купила никакого имущества (например, здания, оборудования и т.п.) или товар и у нее только наличность или дебиторская задолженность, то в таком случае купля-продажа акций, ценность которых больше или меньше номинальной стоимости, не разрешается, потому что в данное время акции лишь представляют наличные деньги, например, акция номиналом в 10 денежных единиц представляет собой лишь 10 денежных единиц. Если ее продать за 11 денежных единиц, то получится так, что 11 денежных единиц продали за 10 денежных единиц, что не дозволено.

Когда у компании появится другое имущество, помимо денег, то капитал компании становится разновидовым, в ней присутствуют деньги и другой капитал помимо денег. Теперь продажа акций означает продажу имущества компании в размере доли акций каждого держателя. То этот вопрос основывается на вопросе «мудд аджва»¹⁹. В *мудд аджва* между *имамом* Абу Ханифой и *имамом* Шафии есть разногласие, которое именуют как «*сайфун мухалла*» или «*минтака муфаддада*». Суть его сводится к вопросу о том, разрешается ли продавать вещь, которая относится как к *риба* средствам (*амваль рабавия*), так и не к *риба* средствам (*амваль гоёр рабавия*), за вещь, которая относится только к *риба* средствам, например, клинок, на котором есть части из золота, ведь сам клинок не золотой, а некоторые его части золотые, продавать за динары²⁰ (золотые монеты). То есть разрешается ли по

¹⁹ Мудд аджва — это когда товар состоит из средств *риба* разного рода (например, из дирхама и фиников), а плата за него *риба* средств (например, два дирхама).

²⁰ Золото относится к *риба* средствам.

шариату такая сделка? По этому вопросу есть разногласия. Имам Шафии считает, что нельзя продавать вещь, состоящую из *риба* средств (*амваль рабавия*) и не *риба* средств (*амваль гоёр рабавия*), за вещь, целиком состоящую только из *риба* средств, до тех пор пока не отсоединить то, что относится к *риба* средствам. Имам Абу Ханифа считает, что такая сделка дозволена при условии, что вещь, состоящая только из *риба* средств, больше, чем *риба* средства в смешанной вещи из *риба* и не *риба* средств. *Риба* средства будут в противоположность *риба* средствам, а оставшиеся *риба* средства в чистой вещи будут в противоположность не *риба* средствам в смешанной вещи²¹. Однако, по мнению некоторых ученых шафиитского и ханбалитского *мазхабов*, если в смешанной вещи средств *рибы* больше, чем не *риба* средств, то тогда такая сделка не разрешается с вещью, которая состоит только из *риба* средств, но если в смешанной вещи *риба* средств меньше, чем не *риба* средств, тогда разрешается ее продать за вещь, которая состоит только из *риба* средств.

Точно такое же положение в акциях, так как продается вещь, которая состоит из денег и из другого имущества, только за деньги. Поэтому, согласно мнению *имама* Шафии, в такой ситуации продажа акций не разрешается, а согласно мнению некоторых ученых шафиитского и ханбалитского *мазхабов*, такая продажа будет дозволена, если наличности меньше, чем другого капитала, а если наличности больше, а другого имущества меньше, то продажа акций не разрешается.

²¹ Здесь имеется в виду покупать такую вещь, которая состоит, например, из золота и другого материала за золото.

На сегодняшний день большинство ученых арабских стран дают именно такую *фетву*. Исходя из нее, для начала следует анализировать всё имущество компании: наличности больше или другого имущества? Однако согласно ханафитскому *мазхабу* в этом нет необходимости. Когда станет известно, что определенный капитал компании не выражается наличностью, то тогда продажа акций больше номинала разрешается. Однако, если на долю каждой акции приходится определенное количество наличности и дебиторской задолженностей и продавать акции по цене ниже номинальной, но равной или меньшей в пропорциональном отношении к наличности и дебиторской задолженности не разрешается. Например, на 10 денежных единиц стоимости акций приходится 8 денежных единиц наличности и дебиторской задолженности, а две рупии приходятся на остальной капитал (т.е. объем наличности и дебиторской задолженности составляет 80% всей капитализации компании, а остальной капитал 20%), то в таком случае продавать акции за 8 и менее денежных единиц не разрешается. Однако за 9 денежных единиц и более — разрешается.

2. Дозволенность купли-продажи акций зависит от того, относится ли к дозволенной деятельность самой компании. Если компания занимается чем-либо недозволенным, например, продажей вино-водочных изделий, ростовщичеством, то и покупка ее акций тоже не дозволена.
3. Иногда бывает так, что основная деятельность компании дозволена, но каким-либо образом она участвует в ростовщических сделках, например, берет кредит в банке или средства, не участвующие в обороте, держит в банке, получая за это проценты. Это является не ос-

новой деятельностью компании, а второстепенной. В наше время большинство компаний именно такие. Разрешается ли покупать акции таких компаний? Между учеными из числа современников по этому поводу нет единого мнения.

Некоторые ученые считают, что независимо от того, ростовщические сделки — это основная деятельность компании или второстепенная, много таких сделок или мало, в любом случае она занимается ростовщичеством, а тот, кто покупает их акции, делает компанию своим представителем в этих сделках, тоже участвует в ростовщических сделках компании. Поэтому не разрешается брать акции компании, которая каким-либо образом совершает ростовщические сделки, даже если основной бизнес компании является дозволенным. Однако более предпочтительно следующее мнение. Ростовщические сделки могут быть двух типов:

- 1) Компания берет кредит и выплачивает за это проценты. В этом случае к доходу компании не относится ничего недозволенного (*харамного*). Потому что когда кто-либо берет кредит под проценты, то это является большим грехом, однако он становится обладателем денег, взятых в кредит, и доход, который он заработает, вложив эти деньги в бизнес, будет дозволенным. В данном случае критике можно подвергнуть лишь то, что компания — представитель акционера, поэтому получается, что ростовщические сделки он совершает сам, и будет считаться, что он вполне доволен такими сделками. На эту критику ответил Аллама Сана-ви так: держатель акций должен каким-либо образом выразить свое недовольство в отношении ростовщических сделок, тогда он не будет нести ответствен-

ность за ростовщические сделки. Достаточно хотя бы написать письмо руководителям компании по этому вопросу. (На сегодняшний день лучший способ проявить недовольство — это сказать об этом на ежегодном собрании акционеров). На это тоже есть критика, о которой Аллама Санави (да помилует его Аллах) не упомянул. Формулируется она так: конечно, руководители компании являются представителями, а также акционер знает, что его возражение все равно останется без внимания, то как он может не нести ответственность, когда есть с его стороны представительство (*вакалят*), а возражение все равно не имеет силу. Ответ на это такой: представительство (*вакалят*) в компании отличается от представительства в партнерстве (*partnership*). В партнерстве (*partnership*) *вакалят* имеет такую силу, что даже если один из партнеров не будет согласен на какой-либо бизнес, то этот бизнес вести не разрешается, в партнерстве решения исходят только из единогласного мнения партнеров, в то время как в акционерном обществе *вакалят* не имеет такую силу, что если один акционер будет против, то решение не примется. В акционерном обществе решения принимаются не на основе единогласного решения, а исходя из большинства голосов. Следовательно, кто-либо один выразил возражение против ростовщических сделок, но из-за того, что его мнение не взяли во внимание, ростовщические сделки будут продолжаться, однако нельзя сказать, что они совершаются согласно *вакаляту* того, кто выступил с возражением против таких сделок. Поэтому более правильное мнение такое: дозволено покупать акции компании, когда основной бизнес является дозволенным, даже если иногда она берет

кредиты под проценты, при условии, что акционер выразит свое возражение по этому поводу.

2) Второй вариант ростовщичества — это когда компания дает кредиты под проценты, как это делают большинство компаний в наше время, которые хранят свободные деньги на депозитных счетах банка, получая за это проценты. Здесь два проблемных момента. Первый — это то, что акционер тоже участвует в подобных сделках, и решение данной проблемы то же самое, что было упомянуто выше. Второй — в те дивиденды, которые компания будет распределять, входит и доход от *риба* (процентов). Та прибыль, которая была получена путем *риба*, является запретной (*харам*). По этому поводу Аллама Санави (да помилует его Аллах) высказал два суждения.

- Первое: нам точно неизвестно о каждой организации, что она взяла кредит под проценты.
- Второе: если предположить, что организация берет средства под проценты, то они очень низкие и смешались с дозволенным имуществом, а если в смешанном имуществе дозволенного имущества больше, то разрешается его использовать. В данном случае уместно провести аналогию с ситуацией дарения подарка, которая заключается в том, что если кто-либо даст из смешанного имущества и недозволенная часть в нем меньше, то этот подарок брать разрешается, потому что будет считаться, что дарящий дал подарок из дозволенного имущества. Но случай с доходом компании отличается от этого, потому что прибыль компании приносят несколько источников, и в дивидендах есть пропорциональная часть этих источников. Поэтому у прибыли,

полученной с процентов, тоже есть своя доля в дивидендах. Если компания получает 10% прибыли с ростовщических сделок, то значит, что и 10% дивидендов с ростовщических сделок. Поэтому ту часть дохода, которую составляют ростовщические сделки, следует отдать в качестве милостыни (*садака*) без намерения получить награду. Сколько процентов доходов составляют ростовщические сделки, можно узнать в отчете о прибыли и убытках (*income statements*), а если в нем этих сведений нет, то можно узнать у руководителей акционерного общества.

Вывод: разрешается купля-продажа акций с соблюдением четырех условий:

1. Основная деятельность компании должна быть дозволена.
2. Купля-продажа акций разрешается выше и меньше номинальной стоимости, при условии, что весь капитал компании находится не только в виде наличных денег.
3. Высказывать на собраниях возражение против ростовщических сделок.
4. Если часть доходов компании поступает из ростовщических сделок, то эту часть нужно отдать в качестве милостыни.

ПОЛОЖЕНИЕ ШАРИАТА В ОТНОШЕНИИ ТОРГОВЛИ АКЦИЯМИ (CAPITAL GAIN)

Выше была рассмотрена купля-продажа акций, когда человек, став долевым владельцем компании, зарабатывает на

этом (увеличивая свой капитал). А если цель покупателя не вложение в капитал компании, а он приобретает акции для того, чтобы получить прибыль, продав их когда вырастет на них цена? Какое положение *шариата* в отношении такого вида заработка? В этом вопросе также существует два мнения. В *фикхе*, особенно в том, что касается *муамалыта* (финансовых сделок), в исламском мире есть очень известный и авторитетный специалист — *Шейх* Мухаммад Сьддык Ад-Дарир. Он считает, что этот род деятельности основан на прогнозировании (т.е. расчете того, когда именно и на сколько акции будут повышаться-понижаться в цене, и в этом смысле он как бы основан на догадках), которые делаются со спекулятивными намерениями, поэтому он запрещен. Он считает, что если разрешить торговлю на основе догадок и предположений, то это значит спровоцировать азартность. Он считает, что покупать акции можно лишь тогда, когда кто-либо хочет приобрести акции с целью капиталовложения, участвовать в прибыли и способен нести ответственность в случае убыточности компании.

Если углубиться в суть этого вопроса, то станет ясно, что он заключается не в том, у какой компании и с какой целью покупаются акции, а в том, дозволена ли вообще купля-продажа акций? Когда будет ясно, что сама купля-продажа акций дозволена, ведь продажа акций — это по сути продажа пропорциональной акциям доли в компании, то такая сделка является дозволенной с какой бы целью акции ни покупались — держать при себе и получать дивиденды или при увеличении цены продать и получить прибыль. После того, как какая-либо вещь по сути дозволена к купле-продаже, считать ее продажу дозволенной или недозволенной лишь на основании того, с какой целью она приобретается, в *фикхе* нет основания. Конечно же, сле-

дует соблюдать требования, предъявляемые к торговле, и тогда ни о каком азарте речи и быть не может.

Получило распространение мнение, что прогнозирование и предположения, которые называют «*speculation*», сами по себе запрещены, но это не так. Спекуляция (*speculation*) — это своего рода анализ (т.е. изучение ситуации на рынке), цена какой вещи увеличивается, а какой уменьшается. Вещь, на которую цена уменьшается, продают, а если увеличивается, то оставляют, и это само по себе не запрещено. Это есть в каждой торговле. Запрещено не соблюдать шариатские требования, предъявляемые к купле-продаже. Например, продавать то, чем продающий не владеет, или то, что не получил во владение, или продается по схеме азарта (*кумар*). Азарт — это совокупность двух вещей.

- Первая — это когда с одной стороны выплата обязательна, а с другой — лишь на уровне предположения (может быть, а может не быть).
- Вторая — это те деньги, которые были выплачены, с одной стороны находятся между двумя вариантами: или они пропадут, или принесут еще больше денег.

В свете вышеизложенного, если рассмотреть детали купли-продажи акций, то можно дать ответы на следующие вопросы:

1. Выше было сказано, что некоторые компании еще до их появления включаются в список фондовой биржи, купля-продажа акций таких компаний (*provisionally listed*) не разрешается. Потому что купля-продажа акций на самом деле означает куплю-продажу имущества компании, а на данный момент у компании нет никакого имущества. То есть это продажа того, чем человек не владеет, а это запрещено. На практике акции таких компаний

продаются на фондовой бирже, были даже случаи, когда продавались акции компании, которая еще не появилась, номиналом в 1 доллар за 18 долларов.

2. Фьючерсные продажи (*future sales*), то есть такая купля-продажа, в которой покупать и продавать акции не является самой целью, а цель — произвести взаимозачет прибыли и убытков, а это по *шариату* не разрешается.
3. Будущие контракты, при которых сделка будет совершаться в будущем, это с точки зрения *шариата* тоже неправильно, потому что связывать сделку с будущим временем, согласно единому мнению ученых, не разрешается. Однако можно дать обещание (*вада*) о совершении сделки в будущем, а когда наступит обговоренное время, нужно как положено совершить сделку.
4. Мгновенные контракты разрешены, совершаются они с целью капиталовложения или дальнейшей продажи для получения прибыли.
5. В мгновенном контракте по купле-продаже получение акций во владение задерживается от одной до трех недель по объективным организационным причинам. Можно ли продавать акции после сделки по мгновенному контракту, но до получения в физическое владение или нельзя? Чтобы получить ответ на этот вопрос нужно определить является ли это продажа до получения во владение или нет. Если до получения во владение, то такая сделка запрещена, а если после, то разрешена. Теперь, чтобы определить, продажа имела место до получения во владение или после, сначала нужно понять, что подразумевается под понятием «получение во владение» по отношению к акциям. До этого было сказано, что владение акциями на самом деле — это владение

эквивалентной акциям доли компании, а сама акция — это письменное доказательство этому. Поэтому в данном случае объект продажи — это не сама акция (бумага), а пропорциональная ей доля во всем имуществе (компании). Это доля в общем имуществе (*мушаа*) переходит в собственность покупателя сразу по окончании сделки, и так как эта доля является неопределенной, то получить её в физическое владение не представляется возможным. Однако получение во владение в данном случае будет считаться не физическим, а юридическим, т.е. совершенным на законных (по *шариату*) основаниях (*манави*). Теперь осталось два варианта: получение во владение будет тогда, когда покупатель получит на руки сам сертификат акций или когда акции перейдут под ответственность покупателя, будем считать, что он ими владеет. Чтобы определить, какой вариант правильный, нужно сначала понять, что по сути означает понятие «продажа до получения во владение». В основе запрета «продажи до получения во владение» две причины.

- До получения во владение товар невозможно передать (владельцу, т.е. покупателю), поэтому точно неизвестно, что он обязательно передаст его покупателю, а это неопределенность (*гарар*), по причине которой такая сделка не разрешается. Но есть много примеров такой продажи, в которой нет неопределенности (*гарар*), хотя покупатель не получает вещь в физическое владение (*хиссан*), а получает право распоряжаться ею (*хукман*, т.е. юридически). Поэтому в таких случаях не будет считаться, что это продажа до получения во владение.
- Вторая причина запрета заключается в том, что до получения вещи во владение человек не несет за нее от-

ветственность, а получать прибыль за то, за что он не несет ответственность, не разрешается.

Сделка продажи, в результате которой вещь не перешла в физическое владение, однако покупатель получил право ею распоряжаться и она перешла под его ответственность, разрешается. В ходе детального обсуждения с брокерами фондового рынка стало ясно, что после совершения мгновенного контракта все права и ответственность за акции переходят покупателю, и покупатель несет ответственность за них. Таким образом, если после мгновенного контракта до получения акций в физическое владение по причине непредвиденных обстоятельств компания перестанет существовать, то убытки понесет покупатель акций. Фондовая биржа обязует покупателя выплатить продавцу его деньги. Точно так же, если до получения в физическое владение компания распределит (выплатит) прибыль между акционерами, то хоть и компания начислит прибыль на имя продавца, потому что имя продавца пока еще в списке акционеров, однако он будет обязан, согласно правилам торговли, выплатить вместе с акциями и прибыль, начисленную на его имя. Отсюда стало ясно, что до получения в физическое владение акции находятся под ответственностью покупателя. Теперь осталось лишь получить письменное подтверждение, что акции принадлежат покупателю, и только из-за физического отсутствия (т.е. отсрочки по объективным причинам) получение во владение не будет отклонено. Все это предполагает, что акции можно продавать до получения их сертификата на руки. Но если посмотреть на это с другой стороны, то получение во владение определяется практикой этой области или традиций (*урф*), согласно которой владение начинается

только с того момента, когда покупатель получает сертификат на руки. Исходя из этого такая сделка должна быть не дозволена, особенно если есть вероятность азарта или элемента неопределенности в таких сделках. Поэтому, когда есть сомнение относительно такого рода деятельности, предосторожностью (в делах религии) будет не продавать акции до получения сертификата на руки (в физическое владение).

ЗАКЯТ С АКЦИЙ

Какое положение *шариата* в отношении выплаты *закята* с акций компании? В этом вопросе нужно иметь в виду три принципа:

1. Компания в качестве юридического лица не облагается *закятом*. Основа этого вопроса в *фикхе* «*хильтатуш-шую*». Три *имама* принимают *хильтатуш-шую*, а значит *закят* обязателен со всего имущества в целом. А *имам* Шафии также считает, что *хильтатуш-шую* действителен не только в вопросах продажи скота, но в любых товарооборотных средствах. Потому, по его мнению, ответственность за выплату *закята* будет нести компания. Хотя компания не является в *шариате* *мукалляф* (ответственным лицом перед Всевышним), а *закят* — это обязательное поклонение, только для *мукалляфа*. Однако согласно правилу шафиитского *мазхаба*, *закят* — это обязанность, которая напрямую ложится на имущества, а не на человека. По этой причине в шафиитском *мазхабе* выплачивается *закят* с имущества несовершеннолетних (если они богатые), хотя он не является *мукалляф* (т.е. ответственным за свои поступки). По его мнению, ответственность за выплату *закята*

будет нести компания, однако сами акционеры не будут нести ответственность за выплату *закята*, потому что в *хадисе* излагается такое правило:

«لا ثني في الإسلام».

«С одного имущества не выплачивается двойной *закят*».

Однако ханафиты не принимают *хильтатуш-шую* (не считают его действительным), и, согласно их правилу, выплата *закята* — это прямая ответственность человека. Поэтому с компании, как с отдельного лица, выплата *закята* не обязательна, выплата *закята* — это обязанность держателей акций.

2. Как рассчитывать выплату *закята*? Нужно обратить внимание на две ситуации:

- У акции компании есть три разные цены:
 - а) номинальная стоимость (*face value*), которая написана на сертификате;
 - б) рыночная стоимость (*market value*), то есть стоимость, по которой акция продается на рынке;
 - в) (*Break up value*), то есть если компания закроется, это сумма, которую получит владелец за эти акции. По какой стоимости рассчитывать *закят* из этих трех? Если возможно узнать стоимость *break up value* какой-либо компании, то, конечно, это самый подходящий расчет для подсчета *закята*. Однако выяснить с точностью *break up value* очень сложно, а для обычных держателей акций тем более. Поэтому практически все ученые нашего времени считают, что для расчета нужно брать рыночную стоимость акций, пото-

му что хоть и номинальная стоимость акции на начальном этапе и показывала реальную долю владельца, но когда эти деньги преобразовались в капитал, то номинальная стоимость не совсем близка к истинной, потому что стоимость имущества компании меняется. Помимо изменения цены на имущество компании на рыночную стоимость оказывают влияние и другие факторы, поэтому рыночная стоимость ближе к реальной оценке капитала.

- Во-вторых, необходимо обратить внимание и на то, что акция отражает долю акционера в имуществе компании. Некоторое имущество компании подлежит выплате *закята*, например: наличные деньги, товар и др., а другое не облагается *закятом*, например: здания, оборудование и т.п. При выплате *закята* может возникнуть вопрос — следует ли разделять имущество на облагаемое *закятом* и не облагаемое *закятом*? В этом вопросе ученые нашего времени (из числа современников) разделились на две группы. *Шейх* Египта Абу Зухра считает, что акции сами по себе стали предметом торговли, поэтому выплачивается *закят* с их рыночной стоимости, и нет необходимости знать, какова доля этих акций в *закятооблагаемом* имуществе и в имуществе, которое *закятом* не облагается. Другие ученые считают, что так как акции отражают имущественное положение компании, поэтому возможно узнать, какое имущество компании облагается *закятом*, а какое нет. Следует объединить эти два мнения по смыслу таким образом: если кто-либо купил акции компании для получения дивидендов, то эти акции

сложно считать предметом торговли, поэтому если кто-либо может узнать, что из его имущества облагается *закятом*, то он может выплатить *закят* лишь с имущества, которое облагается *закятом*, а тот, кто не может этого узнать, проявляя предосторожность (в вопросах религии), пусть выплатит *закят* с рыночной стоимости всех акций. А если кто-либо купил акции с целью получения прибыли посредством дальнейшей перепродажи (*capital gain*), то они будут считаться товаром. Потому что он по сути купил эквивалентную акциям долю компании, чтобы продать ее дальше, поэтому вся стоимость акций будет облагаться *закятом*.

3. Согласно правилу *фикха*, если у кого-либо есть долги, то они отнимаются, и *закят* выплачивается с оставшегося имущества. Однако в нашем исследовании стоит уделить внимание следующему. Многие крупные бизнесмены берут настолько большие кредиты в банках и финансовых организациях, что иногда их долги превышают стоимость принадлежащего им *закятооблагаемого* имущества, а если отнять их долги, то порой они не то что платить *закят*, сами могут считаться теми, кто может брать *закят*. Если речь идет о производителе, то предлагают считать оборудование *закятооблагаемым* имуществом. Однако оборудование не относится к *закятооблагаемому* имуществу, об этом есть четкие указания в канонических текстах. Более правильное решение этой проблемы будет таким. Долги отнимаются от *закятооблагаемого* имущества, но это не является единогласным решением *факихов*. Согласно мнению ханафитов и ханбалитов, долги отнимаются, (т.е. та сумма, которая при-

ходится на долги не облагаются *закятом*). Согласно мнению шафиитов, долги не отнимаются. А согласно мнению маликитов, долги, отнимаются от наличности, а если не в виде наличности, то не отнимаются. Мнение автора по этому вопросу такое. Важно, на что деньги, взятые в долг, были потрачены. Если на эти деньги были приобретены вещи, которые облагаются *закятом*, то они будут отниматься от *закята*, а если на них были куплены вещи, которые не облагаются *закятом*, то эти долги не отнимаются. Предпочтение следует отдать мнению шафиитов и маликитов. После выдвижения этого мнения я прочитал в книге *хафиза* Мардини «Аль-Джаухарун-накий», что мнение *имама* Малика близко к этому суждению. Он говорит:

«إن كان عنده عروض تقي بدينه عليه زكاة العين».

«Если у взявшего в долг есть товар, стоимость которого покрывает долги, то он должен выплатить закят с денег»²².

МОНЕТАРНАЯ (ДЕНЕЖНАЯ) СИСТЕМА (MONETARY SYSTEM)

Определение денег (Money)

Средства, которые используются для обмена, служат в качестве меры цен и выполняют функцию сбережения материальной стоимости (товаров и услуг), называют деньгами, на арабском «*накд*», а на английском «*money*». Под сбережением стоимости подразумевается то, что если у ко-

²² Китабуль-фикх аля мазахибиль-арба. Джазири. Т1. С. 602-605.

го-либо есть какая-либо продукция, то цена на нее может меняться, а также не обязательно, что на нее можно найти покупателя, поэтому стоимость этой продукции полностью не сохраняется. А если вместо продукции хранить деньги, то в обычных условиях их стоимость сохраняется, то есть если не брать во внимание непредвиденные обстоятельства, их собственная стоимость всегда одинаковая, а также на них в любое время можно купить какую-либо вещь.

Разница между деньгами и валютой (бумажные деньги)

Деньги — это такая вещь, которая используется в качестве средства обмена, является мерой цен и посредством ее сохраняется материальная стоимость, однако не обязательно, чтобы их признали обязательным средством обмена. Например, чек или облигации люди используют в качестве обмена. Однако если кто-либо захочет приобрести что-либо за облигации, а другой человек не захочет их брать, то по закону он не обязан их принимать в качестве средства обмена. Валюта — это такая вещь, это такие деньги, которые в какой-либо определенной стране по закону сделали средством обмена, например, доллар. Если кто-либо будет покупать за доллары, то продавец обязан их принимать. Такие деньги называют законным платёжным средством, на арабском языке «*умлятун конуниятун*», а на английском «*legal tender*». Эти деньги бывают двух видов:

- К первому виду относятся такие деньги, выплата которыми по закону ограничена. До определенного количества разрешается выплачивать, а больше этого количества, законом разрешено не принимать. Например, центы (цент

— это одна сотая часть доллара, ее можно сравнить с копеечкой), если кто-либо захочет расплатиться за крупный долг копейками, то кредитор не обязан принимать монеты с мелким номиналом, он может потребовать выплатить его долг в долларах. На арабском языке это называется «*умлятун конуниятун махдудатун*», а на английском языке «*limited legal tender*» (платежное средство, имеющее ограниченное хождение).

- Ко второму виду относятся такие деньги, выплата которыми не ограничена. На арабском это средство называют «*умлятун конуниятун гайр махдудатун*», а на английском языке «*unlimited legal tender*» (Платежное средство, имеющее неограниченное хождение), например, драгоценные монеты или бумажные деньги.

Распространение денег и различные монетарные системы

Вначале среди людей была распространена купля-продажа путем обмена товарами, сегодня это называют бартером, на арабском языке «*мукояда*» (*barter*). Однако этот способ создавал определенные трудности, например, должны были обеспечиваться перевозка и доставка товаров. Кроме того, спрос и предложение в одном месте не бывает единым, например, кто-либо хочет за пшеницу приобрести ткань, а тот, кто продает ткань, не хочет покупать пшеницу. А также разделить какую-либо продукцию на единичные части и продавать тоже невозможно. После бартера (*barter*) в качестве средства обмена стали использовать некоторые вещи, например, пшеницу, ячмень, кожу и т.п. После этого за средство обмена приняли золото и серебро, поэтому во всем мире этот способ оплаты това-

ров распространился, к тому же перевозка и доставка их была легкой. Сначала золото использовали в качестве обмена, когда еще не было монет, на основе его взвешивания. Потом начали чеканить монеты. Вначале каждый человек мог чеканить монеты. Эту систему того времени называют «золотой стандарт», на арабском языке «*коидатуз-захаб*», а на английском языке «*gold standard*». После золота начали чеканить и серебряные монеты. Систему денег, в которой начали чеканить золотые и серебряные монеты, называют биметаллическим стандартом, на арабском языке «*низамуль-маданайн*», а на английском языке «*bi-metallic standard*». Потом настало время, когда люди оставляли свои золотые и серебряные монеты у менял, а менялы им в качестве доказательства их сохранности давали расписку (чек), когда нужно было, они предоставляли эту расписку менялам и получали свои деньги назад. Потом постепенно люди начали на эти чеки покупать различные вещи, то есть вместо того, чтобы сначала забрать свое золото у менял, а потом расплатиться с продавцом, а потом продавцу взять золото у покупателя и опять оставить его у обменщиков, покупатель давал продавцу эту расписку. Это означало, что золото, за которое дана расписка, теперь принадлежит продавцу. Таким образом в качестве средств обмена начали использовать расписки (чеки), а золото редко забиралось у обменщиков. Когда обменщики увидели, что люди редко приходят за своим золотом, они начали давать это золото в долг. Таким образом началось время бумажных денег и банков, то есть те чеки, которые давали обменщики, стали деньгами, о чем более детально будет рассказано в разделе, посвященном банкингу²³. Сначала каждый мог выпускать бумажные деньги, однако они не считались легаль-

²³ См. 164 стр.

ными деньгами (*legal tender*). Их принимали лишь потому, что люди их использовали. После этого для легкости этим деньгам был дан законный статус (*legal tender*). Однако выпускать легальные деньги (*legal tender*) мог не каждый. Выпускать их могла только уполномоченная организация (*authorised*) (т.е. банк) со стороны государства. Вначале деньги выпускали и коммерческие банки, но потом право выпуска денег ограничили лишь центральным банком. После того как деньги получили статус легальных (*legal tender*), они прошли еще несколько этапов. Был такой этап, в течение которого деньги на сто процентов закреплялись золотом, это было обеспечено законом: сколько есть золота — столько же должно быть денег. Это называется «обеспеченные деньги», на арабском языке «*коидату саба-икиз-захаб*», а на английском — «*gold bullion standard*». Когда стало понятно, что люди редко приходят за золотом, то количество золота, закрепленное за деньгами, уменьшили. Это количество со временем менялось, то есть процент соотношения золота и выпущенных денег постепенно уменьшался. Деньги, которые на сто процентов не подкреплены золотом, называют доверительные (фиатные) деньги, на арабском языке «*нукудус-сика*», а на английском языке «*fiduciary money*». Со временем процент золота по отношению к бумажным деньгам уменьшился до нуля, и не было необходимым закреплять деньги золотом, по крайней мере внутри страны. Такие деньги называют жетонными деньгами, на арабском языке «*нукудур-рамзия*», а на английском языке «*token money*». Законная стоимость этих денег не отражала их реальную стоимость, например, законная стоимость купюры номиналом в сто денежных единиц будет сто денежных единиц, но сама купюра ничего не стоит. Какое-то время многие страны связали свои жетонные

деньги с долларом, как будто их деньги были закреплены долларом. А так как США закрепили доллар золотом, поэтому и валюта других стран посредством Америки стала закрепляться долларом. Однако в итоге в 1971 году Америка тоже аннулировала связь доллара с золотом, о чем будет рассказано позже. На сегодняшний день никакая валюта не закреплена ни золотом, ни серебром. Теперь бумажные деньги лишь формально считаются деньгами, которые имеют покупную способность.

КУРС ОБМЕНА ВАЛЮТ

Как устанавливается цена валют разных стран по отношению друг к другу? В разные времена были разные способы определения этого. С 1880 года по 1913 год в мире была принята система золотого стандарта. До этого данный стандарт тоже использовался, однако такого распространения, которого он достиг именно в этот период, в другой период не было.

Согласно золотому стандарту, валюта каждой страны должна быть обеспечена определенным количеством золота, например, Англия определила, что за фунтом должно быть столько-то золота, а Америка — за долларом должно быть столько-то золота. Когда во всем мире работала эта система, то цена валют определялась исходя из того, каким количеством золота она была обеспечена. То есть смотрели, какое количество золота есть за данной валютой. Таким образом, при обмене валют двух стран учитывалось соотношение золота, которым были обеспечены эти две валюты. Например, английский фунт был обеспечен четырьмя *толями*²⁴ золота, а американский доллар — двумя *толями*

²⁴ Тола = 11,6638 грамм.

золота, то есть отношение фунта к доллару — один к двум, таким образом один фунт обменивался на два доллара.

Постепенно эпоха золотого стандарта завершалась. Какая система установления цен на валюту сформировалась после? Чтобы это понять, нужно сначала рассмотреть в общих чертах те изменения, которые произошли в мировой торговле.

После первой мировой войны в мировой экономике начался хаос, с 1930 года наступило время великой депрессии, и все страны мира прекратили выдавать золото за свою валюту. После второй мировой войны Англия и другие страны Европы в сфере экономики продолжали находиться в кризисе, при этом экономика Америки в какой-то степени была стабильна. У нее были крупные запасы золота. В 1944 году многие страны при поддержке Америки для обсуждения вопросов о строительстве новой Европы провели масштабную конференцию. Она проходила в американском городе Бреттон-Вудс. Тема конференции была такой: каким образом можно развить мировую торговлю? Как привлечь инвестиции? Какой будет новая мировая денежная система, в которой не будет тех недостатков, которые были в системе золотого стандарта? На этой конференции было утверждено создание трех организаций и принята денежная система. Сначала мы ознакомим с этими тремя организациями, а потом рассмотрим денежную систему.

ГЛАВА 10

ТРИ ОРГАНИЗАЦИИ, СОЗДАННЫЕ В РАМКАХ КОНФЕРЕНЦИИ В БРЕТТОН-ВУДС

Первая организация, решение о создании которой было принято, — это Международная торговая организация (*International trade organization*), которую на арабском называют «Муназзаматут-тиджаратид-даулийя». Основанием этому послужило то, что в период с XVI по XVIII века получила признание идея того, что каждая страна для развития экономики должна увеличивать свои запасы золота, а также развивать экспорт и препятствовать импорту. Это называется «*mercantilism*», а на арабском языке «*мазхабут-туджариин*». Однако позже эта идея не имела успеха, а получила признание другая идея — что нужно развить мировую торговлю и не препятствовать импорту настолько, чтобы это не наносило ущерб мировой торговле. Для воплощения этой идеи было принято решение на этой конференции создать мировую торговую организацию, цель которой заключалась бы в устранении препятствий для развития мировой торговли. Однако Америка была против создания такой организации, так как Америка — аграрная страна, и если мировая торговля будет развиваться, то европейская продукция будет импортироваться в Америку по дешевой цене, и земледельцы оставят свои поля и займутся торговлей. Это станет причиной упадка аграрного

сектора Америки. Какое-то время этот вопрос оставался предметом разногласия между Америкой и другими странами, которые требовали создания организации, а Америка отвергала это требование. И только в 1948 году стороны пришли к согласию, в результате чего была создана еще одна организация — Генеральное соглашение по тарифам и торговле (*General Agreement on Tariffs and Trade*), сокращенно ее называют (*GATT*), а на арабском языке эта организация называется «*Аль-иттифак аамм бишанит-тарифат аль-джумрукияти ват-тиджара*».

В вопросе оптимизации сельского хозяйства участники конференции не пришли к согласию, однако относительно развития международной торговли были приняты следующие решения:

1. Если какая-либо страна будет создавать препятствия в мировой торговле, то другие страны для устранения этого препятствия могут обратиться в *GATT*. А та страна, которая входит в *GATT*, должна в обязательном порядке выполнять ее требования. В торговле препятствия бывают двух видов:

- Препятствия в виде налогообложения (пошлин). Какая-либо страна поднимает пошлины на импорт товаров какой-то страны, из-за чего ее продукция становится дорогой и купля-продажа этой продукции в этой стране уменьшается.
- Помимо налогообложения государство создает еще какие-либо препятствия, по причине которых люди испытывают трудности при импорте продукции такой-то страны, например, Франция запретила ввозить японские видеокамеры, кроме как через небольшой морской порт.

2. Второе решение было такое: ни одна страна не будет вести торговлю с другой страной на более благоприятных условиях, чем с иными странами. В противном случае остальные страны-члены *GATT* могут выразить протест.
3. Никакая страна не может сделать для другой страны налогообложение более благоприятным, чем для остальных стран, если она так делает, то они могут в *GATT* выразить протест (возражение).
4. Бедным странам разрешается повысить пошлины на импортный товар, потому что если снизить пошлины на импортный товар, то он будет дешевый, чем будет нанесен вред местному производству.
5. Если между двумя странами возникнут разногласия относительно торговли, то этот конфликт будет решаться посредством *GATT*.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД

Вторая организация, которая была создана, — это международный валютный фонд, на арабском языке называют «*Сундукун-накдид-дували*», а на английском языке «*International monetary fund*». Сокращенно *I.M.F.* В 1944 году было принято решение о его создании, а фактически это произошло в 1948 году.

Как в какой-либо стране есть центральный банк, который контролирует остальные банки, точно так же эта организация контролирует работу центральных банков нескольких стран. Получается, что эта организация есть центральный банк всего мира, который дает на небольшой срок кредиты для своевременной оплаты чего-либо. Иногда бывает так,

что экономика страны стабильна, но ей на время требуются наличные деньги для оплаты торговых операций, в такие моменты эта организация предоставляет кредиты.

Для каждой страны в этой организации есть своя квота. Она определяется исходя из доли товара этой страны в мировой торговле. К примеру, мировая торговля составила миллиард долларов, а доля этой страны в мировой торговле составила 50 000 000 долларов. Значит, квота этой страны — пять процентов. Процент этой квоты временами меняется. Он выражается в долларах, то есть по отношению к стране, квота которой составляет пять процентов, квота будет столько-то долларов. Каждая страна 25% квоты в виде золота и 75% в виде своей валюты должна положить во Всемирный валютный фонд. Таким образом, у МВФ есть определенное количество золота и валютные запасы всех стран участников. После того, как они предоставят эти средства, они имеют право брать займы у этого фонда. Это называется «*drawing rights*», а на арабском языке «*ху-кукус-сахб*». Соразмерно внесенной сумме предоставляется возможность брать ссуду, каждая страна имеет право брать ссуду, в пять раз превосходящую внесенную сумму. Это количество может меняться. Теперь ссуду, которую предоставляют по «*drawing rights*», разделяют на пять частей. Каждую часть называют траншем (*tranche*). Первый транш составляет 25% предоставленной ссуды, которые может взять какая-либо страна. Этот транш предоставляется без каких-либо условий, и процент за него бывает небольшим. Для взятия займа в последующих траншах трудностей возникает все больше. МВФ устанавливает очень много требований, процент в отношении них выше, и даются они на небольшой срок. Такие транши называют «*conditionality tranches*».

Политика этой организации осуществляется согласно голосованию ее членов государств. Право голоса определяется не исходя из количества членов государств, а на основе квот. У кого больше квот, у того больше голосов, а у кого меньше квот, у того голосов меньше. В МВФ есть еще один счет, который называется «Специальные права заимствования», на английском *«special drawing rights»*, а на арабском языке *«хукукус-сахб аль хасса»*. Суть заключается в определении количества дополнительных займов, которые можно дать помимо основных. Дополнительные займы страны тоже получают по квотам.

ВСЕМИРНЫЙ БАНК

Третья организация, создание которой было принято на Бреттон-Вудской конференции, — это Международный банк реконструкции и развития, или по-английски *«International bank for reconstruction and development»*, который кратко называют М.Б.Р.Р. (*I.B.R.D.*), а на арабском языке *«Аль-банк аль-дували лиль-инша ват-тамир»*. По сложившейся традиции его называют Всемирный банк, и на сегодняшний день он больше известен под этим названием, хотя официальное наименование приведено выше.

Разница между этой организацией и МВФ заключается в том, что МВФ дает займы на короткие сроки — от трех до пяти лет, а всемирный банк дает кредиты на длительный срок — от 15 до 30 лет. Вначале эта организация предоставляла займы для проектов, например, для строительства дорог и т.п. Потом, в 1960 году, начала выдавать обычные ссуды, а теперь она начала выдавать ссуды в политических целях, например, ставит условия, если заемщик сделаете то-то, то получит такой-то кредит.

БРЕТТОН-ВУДСКАЯ СИСТЕМА ОБМЕНА ВАЛЮТ

Выше было рассказано о тех организациях, решение о создании которых было принято на Бреттон-Вудской конференции, а далее речь пойдет о том, как это отразилось на мировой денежной системе.

К 1931 году система использования золотого слитка уже не функционировала, и на этой конференции была принята новая, которая называется Бреттон-Вудской системой денежного обращения «*brettonwoods system of exchange rate*». Суть её заключается в том, что золото также является мерой стоимости валют, но за валюту любой страны золото не предоставляется, и средством обмена в мировой торговле сделали доллар. Другими словами, доллар привязали к золоту, потому что экономическое состояние Америки было стабильным, и правители Америки были готовы выдавать за доллары золото, таким образом 35 долларов равнялись одной тройской унции. После этого Америка подняла цену до 42 долларов за тройскую унцию. И только центральный банк любой страны мог, предоставив доллар, брать у Америки золото, однако фактически ни одна страна не брала золото у Америки. Торговля происходила за счёт доллара, доллар был привязан к золоту, а валюты остальных стран привязали к доллару. С МВФ было соглашение, что каждая страна будет показывать курс своей валюты одновременно к доллару и к золоту, например, за такое-то количество денежных единиц (какой-либо страны) можно приобрести столько-то долларов и столько-то золота. Но фактически курс валюты определялся только к доллару. Таким образом все валюты стали привязаны к доллару, а доллар — к золоту.

У МВФ есть соглашение о том, что если принятый курс валюты какой-либо страны изменится по отношению к доллару, на 2% процента, это терпимо. А если изменится больше, чем на 2%, то центральный банк должен каким-либо образом повлиять на это и вернуть стоимость своей валюты на прежний курс. А делать это Центробанк будет таким образом: если курс валюты на рынке снизится и станет меньше установленного, то Центробанк будет скупать у людей валюту по завышенной цене, тогда есть большая вероятность того, что курс валюты поднимется. А если курс валюты станет выше установленного, то Центробанк начнет продавать валюту по заниженной цене, в результате чего есть большая вероятность снижения цены валюты. Если даже после этого курс валюты не установился на нужной отметке, то Центробанк обращается к МВФ, а он в свою очередь или предоставит еще доллары, или поменяет курс валюты данной страны.

Отсюда мы видим, что по решению Бреттон-Вудской конференции курсы валют зафиксированы, поэтому данную систему называют Системой фиксированного валютного курса, на английском языке — «*fixed exchange rate system*», а на арабском «*низаму сиърис-сарфис-сабит*». Самая важная особенность системы, которая была до этого, т.е. системы золотого стандарта, — это то, что деньги были обеспечены золотом, и поэтому предприниматели занимались торговлей не опасаясь за изменение курса валют. На Бреттон-Вудской конференции тоже постарались сохранить эту положительную особенность. В системе золотого стандарта был один недостаток, который попытались исправить на Бреттон-Вудской конференции. Он заключался в том, что государство не могло влиять на курс валют, а согласно системе, разработанной на Бреттон-Вудской конференции, это стало возможным.

ЗАКАТ СИСТЕМЫ БРЕТТОН-ВУДСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

Основой этой системы было то, что какая-либо страна должна быть готовой предоставить за свою валюту золото, то Америка взяла на себя обязательство, что за доллар будет давать золото. Однако фактически никто не требовал за доллар золото. Но Франция начала требовать золото за доллар, из-за чего отношения Франции и Америки не ладилась. Запасы золота у Америки начали уменьшаться, в результате в 1971 году Америка отказалась давать за доллар золото, на этом закончилась система, принятая на Бреттон-Вудской конференции. И организация «*Fixed exchange rate system*» не смогла далее существовать. Теперь появились две идеи относительно системы денежного обращения:

1. Не устанавливать курс, а оставить курс валют на волю спроса и предложения так же, как и другую продукцию. Например, курс доллара к другим валютам будет устанавливаться согласно спросу и предложению на них. На международном рынке по тому же закону будет устанавливаться курс валюты одной страны к остальным валютам. Эту идею называют «свободно плавающие валютные курсы», на английском языке «*freely floating exchange rates*», а на арабском языке «*асъаарус-сарфиль-аиматиль-хурра*».
2. В основном курсы валют останутся свободными, но все же государство должно в какой-то степени их контролировать, если курс валюты начнет сильно меняться, то государство должно вмешаться. Государство даст указ Центробанку, чтобы он на валютном рынке оказал

влияние на курс валют. Эту идею на английском языке называют «*managed float*», а на арабском языке — «*асъа-арус-сарфиль-аиматиль-мидротти*».

ЧЕМ ЯВЛЯЮТСЯ БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ И КАКОВО ИХ ПОЛОЖЕНИЕ В ФИКХЕ?

Из вышесказанного можно понять, что история денег состоит из несколько этапов. Сначала они полностью были обеспечены золотом, это называлось «*gold bullion standard*», после пришло время системы «*fiduciary money*», в которой деньги полностью не были обеспечены золотом, однако какой-то процент (обеспечен золотом) был. Потом все валюты были привязаны к доллару, а доллар был привязан к золоту, пока в 1971 году Америка не отказалась выдавать за доллары золото. А теперь деньги ничем не обеспечены. И написанное на валютах некоторых стран, что «обладатель этой банкноты получит столько-то денежных единиц», не имеет никакого значения. В нынешнее время они являются средством обмена лишь по согласованию, они ничем не обеспечены.

Чем являются бумажные деньги на сегодняшний день? На этот вопрос существует два объяснения:

1. Большинство специалистов в области экономики считают, что деньги обеспечивались золотом лишь потому, что золото было принято считать средством обмена. В каждой местности и стране на его основе можно проводить торговлю. И если этой же цели можно достичь посредством бумажных денег, без помощи золота, то и они станут считаться средством обмена, тогда нет необходимости прибегать к помощи золота. Согласно этому мне-

нию, бумажные деньги выражают платежную силу, то за такую-то банкноту можно приобрести вещи такой-то стоимости. Поэтому теперь вместо золота банкноты как бы обеспечены разным набором вещей, это называют корзиной товаров «*basket of goods*», а на арабском языке «*суллятуль-бадаи*».

2. Второе объяснение более согласуется с основами *фикха*, оно заключается в том, что бумажные деньги будут считаться условными деньгами — «*саман истиляхи*» или «*саман урфи*», даже если они не имеют собственной стоимости, но по общему согласию (*истиляхан*) их сделали средством обмена по отношению к конкретному материальному размеру (т.е. государство вводит их и дает им стоимость).

ПОЛОЖЕНИЕ (ХУКМ) ДЕНЕГ В ФИКХЕ

Каково положение денег в исламском праве? По этому поводу ученые имеют разные мнения:

1. В недалеком прошлом большинство индийских ученых не считало бумажные деньги имуществом, определяя их как некую расписку за долг. Дать кому-либо деньги означало переложить долг (на третье лицо). Отсюда следует несколько проблемных моментов, например, выплата *закята* бумажными деньгами будет недействительной до тех пор, пока неимущий не купит на эти деньги какую-либо вещь. Нельзя покупать за бумажные деньги золото и серебро, потому что бумажные деньги фактически отражали золото, это (по *шариату*) называется «*баи сарф*», а тот, кто взял денежную купюру, еще не получил во владение золото, поэтому не было передачи из рук в руки, которая является необходимым условием дозво-

ленности сделки (*бай сарф* по *шариату*). И не только это. Ещё, согласно данному мнению, бумажные деньги менять между собой будет нельзя, ведь это называется «*байуд-дайн бид-дайн*» (*байуль-кали биль-кали*), что является недозволенным.

Это мнение в какое-то время было правильным, но сейчас по некоторым причинам уже не является верным, потому что сейчас деньги не обеспечены золотом. Однако эти деньги сами стали считаться «саман» (т.е. настоящими деньгами), и сказать, что это некая расписка (чек), уже нельзя.

2. Большинство арабских ученых считают, что бумажные деньги замещают золото и серебро: какое положение золота и серебра, такое же положение бумажных денег. Так как золото и серебро не используется в качестве средства обмена, эту роль на сегодняшний день играют бумажные деньги. Поэтому во всех аспектах *шариата* положение бумажных денег в вопросах *закята*, *бай сарф* (обмен валют), *риба* (ростовщичество) и т.п. такое же, что и золота, и серебра. Некоторые арабские ученые высказывают мнение, что золото и серебро сегодня деньгами не считаются, а являются товаром. Значит, положение относительно них в *шариате* будет аналогично обычному товару. Это мнение основано на другом утверждении: ни одна вещь не является естественными деньгами (по своей природе, т.е. *саман халки*). Какую бы вещь люди ни использовали как средство обмена, она будет считаться деньгами, а если перестанут использовать, то они перестанут считаться деньгами.

Это мнение тоже не совсем правильное, ведь между бумажными деньгами и золотом и серебром есть разница.

Будем ли мы называть золото и серебро естественными деньгами (т.е. по своей природе) или нет — это другой вопрос, однако точно понятно, что *шариат* считает золото и серебро настоящими деньгами (*саман хакыки*). Под настоящими деньгами подразумеваются такие, ценность которых не связана с тем, что кто-то их считает средством обмена. Люди используют их как средства обмена или как товар, по *шариату* они считаются деньгами. По этой причине, если продавать золотые или серебряные украшения за золото и серебро, все равно будут распространяться положения *бай сарф*. Хотя здесь они не являются средством обмена. Отсюда видно, что золото и серебро — это настоящие деньги и во всех смыслах шариатские деньги, в то время как бумажные деньги считаются условным. Поэтому считать бумажные деньги за золото и серебро неправильно, а также неверно утверждать, что золото и серебро уже не являются деньгами.

3. Достоверное мнение — это то, что бумажные деньги не являются распиской (чеком), но сами имеют материальную ценность. Не как золото и серебро (настоящие деньги), но как условные деньги. Их положение (в *шариате*) будет идентично положению *фулюс* (условные деньги, т.е. *саман истиляхи*). Согласно этому мнению, положение бумажных денег в общих чертах можно представить следующим образом.

Бумажные деньги имеют материальную стоимость, поэтому если выплатить их в качестве *закята*, то *закят* будет действительным. Обмен бумажными деньгами не будет считаться *бай сарф*. Когда стало известно, что обмен бумажными деньгами не является *бай сарф*, то каким образом совершать обмен валют? Существует два варианта обмена бумажных денег — между деньгами

одной страны, например, американский доллар номиналом в сто единиц менять на десять купюр (американских долларов) с номиналом каждой в десять единиц. Второй вариант — это менять валюту одной страны на валюту другой страны.

В отношении первого варианта положение *шариата* такое: так как это не является *бай сарф*, поэтому обмениваться в одном месте из рук в руки не является обязательным, однако с одной стороны совершить оплату необходимо, чтобы эта сделка не подпала под запретную категорию «*байуд-дайн бид-дайн*»²⁵.

Но возникает такой вопрос: можно ли обмениваться одной и той же валютой, но с разным номиналом? Например, сто долларов обменивать на 90 долларов? Ответ на этот вопрос такой, если с обеих сторон предмет обмена является не определенным (*гайр мутагайин*), то, согласно мнению трех *имамов* ханафитского *мазхаба*, обмен с разницей в номинале не разрешается, потому что хорошее и плохое качество в отношении *фулюса* не берется в счет, поэтому они между собой все считаются одинаковыми (в отношении материальной ценности). Здесь одна купюра с

²⁵ Это положение шариата автор описал ранее, основываясь на книге Аллама Ибн Абидина «Роддуль-Мухтар». Потом он прочитал труд Муфтия Рашида Ахмада, который приводит такое мнение Аллама Касани: даже если эта сделка не подпадает под категорию *бай сарф*, но в ней присутствуют одна из двух причин, которые относят ее к категории *риба*. То есть предмет обмена с обеих сторон одного рода, поэтому нельзя обмениваться с отсрочкой платежа со второй стороны. Поэтому если происходит обмен бумажными деньгами одной страны, то оплата должна быть с обеих сторон из рук в руки, недостаточно оплаты с одной стороны. Автор в журнале «Аль-Балаг», который вышел в месяце Джамадуль-уля в 1422 году, опубликовал статью, в которой он сообщил, что поменял свою точку зрения в этом вопросе.

большим номиналом обменивается на купюру с меньшим номиналом, и фактически эта разница в отношении номинала вступает в противовес к хорошему качеству, что неправильно, так как состояние купюры не учитывается, поэтому излишек в номинале остается без воздаяния, а это и есть *риба*. А если с обеих сторон предмет обмена определен (*мутабайин*), то, согласно мнению *имама* Абу Ханифы и *имама* Абу Юсуфа (да помилует их Аллах), разрешается совершать обмен денег с разным номиналом. Потому что, по их мнению, стороны, совершающие сделку, перестали считать их деньгами, и фактически они стали товаром, поэтому разрешается обмен купюр разного номинала²⁶. Однако *имам* Мухаммад (да смилуется над ним Аллах) относительно этой ситуации утверждает, что совершать обмен бумажными деньгами разного номинала тоже не

²⁶ Так как эта книга написана в основном для людей, просвещенных в вопросах фикха, понять ответ на этот вопрос им не представится сложным. А начинающим постигать эту науку приводится дополнительное разъяснение мнения муфтия Мухаммада Таки Усмани. Факихи рассматривают такой вопрос, суть которого заключается в том, что деньги как таковые во время сделки являются не определенными, это называется гайр мутайин, а товар является определенным — мутайин. Например, если кто-либо договорился купить за 10 долларов конкретную футболку, то он может дать любую купюру номиналом в десять долларов, а продавец не может дать любую футболку, а только ту, в отношении которой совершена сделка. В прежние времена люди тоже использовали в качестве денег монеты, помимо золота и серебра, их называли фулюс. Так как фулюс (условные деньги) являются деньгами лишь потому, что определенный круг лиц считает их деньгами. Если они перестанут считать их деньгами, то они перестанут быть деньгами. Поэтому согласно мнению *имама* Абу Ханифы и *имама* Абу Юсуфа, если обе стороны перестанут считать их деньгами, то они станут товаром (т.е. станут обычным металлом), и положения, связанные с бай сарф, на них не будут распространяться, поэтому их можно обменивать в разном количестве.

разрешается. По причине того, что участники сделки перестанут их считать деньгами, деньги не перестанут быть таковыми. В наше время мусульманские ученые дают *фетву* согласно мнению *имама* Мухаммада, потому что если дать *фетву* ориентируясь на мнение *имама* Абу Ханифы и *имама* Абу Юсуфа, то, несомненно, это приведет к *риба*. У ранних ученых есть тому подтверждение. Ученые Мавераннахра давали *фетву* о недозволённости обмена (деньгами того времени) *адали* и *гатарифа* с разницей, хотя монеты изготавливались из сплава, в котором недрагоценного металла было больше, чем драгоценного, однако согласно основному мнению обменивать их с разницей разрешается. Поэтому, чтобы не допустить *риба*, они дали такую *фетву*. Точно так же в отношении *фулюса* ученые вывели *фетву*, согласно мнению *имама* Мухаммада, о запретности обмена бумажных денег одной страны с разницей в номинале. Поэтому обменивать деньги (банкноты) с одним номиналом на деньги (банкноты) с другим номиналом одной страны не разрешается²⁷. Что касается второго варианта, то обмениваться валютами разных стран с разницей в номинале дозволёется, но при условии, что будет произведена оплата с одной стороны. Так как валюты разных стран являются разного рода. Это потому, что сама купюра из себя никакую ценность не представляет, но она отражает платёжную способность, а платёжная способность валюты разных стран разная. Поэтому валюта разных стран будет считаться разной по роду и обмениваться разным номиналом дозволёется.

²⁷ Например: банкноту в 100 долларов нельзя обменивать на банкноту в 50 долларов. Но если определенное количество (несколько штук) купюр с одним номиналом в совокупности выражает необходимую сумму, то можно. Например: 100 долларов = 50 (1 купюра) + 50 (1 купюра) или 10 долларов * 10 купюр.

Каждая страна устанавливает курс своей валюты по отношению к другой. Обмениваться валютами по меньшему или большему курсу не является *риба*, однако если это запрещено государством, то за неподчинение правителю в дозволенных вопросах будет грехом. Об этом более подробно можно прочитать в другой книге автора (*муфтия* Мухаммада Таки Усмани) «*Ахкаму ауракин-накдия*».

ЦЕННОСТЬ ДЕНЕГ, ИНФЛЯЦИЯ, ДЕФЛЯЦИЯ И ИНДЕКС ЦЕН

Из вышесказанного стало понятно, что бумажные деньги (*paper currency*) не имеют своей стоимости, но отражают платежную силу стоимости товаров и услуг (*good and services*). Эту платежную способность называют стоимостью денег (*value of money*). Ценность денег определяется их платежной силой. Если стоимость товаров и услуг уменьшается, то ценность денег повышается, а если стоимость товаров и услуг повышается, то стоимость денег снижается. Поэтому стоимость товаров и услуг и платежная способность (сила) денег всегда движутся в противоположном направлении. Когда денег становится слишком много, тогда спрос на товары и услуги повышается, в результате чего повышается стоимость товаров и услуг, а ценность денег снижается. Такую ситуацию называют инфляцией, на английском языке «*inflation*», а на арабском языке «*тадаххум*». Позже этот термин стал использоваться в более широком смысле — любое повышение цен на товары и услуги не только из-за избытка бумажных денег, но и по другим причинам. Если инфляция (повышение цен на товары и услуги) произошла из-за увеличения спроса на товары и услуги, то это называют инфляцией под

воздействием спроса, на английском языке «*demand pull inflation*», а на арабском — «*тадаххум бисабабит-талаб*». А если инфляция произошла из-за повышения расходов государства на различные нужды, например, по причине повышения оплаты труда рабочих, то это называют инфляцией издержек, на английском языке «*cost push inflation*», а на арабском языке «*тадаххум бисабаб иртифаъ ас-сизр*». Ситуация будет обратной, если цены (на товары и услуги) снизятся, а стоимость денег вырастет, что называют дефляцией, на английском языке «*deflation*», а на арабском языке «*инкимаиш*».

ИНДЕКС ЦЕН

Мерой стоимости денег, инфляции и дефляции является стоимость товаров и услуг. Исходя из цен на товары и услуги посредством одной системы подсчета определяют стоимость денег, высчитывают процент инфляции и дефляции. Эту систему называют индексом цен. На арабском языке ее называют «*коиматуль-асъар*», а на английском языке «*price index*».

Расчитывают данный индекс таким образом: составляет список статей расходов первой необходимости, изменение цен на которые влияет на материальное положение людей. Далее определяют начало и конец того периода, в котором нужно произвести расчет изменения стоимости денег, и выводят среднюю величину, т.е. вычисляют, насколько в среднем повысились или снизились цены. Это средняя величина снижения или повышения цен. Однако она не даст нам четкого понимания стоимости денег, потому что для получения этой средней величины все вещи были подсчитаны вместе, хотя изменение цен всех вещей

не отражается одинаково негативно на материальном состоянии людей. Изменение стоимости того, что людям жизненно необходимо (товары, услуги, продукты и т.д.), влияет на их достаток значительно, а те вещи, нужда в которых не такая острая, влияют меньше. Поэтому для определения правильного индекса выводят товарный вес этой вещи, (индекс) согласно ее потребительской необходимости, на арабском языке это называют «*вазнуль-бидаъи*», а на английском языке «*weight of commodity*». если умножить эту среднюю величину на товарный вес, то мы получим средневзвешенную величину, на арабском языке ее называют «*муаддалуль-маузун*», а на английском языке «*weighted average*». сложенные вместе средневзвешенные величины дают индекс изменения цен. Посредством этого рассчитывают стоимость денег. В нижеприведенной таблице можно в общих чертах ознакомиться с индексом цен:

Вещи	Цены 1991 года	Цены 1992 года	Средняя величина	Товарный вес	Средневзвешенная величина
Продукты питания	50	100	2	0,5	1,00
Одежда	20	30	1,5	0,2	0,3
Жилье	30	60	2	0,3	0,6
Итого			1,83		1,9

Средняя величина повысилась от одного до 1.83, поэтому стоимость денег снизилась на 83 процента, а из средневзвешенной величины стало ясно, что цены подняли от 1 до 1.9 величины.

Из вышесказанного можно понять, что индекс цен — это нередко расходящаяся с действительностью величина, не точная, потому что вопрос о том, по какому товару или услуге производить расчет, по товарному весу этой вещи или ее цене — все это моделируется в теории, поэтому и результат получается предположительный (т.е. не точный).

Иногда с индексом цен связывают определенные финансовые отношения, например, в одно время зарплату наемных рабочих связывали с индексом цен, т.е. насколько снижается стоимость денежной единицы, настолько увеличивается зарплата наемных рабочих. Связывание какой-либо вещи с индексом цен называется индексированием «*indexation*».

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ

Стоимость банкноты определяется ее номиналом, что называется номинальной стоимостью (*face value*), а вторая ее стоимость определяется силой платёжеспособности, это называется реальной стоимостью (*real value*). Номинальная стоимость всегда остается неизменной, однако реальная стоимость в условиях инфляции снижается. Теперь, если кто-либо кому-либо должен, то он должен вернуть долг согласно номинальной стоимости купюры или реальной ее стоимости. Например, кто-либо должен кому-либо 100 долларов, через год сила платёжеспособности доллара уменьшилась на 10 процентов, то согласно номинальной стоимости он должен отдать 100 долларов, а согласно реальной стоимости — 110. В настоящее время вопрос о том, отдавать нужно по номинальной стоимости или по реальной, поднимается очень часто. Если отдавать по номинальной стоимости, то кредитор понесет убытки,

и это несправедливо по отношению к нему, особенно в тех странах, где рост инфляции происходит очень быстро. Например, ливанский фунт (его еще называют лира и ливр) в одно время был примерно равен одному доллару, а сейчас за один доллар можно купить 600-700 ливанских фунтов. В решении этой проблемы экономисты, а также мусульманские ученые придерживались различных точек зрения. Ниже будет дан краткий обзор этих мнений.

1. Когда банкнота дается в долг, то на самом деле в долг дается золото, которым она обеспечена. Поэтому кредитор имеет право на то количества золота, которое обеспечивает банкноту. Он может взять то количество золота и эквивалентную ему стоимость в денежных единицах. Однако на самом деле эта точка зрения основана на той идее, согласно которой за деньгами есть золото, поэтому ошибочность этой позиции очевидна.
2. Независимо от того, обеспечены банкноты золотом или нет, будет считаться, что взяли кредит в виде золота, потому что раньше золото было деньгами, а сейчас эту функцию исполняют бумажные деньги. Поэтому брать и отдавать бумажные деньги — все равно что брать и отдавать золото. По этой причине выплата будет зависеть от золота.

Это мнение тоже кажется не совсем правильным, потому что на сегодняшний день однозначно известно, что бумажные деньги не обеспечиваются золотом, они сами считаются условными деньгами, как и *фулюс*. Условные деньги не привязывают к золоту, но считается, что они имеют свою стоимость. Поэтому некоторые приводят точку зрения *имама* Абу Юсуфа, которая заключается в том, что если до выплаты стоимость *фулюса* поднялась

или уменьшилась, то выплата будет согласно стоимости. Однако это мнение не совсем верно, потому что между современными бумажными деньгами и использовавшихся в прошлом *фулюсами* есть разница. *Фулюс* в определенной мере связан с золотом и серебром, и его стоимость определяется на основе золота и серебра. *Фулюс* считался аналогом золота и серебра и между ними имела особая связь. Например, один *фулюс* — это одна десятая часть дирхама, и на рыночном языке того времени изменения этого соотношения называли изменением стоимости *фулюса*. В данном случае, как считает *имам* Абу Юсуф, поскольку *фулюс* связан с золотом и серебром, а также является частью дирхама и динара, то *фулюс* нужно выплачивать по его стоимости. Положение бумажных денег совсем другое: они не связаны с золотом и серебром, а являются условными деньгами, у них есть своя цена, с которой не связано ни золото, ни серебро.

В наше время между *фулюсом* и бумажными деньгами есть еще одна разница: для определения стоимости *фулюса* мерой было золото и серебро, посредством которых можно было рассчитать точную стоимость *фулюса*. Однако сейчас можно узнать лишь приблизительную, а не точную стоимость бумажных денег, как об этом было рассказано в разделе, посвященном индексу цен²⁸.

3. Третья точка зрения, которая активно и настойчиво предлагается, — это индексирование, то есть связь выплаты с индексированием. В качестве доказательства этому приводится то, что бумажные деньги по своей природе не имеют своей стоимости, они лишь показы-

²⁸ См. 155 стр.

вают силу платёжеспособности в отношении потребительской корзины. Поэтому если кто-либо кому-либо дал деньги в долг, то как будто он дал в долг товары потребительской корзины. А следуя правилу, согласно которому долг выплачивается идентичной вещью, взявший в долг возвращает эту корзину товаров. А сделать это можно связав выплату с индексом цен, т.е. выплата долга увеличится согласно проценту увеличения инфляции. Например, если в долг дали 100 долларов, а инфляция составила 10%, то выплатить следует 110 долларов.

В аспекте *фикха* такая выплата является неправильной по следующим причинам.

- Во-первых, если бы деньги были обеспечены определенными товарами, тогда можно было утверждать, что банкнота на самом деле отражает потребительскую корзину товаров, однако, как уже было сказано, стоимость потребительской корзины товаров не является точной, она меняется исходя из различных причин, и определить ее можно лишь приблизительно. И на самом деле потребительская корзина товаров не отражает суть бумажных денег, а является показателем того, как на что люди могут их (деньги) использовать. Потому если кому-либо дать деньги, то это не означает дать корзину товаров, но он может купить на деньги всё, что входит в потребительскую корзину товаров.
- Во-вторых, суть этой точки зрения заключается в том, что идентичная (*мислият*) выплата будет считаться по реальной стоимости, брать в счет только номинальную стоимость неправильно. Однако если рассмотреть с точки зрения *шариата*, то всё выглядит совсем наоборот. По *шариату* идентичная выплата долга считается по

количеству, а не по реальной стоимости. Например, если кто-либо взял в долг пшеницу, то, когда настанет время возврата пшеницы, он будет возвращать такое же количество пшеницы, которое брал, независимо от того, цена на нее поднялась или снизилась. Отсюда видно, что в расчет берут количество, а не реальную стоимость. Еще одно явное доказательство содержится в *хадисе* ибн Умара (да будет доволен им Аллах). Он продавал на рынке Баки верблюдов. Иногда бывало так, что продавал за дирхамы, а выплачивались динары, а иногда продавал за динары, а выплачивались дирхамы. По этому поводу люди спросили у Посланника Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует). Посланник (да благословит его Аллах и приветствует) ответил, что это разрешено при условии, что выплата будет согласно стоимости в день выплаты. Из этого *хадиса* видно, что размер выплаты определяется исходя из того количества, относительно которого была совершена сделка. А во время выплаты расчет будет совершаться исходя из цены этого дня (т.е. дня выплаты). Таким образом, в вопросе долга обязательство выплаты учитывается по отношению к количеству, а не по отношению к цене. Если выплата была обязательна исходя из стоимости, то обмен происходил бы по стоимости того дня, в котором была совершена сделка.

- В-третьих, в вопросах *амваль рибавия*²⁹ *шариат* предписал соблюдать настоящий *мумасалят* (подобие, сходство, идентичность), именно поэтому *шариат* запретил обмен в отношении *амваль рибавия* на основе приблизи-

²⁹ Амваль рибавийя — это те виды товаров, которые подпадают под категорию рыба, а если связать платежность с индексом цен, то выплата будет приближительной, потому что, как ранее было сказано, индекс цен является приближительным.

тельной оценки, без точного вычисления (взвешивания, измерения).

Остался вопрос: если вернуть долг в том же количестве после того, как курс денег (платежеспособность) упал, то это несправедливо по отношению к кредитору? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно понять изложенное в ниже-следующих пунктах:

1. Нет никакой вины заемщика в том, что курс упал, поэтому возлагать на него обязательство выплаты этой разницы, тоже несправедливо.
2. Есть два варианта давать кому-либо деньги. Первый вариант — это дать их, чтобы присоединиться к прибыли, однако для этого существует *ширкат* или *мудароба*, а не долг. Второй вариант — это предоставить кому-либо помощь под видом долга. А давать в долг кому-либо чтобы помочь равноценно хранению денег при себе. Если обладатель этих денег будет держать их при себе, то никто не будет отвечать за падение курса, поэтому здесь тоже никто не отвечает за падение курса.
3. Если бы индексирование было достоверным и точным, тогда банки использовали бы его по отношению к *current account* (текущий счет), хотя его там не используют.
4. Если в случае инфляции нужно выплачивать больше, тогда в случае дефляции нужно выплачивать меньше, однако так никто не считает.

Однако если курс валюты упадет настолько, что обесценится, как например, бейрутский фунт, то положение *шариата* по этому поводу может быть другое.

Помимо этого есть еще одна проблема, над которой ученым стоит поразмышлять. Она заключается в том, что

государство иногда само снижает курс своей валюты, это называется девальвацией (*devaluation*). В этом случае надо ответить на вопрос: государство аннулировало предыдущую валюту и ввело новую, стоимость которой меньше? Если снижение курса со стороны государства можно интерпретировать так, тогда можно сказать, что долг должен выплачиваться новой валютой, но по стоимости старой валюты. Например, кто-либо взял 10 денежных единиц (какой-либо страны) тогда, когда 10 денежных единиц стоили 4 доллара, потом правительство снизило курс до 3 долларов за денежную единицу, и получается, что как будто оно выпустило новую банкноту, которая дешевле прежней на 33%. Поэтому сейчас долг будет выплачиваться новой банкнотой из расчета к прежней в 13,3 денежной единицы. Ученым следует найти ответ на этот вопрос. Однако нужно иметь в виду два обстоятельства. Первое — это то, что со стороны правительства снижение курса таким образом непосредственно повлияет лишь на иностранную валюту, на внутренний рынок напрямую не влияет. Второе заключается в том, что в действительности не выпускаются новая валюта, а лишь меняется курс прежней. Но так как стоимость валюты является относительной, поэтому такое изменение со стороны государства как бы означает замену банкноты.

ГЛАВА 11

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО (BANKING)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «БАНК»

Банк — это финансовая организация, которая привлекает сбережения (деньги) людей и предоставляет деньги для бизнесменов, предприятий и тем, кому они необходимы. В настоящее время обычные банки за выдаваемые ими деньги берут проценты и выплачивают небольшие проценты держателям депозитных счетов. Разница между этими процентами является прибылью банка.

ИСТОРИЯ БАНКА

Рассматривая развитие монетарной системы, мы уже говорили, что люди оставляли свое золото ростовщикам на хранение, а они в свою очередь выдавали за это чек. Постепенно все сделки начали совершаться посредством этих чеков, и люди не приходили, чтобы забрать золото. Когда менялы увидели такое положение дел, они начали это золото давать взаймы. А еще через некоторое время, когда менялы увидели, что люди в основном совершают сделки посредством этих чеков, то они начали давать взаймы вместо золота эти самые чеки. Таким образом появилось некое подобие банка, после эту же систему упорядочили и сформировали организации.

СТАНОВЛЕНИЕ БАНКА

Банк — это то же, что и акционерное общество, порядок его создания такой же. Банк приглашает людей отдавать ему свои сбережения (по *фикху* это считается долгом). Это называется вкладом (депозитом), на английском языке «*deposit*», а на арабском языке «*вадиъа*».

Есть несколько видов депозитов:

1. Текущий счет, на английском языке «*current account*», на арабском — «*аль-хисаб аль-жари*». на деньги, которые лежат на этом счете, не начисляются проценты. деньги, хранящиеся на таком счете, можно снять в любой момент без каких-либо ограничений.
2. Накопительный счет, на английском языке «*saving account*», а на арабском — «*хисабут-тауфир*». относительно снятия денег с этого счета обычно существуют ограничения, и банк начисляет на эти деньги проценты.
3. Фиксированный депозит, на английском языке «*fixed deposit*», а на арабском — «*вадиа сабита*». с этого счета нельзя снимать деньги до установленного времени. на этот счет банк тоже начисляет проценты. процентная ставка зависит от срока вклада: за внесение вклада на длительный срок проценты больше, а за короткие сроки процент меньше.

Когда на трех видах депозитов накапливаются деньги, то, прибавив к этому свой основной капитал, банк использует эти средства таким образом, одну часть ликвидного капитала кладет на счет центрального банка. В центральном банке этот капитал обычно используется в виде государственных ценных бумагах, которые можно легко обналичить, а на них также начисляются определенные проценты.

Центральный банк решает, сколько процентов своих вкладов коммерческий банк должен держать в центральном банке. В разных ситуациях этот процент может меняться. Например, в некоторых странах нужно держать на счете центрального банка около 40% вкладов. Центральный банк обязывает все банки делать это, потому что в банках хранятся вклады бесчисленного количества людей, а в ответственность центрального банка входит обеспечение безопасности сбережений вкладчиков. Под ликвидным капиталом подразумеваются наличные средства или средства, которые при необходимости можно быстро обналичить. На арабском языке это называется «*ас-суюля*», а на английском языке «*liquidity*». В ликвидные средства входят наличные деньги, счета других банков и такие ценные бумаги, которые можно легко обналичить, например, государственные ценные бумаги. А еще одну ликвидную часть банк держит у себя, чтобы в любой момент выполнить требования вкладчиков (для выдачи им денег).

ФУНКЦИИ БАНКА

После того как банк собрал определенный капитал, он выполняет несколько функций, например, занимается финансированием, созданием кредитных денег, играет роль посредника в экспорте и импорте и т.п. Ниже мы разберем эти функции более подробно.

ФИНАНСИРОВАНИЕ (FINANCING)

Основная функция банка — это удовлетворять нужды людей, в особенности нужды в торговой (коммерческой) деятельности. Банк иногда предоставляет кредиты на долгий

срок, такие кредиты на арабском языке называются «*итиману товилиль-аджаль*», а на английском языке «*long term credit*». А иногда предоставляет краткосрочные кредиты, обычно сроком от 3 до 6 месяцев. на арабском языке их называют «*итиману косируль-аджаль*», а на английском — «*short term credit*».

Люди берут у банка кредиты по трем основным причинам:

1. Кредиты для каждодневных расходов в предпринимательской деятельности, например, на оплату коммунальных услуг, для выдачи зарплаты. Их называют накладными расходами, а на английском языке — «*over head expences*».
2. Кредиты для развития бизнеса, например, для покупки товаров или сырья. Это называется оборотным капиталом, на арабском языке называют «*росуль-малиль-амиль*», а на английском языке «*working capital*».
3. Кредиты, которые берутся для больших проектов, их на арабском языке называют «*тамвилуль-машари*», а на английском языке «*project financing*».

ПРИНЦИП ВЫДАЧИ КРЕДИТА

Банки не имеют права выдавать безлимитные кредиты, т.е. не могут предоставлять кредиты кому и в каком размере хотят. Однако центральный банк устанавливает определенный лимит, и подчиняющийся ему банк может предоставлять кредиты только в рамках установленного лимита. Это называется кредитным потолком, на арабском языке называется «*сакфуль-итимад*», а на английском языке «*credit ceiling*». Например, на сегодняшний день в некоторых странах, по правилам центрального банка, 40% сво-

их капиталов все другие банки должны хранить в нём. Это называется «резерв ликвидности», на арабском это называется «*ихтиятис-суюлят*», а на английском языке «*liquidity reserve*». Пять процентов в виде наличных денег он должен держать у себя. До 30% он может представлять кредиты физическим и юридическим лицам. На остальные 25% он должен или купить государственные бумаги, или предоставить кредиты государственным организациям, например, авиакомпаниям и т.п.

Для определения кредитного потолка существуют определенные факторы, например, когда в большем финансировании нуждаются аграрный и промышленный секторы, тогда банки преимущественно выделяют средства им. Иногда, чтобы сдерживать инфляцию, устанавливают определенный потолок, потому что выдача большого количества кредитов подстёгивает (разгоняет) инфляцию, о чем будет рассказано в разделе «Создание кредитных денег»³⁰. А иногда собранных налогов не хватает на расходы государства, а увеличить налоги очень сложно, тогда увеличивают резерв центрального банка, обязав банки купить государственные ценные бумаги, тем самым государство берет в долг у населения большую часть вкладов.

В рамках кредитного потолка банки выдают кредиты таким образом. Во-первых, банк проводит анализ того, сможет ли заемщик вернуть кредит в установленное время, каким имуществом и недвижимостью он обладает. После анализа и одобрения банк оповещает о готовности дать такой-то кредит на такое время, которое можно установить по мере надобности. Определение кредитного лимита на арабском языке называется «*тахдидус-сакф*», а на английском языке

³⁰ См. 176 стр.

ке «*sanction of the limit*» (дословно «санкция предельного уровня»). После определения лимита, банк открывает для клиента счет, и он может в любой момент снять нужную сумму. За открытие счета банк берет незначительный процент, например, 0,5% или 1%. Когда он снимает деньги, банк берет процент. В этот период происходит так: он берет одну сумму у банка, а то, что остается, возвращает банку. Таким образом деньги берутся и возвращаются обратно. После завершения установленного периода производится подсчет — какая сумма была у заемщика и какое время, и исходя из этого банк начисляет проценты.

ВИДЫ БАНКОВ В ОТНОШЕНИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Есть несколько видов банков: одни банки финансируют лишь определенные отрасли, а другие могут финансировать множество отраслей. В отношении финансирования той или иной сферы банки бывают следующие:

1. Сельскохозяйственный банк, на арабском языке называется «*аль-масрифуз-зиروي*», а на английском языке «*agricultural bank*». Этот банк предоставляет кредиты для сельскохозяйственной отрасли.
2. Промышленный банк, на арабском языке «*аль-масрифус-сынаи*», а на английском языке «*industrial bank*». Этот банк предоставляет кредиты для промышленной отрасли.
3. Банки, которые предоставляют кредиты для развития любой отрасли, называются банками развития, на арабском языке «*аль-масарифут-танмия*», а на английском языке «*development banks*».

4. Кооперативный банк, на арабском языке «*аль-масрифут-таавуни*», а на английском языке «*co-operative bank*». Этот банк основывается для взаимопомощи, и поэтому ограничивается лишь банковскими предложениями для своих сотрудников, то есть тот, кто является вкладчиком банка, только у него есть счет в этом банке и только лишь он может брать кредиты в нем.
5. Инвестиционный банк, на арабском языке «*масрифуль-истисмар*», а на английском языке «*investment bank*». В разных странах этот термин используется для разных понятий. У некоторых он означает такой банк, в котором депозит бывает для определённого срока, в нем нет «*current account*» и «*saving account*», только фиксированный депозит (*fixed deposit*). А также кредиты выдаются только на определённые сроки, меньше этих сроков кредиты не выдаются.
6. Коммерческие банки — это банки, которые производят обычное финансирование и не ограничиваются определенной отраслью. На арабском языке называются «*аль-масрифут-тиджари*», а на английском языке «*commercial bank*».

РОЛЬ БАНКА В ЭКСПОРТЕ И ИМПОРТЕ

Банк является неким посредником в мировой торговле (экспорт и импорт). Без поручительства банка (т.е. банковской гарантии) экспорт и импорт невозможен.

Более подробно это можно описать так. Когда кто-либо хочет привести что-либо из другой страны, то продавец той страны хочет получить гарантии того, что когда он

отправит необходимую вещь покупателю, он (покупатель) действительно оплатит этот товар. Поэтому импортер дает экспортёру гарантии, взяв у банка гарантийное письмо, в котором банк дает продавцу гарантии, что оплата за купленный товар обязательно поступит. Это называется аккредитив, на арабском «*хитабуд-доман*» или «*хитабуль-итимад*», а на английском языке «*letter of credit*» (сокращенно *L\C*). Получение этого письма называется открытием аккредитива, на арабском языке «*Фатхуль-итимад*». Банк, открыв аккредитив, отправляет его банку экспортера. Банк экспортера (т.е. банк, который ведет переговоры) называют «*negotiating bank*». После получения аккредитива определяется способ перевозки товара (вид транспортного средства), бронируется в нем место, и транспортная компания выдает товарно-транспортную накладную. На арабском ее называют «*булисотуш-шахн*», а на английском языке «*bill of lading*». Банк экспортёра отправляет эту накладную с другими соответствующими документами банку импортера. Импортер, получив эти бумаги, сверяет их с аккредитивом, если описание товара не соответствует характеристикам заказанного, то он возвращает документы. А если документы соответствуют аккредитиву, то он, предъявив эти документы, со склада забирает товар. Банк обычно предоставляет эти документы тогда, когда покупатель вносит оплату. В отношении оплаты между банком и покупателем обычно могут составляться договоры различного вида. Иногда импортер вносит всю сумму сразу во время открытия аккредитива. Такой вариант называют «*full margin*», а на арабском языке «*фатхуль-итимад бигитоин камилин*». Иногда полная оплата происходит при передаче документов, это называется «*zero margin*», и тогда аккредитив открывается по

нулевой маржинальности. А иногда при открытии аккредитива вносится небольшая часть оплаты, то есть открытие аккредитива происходит при внесении некоторого процента от оплаты. Например, было внесено 25% от всей суммы, то говорят, что аккредитив был открыт при 25% маржинальности. Бывает и так, что банк, когда получает документы, сам оплачивает товар, а импортер оплачивает эту сумму до определенного срока. В данном случае получается, что импортер взял в долг у банка, а банк берет за это проценты.

КОМИССИЯ ЗА АККРЕДИТИВ

Банк берет определенную комиссию за услуги открытия аккредитива. Банк экспортера предоставляет три вида услуг.

- 1. Агентство (agency)**, то есть банк выступает в роли агента импортера и проводит сделку с экспортером. Отправляет документы покупателя экспортеру, а также доставляет до импортера документы, отправленные экспортером. За все это банк берет комиссию.
- 2. Гарантия (guarantee)**, то есть банк дает гарантии экспортеру в том, что если покупатель не оплатит, то оплатит банк. За это он тоже берет комиссию.
- 3. Кредит (credit)**. Когда покупатель вовремя не оплачивает товар, банк делает это за него, тогда выплаченная сумма становится кредитом импортера, и банк берет за это комиссию у импортера.

Долг может быть двух видов. Иногда предоставляется кредит, когда в договоре указывается, что банк произведет оплату, а импортер внесет оплату в банк немного позже.

Это фиксируется в отдельном договоре, и комиссия, которая взимается за аккредитив, к этому отношения не имеет. За это отдельно взимается процент. Бывает так, что долг импортера в пользу банка возникает в процессе сделки. Это происходит таким образом. Иногда импортер вносит всю сумму сразу же во время открытия аккредитива, то есть он был открыт по стопроцентной маржинальности (*full margin*). Иногда вносится небольшая часть оплаты, например, было внесено 25% от всей суммы, тогда считается, что аккредитив был открыт при 25% маржинальности. А иногда при открытии аккредитива оплаты не бывает, и тогда считается, что аккредитив был открыт по нулевой маржинальности (*zero margin*). В случае, когда аккредитив был открыт без оплаты или при оплате небольшой части, банк совершит полную оплату при получении документов (при условии, что документы товара соответствуют аккредитиву). Однако со стороны импортера по некоторым причинам оплата происходит по истечении нескольких дней. Например, задержка произошла потому, что не было связи между банком и импортером. В данном случае банк совершает оплату со своих средств и долг сам по себе возникает на несколько дней. За это банк берет проценты.

Банк другой стороны, т.е. экспортера, не дает никаких гарантий. Со своей стороны этот банк предоставляет всего две услуги:

1. *Вакалят* (агентство).
2. Долг.

Долг возникает таким образом. При открытии аккредитива условием договора было то, что как только придут документы, необходимо произвести оплату. Это называется «*letter of credit at sight*». В этом случае банку экспортера не

нужно предоставлять кредит. Иногда договором определяется, что после поступления документов покупатель оплатит сумму через столько-то дней. В этом случае, если банк экспортера выдаст ему (экспортеру) кредит на всю сумму сразу, то это будет долг экспортера в пользу банка.

Бывает, что у импортера нет средств, нужных для импорта, или средства есть, но он не хочет вкладывать эти деньги, потратив их на импорт. Тогда он берет кредит в банке и импортирует товар. Кредиты, которые выдают банки для импорта, называются на арабском языке «*тамвилуль-варидат*», а на английском языке «*import financing*». Точно так же кредит берется для экспорта, то есть у кого-либо есть заказ на определенный товар, но он для изготовления товара нуждается в деньгах, которые берет у банка. Взяв кредит, он производит нужный продукт и отправляет на экспорт. В данном случае кредит, который предоставляет банк, называется на арабском языке «*тамвилус-садирам*», а на английском — «*export financing*».

Государства поощряют экспорт товаров, чтобы продукция страны продавалась за рубежом, поскольку за это они получают валюту. Для развития экспорта некоторые центральные банки запускают проект под названием «*export refinancing*» (*иадатум-тамвилус-содирам*). Вначале дело обстояло так. Центральный банк давал указание коммерческим банкам, чтобы те кредиты, которые они предоставляли для экспорта, выдавались под меньшие проценты. Например, если обычный кредит предоставляется под 15%, то для экспорта он должен выдаваться под 8%. Сколько коммерческий банк дает кредитов для экспорта, столько же ему возвращает центральный банк. Из 8% центральный банк берет 5%, а коммерческий — 3%. При таком раскладе коммерческие банки получают 3% процента не вкладывая

свои средства, потому что деньги фактически выдал центральный банк.

В настоящее время принцип выдачи поменялся, центральный банк вместо того, чтобы давать коммерческому банку эти деньги, открывает на имя этого банка депозитный счет и выплачивает ему проценты исходя из казначейского векселя, что обычно составляет 14-15%. А коммерческий банк из тех 8%, которые он получает от заемщика, 5% отдает центральному банку. Получается, что коммерческому банку остается 3%, и 14-15% он получает от центрального банка. Цель такой политики банка — увеличение суммы средств, получаемой от экспорта.

ПЕРЕВОДНОЙ ВЕКСЕЛЬ (BILL OF EXCHANGE)

Переводной вексель (тратта) — это ценная бумага особого рода. Когда торговец продает свой товар, он выписывает на имя покупателя долговую расписку. Иногда выплата по этой расписке происходит с отсрочкой. Чтобы придать этой расписке статус ценной бумаги, покупатель дает свое согласие и ставит подпись, подтверждая, что обязуется выплатить в такое-то число такую-то сумму. На арабском языке эту бумагу называют «камбияла», а на английском — «*bill of exchange*». Дата погашения, которая указана в этой расписке, на арабском языке называется «*наджуль-камбияла*», а на английском языке «*maturity date*». Кредитор (в данном случае продавец товара) не может требовать у должника (в данном случае покупатель) выплату до наступления даты погашения. Но иногда кредитор нуждается в деньгах на данный момент, поэтому он дает эту расписку третьему лицу, берет у него указанную в ней сумму сейчас

и, поставив подпись на обратной стороне расписки, передает ему на нее все права. Третье лицо берет за это комиссию, например, в расписке указана сумма в 1000 единиц, то он дает ему 950 единиц. Это называется дисконтированием тратты, на арабском языке «*хасмуль-камбияла*», а на английском «*discounting of the bill of exchange*». А подпись, которая ставится на обратной стороне, называется индоссамент, на арабском языке «*тазхир*», а на английском языке «*endorsement*». Учитывая указанную дату погашения, насколько ближе выплата — настолько меньше дисконт³¹. Обычно банк тоже предоставляет услугу дисконтирования векселя, и это один из видов краткосрочного кредита банка, поэтому обычно долговая расписка бывает сроком на три месяца.

СОЗДАНИЕ КРЕДИТНЫХ ДЕНЕГ

Одна из важных функций банка — это создание кредитных денег, то есть банк увеличивает количество, а также поднимает спрос на деньги. Ниже более подробно разберем как это происходит.

Как правило, люди хранят при себе лишь малую часть денег, большую часть хранят в банке. Когда они берут деньги в банке, то по разным причинам предпочитают брать наличными. Обычно кредит выдается таким образом: банк открывает счет на имя клиента и выписывает чековую книжку, чтобы в нужное время посредством чека совершить оплату, например, кто-либо взял у банка кредит

³¹ Индоссамент — это передаточная надпись на ценной бумаге: векселе, чеке, коносаменте и т. п., удостоверяющая переход всех или части прав по этому документу к другому лицу. Проставляется обычно на оборотной стороне документа или на добавочном листе.

в 10 000 долларов, то банк вместо того, чтобы дать 10 000 долларов наличными, открывает на имя заемщика чек и дает ему чековую книжку. Когда ему нужно оплатить что-либо, он оплачивает это посредством чека.

Если проанализировать, учитывая эти два момента, то можно представить, что банк получает намного больше пользы с тех банкнот, которые у него есть. Это происходит так. Когда у банка появляется какая-либо сумма, то банк одну часть отдает в резерв центральному банку, остальную часть суммы выдает людям в виде кредитов. Тот, кто берет кредит, или совсем не возьмёт деньги, а, открыв счет, возьмет чековую книжку или, взяв деньги, положит их обратно в этот же банк. И вследствие открытия нового счета может показаться, что увеличится количество денег, хотя на самом деле их столько, сколько у банка было изначально. Теперь из этих денег, которые были внесены на новый счет, банк опять отдаст одну часть в резерв центральному банку, остальное будет выдавать в виде кредитов людям. Кто бы ни брал кредит, он обратно их будет возвращать на счет в банке, что приведет к увеличению количества денег. Таким образом происходит создание кредитных денег.

Например, кто-либо положил на счет в банке 100 долларов, банк из них 20%, т.е. 20 долларов, отдал центральному банку, а остальные 80 долларов дал кому-либо в кредит. Он опять положил эти деньги на счет в этот же банк. Получается, что у банка на данный момент есть депозит в 180 долларов. Из них 20%, т.е. 36 долларов (из которых 20 долларов банк отдал до этого, а еще 16 сейчас), отдаст центральному банку, а остальные 64 доллара опять отдаст кому-либо в кредит. Таким образом (т.к. он опять положит их на счет в банке) у банка получится депозит в 244 доллара. Из них 20%, т.е. 48,80 доллара (из которых 36 долларов

банк отдал до этого, а 12,80 долларов сейчас), банк опять отдаст центральному банку, а оставшиеся 51,20 долларов кому-либо даст в кредит. Он опять положит эти деньги на этот же банк. Таким образом, у банка уже собралось 295,20 долларов. Банк будет давать в кредит до тех пор, пока у него не закончатся деньги. В этом примере у банка было 100 долларов, но он пользу получает с 295 долларов. Каждый держатель депозита имеет право на основе своего депозита выписывать чек. Получается, что может быть выписан чек на 295 долларов, хотя было всего 100 долларов, а остальные 195 долларов банк создал сам. Это есть создание кредитных денег. В этом примере мы показали, что деньги были положены опять на счет этого же банка, хотя на практике деньги могут быть положены и в другой банк. По этой причине депозит другого банка увеличится. Как бы там ни было, из-за взятого кредита в каком-либо банке обязательно увеличится депозит. Поэтому все банки заинтересованы в создании кредитных денег.

В создании кредитных денег немалую роль играет такое понятие, как «*float*» (флоут). За те депозиты, которые лежат на счету в банке, банк выплачивает проценты. Эти проценты образуют стоимость депозитов (*cost*), т.е. Банк получил этот депозит выплачивая эти проценты. Иногда определённая сумма хранится у банка, но в этом промежутке времени эта сумма не относится к депозитам, и банк не выплачивает за это проценты. Это такие деньги банка, за которые банк не выплачивает никаких процентов (*cost*). Такое бывает в нескольких случаях. Например, со стороны одного банка был выписан чек в другой банк, и пока сумма от одного банка дойдет до другого банка, проходит определенное время. Этот промежуток времени будет именоваться флоут (*float*). Другой случай таков. Банк выдал кому-либо

его перевод, и до тех пор, пока этот перевод не будет обналичен, эта сумма у банка будет считаться «float». Еще один вариант может быть таким. Банк открывает аккредитив, а клиент оплачивает его сразу, однако банк оплачивает его тогда, когда банк получает документы. Этот промежуток времени оплаченная сумма хранится у банка без стоимости (*cost*). Точно так же ситуация обстоит с перевозкой товаров железнодорожными путями: документы приходят в банк, покупатель оплачивает накладную фактуру, получает документы и забирает свой товар. Когда бумаги забирают из банка, производят оплату банку, однако тот, кто отправил товар, получает деньги с небольшой задержкой. Это тоже считается «float» банка. Для поездки в хадж деньги выдаются таким же образом. «Float» бывает также и в других ситуациях. По причине «float» банк получает достаточное количество капитала.

Из вышесказанного можно подумать, что процент, который банк выплачивает держателю депозита, равен его стоимости (*cost*), например, если банк выплачивает 8%, то и стоимость депозита 8%. Однако на самом деле это не так, реальная стоимость (*cost*) депозита бывает меньше выплаченного процента, потому что у банка есть еще много такого капитала, за который банк не выплачивает проценты и получает с него прибыль. Этот капитал бывает в виде «float» и на беспроцентных счетах (*current account*). Отсюда мы видим, что из прибыли, которую получает банк, люди получают даже меньше 8%. Потому что увеличение дохода (благосостояния) обычных людей не является целью банков, поскольку они заинтересованы в обогащении и без того богатых.

ГЛАВА 12

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК (CENTRAL BANK)

Это очень важная организация в стране, которая контролирует работу коммерческих банков. В финансовой системе государства Центробанк играет очень большую роль, которая станет понятной при рассмотрении его функций. На арабском его называют «Аль-Банк аль-маркази (*ар-роуси*)» или «Аль-Масриф аль-маркази (или *ар-роуси*)», а на английском языке «*Central bank*». Центральный банк в различных странах называется по-разному, например, в Пакистане это «*State bank of Pakistan*», в Англии — «*Bank of England*», в Индии — «*Reserve bank of India*».

ФУНКЦИИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

Центральный банк выполняет множество функций, о которых будет рассказано ниже.

1. Это государственный банк. Деньги государства хранятся в этом банке, но этот банк не платит проценты государству за эти деньги. А, когда необходимо, дает государству в долг и берет за это небольшой процент.
2. Центральный банк является неким советником государства в ведении экономической политики.
3. Центральный банк хранит твердую (легко конвертируемую) валюту, собирает ее, а по мере необходимости отпускает ее.

4. Центральный банк выполняет две большие функции:

Первая функция заключается в том, что он контролирует все коммерческие банки, а также сохраняет их систему и порядок так, чтобы получать прибыль и уберечь от убытков. Для этой цели центральный банк выполняет некоторые операции:

- Выдает лицензии для открытия банка, без которых никто не сможет открыть банк, предварительно проводя необходимый анализ.
- Центральный банк направляет коммерческие банки на финансирование тех секторов, которые больше всего в этом нуждаются с экономической точки зрения. Например, если какому-либо району необходимо финансирование или какой-либо отрасли (например, сельскому хозяйству, торговле, промышленности и т.п.) нужны средства, то центральный банк обязывает коммерческие банки финансировать их в приоритетном порядке.
- Разрабатывает правила и нормы, которыми обеспечивается сохранность вкладов, например, определяет, какая часть средств должна храниться в центральном банке, а какая в коммерческом.
- Контролирует стабильность финансового положения банка, а также следит за тем, сможет ли банк выполнить обязательства перед людьми.
- Проводит клиринг финансовых отношений между банками. Для этой цели в центральном банке существует специальный отдел, который называется клиринговой палатой, на арабском языке «*гурфатуль-мукасса*», а на английском языке «*clearing house*». На те финансовые отношения, которые происходят между банками, вы-

- писывают чеки, открывают депозиты. Каждый день в этом отделе производят анализ и подсчет таких сделок.
- При необходимости центральный банк дает кредиты коммерческим банкам. Когда банку приходится выдать столько наличности, что ему не хватает для этого его ликвидных капиталов, то у него не остается другого выхода, кроме как обратиться в центральный банк за кредитом. Поэтому центральный банк называют кредитором последней инстанции «*lender of the last resort*».
5. Вторая функция заключается в том, что центральный банк контролирует курс валюты. Если возникает инфляция, то центральный банк использует разные способы для сокращения количества валюты, а если происходит дефляция, то центральный банк использует такие пути, чтобы денег стало больше. Для уменьшения или увеличения денег банк может использовать несколько способов:
- 1) Тот процент, под который центральный банк дает ссуды коммерческим банкам, называется банковской ставкой «*bank rate*», а на арабском языке «*сиъ-руль-банк*». Ее же называют официальной ставкой «*official rate*», а на арабском языке «*ас-сиърур-росми*». Банковская ставка также влияет на курс валюты. Происходит это таким образом. Если центральный банк повысит официальную ставку, то коммерческие банки получают деньги под высокий процент, поэтому они тоже выдают кредиты под более высокий процент. Результатом этого становится то, что люди будут меньше брать кредиты. А если люди меньше будут брать кредиты, то, соответственно, создание кредитных денег тоже уменьшится и денежный оборот сократится. В противоположность этому, если центральный

банк снизит официальную ставку, то и коммерческий банк тоже снизит, в результате люди будут больше брать деньги в кредит, в таком случае и создание кредитных денег активизируется и спрос на деньги тоже вырастет.

- 2) Второй способ называют «*open market operation*» (операции на открытом рынке), а на арабском языке «*амалиятус-сук аль-мафтуха*». Прежде чем разбирать эту систему, нужно понять, что такое казначейский вексель «*treasury bill*». Если государству нужны деньги, то для получения их оно выпускает ценные бумаги, которые называются государственными бумагами. Чтобы взять деньги у коммерческих банков, центральный банк выпускает казначейский вексель, который на английском языке называется «*treasury bill*», а на арабском языке «*санадатуль-хазина*». На одной расписке, к примеру, написана ее номинальная стоимость (*face value*) 100 долларов. Эта расписка выпускается на определенный период времени, обычно на шесть месяцев. Она продается на аукционе, и первый покупатель этой бумаги — коммерческие банки, а иногда люди покупают их впоследствии у банков. Аукцион происходит таким образом. Центральный банк дает объявление, на такую-то сумму (например, 10 000 000 000 долларов) выпускается казначейский вексель, и другие банки объявляют о своих условиях. Каждый банк объявляет о том, за какую цену и на какую сумму он хочет приобрести векселя. На сегодняшний день его (векселя) стоимость примерно 13-14%, т.е. вексель номиналом в 100 долларов примерно продается за 86-87 долларов. Банку, условия которого будут приняты, согласно его требованиям, предостав-

ляются векселя, и государство получает деньги. Банк, который купил вексель за 86 долларов, через шесть месяцев получит все 100 долларов, а 14 долларов — это его прибыль. До окончания даты векселя только в центральном банке или на фондовом рынке можно произвести дисконтирование, так же как в отношении переходного векселя.

Под понятием «операция на открытом рынке» (*open market operation*) подразумевается, что когда центральный банк хочет регулировать курс, он вместо того, чтобы вводить какие-либо ограничения для коммерческих банков, сам приходит на фондовый рынок для покупки или продажи казначейских векселей, тем самым влияя на спрос и курс валюты. Происходит это так: когда нужно снизить количество обращаемости денег, то центральный банк проявляет желание продавать казначейский вексель по низкой цене, в результате чего коммерческие банки покупают их за деньги. Тогда деньги возвращаются от банков в центральный банк, денежный капитал банков уменьшается, выдача кредитов замедляется и, соответственно, создание кредитных денег сокращается. И наоборот, если надо увеличить обращаемость денег, то центральный банк покупает казначейский вексель по высокой цене, люди продают вексель государству, и тем самым обращаемость денег увеличивается.

- 3) Центральный банк, увеличив или уменьшив процент резерва, влияет на спрос денег. Это происходит так: если процентный резерв будет меньше, то банки будут больше выдавать кредиты людям, и увеличится создание кредитных денег. А если процентный резерв выше, то банки выдают меньше кредитов, и, соответ-

ственно, создание кредитных денег увеличивается. Поэтому центральный банк для увеличения денежного обращения уменьшает процентный резерв, а для уменьшения — увеличивает его.

- 4) Курс валюты регулируется путем уменьшения или увеличения процентной ставки. Центральный банк обязывает коммерческие банки увеличивать процентную ставку, тогда люди начинают меньше брать кредиты и курс валюты уменьшается, а если понижать процентную ставку, то люди берут больше кредитов и курс валюты повышается.
 - 5) Уменьшать курс можно установив ограничения на выдачу кредитов или утвердив для разных отраслей определенные квоты, например, могут ввести ограничение, чтобы банк из своих депозитов (т.е. из средств вкладчиков) выдавал кредиты лишь в объеме 40%, или банк должен из своих депозитов (т.е. из средств вкладчиков) 25% выдать кредиты на такую-то отрасль. Из-за этого банк меньше выдает кредитов, и денежное обращение уменьшается.
 - 6) Центральный банк может регулировать курс валют путем печатания банкнот.
6. В функции центрального банка также входит создание такой системы выдачи кредитов, от которой не было бы вреда людям, улучшилось бы экономическое состояние страны, а также не нарушилось бы финансовое положение банков.
7. В данное время центральному банку также поручено контролировать другие финансовые организации (о которых будет рассказано далее).

НЕБАНКОВСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ (NON-BANKING FINANCIAL INSTITUTIONS)

Некоторые организации схожи с банками в том, что они собирают у людей деньги и посредством этого производят финансирование, однако они не выполняют другие функции банка. Например, у них не бывает «*current account*» и «*saving account*», как в банке, а только фиксированный депозит «*fixed deposit*». Эти организации также не выполняют роль посредника в международной торговле. На арабском языке называются «аль-муассатуль-малия (гой-руль-масрафия)», а на английском — «*non-banking financial institutions*». Такие организации бывают нескольких видов, о которых расскажем ниже:

1. Финансовые институты развития (*development financial institution* сокращенно **D.F.I.**)

Эти организации выдают кредиты на развитие различных отраслей (проектов). Изначально они были созданы со стороны международных финансовых организаций и они отправляли помощь этим организациям, а послед-

ние в свою очередь финансировали проекты. Центральный банк тоже предоставляет им капитал для этих целей. Таких организаций несколько, например, *National development finance corporation (N.D.F.C.)*, *Saudi Pak*, *Pak Kuwait*, *Pak Libya* и другие.

2. Agricultural development bank (A.D.B.)

Такая организация выдает кредиты для сельскохозяйственной отрасли. А ей самой предоставляют капитал центральный банк и международные организации. Дальше он финансирует сельскохозяйственный сектор.

3. Кооператив (co-operative society)

На арабском языке называется «*джамиятун таавуниятун*». Эта организация создается для взаимной помощи. Те, кто вступает в кооператив (т.е. является его членом), могут получать помощь.

4. Лизинговые компании

Эти компании предоставляют капитал путем аренды, о чем будет рассказано в следующей главе. Сначала лизинговым компаниям не разрешалось брать вклады у людей, это дозволялось только одной компании — *National development leasing company (N.D.L.C.)*. А сейчас всем лизинговым компаниям можно брать вклады у людей при условии, что для инвестиций на срок более месяца будут выпущены сертификаты.

5. National investment trust (N.I.T.)

В финансовых системах многих стран есть понятие паевого фонда, суть которого в следующем. Создается фонд, в который люди вносят свои средства. Потом, вместо того чтобы на этот капитал вести торговлю, деньги вкладываются в различные прибыльные проекты. Полученная прибыль делится между людьми (теми, кто имеет долю

в фонде). *N.I.T.* — это организация, которая занимается созданием подобных фондов. Выпускаются юниты, потом их продают людям, вследствие чего собирается капитал, а потом на этот капитал обычно покупаются акции различных компаний с целью получения дивидендов. Если выпускаются акции какой-либо компании, то *N.I.T.* дается приоритетное право купить до 20% акций компании.

6. Investment corporation (I.C.)

Эта организация выполняет несколько функций. Она так же, как и *N.I.T.*, может создавать фонды. Один из них называется *I.C.P. mutual fund*. Люди вносят свои вклады в этот фонд, собранный капитал вкладывается, а полученная прибыль делится между вкладчиками. Разница между *N.I.T.* и *I.C.* в том, что акции *N.I.T.* можно в любое время продать самому фонду *N.I.T.*, а акции *I.C.* нельзя продать самому фонду, но можно продать третьему лицу.

Вторая функция *I.C.* такая: некоторые люди, проживая за границей, открывают счета для своих вкладов. У этой организации есть два вида счетов. По отношению к одному счету у *I.C.* есть право купить любые акции с целью инвестирования. В отношении второго счета у *I.C.* нет такого права, владелец счета сам выбирает акции какой компании *I.C.* должен купить для него.

Третья функция *I.C.* заключается в том, что если кому-либо нужен крупный кредит, то *I.C.* может это организовать, подключив несколько банков.

АЛЬТЕРНАТИВА ПРОЦЕНТНОМУ БАНКИНГУ

В предыдущих разделах была рассмотрена обычная банковская система, из чего стало понятно, что основа дея-

тельности банка — это получение *рибы* (т.е. ростовщичество). И возникает вопрос: если мы устраним *рибу*, то какую альтернативу можно предложить? Ниже мы рассмотрим те системы, которые были предложены до нынешнего времени.

Прежде чем начать разбирать альтернативу обычной банковской системе, следует уделить внимание следующим моментам:

1. Искать альтернативу банковской системе *риба* не надо в аспекте того, какое количество операций и каким образом они происходят в обычном банке, в альтернативном будет примерно все то же самое и в их основных целях не будет никакой разницы. Потому что если система будет такая же (т.е. оставить все в неизменном виде), как и сейчас, то нет надобности искать замену данной системе.

Однако под альтернативой подразумевается, что для осуществления той деятельности банка, которая необходима или полезна в современной мировой торговле, нужно выбрать такую, которая будет совершаться в рамках *шариата* и по причине которой достигаются цели *шариата*. А та работа, в которой нет необходимости, или она не несет пользы с точки зрения основ *шариата*, или которую невозможно использовать в соответствии с *шариатом*, следует оставить.

2. Так как запрет (в исламской экономической модели) на получение прироста в системе *риба* (ростовщичество) меняет всю систему распределения богатств, поэтому неправильно считать, что в исламской модели экономики принцип распределения богатств будет в таком же соотношении, в котором он существует в системе *риба* в нынешнее время. Эти различия настолько существен-

ны, что не только в корне меняют всю экономическую систему, но и в случае следования всем предписаниям делают ее идеальной.

3. На сегодняшний день та работа, которую выполняет банковская система, является полезной и даже в современной экономике необходимой, потому что она позволяет собирать разрозненные сбережения людей в одном месте и применять их в промышленности и торговле. Если каждый будет хранить эти деньги у себя в сейфе, то они не принесли бы пользу. Ясно то, что бездействие излишнего имущества не является целью *шариата* и не полезно с экономической точки зрения.

Однако тот путь, который выбрали банки для использования этих сбережений в промышленности и торговле, — это система кредитования (это долг). Ведь эти организации поощряют капиталистов использовать чужой капитал для своей пользы таким образом, чтобы при этом большая часть прибыли, полученной от этого капитала, оставалась им же (капиталистам), а у основных владельцев реальной возможности приумножить средства не было.

Обычный банкинг — это такая организация, которая лишь берет и дает деньги. Для нее нет разницы, приносит ли прибыль бизнес, в котором участвуют эти деньги, а также кто от этого получает прибыль, а кто убытки.

С точки зрения Ислама, банк не может оставаться такой организацией, которая лишь берет и дает деньги, наоборот, он должен представлять собой такую торговую организацию, которая будет собирать сбережения людей и непосредственно вкладывать их в бизнес. И те люди, чьи сбережения были собраны в этом банке, будут иметь

долю в этом бизнесе, и их прибыль и убытки будут напрямую связаны с прибылью и убытками данного бизнеса, который осуществляется за счет их средств. Поэтому альтернативная система, которая будет предложена, не должна подвергаться критике в отношении того, что теперь банк якобы утерял свой прежний вид, и он сам стал торговой организацией. Потому что без такого изменения невозможно удовлетворить ту необходимость, по причине которой изучается альтернативная система.

4. Четвертый нюанс — это то, что замена системы, которая функционирует несколько столетий, новой системой всегда сопровождается сложностями. Однако, если менять систему, нужно обязательно то отбрасывать новую лишь из-за некоторых сложностей будет неправильно. Нужно искать решения этих проблем, а не отклоняться от намеченного пути, ведущего к позитивным преобразованиям.

ИСЛАМСКАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Далее будет рассказано о принципах, которые были предложены для работы банка по шариатским канонам. Сначала нужно понять, что банк осуществляет свою деятельность в двух направлениях: с одной стороны, он связан с теми людьми, которые приносят свои сбережения в банк, а с другой стороны, банк связан с теми лицами, которые банк финансирует, то есть кому предоставляет капитал. Каждая из этих связей будет рассмотрена отдельно.

СВЯЗЬ БАНКА С ВКЛАДЧИКОМ

Те сбережения, которые хранятся на счете в банке, в современной терминологии называются «аманат» (данное на

сбережение (на хранение)), однако в терминологии *фикха* это считается долгом. Если банк будет работать по исламским стандартам, то сбережения людей он будет использовать на основе *ширката* и *мудароба*. В этой системе деньги не будут являться долгом, а будет так: предоставляющий деньги будет именоваться «*роббуль-маль*», банк «*мудариб*», а предоставленный капитал «*росуль-маль*», за которой банк не будет обязан выплачивать фиксированный процент, но прибыль, полученная банком (с предоставленного капитала) будет распределяться по заранее оговоренному проценту.

Так же как и в обычной системе на *current account* (Текущий счет) не начисляется процент, в исламской тоже не выплачивается никакая прибыль. А те деньги, которые депозитор положил на счет в банке, будут считаться беспроцентным долгом с его стороны банку. Однако другие счета поменяются на счета *мудароба* и *ширкат*.

При смене остальных счетов на *мудароба* и *ширкат* может возникнуть такая проблема: по правилу все деньги дольщиков должны быть собраны в одном месте, и в одно время после произведения расчета прибыли и убытков должны быть распределены между дольщиками. Однако в банке это не может быть осуществлено, потому что здесь вложение на счет и снятие с него происходит постоянно. В случае фиксированного депозита, хоть средства и выводятся в установленный срок, вкладывать их можно в любое время, открыв счет фиксированного депозита. А в отношении *current account* (текущий счет) и *saving account* (накопительный счет) не установлено ни время снятия, ни время открытия.

Один вариант может быть такой: эта система меняется, а людей обязуют вносить вклады и снимать средства только

в установленную дату. А период *ширката* будет определяться в шесть месяцев или один год, и по окончании каждого периода будет проводиться подсчет и распределяться прибыль и сумма возмещения убытков. Однако в данном случае, во-первых, возникнут трудности с проведениями вкладов, а также для банков станет сложным лишь в одну дату открывать счет, и лишь в другую дату выдавать со счета, в результате большое количество сбережений останется бездейственным (не использованным).

По этой причине на других собраниях была предложена иная схема работы, которую называют ежедневной базой продуктов, а на арабском языке «*альхисаб аль-яуми*» (*daily product basis*). Суть этой схемы заключается в том, что вкладчикам дается полная свобода. Они могут в любое время, согласно определенным правилам, снять со счета свои сбережения и положить их на счет. Но когда закончится установленный период *ширката*, то будет подсчитано, какие средства и сколько дней были в банке и примерно какая была среднедневная прибыль. И исходя из того, у кого сколько денег сколько дней находились в банке, будет распределена прибыль.

С точки зрения *шариата* может быть такое возражение, что эта схема распределения прибыли приблизительная (неточная), возможно, что реальная часть прибыли одного уйдет на счет другого. Например, распределение прибыли было произведено после шести месяцев, в первые три месяца прибыль была больше, а остальные три месяца прибыль была меньше. В эти шесть месяцев деньги Зейда находились в банке все шесть месяцев, а деньги Амра — последние три месяца, однако прибыль распределялась исходя из каждодневной средней прибыли, то получается, что часть прибыли Зейда уйдет на счет Амра. Нет со-

мнений, что это возражение имеет основания. Но на него можно ответить таким образом, что в *ширкате* деньги всех партнеров совмещены, и поэтому при распределении прибыли здесь не берется во внимание то, чьи именно средства в действительности принесли больше прибыли, а распределяется сама прибыль, которая была получена с капитала в целом. Хотя есть вероятность того, что средства одного вкладчика принесли прибыль, а средства другого не принесли никакой прибыли. Отсюда понятно, что в *ширкате* точное распределение прибыли не является целью, достаточно приблизительное ее распределение, при условии, что все партнеры довольны и не имеют возражений. Поэтому, согласно этой схеме, *шариат* допускает такое распределение прибыли, особенно если при открытии счета каждому известно, что прибыль будет распределяться приблизительно, поэтому с общего согласия, в выборе такого подсчета прибыли нет ничего предосудительного.

Вышесказанное касается тех случаев, когда клиент вносит вклад в течение этого периода или снимает и опять вкладывает в течение него. А если кто-либо в течение этого периода полностью снимает свои сбережения и окончательно выходит из банка, то в этом случае таких проблем нет. При этом лучше всего считать, что он (вкладчик) продает свою долю в бизнесе банку, а не банк отдает его прибыль. И банк, примерно подсчитав его прибыль и убытки, определил стоимость его доли.

ГЛАВА 14

ПРИНЦИПЫ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

До этого момента было рассказано о том, как обстоит дело со вкладами. А теперь пойдет речь о финансировании, очень важной составляющей банка, то есть будет рассмотрен исламский принцип предоставления капитала. По *шариату* есть несколько вариантов.

ШИРКАТ И МУДАРАБА

Правильной исламской позицией, которая намного эффективней *рибы*, является принцип *мушарака* и *мудароба*. Это очень справедливая схема финансирования, применение которой приводит к справедливому распределению богатства. Абсолютно неверна мысль о том, что банк отделен от торговли и только выступает посредником для предоставления капитала. В случае, если будет использован принцип *мушарака* и *мудароба*, даже если он будет называться банком, то он не будет банком в обычном понимании (т.е. что банк отделен от торговли и только предоставляет капитал в долг), теперь банк будет принимать участие в торговле.

Основная разница между *мушарака* и *мудароба* заключается в том, что в *мушарака* все партнеры принимают участие в отношении вложения капитала и выполнения работы,

а если кто-либо фактически не участвует в работе, то это другой вопрос. А в *мударобе роббуль-маль* предоставляет капитал, а *мудариб* выполняет работу. *Роббуль-маль* не участвует в процессе работы (бизнеса).

Теперь будет рассказано о некоторых основных принципах *мушарака* и *мудароба*, которые необходимо соблюдать при их использовании:

1. Не разрешается устанавливать прибыль согласно вложенному капиталу. По *шариату* правильно будет установить процент выплаты каждому из партнеров с реально полученной прибыли.
2. Устанавливают процент с прибыли по взаимному согласию, например, капитал одного партнера составляет 40%, а процент с прибыли у него будет 60%, а другой капитал составляет 60%, но процент с прибыли будет 40%, то это разрешается. Распределять прибыль отталкиваясь от вложенного капитала не обязательно. Стало понятно, что для разных партнеров можно установить разный процент с прибыли, что сегодня называется *весовым коэффициентом (weightage)*. Разным партнерам можно установить разный *весовой коэффициент*, однако тот партнер, который поставил условие, что не будет работать, не может получать прибыль в процентном выражении больше вложенного капитала.
3. В отношении прибыли партнерам разрешается устанавливать разный *процентный коэффициент*, однако в отношении убытков так делать не разрешается. Убытки в любом случае распределяются в соответствии с вложенным капиталом. *Факихи* формулируют это так:

«الربح على ما اصطالحوا عليه، والوضيعة بقدر رأس المال».

«Прибыль — согласно договору, а убытки — согласно вложенному капиталу».

СПОРНЫЕ МОМЕНТЫ В МУШАРАКЕ И МУДАРАБЕ

Использование принципа *мушарака* и *мудароба*, как говорят, обычно сопровождается двумя сложностями:

1. В наше время уровень богобоязненности и праведности и надежности упали до очень низкого уровня. Если кому-либо предоставить капитал для *ширката*, то он никогда не раскроет реальную прибыль, а вместо этого показывает убытки, поэтому использовать *мушарака* и *мудароба* очень сложно. Объяснить это можно так, действительно, ситуация с доверием людей друг к другу оставляет желать лучшего, однако из-за отсутствия доверия работа не останавливается. Разными способами пытаются это исправить. Например, система Адат, система аккаунта, контроль Центробанка и т.п. В отношении *мушарака* и *мудароба* тоже можно будет применить различные способы. Также можно внести в черный список того, кто хотя бы раз проявил ненадежность (вызвал недоверие), ведь это означает, что он больше никогда не сможет получать средства у банков. Если создать такой закон и сделать так, чтобы он реально работал, люди будут бояться совершать то, что дискредитирует их репутацию как надёжных партнеров. Таким образом с большой вероятностью можно решить эту проблему. Помимо этого, возможно предпринять еще много различных способов на основании закона. Если это будет делать один банк, то у него возникнут трудности, однако если это будет сделано на уровне государства и вся бан-

ковская система будет работать в этом направлении, то обману, недоверию, ненадежности не будет места.

2. Вторая проблема заключается в подоходном налоге. Обычно бизнесмены используют две бухгалтерии (это незаконно): одну для налога, а другую настоящую. В данном случае если тот, кто взял капитал для *мушарака* или *мудараба*, покажет реальный доход, то придется выплачивать налог, а если он не покажет банку реальный доход, то не будет справедливого распределения прибыли. Можно предложить такое решение, для того, чтобы принцип *мушарака* и *мудараба* сделать эффективно применяемым, то придется на государственном уровне внести определенные исправления в налоговую систему. К примеру, не облагать прибыль налогом, а для нужд государства разработать такую систему налогообложения, которая никому не даст возможности уклоняться от налогов.

Есть много направлений, которые прозрачны и ясны в подсчетах, например, при финансировании экспорта заранее известно, какой будет расход и какая будет предполагаемая прибыль, поэтому при использовании *мушарака* и *мудараба* здесь вероятность обмана сводится к минимуму.

Также не обязательно, что банк будет участвовать во всем бизнесе, ведь он может участвовать в одном конкретном проекте, в котором определить прибыль будет не сложно. Помимо этого, потому что для банка не обязательно быть постоянным партнером, а так как предприниматели и бизнесмены до этого уже приобрели оборудование и банк может заключить сделку *мушарака* и *мудараба* на год или шесть месяцев, поэтому с обоюдного согласия можно заключить договор, что в этом ограниченном и обособлен-

ном партнерстве учитываться будут лишь прямые расходы (*direct expense*), а распределяться прибыль будет согласно валовой прибыли. И так как предприниматель уже до этого приобрел оборудование, то можно увеличить его долю, но прямые и косвенные расходы не следует возлагать на *мушарака*. Таким образом легче проводить расчеты и обезопасить *мушарака*. А так как налогом облагается чистая прибыль, поэтому и эта проблема решится. О том, в каких сферах можно использовать принцип *мушарака* и *мудароба*, будет рассказано далее.

Основной принцип исламского финансирования — это *мушарака* и *мудароба*, но в некоторых случаях использовать *мушарака* и *мудароба* не получается, например, земледельцу нужно купить трактор для обработки земли, то *мушарака* и *мудароба* здесь не подойдут. Для таких случаев есть следующие виды финансирования.

ИДЖАРА

Это тоже один из видов исламского финансирования, который называется лизингом (*leasing*), о нем было рассказано ранее (в разделе «Небанковские финансовые институты»)³². Следует особо подчеркнуть, что увидев слово «*иджара*» не стоит думать, что это именно исламский принцип, потому что на сегодняшний день те сделки, которые осуществляются под видом *иджара*, не имеют ничего общего с (исламской) *иджарой*. Потому что суть *иджары* — это *мужир* («*lessor*», — арендодатель), который сдает технику и т.п. в аренду, является владельцем этой вещи и несет ответственность за нее, однако в финансовой *иджаре* на практике не так. Арендодатель не несет никакую от-

³² См. 186 стр.

ветственность. Если техника повредится, то это считается убытком арендатора, и даже если по причине несчастного случая техника полностью выйдет из строя, то арендатор все равно будет продолжать оплачивать. Арендодатель к этой технике имеет отношение лишь тогда, когда выплаты останутся, и он может продать ее и вернуть свои деньги. Поэтому на сегодняшний день настоящей *иджары* нет, а основная цель — дать деньги и получать проценты, но чтобы уменьшить налогообложение, эту сделку называют «*иджара*». Такие сделки по *шариату* не разрешены. Но если арендодатель будет действительно считаться владельцем этой техники, возьмет на себя ответственность за нее и будет сдавать в аренду, тогда дозволено. Если при сделке *иджара* будет принята во внимание стоимость техники вместе с определенной прибылью, то по *шариату* в ней нет ничего предосудительного. Однако во время сделки не следует ставить условие, что техника автоматически перейдет в собственность арендатора, так как это подпадает под запрещенную категорию *шариата* «*сафка фис-сафка*» (два контракта в одном). Но без вышеупомянутого условия разрешается по окончании периода аренды передать технику в собственность арендатора.

МУРАБАХА МУАДЖАЛЯ

Этот принцип тоже может использоваться как исламское финансирование, которое заключается в том, что когда кто-либо хочет взять кредит, то банк у него спросит: для чего нужны деньги? Вместо того, чтобы дать деньги, банк купит эту вещь и продаст ему в рассрочку с наценкой по схеме *мурабаха*. Надбавка, по обоюдному согласию, может быть любой, однако *мурабаха* проводится согласно единой

надбавке, чтобы система была единой, и со всех людей будут брать одинаковую надбавку. Процент надбавки, который устанавливается, называют «*mark up*».

Это тоже дозволенный принцип финансирования, но при условии, что его будут осуществлять с точным соблюдением всех обязательных требований. Потому что по причине предоставленной рассрочки разрешается повысить цену. В исламских банках широко используется этот принцип финансирования, но это очень тонкая система, неосторожность при реализации которой может превратить ее в приносящую *рибу*. На сегодняшний день в банках используется этот принцип без учета всей его сути и без соблюдения всех его требований. В результате появляется множество проблем. Здесь будет указано на некоторые ошибки, которые обычно совершают банки при совершении сделки *мурабаха*, и как руководствуясь правилами и исламскими принципами следует их остерегаться.

ОШИБКИ, НАБЛЮДАЕМЫЕ В НЫНЕШНЕЙ МУРАБАХА

1. Правильный способ совершения *мурабаха* такой. Банк, купив какую-либо вещь, продает ее с надбавкой. Однако в банках бывает и так, что вещь, в отношении которой совершается сделка *мурабаха*, уже до этого находится в руках того, кто пришел брать у банка кредит. То есть банк покупает эту вещь у него за низкую цену и опять продает ему уже с надбавкой в рассрочку. Это называют «*biu back*» (выкуп). Получается, что прибыль «*mark up*» связали со сделкой «*biu back*» вместо сделки *мурабаха*, что по *шариату* не разрешается. Потому что покупать у кого-либо за низкую цену, а потом сразу ему же продать

за более высокую цену в рассрочку по сути и есть один из вариантов *риба*, когда в первой же сделке ставится условие, что ему же обратно продадут эту вещь.

2. А в действительности в этой сделке даже нет сделки «*biu back*», обычно все происходит лишь на бумаге фиктивно, и изначально нет никакого товара, в отношении которого совершается «*biu back*». Некоторым организациям даже на их расходы выдаются такие кредиты на основе *мурабаха*, в которых ничего не продается, например, для выплаты зарплат, оплаты коммунальных услуг и т.п.
3. Если эта сделка не является «*biu back*», а является *мурабаха*, то не соблюдается условие того, чтобы вещь, продающаяся по принципу *мурабаха*, до самой сделки была во владении и ответственности банка. Хотя для того, чтобы *мурабаха* была правильной, необходимо чтобы вещь еще до сделки была во владении и ответственности банка.
4. Когда кто-либо приходит за кредитом в банк, то банк устанавливает кредитный потолок (*тахдидус-сакф*), т.е. до такой-то суммы банк готов совершить сделку *мурабаха*. Участники сделки расписываются в этом договоре и в это же время банк назначает этого человека своим *вакилем* (доверенным лицом, агентом) для приобретения вещи, однако в это время еще не совершается сделка продажи. Но это лишь обоюдный договор о том, что банк при необходимости, согласно указанным условиям, готов приобрести для клиента необходимые вещи и предоставить их ему (продать в рассрочку). В данной сделке необходимо, чтобы клиент сначала оповестил банк о той вещи, в которой он нуждается. Теперь лучше всего, конечно, чтобы банк приобрел эту вещь своими путями,

а потом продал ее клиенту по принципу *мурабаха*. Но если банк вместо того, чтобы купить самому, назначает клиента своим агентом, то как минимум необходимо, чтобы клиент в качестве агента сначала купил эту вещь для банка, оповестив банк об этом, а потом уже выкупил у банка для себя. Здесь нужно было бы провести разграничение между двумя ситуациями. Сначала клиент выступал в качестве агента и до тех пор, пока он выступает в качестве агента, он будет нести ответственность согласно положениям *вакалята* (доверенного лица). И пока вещь находится в его руках как у того, кто является агентом, она будет считаться собственностью банка и находиться в его ответственности и если в этот период с вещью что-нибудь случится, но в этом не будет вины (с точки зрения *шариата*) агента, то компенсацию за этот ущерб должен нести банк. А когда он оповестит банк и купит эту вещь для себя, тогда она переходит в его собственность и под его ответственность, и если она испортится, то убытки понесет клиент.

Поэтому разграничить эти две разные роли клиента очень важно, однако на сегодняшний день исламские банки не относятся к этому серьезно, а во время определения кредитного потолка (*тахдидус-сакф*), т.е. когда устанавливается лимит и ставятся подписи в договор *мурабаха*, считают это достаточным. После этого клиент покупает вещь и начинает ее использовать и не совершается отдельная сделка покупки у банка. В результате получается фиктивная сделка, а фактически банк лишь дал клиенту определенную сумму, а по прошествии определенного срока взял больше этой суммы. Сначала вещь должна перейти под ответственность банка, а потом уже перейти в собственность клиента, (для чего произ-

водится последовательность сделок), однако ничего такого нет. Поэтому так совершать сделку не разрешается, это *харам*.

5. Есть и такая ошибка: сразу после подписания договора о кредитном лимите банк обязывает клиента расписаться в переводном векселе (*bill of exchange или promissory note*). А это неправильно, потому что подпись ставится в векселе тогда, когда кто-либо стал должником, а этот человек (т.е. клиент) еще не стал должником банка, ведь был подписан лишь предварительный договор об отсроченной *мурабахе*. Клиент станет должником банка тогда, когда для себя купит вещь у банка, поэтому и подпись в переводной вексель должна быть поставлена в это время.
6. В системе *риба* когда подходит время выплаты долга, а должник или не имеет возможности его выплатить, или не хочет, то срок выплаты продлевается, первая надбавка прибавляется к основному долгу, начисляется еще процент, что называется совершить «*roll over*». Это начали использовать и в сделке *мурабаха*. Когда подходит время оплаты по *мурабахе* и кто-либо не имеет возможности произвести оплату, то совершается «*roll over*». Хотя это сделка купли-продажи, и была установлена цена, которую неправильно повышать или уменьшать, а также не разрешается заключать новую сделку *мурабаха* поверх предыдущей сделки *мурабаха*. Это все возникает из-за несоблюдения требований, предъявляемых к *мурабахе*, по причине чего по *шариату* такая сделка не разрешается. Поэтому, чтобы совершать сделку по принципу *мурабаха*, необходимо соблюдать все требования.

Ниже мы разберем некоторые вопросы, которые имеют отношение к *мурабах*.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОЛГА (ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ)

В отсроченной *мурабахе* плата за товар является ответственностью клиента-покупателя, поэтому для обеспечения выплаты долга банк вправе требовать от клиента поручительство третьего лица (*кафалят*) или залог (в виде движимого или недвижимого имущества). Сегодня существует много видов обеспечения залогом, более подробно о них написано в брошюре «*Ахкамун-бай бит-таксит*», а здесь об этом будет изложено кратко:

1. Разрешается ли оставить сам товар в качестве обеспечения? Положение его такое: для получения всей суммы с продажи продавцу не разрешается удерживать сам товар, потому что в продаже с отсрочкой платежа продавцу не разрешается удерживать у себя товар, однако его можно взять в качестве залога при условии, что в залог его возьмут после перехода в собственность (во владение) клиента. Между удержанием (*хасбуль-маби*) и залогом разница такая: при удержании ответственность в отношении проданной вещи подпадает под категорию *мадмун бис-саман*, и в случае утери этой вещи сделка будет автоматически аннулирована. А в случае с залогом проданная вещь подпадает под категорию *мадмун биль-кыймат*, и при ее (вещи) утере сделка будет действительна.
2. На сегодняшний день есть распространенный вариант залога, его называют «*ар-рохну аль-акарий ас-са-*

зидж» (*simple mortgage*) или «аз-зимма ас-сауля» (*floating charge*), который заключается в том, что предмет залога находится во владении залогодателя, он его может использовать. Залогодержатель не владеет этой вещью, однако залогодержатель имеет право в случае неуплаты суммы продать его и получить свои деньги. Залогодатель в этот период имеет право сам использовать эту вещь, однако он не имеет права передать ее в собственность другому лицу.

Здесь можно высказать такое возражение, что предмет залога не переходит во владение залогодержателя, хотя для действительности залога (по *шариату*) предмет залога должен перейти к залогодержателю. Но в силу определенных причин (о которых рассказано в вышеупомянутой брошюре) такой вид залога должен быть дозволен.

3. Еще один вариант обеспечения долга такой: какое-либо третье лицо делают гарантом, на языке *фикха* это называют «*кафалят*». Это тоже является дозволенным. Ученые *факихи* расписали такой вид сделки во всех деталях, однако брать за это плату не разрешается.

ШТРАФ ЗА ПРОСРОЧКУ ПЛАТЕЖА

В системе *риба* в случае несвоевременной оплаты проценты постоянно увеличиваются, и из-за страха этого должник выплачивает долг своевременно. Однако в *мушарака*, *мударараба* и *мурабаха* такого нет, поэтому многие бессовестно задерживают выплату. Как можно решить эту проблему? Этот вопрос стал предметом обсуждения современных ученых.

Известно, что если должник задерживает выплату из-за материальной несостоятельности (бедность), то Всевышний Аллах в Коране предписал поступать так:

«وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ . . . (البقرة الآية: ٨٢)».

«Если он (должник) находится в бедственном положении, то дайте ему отсрочку до улучшения положения»³³.

То есть в таком положении должнику нужно предоставить отсрочку без увеличения процента, однако если он намеренно затягивает, т.е. имеет возможность выплатить, но без оснований затягивает с выплатой, то как можно решить этот вопрос?

По этому вопросу некоторые ученые считают, что в случае затягивания оплаты разрешается наложить штраф в виде компенсации, и некоторые банки поступают так. Порядок этого такой: сначала чтобы выявить, действительно ли он затягивает намеренно (в терминологии *фикха* того, кто затягивает с оплатой, имея возможность оплатить, называют *муматил*), ему дают уведомление об отсрочке на один месяц. Если несмотря на уведомление в течение месяца он не совершил оплату, то будут смотреть, на сколько он затянул выплату и какую прибыль с инвестиционного счета (*investment account* или *хисабуль-истисмар*) получил банк за этот период. Исходя из этого его обязуют выплатить штраф, который выплачивается не в пользу государства, а в пользу стороны, получившей убытки, т.е. в пользу банка. Например, банк получил прибыль от инвестиционного счета в 5%, то его обязуют выплатить 5% с общего долга в качестве штрафа. А если банк в этот период не получил никакую прибыль, то и с него ничего не будет взиматься.

³³ Сура «аль-Бакара», 280 аят.

Однако большинство ученых не считают штраф правильным, потому что те доказательства, которые приводятся в пользу этого варианта, сомнительные (об этом более подробно рассказано в моей брошюре «*Ахкамунь-бай бит-таксит*»). С точки зрения *шариата*, доказательства в пользу этого способа сомнительны, а с практической точки зрения — не несут пользу, потому что должник не будет испытывать трудности в отношении уплаты, так как прибыль инвестиционного счета обычно низкая, а надбавка в *мурабаха* бывает высокая. Поэтому кто-либо может сделать так: вместо того, чтобы совершать *мурабаха* на длинный период, он заключит ее на короткий срок и будет просто задерживать выплату и выплачивать компенсацию, не чувствуя какую-либо трудность, а наоборот получая пользу. Поэтому наиболее разумный способ тот, который я предложил еще раньше, а позже он получил признание, заключается в том, что в договоре (*agreement*) *мурабаха* и *иджара* должнику надо написать: «Если я затыну с оплатой, то такую-то сумму выплачу для благотворительных целей». Эту сумму можно определять в процентном отношении к сумме долга. На эти деньги можно создать благотворительный фонд, можно из него помогать кому-либо, а также можно эти деньги давать под беспроцентный кредит. Однако эта сумма не может быть прибавлена к прибыли банка. Этот способ наиболее эффективен потому, что процент этой суммы не является определенным, и поэтому его можно намного увеличить, что создаст давление на должника.

Дозволенность этого способа обосновывается тем, что он не является штрафом и не относится к категории *риба*, а служит неким обязательством со стороны должника, которое называется «*яминуль-луджаж*». Об этом обязательстве написал имам Хаттаб в своей книге «*Тахрируль-калам фи масаилиль-илтизам*».

«أما إذا التزم المدعى عليه للمدعي أنه إن لم يوفه حقه في وقت كذا وكذا فله عليه كذا وكذا، فهذا لا يختلف في بطلانه لأنه صريح الربا... إلى قوله: وما إذا التزم انه إن لم يوفه حقه في وقت كذا فعليه كذا لفلان أو صدقة للمساكين فهذا هو محل الخلاف المعقود له هذا الباب فالمشهور أنه لا يقضي به كما تقدم وقال ابن دينار يقضى به».

«В случае, когда ответчик взял обязательство в пользу истца, что если он не вернет его долг в такое-то время, то он (ответчик) выплатит ему такую-то сумму (в качестве штрафа), никто не будет оспаривать недействительность данной сделки, потому что она является явным ростовщицеством (риба). Однако если ответчик не выполнит обязательств по выплате долга в установленном, назначенное по договору время, то он будет обязан выплатить такую-то сумму (помимо долга) в пользу третьего лица или дать садака (пожертвование). По этому вопросу есть разногласие, которое будет разбираться в данной главе... Предпочтительное мнение следующее: он (должник) не обязан это делать, как было сказано ранее. Однако ибн Динар считает, что выплата третьему лицу или совершение садака в случае невыполнения сроков возвращения долга обязательна».

Из этого текста видно, что исполнение взятого обязательства (илтизам) является ваджибом диянатан (т.е. обязательным перед Аллахом), однако за неисполнение можно призвать к ответственности в суде (кадан). По этому поводу есть разногласия. В реалиях данной ситуации нет ничего предосудительного в том, чтобы ориентироваться на мнение тех, кто разрешает призвать к ответственности в судебном порядке.

УМЕНЬШЕНИЕ ДОЛГА ПРИ ВЫПЛАТЕ ДОСРОЧНО ДО НАСТУПЛЕНИЯ СРОКА ПОГАШЕНИЯ

Если должник выплачивает свой долг до наступления срока выплаты, в системе *риба* процент уменьшается. Вопрос: можно ли в данной ситуации уменьшить сумму долга (т.е. сумму продажи) в сделке *мурабаха* или нет?

В этом вопросе две стороны:

1. Одну сторону этого вопроса *факихи* называют «*до ватджаль*». Это такая ситуация, когда должник говорит заимодателю, чтобы тот уменьшил процент (сумму долга), и долг будет выплачен ранее срока погашения. В этом вопросе существует разногласие между *факихами*, однако большинство ученых считает, что так делать не разрешается, и это верное мнение (более подробно см. в брошюре «*Ахкамун-бай бит-таксит*»).
2. Некоторые поздние ученые считают, что в сделке с отсроченной *мурабахой* разрешается уменьшить сумму долга при погашении до наступления срока.

Однако если открыто разрешить банкам поступать таким образом, то между *мурабахой* и системой *риба* не останется никакой разницы. Поэтому наиболее уместным будет не упоминать это в договоре прямо, что если уплатит до наступления срока, то цена снизится, однако если кто-либо погасит задолженность до наступления окончания срока погашения, то, не упоминая об этом в договоре, разрешается уменьшить сумму выплаты.

ПРИНЦИП ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ КОНКРЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

До этого было рассмотрено исламское финансирование согласно общим правилам *шариата*. А теперь надо показать, как можно применить эти правила в конкретных банковских операциях. До тех пор, пока эти принципы не будут разобраны детально для каждой банковской операции, практически применять их будет сложно. Поэтому ниже вкратце будут рассмотрены конкретные банковские операции.

Ранее было подробно рассказано (в разделе, посвященном функции банка)³⁴ о том, что банк финансирует в трех направлениях. Чтобы эти три вида финансирования осуществлять в рамках *шариата*, следует определить, какой принцип исламского финансирования в каждой конкретной ситуации можно применить.

Для финансирования проектов «тамвилуль-машарифь» (*project financing*) может подойти *мушарака*, *мудароба*, *иджара* и *мурабаха*. *Иджара* реализуется таким образом: банк покупает технику и сдает ее в аренду. А *мурабаха* происходит так: покупается техника и продается с надбавкой по принципу *мурабаха*. Принципы *ширкат* и *мудароба* можно использовать при долгосрочном финансировании.

Для финансирования оборотного капитала «тамвилуль росиль-малиль амиль» (*working capital financing*) в определенных сделках можно применять *мушарака* и *мудароба*,

³⁴ См. 166 стр.

например, на средства, которые предоставляет банк, можно купить хлопок, изготовить из него ткань, сшить из него изделия и продать. А банк будет иметь свою долю в полученной прибыли. А если нужно сырье, то можно использовать и принцип *мурабаха*.

В отношении косвенных расходов (*over head expenses*) (т.е. это расходы, которые не имеют прямого отношения к производству продукции, например, зарплата, оплата аренды, оплата коммунальных услуг и т.п.) применять исламское финансирование очень сложно, особенно принцип *мурабаха* и *иджара*. Здесь можно применять только два принципа. Первый — это *мушарака*. Происходит это таким образом: банк станет партнером в какой-либо части бизнеса. Когда организация получит деньги, которые внесет банк в качестве партнера, то теперь организация может их использовать в любых целях. Второй принцип — это дать средства в долг без начисления процентов, но банк может взять те расходы, которые банк тратит на бухгалтерские расчеты. То они могут взять свои реальные расходы, однако подсчитать реальные расходы каждого выданного долга практически невозможно, поэтому банк за эти организационные вопросы может взять плату «уджрат мисль», но плата не должна быть больше «уджрат мисль». Аналогичным примером этому может служить то, что не разрешается брать плату за устную *фетву*, однако если ответить в письменном виде, то разрешается. *Факихи* пишут, что плата за письменный ответ не должна превышать «уджрат мисль»³⁵.

³⁵ Уджрат мисль — это плата, размер которой эквивалентен плате за аналогичный объем и такое же качество работы.

РОЛЬ БАНКА В ИМПОРТЕ

Ранее было сказано, что банк играет важную роль в сфере экспорта и импорта товаров. В случае с импортом банк открывает аккредитив, за это берет комиссию, за поручительство берет комиссию, а если предоставляет кредит, то берет за это проценты (как об этом было сказано). С точки зрения *шариата*, за поручительство и за предоставленный кредит не разрешается брать плату (проценты). Альтернативой аккредитива могут быть два варианта.

Обычно в исламских банках альтернативой аккредитива является *мурабаха*. Осуществляется это так: если какую-либо вещь надо импортировать, то банк вместо того, чтобы быть доверенным лицом (*вакилем*), сам покупает эту вещь, а потом перепродает ее по принципу *мурабаха*. А комиссию за аккредитив банк может включить в цену импортируемого предмета. Если соблюдать требования *мурабаха*, то с точки зрения принципов *шариата* нет ничего предосудительного, однако с практической точки зрения этот вариант не очень подходит. Этому есть несколько причин.

- Во-первых, на всех этапах этой сделки соблюдать принципы и требования *мурабаха* очень сложно, а иногда на практике многие требования не выполняются.
- Во-вторых, покупка банка, а потом продажа по принципу *мурабаха* — это лишь фиктивная сделка, потому что покупатель еще до этого совершил сделку с продавцом относительно этой вещи. А банк лишь совершает поставку в качестве посредника. По государственным бумагам и по закону не считается, что импортер — это банк, а считают (импортером) фактического покупателя. А прода-

вещ, который отправляет товар с другой стороны, тоже не считает банк покупателем.

- В-третьих, для действительности *мурабаха* необходимым условием является то, что вещь должна сначала попасть под ответственность банка, хотя так не всегда бывает. Поэтому применять *мурабаха* как альтернативу аккредитива нежелательно, однако если соблюсти все требования *мурабаха*, тогда с точки зрения *шариата* дозволено.

Более достоверная альтернатива аккредитива — это принцип *мушарака* или *мудароба*. Если аккредитив с нулевой маржой, то применяется *мудароба*, банк будет *роббуль маль*, а импортер — *мудариб*. А если открывающий аккредитив вносит какую-либо сумму, то используется принцип *мушарака*. В случае *мушарака* или *мудароба* сделка будет выглядеть так: банк скажет импортеру, что платит стоимость товара, а прибыль, полученная с продажи, будет распределена согласно обговоренному проценту. В этом варианте также можно рассмотреть такой случай: банк совершает *мушарака* на период, если товар будет продан за наличность, то банком прибыль будет распределена согласно договору, а если товар не будет продан, тогда импортер выкупит долю банка и оплатит ее.

РОЛЬ ИСЛАМСКОГО БАНКА В ЭКСПОРТЕ

В отношении экспорта банк выполняет две функции:

- Во-первых, он будучи банком экспортёра предоставляет определенные услуги, например, отправляет бумаги (*bill of lading*) для экспорта товара, принимает деньги импортера, принимает плату за эти услуги и т.п. С точки зрения

шариата, в этом нет нарушений, потому что это такие услуги, за которые разрешается брать плату.

- Во-вторых, экспортеру нужны средства для покупки или производства товара, а эти средства предоставляет банк, они называются «*тамвилус-содират*» (*export financing*, — финансирование экспорта). Финансирование экспорта бывает двух видов. Нужно разобрать принцип *шариата* в отношении каждого из них.

Первый вид — это когда у кого-либо есть заказ из-за границы, однако чтобы подготовить продукцию, нужен капитал. Финансирование этого производит банк, что называется «*тамвиль ма коблаш-шахн*» (*pre shipment financing*).

Второй вид: экспортер подготовил продукцию и отправил, но для поступления денег (со стороны импортера) требуется определенное время, и он хочет, чтобы банк ему предоставил деньги на этот период. Это называют «*тамвиль ма бадаш-шахни*» (*post shipment financing*). В системе *риба* за предоставленные средства в обоих вариантах выплачивается процент. Как можно заниматься таким финансированием по принципам *шариата*? Это будет рассмотрено ниже.

Финансирование первого вида — «*тамвиль ма коблаш-шахн*» (*pre shipment financing*) можно осуществлять двумя путями:

1. Во многих банках используется такой метод: банк сам выкупает товар экспортера. Банк покупает товар по цене ниже той, по которой экспортер договорился продать импортеру. И экспортер отправляет товар по обговоренной цене, из этой разницы банк получает прибыль.

Однако в этом варианте есть несколько сложностей. В нем обычно не соблюдаются требования *шариата*, предъявляемые к торговле, например, теперь экспортером должен стать банк, однако даже после покупки товара банком его (того, кто пришел брать деньги у банка) считают экспортером, а также по закону право на экспорт и другие привилегии выдаются ему. Кто покупает (заказывает) товар в другой стране, тоже не считает банк экспортером, а считает того, кто подготовил продукцию экспортером. Помимо этого если в товаре выявится какой-либо дефект или брак, то ответственность будет нести фактический экспортёр (кто подготовил продукцию), а не банк. Отсюда видно, что это лишь фиктивная сделка, однако если эти изъяны исключить и действительно будут соблюдаться требования купли-продажи, то этот вариант может применяться.

Важно отметить, что в существующей банковской системе «*bill of lading*» оформляется на банк, на ней написано «*to the order of the bank*». Получает деньги и документы тоже банк, поэтому не должно возникнуть неправильного понимания, что права сделки принадлежат банку (т.е. что банк совершает сделку купли-продажи). Так как оформление происходит на банк не потому, что он действительно совершает сделку, а лишь в целях обеспечения обязательств, т.е. до тех пор, пока между банком и экспортером не будут выполнены все обязательства, банк не выдаст бумаги.

2. Наилучший вариант финансирования этой сделки — это использование между банком и экспортером принципа *мушарака* или *мудароба* (т.е. соглашение о партнерстве). Если экспортер вкладывает какие-либо средства, то можно использовать *мушарака*, а если нет, то *мудароба*.

ба. Экспортер берет деньги в банке, покупает товар или производит продукцию, потом отправляет за рубеж, а полученная прибыль распределяется (между банком и экспортером). В этом случае *мушарака* и *мудароба* очень удобны в использовании, потому что экспортер уже договорился с импортером и обговорил цену, а также примерно известна комиссия за подготовку продукции. Поэтому несложно определить, сколько будет прибыль от такой сделки. Однако может возникнуть такая проблема, что экспортер отправил товар, не соответствующий заявленному качеству, тогда вторая сторона не примет этот товар и банк тоже понесет убытки. Решить это можно таким образом: в договоре *мушарака* или *мудароба* банк должен поставить условие, что нужно отправить товар, соответствующий заявленному качеству. И тогда если экспортер отправил товар, не соответствующий заявленному качеству, то он сам будет нести за это ответственность, а не банк. Потому что невыполнение данного требования считается нарушением (*таадди*) экспортера, а в этом случае можно сделать ответственным только одного партнера или *мудароба* (в данном случае экспортера).

«Тамвиль ма бадаш-шахн» (*post shipment financing*) применяется по такому же принципу, по какому выполняется дисконт переходного векселя. Экспортер отправил товар, и у него на руках есть чек за этот товар. Он передает этот чек банку, а банк, учитывая срок погашения (*maturity*) и отняв свой процент (комиссию), оставшуюся сумму выдает экспортеру. А когда наступит срок погашения (*maturity*), банк берет эту сумму у импортера, как это было рассказано в разделе о переводном векселе³⁶.

³⁶ См. 175 стр.

Далее обсудим с точки зрения *шариата* дозволенность «хасмуль-кимбияла», т.е. дисконтирования переходного векселя (*discounting of the bill of exchange*). Положение дисконтирования в *фикхе* такое: кредитор, т.е. тот, у кого на руках чек, переводит ответственность за выплату долга (*хавалья*) дисконтеру (*discounter*), а этот перевод долга классифицируется как «*би анкос минад-дайн*», что не является дозволенным, так как это «*риба аль-фадль*». Модель дисконтирования нельзя назвать «*байуд-дайн*», т.е. продажей долга, потому что между *хавалья* (переводом долга) и продажей (долга) есть разница, ведь после продажи кредитор полностью снимает с себя ответственность за долг, и все обязательства по долгу переходят к тому, кто покупает долг. А в принципе *хавалья мухиль* (кто передает выплату долга третьему лицу) в любом случае остается ответственным и не освобождается от обязательств. Если *мухталь* (заимодатель) не получает свои средства, то он имеет права требовать их от *мухилья* (должника). В наше время модель дисконтирования именно такая: если дисконтер не получает свои средства, то требует его у основного должника. Поэтому эта модель не может признаваться как «*байад-дайн мин гайри ман алейхид-дайн*»³⁷, а расценивается как «*хавалютуд-дайн би анкос минад-дайн*»³⁸.

В качестве альтернативной модели автор книги (*муфтий Мухаммад Таки Усмани*) сначала предложил такой вариант, что здесь две сделки надо совершать отдельно друг от друга. Первая сделка — после отнятия комиссии из суммы чека оставшаяся сумма берется в долг. Вторая сделка

³⁷ Байад-дайн мин гайри ман алейхид-дайн — это продажа долга третьему лицу.

³⁸ Хавалютуд-дайн би анкос минад-дайн — это перевод долга меньшего размера от первоначальной задолженности.

— банк назначают агентом (*вакиль*) по взиманию долга, а также определяют за эту услугу комиссию. Теперь банк в качестве агента возьмет долг, удержит свою комиссию, а оставшийся долг засчитает в качестве взаимозачета, например, если чек на 100 долларов, то банк даст в долг 90 долларов и он назначает банк своим агентом для взимание долга, и за эту услугу (оказанную банком в виде агентства) плата будет составлять 10 долларов. Теперь, когда наступит срок, банк получит 100 долларов, из них 10 долларов возьмет за свою услугу, а 90 долларов возьмет в качестве взаимозачета. Однако в этом варианте два пункта должны быть хорошо рассмотрены, во-первых, обычно оплату за агентство связывают с количеством суммы чека, чем больше сумма чека, тем больше плата за агентство, а чем она меньше, тем меньше плата. Во-вторых, плату за агентство связывают со сроком погашения, чем больше срок погашения, тем выше плата, а если он меньше, тем меньше плата. То здесь возникает вопрос, разрешается по *шариату* связывать размер платы с количеством суммы и сроком погашения или нет? Мнение предпочтительно такое, что связывать количество суммы чека с платой за агентство разрешается. Дело в том, что существует разногласие в вопросе о том, можно ли связывать плату за посредничество со стоимостью. Аллама ибн Абидин отдал предпочтение мнению, что разрешается. Если посредник продал более дорогую вещь, то оплату он имеет право получить больше, а если продал менее дорогую вещь, то и плату получит меньше. Аллама ибн Абидин аргументирует это тем, что хотя при продаже дорогой или дешевой вещи объем труда при ее изготовлении и старания одинаковы, однако при определении платы берется во внимание не только объем труда и старания, но и ценность, и тип труда. Посредни-

чество в отношении дорогой вещи ценится больше, чем посредничество в отношении дешевой вещи. С учетом этого плата тоже может быть больше или меньше. Если провести аналогию с этим вопросом, то можно сказать, что разрешается связывать размер платы с размером суммы чека. Однако нет дозволенного варианта, чтобы связать размер платы со сроком погашения, потому что это идентифицируется как «айна». То есть выдан кредит без процентов, но исходя из (длительности) срока погашения за агентство была взята плата. Другими словами, тот процент, который не смогли взять за предоставленный долг, был взят из завышенной платы исходя из длительности срока погашения, поэтому такая модель не является подходящей. Пока не будет разработана подходящая модель, в которой нет сомнений, не следует использовать «тамвиль ма бадаш-шахн», и все сделки следует совершать по модели «тамвиль ма коблаш-шахн». А если экспортер нуждается в деньгах еще до получения денег за экспорт, то можно совершить сделку по принципу мушарака, мудараба или мурабаха.

ПРЕДПИСАНИЕ В ОТНОШЕНИИ «EXPORT REFINANCING» (ИАДАТУТ-ТАМВИЛИС-СОДИРАТ)

В разделе об экспорте³⁹ и импорте⁴⁰ была затронута тема о том, что некоторые центральные банки для развития экспорта запускают один проект под названием «*export refinancing*» (*иадатут-тамвиллис-содират*). Там же было

³⁹ См. 214 стр.

⁴⁰ См. 213 стр.

рассказано о двух вариантах осуществления этого проекта. Далее изложим, как это должно быть по *шариату*.

Первый вариант этого проекта был такой: центральный банк дает кредиты коммерческим банкам и берет за это 5%. Нет сомнений в том, что это *риба*. Однако этот вариант впоследствии был оставлен и взят другой, в котором центральный банк не дает, как обычно, деньги коммерческому банку, а открывает на его имя счет, с которого коммерческий банк не имеет права снимать деньги. В сущности это является не долгом, а некой фиктивной операцией на бумагах. А также нет возражений (с точки зрения *шариата*) в отношении тех денег, которые центральный банк дает коммерческому банку из расчета казначейского векселя, потому что центральный банк на развитие экспорта изначально дает их в качестве премии, а не вознаграждения за какую-либо сделку. Однако центральный банк берет 5% у коммерческого банка и дает ему в прибыль, которая обычно составляет 13-14%. В ней есть вероятность «*риба аль-фадль*». Поэтому центральному банку следует не брать 5% прибыли, а уменьшить прибыль, например, вместо 13% можно брать 8%, тогда такой вариант может быть дозволенным. Но лучший вариант такой: основная цель центрального банка — это предоставлять субсидии (*subsidy*) коммерческим банкам на развитие экспорта, чтобы он финансировал экспорт за меньший процент, поэтому нужно предоставлять помощь напрямую.

ШАРИАТСКОЕ ПРЕДПИСАНИЕ В ОТНОШЕНИИ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ранее было знакомство с «*non-banking financial institutions*» «аль-муассатуль-малия (зайруль-масрифия)» и с их видами. Для большинства небанковских финансовых организаций основная деятельность — это осуществление финансирования, поэтому модель исламского финансирования для небанковских организаций точно такая же, какая была предложена для исламских банков.

1. National investment trust (N.I.T.)

Вначале было рассказано, что *national investment trust* (N.I.T.) выпускает акции номиналом в 10 денежных единиц, люди покупают эти акции. Из полученных денег создается фонд, потом организация осуществляет из этого фонда финансирование, а прибыль в виде дивидендов распределяется между держателями акций. Когда эта схема была тщательно изучена, то появились возражения относительно двух аспектов. Во-первых, большая часть капитала N.I.T. находится в виде акций, а приоб-

ретаются акции разных компаний, таких как банки, ростовщические организации, а также акции компаний, чья основная деятельность не дозволена (*харам*). Для исправления этого недостатка *N.I.T.* было решено не брать акции компаний, которые занимаются ростовщическими сделками и не дозволенными видами деятельности. Второе возражение заключается в следующем: чтобы заручиться доверием держателей акций, государство дает гарантии, если будут убытки, то их возместит государство, а даже если не будет прибыли, то государство выплатит минимум 2,5% дивидендов, в то время как само государство является партнером *N.I.T.* Потому что один партнер не может давать гарантии на убытки и прибыль. Для решения этой проблемы было предложено, чтобы государство перестало быть партнером, то тогда это будет гарантией не одного партнера другому, а третьей стороны. Но здесь следует обратить внимание на такой вопрос: может ли третья сторона давать гарантии на выплату 2,5% при отсутствии прибыли или давать гарантии, что возместит убытки? С позиции ханафитского *фикха* такие гарантии давать не дозволено, и этому есть две причины.

1. *Кафалят* (поручительство) действителен в таких правах (или обязательствах), которые являются обязательными и гарантированными. По этой причине *кафалят* в отношении «*вадиат*» и «*ариат*» не является действительным. В *ширкате* и *мудароба* капитал не является обеспеченным (гарантированным), поэтому поручительство за убытки не будут обязательными и действительными. Это только обещание, выполнение которого по *шариату* не является обязательным.
2. В книге «*Хидая*» и других источниках сказано:

«ضمان الخسران باطل».

«Давать гарантии на возмещение убытков не действительно (т.е. не имеет силы по шариаду)».

Суть заключается в том, что если кто-либо кому-либо скажет: «Ты совершай сделку или начинай бизнес, а если ты понесешь убытки, то я гарантирую их возместить», то такая гарантия не имеет силы по шариаду. Однако согласно маликитскому *мазхабу*, такая гарантия третьего лица может иметь юридическую силу. Это будет выражаться так: по маликитскому *мазхабу* подобное обещание (*ваъд*) в пользу кого-либо (*маууд лаху*), по причине которого он понес убытки или совершил какое-либо дело, по шариаду имеет силу. В свете этого можно сказать, что в данном случае государство, выступающее третьим лицом, гарантируя безубыточность и минимум 2,5% прибыли, призвало людей стать участниками *N.I.T.*, поэтому такая гарантия тоже имеет каноническую силу. По этой причине гарантии третьего лица сделали действительным и исключили долю государства в *N.I.T.*, тем самым его гарантиям дали законную силу. И поэтому в объявлениях *N.I.T.* представители данной организации пишут, что 2,5% прибыли гарантировано.

Таким образом, на основании вышеописанной модели государством был издан указ, и в начале *N.I.T.* работал именно так. Однако из-за отсутствия наблюдения в работе *N.I.T.* произошли изменения, и тогда схема их работы вновь перестала соответствовать принципам шариада. Изменения были такими: у *N.I.T.* собрался большой капитал, и вложения в акции они посчитали недостаточными и начали использовать капитал

другими путями, которые по *шариату* считались неправильными.

Приведем примеры.

1. Начали использовать схему «*mark up*», которая использовалась в обычных банках, деятельность которых не соответствовала *шариату*.
2. Как и в банках, стали использовать модель *иджара*, в которой с шариатской точки зрения были те же недостатки, что и указанные ранее.
3. Была принята не соответствующая *шариату* модель *P.T.C.* необходимо понять, что такое *P.T.C.* и как оно выглядит.

В предложение, которое выдвинул «*ислами назрйти консул*» для очищения экономики от *риба*, также был включен *P.T.C.* Смысл его таков, ранее уже было сказано, что когда компании нужен капитал, она выпускает облигации, которые являются *риба*. Была предложена такая альтернатива: компания выпустит ценные бумаги *мудароба*, которые называются «*participation term certificate*». Это сертификат *мудароба* на определенный срок, и тот, кто приобретет этот сертификат, станет долевым владельцем имущества компании. При необходимости он может его и продать. Впоследствии это стало частью компании «Ла», и многие другие компании выпустили *P.T.C.* Компания *N.I.T.* тоже выпустила *P.T.C.*, но с некоторыми сложными для понимания изменениями, по причине чего она перестала соответствовать *шариату*.

4. Для долгосрочного финансирования были выпущены сертификаты, схожие с *P.T.C.*, которые называются «*term finance certificate*».

После этого в схему работы *N.I.T.* были внесены определенные изменения: были исправлены договоры *мурабаха* и *иджара*, *P.T.C.* были прекращены, а *T.F.C.* были изменены на принцип *мурабаха*. Однако в данное время две модели *N.I.T.* все равно не соответствуют *шариату*. Во-первых, она ставит деньги на счет *P.L.S.*, который приносит проценты, а во-вторых, выпуск *P.T.C.*, хоть и прекратился, но срок погашения некоторых акций еще не закончился, поэтому в анкете был указан такой пункт: «Я не хочу брать прибыль *P.L.S.* и *P.T.C.*», после подписания которого для покупателя стало возможным приобретать акции *N.I.T.* Однако нет уверенности в том, что она будет работать правильно, пока не будет организовано наблюдение.

2. Investment corporation of Pakistan (I.C.P.)

С Investment Corporation of Pakistan (I.C.P.) уже было ознакомление. Они вкладывают капитал только в акции компаний, и законодательно их обязали приобретать акции лишь тех компаний, чья деятельность соответствовала *шариату*. Но фактически так это или нет, можно узнать из бухгалтерского баланса (*balance sheet*).

3. Small industry finance corporation

Эта организация была создана для финансирования небольших предприятий. Сначала она давала капитал под проценты, но потом «*Ислами назрияти консул*» изменил формат своей деятельности на модель финансирования на основе *мурабаха* и *иджара*.

4. House building finance corporation (H.B.F.C.)

Эта организация предоставляет капитал для постройки или покупки жилья. Это обычная западная организация, которая давала кредиты для этих целей, а жилищное имущество оставляла в качестве залога.

Модель, которую предложил «Ислами назрияти консул», была по сути новым видом договора, именуемым «уменьшаемое партнерство» «*ширкат аль-мутанакыса*» (*decreasing partnership*). Суть его заключается в том, что жилье будет куплено или построено на совместные деньги финансовой организации и клиента. У каждого будет своя доля, соответствующая вложенным средствам, например, 25% капитала клиента, а 75% финансовой организации. Получается, что жилье будет совместное в соотношении: одна четвертая часть будет принадлежать клиенту, а три четверти будут принадлежать финансовой организации. После постройки или покупки жилья клиент будет жить в части, принадлежащей корпорации, в качестве арендатора и будет платить аренду, а вместе с этим по частям будет выкупать долю корпорации. Она будет разделена на части, например, доля корпорации будет выкуплена десятью частями. В результате выкупа каждой части доля корпорации будет уменьшаться, а тем самым будет уменьшаться и арендная плата. Когда клиент выкупит все доли у корпорации, то у нее не останется имущественных прав на это жилье, клиент станет владельцем всего жилья, и прекратится выплата арендной платы.

С точки зрения *фикха* эта схема включает три сделки:

1. *ширкатуль-мильк*⁴¹;
2. *иджара*;
3. куплю-продажу.

Если эти три сделки будут выполняться без каких-либо заранее обговоренных условий (*шарт*), то с позиции *шариата* нет никаких возражений. Однако на практике

⁴¹ Ширкатуль мильк — это когда двое и более лиц являются владельцами чего-либо, например, одним домом владеют два лица.

эти три сделки или являются условием друг для друга, или не прописанным, но известным условием (т.е. могут в договоре не упоминаться, но, как показывает практика, без них не обходится). С другой стороны, без этого и невозможно. Потому следует рассмотреть этот вопрос с позиции *шариата*. В данном случае нужно понимать, что одну сделку делать условием для другой сделки не дозволено в том случае, когда одна сделка в основных аспектах (*сульбуль-акд*) является условием для осуществления другой. Однако если происходит так, что в одно время обговорить несколько сделок таким образом, что сейчас никакая сделка не исполняется, а на данный момент лишь заключается договор об их исполнении, а все эти сделки будут исполнены в свое время и место, и, когда исполняется одна сделка, тогда другая не является для нее (сделки) условием, то в таком случае они не будут считаться как «*софкатун фис-софка*»⁴² или «*байун ва шартун*»⁴³. Примером этому может служить сделка «*байуль-вафа*», относительно которой есть разногласия между *факихами*. Однако более достоверным является то, что если условие будет в основе сделки (*акд*), тогда сделка не дозволена, а если заключится лишь сделка купли-продажи, а обещание (*вафа*) будет дано отдельно от договора купли-продажи, тогда разрешается. А обещание *вафа* (отдать обратно) будет канонически обязательным. В пользу дозволенности обещания «*вафа*» после сделки купли-продажи высказались многие *факихи*. А в защи-

⁴² Софкатун фис-софка — это когда две сделки совершаются в одной сделке, т.е. одна сделка является условием для второй сделки, что делает сделку недействительной по шариату.

⁴³ Байун ва шартун — это когда в сделке присутствует такое условие, которое противочит основной цели купли продажи, тем самым делает эту сделку с точки зрения шариата недействительной.

ту дозволенности каноническая *вафа* до совершения сделки купли-продажи открыто написано в книге «Джамиуль-Фусулайн». Отсюда стало понятно, что ставить одну сделку условием для другой сделки в основе самого договора не разрешается, но до заключения договора и после него разрешается заключать другой договор. Разница между условием и обещанием заключается в том, что ставить условие в самом договоре — это значит, что исполнение этого договора напрямую зависит от другой сделки, т.е. если второй договор исполнится, то договор купли-продажи будет исполнен, а если нет, то купли-продажи не будет. А купля-продажа относится к таким сделкам, которые не могут определяться какими-либо условиями, а если поставить условие отдельно от самой сделки, то это не классифицируется как выдвижения условия. Отсюда можно заключить, что *ширкат мутанакиса* является дозволенной моделью, потому что в одно время совершаются три сделки, но каждая сделка исполняется в свое время без каких-либо навязанных условий. Поэтому, если *Н.В.Ф.С.* будет работать согласно этой модели, то такая деятельность будет дозволенной. Но из-за того, что никто не контролирует ее, возникает много проблем с позиции *шариата*.

Н.В.Ф. на арабском языке называют «*тамвилуль-акари*». На эту тему у автора есть отдельная статья, которая была опубликована в его книге на арабском языке «*Бухусун фи кодоя фикхия муасара*».

В Канаде для *Н.В.Ф.* были созданы кооперативы (*Co-operative society*), в которых люди становятся членами, и лишь члены кооператива берут капитал для строительства или покупки жилья. Пользу от этого в виде прибыли получают лишь члены кооператива.

СТРАХОВАНИЕ «ТАМИН» (INSURANCE)

Страхование на сегодняшний день стало крупным бизнесом, без которого не обходится ни одна отрасль экономики. Суть страхования такова: кто-либо (физическое лицо или организация) гарантирует, что возместит материальные убытки в случае наступления тех или иных событий (травмы, банкротства и пр.). Известно, что такая модель началась еще в 14 веке по григорианскому летоисчислению. В зарубежные страны отправлялся товар морскими путями, иногда корабль терпел крушение, что приводило к материальным убыткам. Для их возмещения началось использование страхования. Аллама ибн Абидин упомянул эту тему в своей книге в разделе «Мустаман» под названием «Саукара». Те риски, в отношении которых производится страхование, подразделяются на три основных вида:

1. Страхование товаров «таминуль-ашъя» (goods insurance)

Схема такая: если кто-либо хочет застраховать свой товар, он платит определенный процент страховой компании. Страховая премия (*premium*) в большинстве случаев выплачивается по частям, поэтому на арабском языке называется «кыст» (что означает «часть»). В случае непредвиденных обстоятельств страховая компания возмещает материальный убыток застрахованного товара. А если с застрахованным товаром ничего не случится,

то заплаченный взнос не возвращается владельцу страховки. Но когда происходит какая-либо ситуация (одна из прописанных в договоре страхования), то положенная по страховке сумма возвращается, за счет чего он покрывает материальные убытки. Сюда входит страхование судна, машины, жилья и т.п.

2. Страхование трех сторон «таминуль-мас'улия»

Заключается оно в следующем: занятие какой-либо деятельностью (какое-либо дело) сопряжено с теми или иными рисками материальных убытков (потерь), и чтобы избавиться от них, производится страхование. Например, езда на машине по дорогам несет собой опасность для других лиц, в таких случаях на водителя возлагается материальная ответственность, потому производится страхование от подобной ситуации, и в случае аварии компенсацию выплачивает страховая компания. Такое страхование обычно называют «*third party insurance*». В некоторых странах чтобы водить машину по дорогам, по закону необходимо производить такое страхование. В некоторых странах бывает и так, что если кто-либо не почистил снег возле своего дома и кто-либо, поскольку зная, упал и получил телесные повреждения, то пострадавший может обратиться в суд и взыскать приличную сумму. Чтобы обезопасить себя от подобного рода риска владельцы домов производят страхование. Это тоже один из видов «таминуль-масулия», при котором если кому-либо приходится возместить ущерб, то за него его выплачивает страховая компания.

3. Страхование жизни «таминуль-хаят» («*life insurance*»)

Суть заключается в том, что между страховой компанией и кем-либо заключается договор, согласно которому если в такой-то период времени страховщик умрет, то

страховая компания выплатит его наследникам такую-то сумму. У данного типа страхования есть очень много вариантов, в некоторых случаях указывается определенный период, если в этот период человек умирает, то наследникам выплачивается сумма страховки, а если человек не умирает в этот период времени, то срок страхования заканчивается и внесенная сумма страховки возвращается вместе с процентами. В других случаях определенного времени нет, когда наступит смерть, тогда наследникам выплачивается установленная по договору страхования сумма. Основное различие между страхованием товаров и страхованием жизни заключается в том, что при страховании товаров внесенные средства при отсутствии страхового события не возвращаются, а в случае страхования жизни на определенный период внесенные средства возвращаются вместе с процентами, даже если человек не умер.

Есть еще три вида страхования:

1. Групповое страхование «таминуль-иджтимаи» («groupe insurance»)

Государство выбирает какой-либо такой вариант, в котором группа людей получает услуги с целью обезопасить себя от предполагаемых убытков или получения прибыли. Это называют «*groupe insurance*». Например, из зарплаты работников каждый месяц вычитается какая-либо небольшая сумма в некий фонд, а потом в случае смерти человека его наследникам (а при наступлении страхового события самому пострадавшему) выплачивается крупная сумма. У такого страхования бывает очень много вариантов. Трудно в отношении всех выдать одно (шариатское) заключение, ведь для каждого вида существует свое заключение.

2. Взаимное страхование «таминут-табадули или таминут-таавуни» (mutual insurance)

Его суть заключается в том, что люди, которые подвергаются риску одного типа, создают для себя фонд и решают, что если с кем-либо приключится непредвиденное обстоятельство, то убыток ему будет возмещен из фонда, в котором находятся деньги лишь членов этого фонда и, соответственно, покрываются лишь их убытки. В конце года проводится подсчет суммы, выплаченной на возмещение убытков, если она превышает размер фонда, то с его членов взимается дополнительная плата. А если в фонде остаются деньги, то они возвращаются членам фонда или же они оставляются для членства следующего года.

Эта модель страхования была изначально, и с точки зрения *шариата* в ней нет ничего предосудительного. Поэтому те ученые, которые рассматривали это страхование, были единогласны в его дозволенности.

3. Коммерческое страхование «таминут-тиджари или ат-тамин бикыстин сабитин» (commercial insurance)

Цель этой компании — использовать страхование в коммерческих целях, то есть получать прибыль так же, как и другие компании получают прибыль с различных видов бизнеса. Эта компания предлагает различные схемы страхования. Желающие застраховаться заключают договор с компанией, вносят по частям определенную сумму, а в случае убытков компания их возместит. Размер взносов рассчитывается относительно вещи, которая была застрахована, и делается это таким образом, что если страховых событий было несколько, то у компании все равно была бы прибыль. Такого рода расчеты представляют собой целую науку, специалиста которой называют актуарий «*actuary*».

Этот вид страхования распространен больше всего, и соблюдение предписаний *шариата* в этом вопросе — это предмет активного обсуждения богословов. По этому вопросу у арабских ученых было серьезное разногласие, в частности между *шейхом* Абу Зухра и *шейхом* Мустафа Зарка. Первый считал, что это является запретным (*харамом*), а второй — дозволенным. В данное время практически все авторитетные ученые исламского мира считают это (страхование) запретным (*харам*). Однако двое известных ученых считают его дозволенным, а это *шейх* Мустафа Зарка и *шейх* Али аль-Хафиф.

Большинство ученых считают, что в страховании присутствует и *кумар* (азарт), и *риба*. *Кумар* присутствует потому, что с одной стороны выплата определена, а с другой — нет. Ведь все внесенные средства могут стореть, но возможно получить и больше внесенного. Это называется *кумар*. А *риба* присутствует в следующем: происходит обмен денег на деньги с разницей в их размере. Со стороны клиента вносится немного денег, а получает он больше этого. Однако в страховании жизни *кумара* нет, потому что в этом страховании деньги в любом случае возвращаются, однако есть *риба* (лихва) и *гарар* (неопределенность). То, что есть *риба*, — это понятно. А вот под *гарар* подразумевается, что составляющие части сделки (плата, предмет сделки или время) являются неизвестными. *Гарар* присутствует в том, что неизвестно, сколько денег вернется, возможно, вернуться внесенные средства с процентами, а также возможно, что будет получена большая сумма.

Рассказать подробно о доказательствах, которые приводят *шейх* Мустафа Зарка и *шейх* Али Хафиф, здесь невозможно, однако вкратце суть их будет приведена.

1. Разница между *кумаром* и страхованием такая: *кумар* не является сделкой (договором), а лишь своего рода игрой и развлечением. А вот страхование — это сделка (договор) и важное дело.

На то, что страхование содержит *кумар*, *риба* и *гарар*, ответ уже был дан. Не обязательно, чтобы *кумар* был лишь развлечением и игрой в прямом смысле слова, он может выглядеть и в виде сделки и маскироваться под видом серьезных намерений.

2. Здесь предмет договора не деньги, которые компания выплачивает при наступлении страхового случая, а безопасность и спокойствие, которые обеспечиваются страхованием. Брать вознаграждение за безопасность разрешается. Ученые приводят в качестве доказательства работу охранников, ведь зарплата охранника есть вознаграждение за безопасность, которая получается благодаря их труду.

Ответ на это доказательство такой: предметом договора здесь является не безопасность, предмет договора — деньги, а безопасность — лишь его результат. В примере с охранником предметом договора является труд охранника, а безопасность — это результат его труда. И так как труд охранника может быть предметом договора, поэтому он разрешен. Однако если предметом договора являются деньги, то равенство (количества денег с двух сторон) обязательное условие, а в случае страхования его нет.

3. Взаимное страхование «*таминут-табадули* или *таминут-таавуни*» (*mutual insurance*), по мнению всех ученых, является дозволенным, а коммерческое страхование — это тоже его модель, только более масштабная.

Чтобы большему количеству людей дать возможность стать членами, создается большая организация. Организаторы должны получать плату за свою работу. Прибыль, которую получает компания, — это плата за организацию работы. Суть этого довода в том, что коммерческое страхование схоже со взаимным страхованием.

Ответ на этот довод таков: взаимное страхование — это благотворительность, а коммерческое страхование — это вознаграждение. В благотворительности неопределенность (*гарар*) допустима, а в вознаграждении неопределенность не допустима.

4. Ученые приводят и такой довод: страхование — это новый вид сделки, а дозволенность является основой сделок, пока в нем не будет присутствовать изъян с точки зрения *шариата*. А толкование, которое мы дали страхованию, не содержит никакого изъяна, потому что оно разрешено.

Ответ на данный довод такой: нарушение предписаний *шариата* при страховании — это *кумар*, *риба* и *гарар*, о которых было сказано, поэтому правило, которое заключается в том, что основа сделки — это дозволенность, здесь не применимо.

АЛЬТЕРНАТИВА СТРАХОВАНИЮ

Одной из альтернатив страхованию может служить взаимное страхование (*mutual insurance*), в котором участники по своему желанию собирают деньги в фонд и в течение года из этого фонда помогают тем, у кого были убытки. Если по истечении года часть средств осталась, то они либо возвращаются владельцам, либо остаются в фонде

на счете страховщиков (владельцев средств) и переходят на следующий срок.

Помимо этого, сегодня в нескольких исламских странах были созданы компании под названием «*шарикатут-такафуль*», которые являются альтернативами обычному страхованию. Основная суть их заключается в том, что каждый держатель полиса является акционером компании. Компания вкладывает деньги в прибыльные проекты и распределяет прибыль между держателями акций и с резервного фонда компании покрываются убытки держателей полисов.

И по сей день автор не смог с позиции *фикха* детально рассмотреть все нюансы схемы работы этих компаний, поэтому сейчас не может сказать что-либо конкретное.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Русский	Английский	Арабский
Капитализм	Capitalism	الرأسمالية
Социализм	Socialism	الاشتراكية
Коммунизм	Communism	الشيوعية
Экономика	Economics	الاقتصاد
Производство богатств	Production of Wealth	إنتاج الثروة
Распределение богатств	Distribution of Wealth	توزيع الثروة
Обмен богатствами	Exchange of Wealth	مبادلة الثروة
Потребление богатств	Consumption of Wealth	استهلاك الثروة
Факторы производства	Factors of Production	عوامل الانتاج
Теория спроса и предложения	Demand Supply Theory	نظرية عرض و طلب
Плановая экономика	Planned Economy	اقتصاد موجهة/ اقتصاد مخطط
Теория прибавочной стоимости	Theory of Surplus Value	نظرية القدر الزائد
Риски	Risk	ضمان

Технико-экономическое обоснование	Feasibility Report	دراسة الجدوى
Меморандум	Memorandum	مذكرة
Устав	Articles of Association	نظام الجمعية / لائحة الجمعية
Законное/ юридическое/ условное лицо	Legal/ Juridical/ Fictitious Person	الشخص القانوني
Рекламный проспект	Prospectus	نشرة الاصدار
Уставный капитал	Authorised Capital	رأس المال المسموح / المصرح به
Оплаченный капитал (Акционерный капитал)	Paid Up Capital	رأس المال المدفوع
Выпущенный капитал	Issued Capital	رأس المال المعروض
Подписной капитал	Subscribed Capital	رأس المال المساهم / المكتتب
Андеррайтинг	Under Writing	ضمان الاكتتاب
Акции	Share	السهم
Номинальная стоимость	Par Value or Face Value	القيمة الاسمية
Зарегистрированная акция	Registered share	السهم المسجل

Акция на предъявителя	Bearer share	السهم لحامله
Простые акции	Ordinary share	السهم العادي
Преференциальная акция	Preference share	السهم الممتاز
Совет директоров	Board of Directors	مجلس الإدارة
Исполнительный директор	Cheif Executive	العضو المنتدب
Ежегодное собрание акционеров	Annual General Meeting	الجمعية العمومية
Резерв	Reserve	الاحتياطي
Прибыль	Profit	الربح
Дивиденды	Dividend	الربح الموزع
Компания с ограниченной ответственностью	Limited Company	الشركة المحدودة
Общественная компания	Public Company	الشركة العامة
Частная компания	Private Company	الشركة الخاصة
Партнерство	Partnership	شركة الأشخاص
Право на акции	Right Shares	سهام الأولوية
Облигации	Bond	السند
Дебентура	Debenture	شهادة الاستثمار

Конвертируемые облигации	Convertible bonds	سندات قابلة للتحويل
Активы	Assets	أصول/ موجودات
Пассивы	Liabilities	ديون/ مطلوبات
Бухгалтерский баланс	Balance Sheet	لأحة الرصيد
Текущие активы	Current Assets	موجودات متداولة
Основные активы	Fixed Assets	موجودات ثابتة
Нематериальные активы	Intangible Assets	موجودات غير مادية
Дебиторская задолженность	Receivable	واجب الوصول
Балансовая стоимость	Book Value	قيمة الشراء
Чистая стоимость	Net Worth	المالية الصافية
Справка о доходах	Income Statement	اللائحة المالية/ البيان المالي
Фондовая биржа	Stock Exchange	بورصة
Внебиржевые транзакции	Over The Counter Transactions	عمليات من وراء المصنة
Фьючерсная продажа	Future Sale	مستقبلات
Спекуляция	Speculation	تخمين
Хеджирование	Hedging	الحماية (التأمين) ضد الخسارة

«Бычий рынок»	Bull Market	الربح في قيمة الحصة
«Медвежий рынок»	Bear Market	الخسارة في قيمة الحصة
Финансовый рынок	Financial Market	السوق المالية
Опционы	Options	بيع الخيارات
Государственные ценные бумаги	Government Securities	السندات المالية الرسمية
Вторичный рынок	Secondary market	السوق الثانوية
Безнадежный долг	Bad Debts	خراب الذمة
Андеррайтинг	Under Writing	صمان الاكتتاب
Исследование	Studies	دراسات
Прирост капитала	Capital Gain	الربح في قيمة الحصة
Деньги	Money	نقد
Законное платёжное средство	Legal Tender	عملة قانونية
Платёжное средство, имеющее ограниченное хождение	Limited Legal Tender	عملة قانونية محدودة
Платёжное средство, не имеющее ограниченного хождения	Unlimited Legal Tender	عملة قانونية غير محدودة

Бартер (обмен товарами)	Barter	مقايضة
Золотой стандарт	Gold Standard	قاعدة الذهب
Биметаллический стандарт	Bi-Metallic Standard	نظام المعدنين
Стандарт золотого слитка	Gold Bullion Standard	قاعدة سبائك الذهب
Фиатные деньги	Fiduciary Money	نقود الثقة
Жетонные деньги	Token Money	النقود الرمزية
Обвал рынка/ Рецессия	Market Slump/ Recession	كساد السوق
Всемирная торговая организация (ВТО)	International Trade Organization	منظمة التجارة الدولية
Меркантилизм	Mercantilism	مذهب التجاريين
Генеральное соглашение по тарифам и торговле	General Agreement on Tariffs and Trade	الاتفاقية العامة للتصريفات الجمركية والتجارة
Международный валютный фонд	International Monetary Fund	صندوق النقد الدولي
Права на заимствования	Drawing Rights	حقوق السحب
Специальные права заимствования	Special Drawing Rights	حقوق السحب الخاصة

Международный банк реконструкции и развития	International Bank For Reconstruction and Development	البنك الدولي للإنشاء والتعمير
Фиксированный валютный курс	Fixed Exchange Rate System	نظام سعر الصرف الثابت
Плавающий валютный курс	Freely Floating Exchange Rates	أسعار الصرف العائمة الحرة
Управляемый валютный курс	Managed Float Exchange Rates	أسعار الصرف العائمة المدارة
Прожиточный минимум	Basket of Goods	سلة البضائع
Инфляция	Inflation	تضخم
Инфляция спроса	Demand Pull Inflation	تضخم بسبب الطلب
Инфляция издержек	Cost Push Inflation	تضخم بسبب رفع الأسعار
Дефляция	Deflation	انكماش
Индекс цен	Price Index	قائمة الأسعار
Товарный вес	Weight of Commodity	وزن البضائع
Средневзвешенная величина	Weighted Average	المعدل الموزون
Вклад (Депозит)	Deposit	ودائع
Текущий счет	Current account	الحساب الجاري

Накопительный счет	Saving Account	حساب التوفير
Фиксированный депозит	Fixed Deposit	ودائع ثابتة
Индексирование	Indexation	الارتباط بقائمة الأسعار
Ликвидность	Liquidity	السيولة
Долгосрочные кредиты	Long Term Credit	ائتمان طويل الأجل
Краткосрочные кредиты	Short Term Credit	ائتمان قصير الأجل
Оборотный капитал	Working Capital	رأس المال العامل
Проектное финансирование	Project Financing	تمويل المشاريع
Кредитный лимит	Credit Ceiling	سقف الاعتماد
Ликвидный резерв	Liquidity Reserve	احتياطي السيولة
Определение кредитного лимита	Sanction of The Limit	تحديد السقف
Сельскохозяйственный банк	Agricultural Bank	المصرف الزراعي
Промышленный банк	Industrial Bank	المصرف الصناعي
Банк развития	Development Bank	بنوك التنمية
Кооперативный банк	Co-operative Bank	المصرف التعاوني

Инвестиционный банк	Investment Bank	بنك الاستثمار
Коммерческие банки	Commercial Bank	البنك التجاري
Аккредитив	Letter of Credit	خطاب الصمان / خطاب الاعتماد
Открыть аккредитив	Opening L/C	فتح الاعتماد
Товарно-транспортную накладную	Bill of Lading	بوليصة الشحن
Полная маржинальность	Full Margin	فتح الاعتماد بغطاء كامل
Нулевая маржинальность	Zero Margin	فتح الاعتماد بدون الغطاء
Процентная маржинальность	Percentage Margin	فتح الاعتماد ببعض الغطاء
Финансирование импорта	Import Financing	تمويل الواردات
Финансирование экспорта	Export Financing	تمويل الصادرات
Рефинансирование экспорта	Export Refinancing	إعادة تمويل الصادرات
Тратта или переводной вексель	Bill of Exchange	كمبيالة
Дата погашения	Maturity Date	نضج الكمبيالة

Дисконтирование тратты	Discounting of the Bill of Exchange	خصم الكمبيالة
Индоссамент	Endorsement	تظهير
Центральный банк	Central Bank	البنك الرئيسي
Клиринговая палата	Clearing House	غرفة المقاصة
Банковская ставка	Bank Rate	سعر البنك
Официальная ставка	Official Rate	السعر الرسمي
Операции на открытом рынке	Open Market Operation	عمليات السوق المفتوحة
Казначейский вексель	Treasury Bill	سندات الخزينة
Номинальная стоимость	Face Value	قيمة اسمية
Кооператив	Co-operative Society	جمعية تعاونية

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	4
Введение	5
Ознакомление с темой и ее важность	5
Глава 1. Виды экономических систем	8
Основные экономические вопросы	8
Капитализм (Capitalism)	11
Определение приоритетов (determination of priorities)	13
Распределение ресурсов (allocation of resources)	14
Распределение доходов (distribution of income)	14
Развитие (development)	17
Основные правила капитализма	17
Социализм (socialism)	19
Основные правила социализма	22
Сравнение двух систем	25
Критика социалистической системы	25
Критика капиталистической системы	29
Глава 2. Исламские положения в отношении экономики	35
Глава 3. Создание и распределение материальных благ в разных экономических системах	45
Глава 4. Производство и распределение богатств в капиталистической системе	47
Глава 5. Производство и распределение богатств в социалистической системе	50

Экономическая модель по исламскому учению	51
Влияние каждой из трех систем на производственные факторы	55
Влияние каждой из трех систем на распределение материальных благ	57
Глава 6. Различные виды бизнеса (в отношении владельца) (different kinds of business)	64
Ознакомление с понятием «акционерное общество» ..	65
Организация акционерного общества в настоящее время	66
Капитал акционерного общества	67
Акции акционерного общества	69
Структура акционерного общества.....	72
Распределение прибыли	73
Представление об акционерном обществе с ограниченной ответственностью (limited)	75
Частная компания.....	76
Разница между партнерством и акционерным обществом.....	76
Организация фонда компании	78
Бухгалтерия компании	82
Бухгалтерский баланс (balance sheet).....	83
Активы.....	84
Обязательства	85
Чистая стоимость.....	86
Отчет о доходах	86
Глава 7. Фондовая биржа (stock exchange)	89

Общие сведения	89
Членство в деятельности биржи	90
Посредничество на фондовой бирже.....	91
Установление цены акций.....	92
Типы покупателей акций.....	92
Способы купли-продажи акций.....	93
Мгновенный и форвардный контракт.....	94
Мгновенная и форвардная сделки при продаже сельхозпродукции.....	95
Опционы (options) или с арабского «байуль-хиярат»	98
Финансовый рынок (financial market) или с арабского «ас-суук аль-малия»	99
Рассмотрение акционерных обществ с точки зрения шариата.....	101
Примеры, аналогичные понятию «юридическое лицо»	103
Точка зрения шариата в отношении ограниченной ответственности.....	106
Пример ограниченной ответственности в фикхе.....	109
Глава 8. Рассмотрение некоторых детальных вопросов, связанных с акционерным обществом.....	111
Андеррайтинг (under writing) с точки зрения шариата.....	111
Глава 9. Точка зрения шариата в отношении акций и их купля-продажа.....	114
Требования, предъявляемые к купле-продаже акций...	115

Положение шариата в отношении торговли акциями (capital gain)	122
Закят с акций.....	128
Монетарная (денежная) система (monetary system).....	132
Определение денег (money).....	132
Разница между деньгами и валютой (бумажные деньги)	133
Распространение денег и различные монетарные системы.....	134
Курс обмена валют	137
Глава 10. Три организации, созданные в рамках конференции в Бреттон-Вудс.....	139
Международный валютный фонд	141
Всемирный банк	143
Бреттон-Вудская система обмена валют	144
Закат системы Бреттон-Вудской конференции.....	146
Чем являются бумажные деньги и каково их положение в фикхе?.....	147
Положение (хукм) денег в фикхе	148
Ценность денег, инфляция, дефляция и индекс цен	154
Индекс цен	155
Влияние инфляции на платежеспособность	157
Глава 11. Банковское дело (banking)	164
Определение понятия «банк».....	164
История банка.....	164
Становление банка.....	165
Функции банка	166

Финансирование (financing)	166
Принцип выдачи кредита	167
Виды банков в отношении финансирования	169
Роль банка в экспорте и импорте	170
Комиссия за аккредитив	172
Переводной вексель (bill of exchange)	175
Создание кредитных денег	176
Глава 12. Центральный банк (Central bank)	180
Функции центрального банка	180
Глава 13. Небанковские финансовые институты (non-banking financial institutions)	186
Альтернатива процентному банкингу	188
Исламская банковская система	191
Связь банка с вкладчиком	191
Глава 14. Принципы исламского финансирования ...	195
Ширкат и мудароба	195
Спорные моменты в мушараке и мударобе	197
Иджара	199
Мурабаха муаджаля	200
Ошибки, наблюдаемые в нынешней мурабаха	201
Обеспечение долга (обеспечение исполнения обязательств)	205
Штраф за просрочку платежа	206
Уменьшение долга при выплате досрочно до наступления срока погашения	210

Принцип исламского финансирования на примере конкретных операций.....	211
Роль банка в импорте.....	213
Роль исламского банка в экспорте.....	214
Предписание в отношении «export refinancing» (иадатут-тамвилис-содират).....	220
Глава 15. Шариатское предписание в отношении небанковских финансовых организаций.....	222
Глава 16. Страхование «тамин» (insurance).....	230
Альтернатива страхованию.....	236
Словарь терминов.....	238

Мухаммад Таки Усмани

«Ислам в реалиях современной экономики и бизнеса»

Перевод: *Рафаил Татиков (специалист отдела фетв ДУМК)*

Литературный редактор: *Лира Озтюрк*

Дизайн: *Креативное агентство «Zerger»*

Техредактор: *Ихсан Джеентаев*

1445 х. | 2023 г.

Подписано в печать 29.11.2023

Размер бумаги 56x84 1/16

Форма 16 п. л.

Тираж 1000 шт.

Отпечатано в типографии Глобал Принт