

**Российский совет  
по исламским финансам**

**Муфтий Исмаил Десаи**

**Краткое руководство  
по исламским финансам**

**[www.rifc.su](http://www.rifc.su)  
2020**

**Десаи И.** Краткое руководство по исламским финансам : монография / И. Десаи ; пер. с англ. под ред. Ш. А. Шовхалова. – 2020. – 133 с.

За последние 50 лет произошли кардинальные изменения в секторе мировой исламской финансовой индустрии с заметным ростом как спроса, так и предложения продуктов и услуг. Все больше компаний расширяются и продолжают развивать свою деятельность в данной сфере. Чтобы понять, как исламские финансы могут повлиять на нас, и какие возможности они могут предоставить, важно понять их основные принципы.

Настоящая книга написана с целью ознакомления читателей с современными исламскими финансами. Я надеюсь, что данное краткое изложение рассматриваемой темы поможет вам в стремлении понять и изучить основные правила исламских финансов.

© Российский совет  
по исламским финансам (rifc.su), 2016

# Содержание

<i>Об авторе</i> .....	4
<i>Предисловие муфтия Ибрахима Десаи</i> .....	5
<i>Предисловие главного редактора</i> .....	7
Глава 1. Исламские финансы: введение и предпосылки.....	8
Глава 2. Этика в исламских финансах.....	14
Глава 3. Исламские финансовые принципы.....	19
Глава 4. Контракты в соответствии с исламским правом.....	23
Глава 5. Мушарака.....	30
Глава 6. Мудароба.....	38
Глава 7. Иджара.....	46
Глава 8. Мурабаха.....	57
Глава 9. Салям.....	64
Глава 10. Истисна.....	71
Глава 11. Исламские частные инвестиционные фонды.....	76
Глава 12. Управление ликвидностью в исламских банках.....	81
Глава 13. Риск-менджмент в исламском банкинге.....	89
Глава 14. Исламская цессия (хавала).....	98
Глава 15. Поручительство (кафала).....	102
Глава 16. Корпоративное управление по шариату.....	106
Глава 17. Исламское страхование (такафул).....	115
Глава 18. Сукук.....	118
<i>Список наиболее используемых терминов в области исламских финансов</i> .....	127

## Об авторе

Муфтий Исмаил Десаи – исламский ученый, эксперт в области исламских финансов, пользующийся международным авторитетом. Является экспертом в высшем учебном заведении «Ethica Institute of Islamic Finance» (ОАЭ), «Центре по развитию исламской экономики» (Пакистан), консалтинговой компании «Infinity Consultants» (Индия), финансовых организациях «Newfin Vehicle Finance» (ЮАР) и «Al-Mabroor Investments» (ЮАР), компании «UTL Financial Services» (Ботсвана), международной сертифицирующей организации «Halal Services Alliance» (Казахстан), «Российском совете по исламским финансам» (Россия).

Является магистром в области исламских финансов, магистром в области исламского вероубеждения, а также окончил бакалавриат по направлению банковского дела в Лондонской школе экономики.

За свою профессиональную деятельность занимался разработкой стандартов по аудиту, управлению и риск-менеджменту для исламских учреждений, а также выпустил сотни экспертных заключений (фетв), связанных с исламской экономикой.

Помимо этого, осуществлял консультации по сделкам на сумму более 4 миллиардов долларов США, включая слияния и поглощения, продажу активов, корпоративные реструктуризации, выпуск облигаций, производные инструменты и пр.

# **Предисловие**

## **муфтия Ибрахима Десаи**

Благодарю Господа, что я принял участие в обучении исламской экономики на протяжении значительного периода времени, а также в проведении анализа коммерческих организаций на предмет соответствия их деятельности Шариату и в консультировании альтернативных решений с целью исправления ошибок в их работе. Помимо этого, ко мне обращались предприятия международного уровня, были проведены конференции по теме исламских финансов с целью распространения теоретических вопросов и решения практических задач. Тем не менее такие инициативы не достаточны, чтобы осмыслить все нюансы исламской экономики, поэтому сегодня по-прежнему существует потребность в литературе по соответствующей тематике.

Для разъяснения исламской экономики упрощенным способом я написал книгу «Введение в исламские финансы», которая была тепло принята учебными заведениями. После этого ко мне приходило множество запросов на подготовку второго издания, но я не смог его подготовить из-за моего загруженного графика и временных ограничений.

Муфтий Исмаил Десаи вырос, слушая мои лекции, а также самостоятельно продвинулся в своих исследованиях в анализируемой области и получил практический опыт. Именно поэтому я одобрил подготовку его книги «Краткое руководство по исламским финансам», являющейся продолжением моего труда.

Хвала Всевышнему, Аллах даровал муфтию Исмаилу силы и время для подготовки книги, которая перед вами. В работе раскрыто 15 тем по исламским финансам в виде справочного материала для обучающихся, теоретиков, практиков и учебных заведений. Также в конце расположен глоссарий по исламской терминологии.

Я молю Господа, чтобы Аллах принял данную книгу на пути Его довольства, а также сделал ее средством изменения склада умов людей для понимания мудрости исламской экономики и важности внедрения божественных Законов в жизнь. Аминь!

## Предисловие главного редактора

Я знаком с муфтием Исмаилом Десаи с 2013 года. С тех пор он неизменно и бескорыстно помогает нам донести до русскоязычного населения вопросы, связанные с исламскими финансами, в рамках работы «Российского совета по исламским финансам» (rifc.su). После выхода его книги «Краткое руководство по исламским финансам» было принято решение о переводе данного труда на русский язык. Признаюсь, что данная работа заняла у нас много сил и времени, но мы искренне надеемся, что это принесет свои плоды в виде пользы читателям. Отдельно хотел бы поблагодарить каждого, кто принял участие в переводе. Особенно хотелось бы отметить Е. Шметова и А. Арсаева.

Говоря о содержании данной работы, важно подчеркнуть, что автор затронул практически все важные темы в очень лаконичной форме, что позволит неискушенному читателю легко понять основные аспекты исламских финансов. В отличие от других книг в русскоязычном пространстве, здесь затронут ряд новых тем, как риск-менеджмент, управление ликвидностью в исламском банке и пр.

Важно отметить, что муфтий Исмаил Десаи не ставил задачей проанализировать все мнения в отношении ряда вопросов, но если у читателя возникнут вопросы, то он ответит на них вне рамок данной книги.

Любой труд всегда связан с надеждой, что он будет положительно принят читателями, а также будет одним из шагов на пути развития исламских финансов во всем мире и в России в частности.

Выражаю признательность и уважению муфтию Исмаилу Десаи за проделанный труд.

*Шамиль Шовхалов, доктор экономических наук,  
сертифицированный специалист в области исламских финансов*

# ГЛАВА ПЕРВАЯ

## ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ:

### ВВЕДЕНИЕ И ПРЕДПОСЫЛКИ

#### *История исламских финансов*

Мусульмане установили экономическую систему на ранних стадиях Ислама. Деловое партнерство, частный капитал, продажа с поставкой и расчетом в будущем по заранее согласованной цене, лизинг, агентские услуги и разнообразные другие финансовые инструменты сформировали основу исламского финансового рынка. Неотъемлемым элементом такой экономической системы является запрет ростовщичества.

Ранние исламские банкиры осуществляли банковские трансакции на макроуровне. Тем самым были созданы крупные экономические рынки, где такие банки финансировали международные рынки, направляли большие пулы ликвидности в различные инвестиционные фонды, участвовали в трансакциях по обмену валюты, создавали финансовые бутики и совершали огромную совокупность иных комплексных и сложных банковских трансакций.

В то время государственный сектор состоял из водных и энергетических ресурсов, неэксплуатируемых земель и лесов. Государственное казначейство (байт аль-маль) удовлетворяло финансовые потребности бедных и иных нуждающихся, одновременно выплачивая заработные платы государственным служащим, таких как судьи, верховные муфтии, административные управляющие и т. д. Закят и добровольные пожертвования распределялись между бедными и иными нуждающимися.

Исламские рынки регулировались и контролировались Центральным резервным банком, который нанимал финансовых контролеров (асхаб ас-сук).



Такая идеальная исламская экономическая система распространилась от Марокко и Испании (Андалусии) на западе, до Индии и Китая на востоке, Центральной Азии на севере и Африки на юге. Ее вытеснение в значительной степени связано с различными историческими, политическими, социальными и разнообразными иными факторами.

Теория образования идеального исламского рынка капитала (ИКР) была в значительной степени разработана лишь после середины 1950 годов. Сами же исламские финансовые институты появились только в 1970 годах. Например, еще в 1974–1975 годах. свою операционную деятельность начали «Дубайский исламский банк» в Объединенных арабских эмиратах и «Исламский банк развития» (ИБР) в Саудовской Аравии. Позже исламские финансовые институты распространились и расширились во всем мире.

*Различия между исламскими  
и традиционными финансами*

Фундаментальные различия между исламскими и традиционными финансами заключаются в принципах регулирования рынка и функциях денег.

1. Регулирование рынка.

Традиционные банки работают в соответствии с принципами рыночной экономики, которая со временем приводит к спекулятивному поведению ее участников, деривативным транзакциям, финансовым пирамидам, спекулятивным играм, ростовщическому проценту, нерегулируемой и безудержной максимизации прибыли и прочим неэтичным действиям, которые негативно воздействуют на социальное, политическое и экономическое благополучие общества.

Исламские финансы и экономика регулируются божественными предписаниями, запрещающими ростовщические проценты, спекулятивное поведение, высокую неопределенность, монополизацию рынка, спекулятивные игры, торговлю запрещенными [в Исламе] товарами и

услугами. Все это, в свою очередь, ведет к установлению справедливой и стабильной экономической системы.

## 2. Функции денег.

В традиционных финансах деньги рассматриваются как товар, имеющий внутреннюю полезность и ценность, а традиционные финансовые транзакции основаны на ростовщическом проценте и бумажных деньгах, с помощью которых зарабатывается прибыль.

В исламских финансах деньги являются лишь средством обмена, а исламские финансовые транзакции основаны на товарах и услугах. Прибыль зарабатывается за счет обмена товаров на деньги.

Ростовщический процент влечет за собой искусственное предложение денег, не обеспеченных активами или услугами, что приводит к увеличению волатильности, инфляции, бедные становятся еще беднее, а богатые еще более богатыми. Тем самым рыночная экономика играет значительную роль в увеличении экономической несправедливости и финансового притеснения.

Приведем примеры.

### А. Государственный долг.

Многие страны третьего мира получают мегакредиты от различных банков и финансовых институтов. В итоге они переплачивают сумму кредита во много раз из-за использования сложных процентов, накапливающихся по кредитному договору.

Способы финансирования нужд развивающихся стран исламским банком:

– финансирование строительства инфраструктурных проектов (автомагистрали, школы, госпитали и пр.) и передача их государству посредством контракта «истисна»;

– участие в капитале различных государственных проектов с получением части прибыли или убытка, используя партнерские соглашения «мушарака» и «мудароба»;

– приобретение капитала и передача его в лизинг с правом выкупа на основании контракта «иджара ва иктина»;

– учреждение исламских микрофинансовых организаций с целью помощи бедным слоям населения.

#### Б. Коммерческий долг.

Джон, собственник быстрорастущей фабрики, нуждается в капитале для приобретения необходимого оборудования и машин для поддержания и повышения уровня промышленного производства.

Джон взял кредит в своем банке в размере 50 000 долларов на 5 лет. Он начал выплачивать кредит по ставке 15 000 долларов в год. Ему понадобилось 10 лет для выплаты кредита, в результате чего он выплатил банку 150 000 долларов, что в три раза больше занятой суммы.

В свою очередь исламский банк мог бы применить партнерское соглашение «мудароба». Исламский банк выступил бы в роли инвестора, в то время как Джон был бы инвестиционным менеджером или работающим партнером. Исламский банк и Джон изначально договариваются о фиксированном процентном соотношении распределения полученной прибыли или убытка в рамках договора. Исламский банк и Джон могут расторгнуть партнерское соглашение по взаимной договоренности.

#### 3. Частный долг.

В 2012 году Марк потерял работу, дом и остальное имущество, в том числе денежные средства, которые он потратил, выплачивая ипотеку, в результате печально известного Суверенного долгового кризиса. Главной его причина была неосмотрительная выдача займов, субстандартных ипотек, мезонинное финансирование, деривативные схемы и множество неправомερных и неэтичных практик.

Как видно, традиционные финансовые институты работают только с денежными средствами, не подкрепленными активами или услугами. Данные учреждения лишь выдают денежные средства в многократном количестве,

значительно превышая реальные денежные резервы самих институтов, что создает обманчивую рыночную экономику.

Исламский банк в качестве альтернативы приобретения жилища использовал бы непосредственное владение активом и организовал бы финансирование для клиента на основе договора «иджара ва иктина» (исламский лизинг с правом выкупа), или договора убывающей мушараки, или стандартного договора купли-продажи. Исламский банк всегда использует актив или услугу при финансировании. К примеру, мушарака – это исламский термин, предполагающий партнерство. В убывающей мушараке исламский банк и Марк приобретают дом на основе исламского партнерства. Доля в капитале банка уменьшается в течение срока финансирования, в то время как доля собственности партнера продолжает увеличиваться до тех пор, пока Марк не станет единственным и полным собственником дома. Банк не взимает с Макра какую-либо сумму процентов. Покупатель жилья платит только за две вещи:

- жилье в рассрочку в течение зафиксированного срока финансирования;

- арендные платежи, основанные на пропорции владения собственностью.

### *Роль исламских финансов*

Исламские финансы – это неоспоримо глобальный феномен, являющийся решением многих финансовых и экономических бед традиционной экономической системы. Исламские финансы предлагают большее разнообразие трансакций, характеризующихся обширным охватом медленной приспособляемостью и реальной обоснованности.

Традиционные финансовые продукты могут быть условно разделены на четыре категории:

- Долевые;
- Торговые;

- Лизинговые;
- Долговые.

Исламские финансы охватывают первые три формы финансирования с исключением долгового финансирования, так как это запрещено в Исламе.

Исламские финансовые институты предлагают следующие типы банковских продуктов и финансовых инструментов:

- Долевые – мудараба, мушарака;
- Торговые – мурабаха, салям;
- Лизинг – иджара.

## ГЛАВА ВТОРАЯ

### ЭТИКА В ИСЛАМСКИХ ФИНАНСАХ

Ислам является полноценным руководством для жизни, уделяя большое внимание этическим ценностям и моральным аспектам. Аллах говорит в Священном Коране (смысл): «... *Сегодня Я ради вас усовершенствовал вашу религию, довел до конца Мою милость к вам и одобрил для вас в качестве религии Ислам. ...*» (5:3).

#### *Определение этики*

Этика произошла от греческого слова «ethos», что означает «характер». Она представляет собой совокупность моральных принципов, которые различают истинное от ложного. Также этика используется для описания морали.

#### *Определение деловой этики*

Деловая этика – это часть этики, распространяющаяся на правила и принципы деятельности экономических институтов. В целом деловая этика определяет, что такое хорошо и плохо, а также сущность справедливости в бизнесе.

#### *Цель деловой этики*

Основная цель деловой этики – позволить индивидуумам сделать выбор между путями поведения, а также определить норму поведения, определяющую нравственные действия.

1. Правдивость.

Ислам призывает к правдивости в коммерческой деятельности. Последний Пророк Всевышнего, мир ему и благословение Аллаха, сказал (смысл): **«Честный, правдивый бизнесмен будет (в Раю) среди пророков, искренне верующих и мучеников»** (Тирмизи). Также он упомянул (смысл): **«Торговцы будут воскрешены в День Суда, как грешники, кроме тех, кто проявлял религиозную сдержанность, был благочестивым и правдивым»** (Тирмизи).

2. Свобода предпринимательства.

Ислам провозглашает свободу экономического предпринимательства, получения прибыли и частной собственности в определенной степени. Тем не менее Ислам установил определенные экономические ограничения и правила, которые позволяют установить дистрибутивную справедливость, экономическую равномерность, предотвращая монополизацию и другие экономические злоупотребления.

3. Надежность.

Надежность – это фундаментальный элемент деловой этики. Без доверия люди не могут учувствовать в деятельности коммерческих предприятий и различного рода партнерствах. Ислам поощряет доверие. Аллах говорит (смысл): **«... Не предавайте доверенного вам ...»** (8:27). Пророк, мир ему и благословение Аллаха, говорил (смысл): **«Оправдывайте доверие тех, кто поверил вам, и не предавайте тех, кто предал вас»** (Тирмизи).

4. Великодушие и снисходительность.

Великодушие и снисходительность являются фундаментальными основами социально и морально сплоченного общества. Также эти качества являются неотъемлемыми элементами хорошего характера. В частности, Ислам призывает кредиторов предоставлять отсрочку своим должникам. В этом отношении Всевышний говорит (смысл): **«Если должник находится в**

*трудном положении, то дайте ему отсрочку, пока его положение не улучшится ...»* (2:280). Пророк, мир ему и благословение Аллаха, в этом отношении отметил (смысл): *«Аллах любит того, кто снисходителен, когда продает, покупает и требует своего (платежа)»* (Тирмизи). Также он сказал (смысл): *«Кто дает отсрочку человеку, испытывающему трудности, или прощает долг, Аллах укроет его в тени Своего Трона в день, когда не будет иной тени, кроме Его тени»* (Тирмизи).

#### 5. Выполнение обязательств.

Ислам уделяет большое значение выполнению и соблюдению контрактов и обещаний. Всевышний Аллах говорит (смысл): *«О те, которые уверовали! Будьте верны обязательствам ...»* (5:1). Пророк, мир ему и благословение Аллаха, в этом отношении сказал (смысл): *«Мусульмане связаны своими условиями»* (Бухари).

#### 6. Справедливые и честные рабочие отношения.

Правительства, законодательные органы и эксперты по правовым вопросам со всего мира стараются защитить рабочий класс от финансовой эксплуатации, социальной деградации и иных различных негуманных и аморальных практик. Ислам настоятельно побуждает работодателей выполнять свои религиозные обязанности и социально-моральные обязательства и обращаться с рабочими справедливо, честно и беспристрастным образом. Ислам поощряет братские отношения между работодателем и работником. Права работников ясно разъяснены в следующих хадисах (смысл): *«Аллах Всевышний сказал (смысл): "Я буду врагом троим ... один из которых – человек, который нанял другого, и тот выполнил для него работу, но он не заплатил ему за это"»* (Бухари); *«Отдавайте работнику его плату прежде, чем высохнет его пот»* (Ибн Маджа).

#### 7. Борьба с мошенничеством.

Мировой финансовый кризис по большей части стал следствием мошенничества финансовых брокеров путем введения в заблуждение



клиентов. Все это привело к драматическому росту неблагоприятного кредитования.

Ислам, с другой стороны, запрещает все формы мошеннического поведения. Пророк, мир ему и благословление Аллаха, говорил в этом отношении (смысл): **«Если кто-то продаёт товар с дефектом, не обращая на это внимание покупателя, он будет пребывать под гневом Аллаха, или ангелы будут всё время проклипать его»** (Ибн Маджа).

#### 8. Запрет финансовой эксплуатации.

Финансовая эксплуатация или фидуциарное злоупотребление является нелегальным и неправильным использованием ресурсов другого человека для чьей-то персональной пользы и выгоды в неэтичной манере. Она охватывает широкий спектр действий. При этом существуют различные типы финансовой эксплуатации:

- обман;
- запугивание;
- принуждение;
- дезинформация.

Ислам запрещает любую форму несправедливой и неэтичной торговли и финансовой эксплуатации.

Пророк, мир ему и благословление Аллаха, запретил ряд финансовых и рыночных эксплуатационных практик, которые были распространены в доисламское время. Одной из таких практик являлась несправедливая эксплуатация сельских жителей, которые были безграмотными и не имели знаний о городской рыночной экономике. Пророк, мир ему и благословление Аллаха, запретил такую несправедливую и неэтичную практику. Также он не допускал вмешательство и перехват торговых караванов по аналогичной причине.

#### 9. Запрет ценового сговора.

Ислам позволяет свободную экономическую деятельность. Финансовые менеджеры, инвестиционные фирмы и розничные торговцы

могут устанавливать любые разумные рыночные цены. Однако Ислам учитывает экономическое и финансовое благосостояние населения в целом и, следовательно, регулирует рыночную экономику, защищая от несправедливого ценового сговора, финансовых злоупотреблений и финансовой эксплуатации. Одной из обязанностей регулирующих органов является контроль за этим. Например, в 2007 году крупная межнациональная южно-африканская компания «Тайгер Брэндс» была оштрафована судебным решением на 98,8 млн рандов за ценовой сговор. Руководство компании «Тайгер Брэндс» признало сговор с конкурирующими компаниями на установку цены на хлеб. Этот штраф был равен 5,7 % годовой продажи хлеба этой организации.

#### *Заключение*

Деловая этика стала главной темой обсуждения среди мировых финансовых учреждений и финансовых регуляторов. Выдвинутые светскими западными принципами и правилами, эти моральные кодексы и этические нормы, как правило, были утилитарными, подавляющими, ситуативными и лишенными какой-либо духовной поддержки и силы.

Исламская этика имеет решение для многих финансовых, социальных и моральных разложений, которые наблюдаются в настоящее время в мире.

## ГЛАВА ТРЕТЬЯ

### ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРИНЦИПЫ

Каждая экономическая система основана на фундаментальных элементах и основополагающих принципах, формирующих основу финансовой системы, которую они представляют. Таким же образом исламские финансы основываются на фундаментальных элементах и неотъемлемых принципах, которые составляют основу и базу любого банковского продукта, функционирующего в рамках Шариата. Перечислим основные из них.

#### *1. Запрет ростовщичества (риба)*

Риба – это арабское слово, означающее «увеличить, расширить или добавить». В соответствии с Шариатом риба определяется, как «любая надбавка, которая должна быть уплачена должником кредитору сверх основной суммы долга будучи условием займа или для продления его срока погашения».

Запрет ростовщичества не ограничивается только Исламом. Большинство мировых религий, как Христианство, Иудаизм и Индуизм, солидарны в этом вопросе.

Хорошо известно, что ростовщичество запрещено в Исламе. Коран и хадисы предупреждают об этом. Всевышний Аллах говорит (смысл): **«Те, которые пожирают [берут] рост [ростовщическую прибыль], восстанут (в День Воскрешения из своих могил) только такими же, как восстает тот, кого повергает сатана своим прикосновением [как одержимый бесом]. Это [такое воскрешение] (будет им) за то, что они сказали: «Ведь торговля тоже подобна ростовщичеству. Но Бог разрешил торговлю и запретил ростовщичество»** («Корова», 2:275). Данный аят ясно указывает на запрет ростовщичества.

Пророк, мир ему и благословение Аллаха, проклял получателя и плательщика ссудного процента, а также оформляющего такую сделку и ее свидетеля (Муслим).

### *Виды ростовщичества*

Специалисты в исламском праве классифицируют ростовщичество на две категории: риба аль-фадль и риба аль-насиа.

#### 1. Риба аль-фадль

Фадль – это арабское слово, означающее «превышение, избыток». Согласно Шариату риба аль-фадль подразумевает избыток при любом обмене двух товаров. Риба аль-фадль также известна как риба аль-хадис, так как эта форма ростовщичества была установлена непосредственно из хадиса. Несмотря на тот факт, что в хадисе упомянуто только шесть видов товара, специалисты в исламском праве включили в список различные объекты торговли посредством правовой аналогии (кьяс) на основе выявления характеристик каждого из шести видов товара, называемых «амваль рибавия». Каждый мазхаб интерпретировал такие характеристики по-своему.

Для понимания приведем следующие примеры:

– Зайд, владелец овощного магазина, хочет обменять 1 000 мешков высококачественной картошки на 1 500 мешков низкокачественной картошки Амра. Данная сделка недопустима, так как избыточное количество от Амра считается ростовщичеством;

– Имран только что купил новую машину «Mercedes Benz», однако он не доволен приобретением и хочет обменять его на поддержанную машину «БМВ» 5-ой серии. Данная сделка допустима, так как товары разные.

#### 2. Риба аль-насиа

Насиа – это арабское слово, означающее «кредит, откладывать, задержка». Шариатские ученые определяют риба аль-насиа, как «вид займа, где конкретный срок погашения и премиальная сумма сверх капитала заранее определена». Не имеет никакой разницы, является ли надбавка

фиксированной или переменной ставкой процента от основной суммы долга или же это абсолютная сумма, подлежащая к оплате авансом или по истечению срока займа. Рiba аль-насиа также называют рiba аль-джахилия или рiba аль-куран, так как этот вид рiba ясно упомянут в Коране.

## *2. Наличие ясных условий в контракте*

Любой контракт, который содержит условия, которые предполагают возможность возникновения спорных ситуаций в будущем (муфди илал муназаа), не соответствует Шариату. Возможно множество факторов, которые могут привести к возникновению споров в будущем. Для понимания приведем следующие примеры:

– компания профессионального программного обеспечения «ABC Technologies», решила продать продвинутую банковскую систему исламскому банку «BPS Shariah Bank». При этом «ABC Technologies» хочет реализовать технологию без каких-либо спецификаций от исламского банка. Эта сделка не соответствует Шариату, так как она может повлечь за собой разногласия в будущем из-за существенной неопределенности и неясности в контракте;

– компания «BHM Financial Advisory» договорилась с исламским банком «BPS Shariah Bank» о проведении ежегодного шариатского и финансового аудита. Однако, сроки, масштаб проверки, шариатский перечень вопросов и другие важные аспекты не были определены. Такое соглашение не является допустимым в Шариате, так как есть возможность возникновения конфликта между сторонами в будущем.

## *3. Запрет наличия неопределенности (гарар) в контракте*

Гарар – это арабское слово означающее «неопределенность». Шариатские ученые определяют гарар, как будущую договорную неопределенность. Гарар относится к продаже:

– товаров или продуктов, которые не имеются в наличии;

- когда ее последствия неизвестны:
- имеющей такой риск, что невозможно определить будущее существование этого товара в принципе.

Когда существенный элемент любого контракта является неопределенным, тогда такое соглашение считается не соответствующим Шариату.

#### *4. Распределение прибыли и убытка между участниками*

Распределение прибыли и убытка между участниками основано на важном принципе – запрет дохода без наличия риска. Исламские финансовые институты получают прибыль в ходе непосредственного участия в капитале. Один из фундаментальных принципов исламского банка – право на получение дохода связан с ответственностью за убыток.

#### *5. Обеспеченное активами финансирование*

Исламские банки получают прибыль с фактических долей в капитале, а не просто в результате операций с финансовыми бумагами. Например, исламские банки ставят на баланс актив или берут на себя имущественный риск до совершения таких трансакций, как иджара ва иктина или же мушарака мунтакиса.

#### *6. Этика взаимоотношений*

Социальное нравственное поведение имеет ключевое и решающее значение в Исламе. Торговля, покупка и продажа мертвечины, алкоголя, свинины и подобного является недопустимым согласно Шариату. Пророк, мир ему и благословение Аллаха, сказал (смысл): **«Аллах и его Посланник сделали запретным и незаконным торговлю опьяняющими напитками, мертвечиной, свининой и идолами»** (Бухари).

## ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

### КОНТРАКТЫ В СООТВЕТСТВИИ С ИСЛАМСКИМ ПРАВОМ

В своей основе исламский контракт относится к обмену ценных предметов между договорившимися сторонами, а акт купли-продажи определяется, как обмен ценного предмета на другой ценный предмет по обоюдному согласию.

#### *Условия действительности сделки*

Исламский акт купли-продажи должен включать следующие фундаментальные элементы:

- контракт (акд);
- объект продажи (маби);
- цена (саман);
- владение (кабд).

Разберем их подробнее.

#### *1. Контракт (акд)*

##### 1.1. Предложение и принятие.

Исламский правовой контракт осуществляется путем предложения и принятия. Например, Зейд предлагает продать 100 баррелей сырой нефти Амру, который, в свою очередь, принимает предложение и заключает сделку. Это юридически обязывающий исламский договор.

Предложение и принятие может быть выполнено следующими двумя способами:

- устно;
- иным способом, подразумевающим выполнение предложения и принятия.

## 1.2. Договорная правоспособность.

Согласно исламскому праву обе стороны договора должны быть дееспособными и совершеннолетними.

Перечислим обстоятельства, влияющие на договорную правоспособность:

- невменяемость;
- слабоумие;
- потеря сознания;
- сон и пр.

## 1.3. Условия контракта.

Каждый исламский договор должен выполнять определенные условия и юридические критерии для того, чтобы соответствовать Шариату. Контракты должны обладать следующими характеристиками:

### А) Определенность.

Договорная определенность играет ключевую роль при заключении контракта по Шариату. Исламские ученые заявляют, что реализация товаров не должна зависеть от будущих непредвиденных обстоятельств и неопределенных событий. Например, Зейд продает свою машину Амру с условием того, что сделка будет заключена, если курс американского доллара превысит 10 долларов к британскому фунту. Такая сделка недействительна по Шариату, так как курс валют является будущим непредвиденным обстоятельством, который постоянно меняется.

### Б) Безусловность.

Исламские контракты должны быть безоговорочными. Например, Джон продает двести туристических путевок Марку при условии, что Марк возьмет сына Джона на работу в его туристическое агентство. [Такая сделка недействительна].

### В) Обоснованность.

Договор может включать условия, которые не идут в разрез неотъемлемым элементам контракта. Например, Мухаммад продает два



курортных апартаментов Ахмаду с условием, что они будут юридически оформлены на компанию Ахмада.

Г) Общепринятая необоснованность.

Необоснованные условия, принятые как основная или общая рыночная практика, дозволены. Например, Юсуф продает 1000 мешков цемента Ясиру, владельцу магазина бытовой техники, с условием, что Юсуф доставит цементные мешки в международный склад хранения Ясира.

Д) Незамедлительность.

Договор купли-продажи должен быть заключен и исполнен с признанием немедленного вступления его в силу. Фьючерсные, форвардные, опционные и подобные контракты не соответствуют Шариату. Например, Салиху, производителю одежды, срочно необходимы денежные средства для оплаты товаров поставщиков, расположенных в Пекине, для чего он заключает форвардное соглашение об обмене курса валюты со своим банком. Такая сделка не соответствует Шариату, поскольку обмен по заключенному форвардному соглашению произойдет позже, когда доставка Салиха дойдет.

## *2. Объект контракта (маби)*

Объект договора купли-продажи должен [обладать следующими ключевыми характеристиками].

2.1. Фактическое наличие.

Объект купли-продажи должен существовать на момент продажи. Несуществующий товар не может быть продан. Например, Джон продает еще нерождённого теленка Марку. Это не соответствует Шариату, так как объект продажи не существует.

2.2. Наличие ценности.

Объект продажи должен рассматриваться как актив, имеющий ценность. Ученые в области исламского права используют термин «маль аль-мутакаввам» для обозначения товара, имеющего ценность в Исламе. Например, Зейд продал листок [дерева] Бакру. Продажа не соответствует

нормам Шариата, так как листок не рассматривается в качестве товара, обладающего ценностью.

### 2.3. Законность.

Объект продажи должен соответствовать Шариату и не должен быть товаром, который можно использовать только для запрещенного в Исламе. Например, вино.

### 2.4. Право собственности.

Объект продажи должен быть таким товаром, на который может перейти право собственности. Например, никто не может продать небо, так как оно не является товаром, которым можно владеть.

### 2.5. Определенность.

Объект продажи должен быть конкретно определен, в противном случае сделка не будет соответствовать Шариату. Например, Зейд владеет крупной компанией по недвижимости, которая имеет различные типы квартир с различными размерами и архитектурным дизайном. Зейд хочет продать Джону любые три квартиры своей компании. Эта продажа не соответствует Шариату, так как объект продажи не определен.

## 3. Цена (саман) в контракте

Цена должна обладать следующими характеристиками:

### 3.1. Определенность (малюм).

Обе стороны должны прийти к согласию в отношении суммы, конкретной валюты, которая служит стандартом стоимости и через которую осуществляется сделка.

### 3.2. Конкретизация (мутаайян).

Цена должна быть определенной, если же цена не конкретизирована, продажа не будет соответствовать Шариату.

#### *4. Владение (кабд)*

Объект продажи должен быть в физическом или косвенном владении продавца в момент продажи.

4.1. Физическое владение определяется, как обладание контроля над объектом, который находится при себе или рядом. Например, Джон купил 1 000 баррелей очищенной нефти у «TradeCor». Однако он хочет продать эту нефть международной транспортной компании «Global Freight». Это продажа не действительна в соответствии с Шариатом, так как Джон физически не владеет этой нефтью.

4.2. Косвенное владение означает наличие контроля, риска и предпосылок всех прав и обязательств объекта продажи. Например, международный исламский финансовый институт «Al-Nakheel Bank» покупает 10 грузовых транспортных средств у японского производителя автомобилей «Global Motors», который доставляет грузовые транспортные средства в центральный склад банка «Al-Nakheel Bank». Банк продает эти 10 машин «ABS Freight Company» в то время, когда они находились на центральном складе. Эта сделка соответствует Шариату, так как «Al-Nakheel Bank» имел косвенное владение техникой.

#### *Виды сделок в Шариате*

Сделки в Шариате главным образом делятся на следующие виды:

1. Действительная сделка (бай сахих).

Она должна удовлетворять следующим шариатским требованиям:

- контракт (акд);
- объект продажи (маби);
- цена (саман);
- владение (кабд).

2. Недействительная сделка (бай батыль).

Продажа становится недействительной, если она не соответствует выше перечисленным требованиям. Продавец и покупатель не имеют

никаких законных прав ни на объект продажи, ни на цену покупки в недействительной продаже, так как сделка не рассматривается, как соответствующая Шариату.

### 3. Недействительная сделка по форме (бай фасид).

Спорная продажа относится к любой продаже дозволенного товара, но имеющей некоторые нешариатские элементы. Если же убрать данные элементы из контракта, сделка станет действительной по Шариату. Обязательно (ваджиб) для сторон такой продажи отменить сделку и устранить недопустимые элементы.

### 4. Приостановленная сделка (бай мавкуф).

Мавкуф – это арабское слово, которое означает «приостановленный», отсюда и термин «бай мавкуф». Например, Люк продает Джону предметы собственности Марка без разрешения Марка. Эта сделка приостановлена и ожидает подтверждения Марка.

### 5. Нежелательная сделка (бай макрух).

Шариат придает огромную важность этическому поведению в финансовых сделках и экономической активности. Шариат считает продажу нежелательной, если это противоречит этическим требованиям. Например, сделка, заключенная после призыва на пятничную молитву.

#### *Часто используемые виды продаж*

1. Бай мусавама – обычная продажа без привязки к себестоимости.
2. Бай мукаядах – бартерная сделка или встречный обмен товарами.
3. Бай муаджаль – продажа на основе отсрочки платежа. Она действительна, если платежная дата зафиксирована. Шариатские ученые утверждают, что цена при продаже на основе отсрочки платежа может быть выше, чем при оплате наличными. Поскольку продавец гарантирует цену покупки объекта продажи, он имеет законное шариатское право требовать обеспечение от клиента, которое должно быть ясно определено и соответствовать исламскому праву. Продавец может потребовать от

покупателя подписать вексель, что он должен заплатить полную цену покупки в целях обеспечения прав продавца. При этом вексель не может быть продан третьим лицам.

4. Бай аль-таати – сделка, заключенная сторонами договора на основе физического действия, [а не словесного предложения и принятия].

5. Бай аль-инах – продажа товара в кредит и покупка его назад за меньшую сумму наличными. Например, Заид приобретает 1 000 единиц дизайнерской одежды у своего местного банка за 50 000 долларов и продает обратно банку за 40 000 долларов. Такая сделка содержит элементы ростовщичества, следовательно, она не соответствует нормам Шариата.

6. Бай тавлия – продажа, основанная на себестоимости товара, которая указывается в ходе сделки между покупателем и продавцом.

## ГЛАВА ПЯТАЯ

### МУШАРАКА

#### *Определение мушараки*

Мушарака – это арабское слово, которое дословно означает «разделение». Само слово происходит от арабского слова «ширка», что означает «партнерство». Термины «ширка» и «мушарака» взаимозаменяемы. При этом мушарака – это партнерство между двумя или более сторонами обычно с целью ведения деловых отношений. Мушарака создается путем инвестирования капитала или объединения навыков. Партнеры мушараки взаимно распределяют прибыль на основе доли вложенного капитала, оговоренных административных обязанностей, направлений бизнеса и возможных потерь, распределяемых пропорционально в соответствии с капиталовложениями. Мушарака может быть расторгнута любым партнером при условии предварительного уведомления других участников.

#### *Виды мушараки*

Мушарака или ширка может быть классифицирована в наиболее обобщенном виде следующим образом:

1. Ширкат аль-мульк – партнерство между двумя или более лицами, имеющих в совместной собственности имущество, используемое в некоммерческих целях. Например, Зайд, недавний выпускник колледжа, хочет купить дом. Однако, как и большинство выпускников, получивших квалификацию, он столкнулся с проблемой нехватки финансовых ресурсов. Зайд обращается в исламский банк «Аль-Нахиль», чтобы они профинансировали покупку дома. Зайд и исламский банк совместно покупают дом, распределяя долю каждого в пропорции 20 к 80 %.

Ширкат аль-мульк также можно классифицировать на две группы:

1.1. Необязательное партнерство (ихтияри).

Две или более стороны намеренно объединяют ресурсы для финансирования совместного предприятия. Например, Люк и Дэвид совместно покупают имущество для своего расширяющегося портфеля недвижимости.

1.2. Обязательное или автоматическое партнерство (гайри ихтияри).

Совместное автоматическое партнерство без какого-либо намерения или усилий сторон. Например, Юсуф и Бакр являются единственными наследниками своего отца. Они совместно наследуют его портфель недвижимости.

2. Ширкат аль-акд – это партнерство двух или более сторон в совместном коммерческом предприятии на основе взаимного соглашения. Деловые партнеры объединяют ресурсы для участия в увеличении прибыли. Каждое партнерство типа «ширкат аль-акд» включает в себя «ширкат аль-мульк», а именно совместное владение активами.

*Основные различия между*

*ширкат аль-акд и ширкат аль-мульк*

Перечислим фундаментальные различия между ширкат аль-акд и ширкат аль-мульк:

1. Ширкат аль-акд – это соглашение о совместном коммерческом партнерстве, ориентированном на получение прибыли, в то время как ширкат аль-мульк создается для некоммерческих целей, являясь простым объединением собственников без цели получения прибыли.

2. Ширкат аль-мульк предполагает, что в нем не могут быть установлены какие-либо пропорции в собственности, в то время как они должны быть предварительно определены и указаны в договоре ширкат аль-акд.

### *Виды ширкат аль-акда*

1. Ширкат аль-амаль – это совместное партнерство с целью предоставления клиентам какой-либо услуги. Полученные суммы денежных средств распределяются в соответствии с взаимно согласованными долями в прибыли между партнерами. Ширкат аль-амаль также называют ширкат ат-такаббуль, или ширкат ас-санай, или ширкат аль-абдан.

2. Ширкат аль-амваль – это самый распространенный вид мушараки, используемый исламскими банками и финансовыми учреждениями. Ширкат аль-амваль относится к партнерству между двумя сторонами, которые инвестируют ресурсы в совместное коммерческое предприятие.

3. Ширкат аль-вуджу (арабское слово, которое происходит от слова «ваджаха», что означает «доброжелательность») – это совместное партнерство между двумя или более сторонами, которые приобретают товары в рассрочку на добровольной основе по взаимному согласию с поставщиком. Эти товары затем продаются на рынке с целью получения прибыли.

Все три вида ширкат аль-акда также можно разделить на две большие группы:

1. Ширкат аль-муфавада – партнерство, в котором все участники в равной степени разделяют ключевые аспекты, касающиеся капитала, управления инвестициями, долей прибыли и рисков. Все участники партнерства являются доверенными лицами и агентами друг друга. Если равенство не обеспечивается, в таком случае партнерство автоматически классифицируется как ширкат аль-инан.

2. Ширкат аль-инан – партнерство, в котором соотношение долей капитала, управление инвестициями и распределение прибыли не обязательно должны быть равны между деловыми партнерами. Убытки же будут распределяться в соответствии с долей капиталовложений каждого партнера, но не на взаимосогласованных коэффициентах.



### *Продолжительность мушараки*

1. Постоянная мушарака – это самая распространенная форма мушараки, при которой основывается партнерство без намерения прекратить совместное предприятие в любое время в будущем. Участникам мушараки разрешается выходить из партнерства в любой момент, когда они того пожелают, но при условии, что они заблаговременно уведомят других деловых партнеров. Контракты также могут содержать пункт о невозможности выхода из партнерства, чтобы предотвратить прекращение участия сторон в течение определенного срока пребывания в должности. Деловые партнеры могут приобрести долю бывших участников мушараки.

2. Временная мушарака – это соглашение о партнерстве, в отношении которого существует намерение о его прекращении в будущем. Когда партнерство прекращается, активы должны быть реализованы и распределены вместе с имеющимися денежными средствами пропорционально вкладу каждого участника.

### *Природа капитала в мушараке*

Все активы, соответствующие Шариату, могут быть частью портфеля мушараки, кроме дебиторской задолженности.

Исламские ученые утверждают, что инвестиционные вложения могут быть в форме денежных средств или неликвидных активов [основные средства, товары и пр.]. Например, у Зайда есть процветающее коммерческое предприятие, но ему не хватает денежных средств, поэтому он вступает в мушараку в виде фонда прямых инвестиций. Зайд вносит свои финансовые средства, в то время как фонд прямых инвестиций вкладывает необходимую величину денежных средств в портфель мушараки.

Оценка активов в материальной форме, доли капиталовложений и прибыли, соглашения и вся другая документация о партнерстве должны быть ясно определены до начала функционирования мушараки.

### *Управление мушаракой*

В своей основе все участники мушараки имеют право участвовать в непосредственном управлении партнерством. При этом в случае наличия каких-либо причин члены мушараки могут договориться о назначении определенных лиц из их числа для управления финансовыми и управленческими функциями. Они могут даже решить назначить на пост директора человека из вне.

Партнеры, которые непосредственно не участвуют в управлении и каких-то иных административных делах мушараки, являются пассивными. Поскольку они не участвуют в реальном бизнесе, они не могут получить более высокую долю прибыли, чем изначальная доля их капиталовложений.

Доля в прибыли у работающих партнеров может быть больше, чем их доля капиталовложений. Хотя им и поручено управлять портфелем мушараки, они не могут получать фиксированное вознаграждение за свои услуги по управлению инвестициями. Работающие партнеры выступают в роли агентов от имени своих соинвесторов.

Внешний управляющий мушараккой может получать только фиксированное вознаграждение за свои услуги, он не имеет право на долю в прибыли. При этом он имеет право инвестировать в портфель мушараки в рамках отдельного контракта, и, конечно, будет получать прибыль и разделять убытки в качестве инвестора, а также зарабатывать фиксированное вознаграждение за свои управленческие услуги в качестве менеджера и сотрудника партнерства.

Шариатский наблюдательный совет должен обеспечить, чтобы пассивные партнеры портфеля мушараки исламского банка не посягали на обязанности работающего партнера, которым обычно является сам банк.

### *Распределение прибыли и убытков в мушаракке*

Согласно Шариату, прибыль не может быть установлена в виде фиксированной суммы или процента от вложенного капитала. Например,

Зайд и Бакр вступают в мушараку. Они не могут установить фиксированную ежемесячную прибыль в размере 100 000 долларов до получения какого-либо финансового результата, ведь могут быть и убытки. Также Зайд и Бакр не могут установить ежемесячную прибыль в размере 10% от суммы своих вложенных инвестиций или полученной выручки, поскольку это также ведет к абсолютной величине, что не соответствует Шариату.

В договоре мушараки в отношении прибыли [существуют следующие правила]:

1. Прибыль не может быть гарантирована и зафиксирована в абсолютной величине;

2. Прибыль должна быть распределена между партнерами в соответствии с заранее согласованными долями;

3. Прибыль не может превышать (в процентах) долю капиталовложений у пассивного партнера;

4. Должен быть ясно определен механизм распределения и выплаты прибыли;

5. Должна подразумеваться добровольная передача всей или части прибыли любому из инвесторов. Это положение является добровольным и не должно быть предварительно согласовано при заключении договора мушараки.

6. Убыток в договоре мушараки должен быть разделен исключительно в соответствии с долями от капиталовложений.

7. При мушараке нельзя объявлять о прибыли до фактического получения финансового результата. При этом дозволено прогнозировать ожидаемую доходность. Прибыль отражается в отчете о финансовых результатах, бухгалтерский баланс не содержит такой информации.

### *Современное применение мушараки*

Многие предприятия нуждаются в денежных средствах для финансирования хозяйственных операций. Они не могут пойти в обычные

банки, так как они начисляют проценты по кредиту. Исламский банк предлагает временное финансирование в виде договора мушараки, чтобы удовлетворить финансовые потребности бизнеса. Механизмы распределения прибыли должны быть ясно определены в соответствии со стандартными правилами, указанными выше.

Типичные пункты соглашения, соответствующие Шариату, между исламским банком и предприятием включают следующее:

1. Исламский банк и клиент согласовывают лимит и срок финансирования, долю распределения прибыли и управленческие роли. Банк проводит подробное исследование в отношении кредитного рейтинга клиента, а также оценивает активы клиента.

2. Исламский банк открывает исламский текущий счет для финансирования потребностей клиента и для хранения его денежных вкладов.

3. Исламский банк и клиент делят прибыль в соответствии с заранее согласованными долями в прибыли, если она получена. В случае потери банк и клиент делят потери в соответствии с долями капиталовложений каждого.

4. Банк постепенно продает клиенту свою долю в бизнесе вплоть до окончания срока договора мушараки, когда банк покидает партнерство.

#### *Основные продукты мушараки:*

1. Убывающая мушарака;
2. Финансирование проекта;
3. Финансирование импортных операций;
4. Управление межбанковской ликвидностью;
5. Секьюритизация мушараки;
6. Финансирование оборотного капитала.

### *Урегулирование споров*

В договоре мушараки должен быть пункт о разрешении споров, в котором указывается, что стороны соглашаются передавать любые спорные моменты между клиентом и банком на их рассмотрение Шариатским наблюдательным советом, который должен быть полностью независимым от банка и клиента, чтобы устранить все подозрения в отношении каких-либо спекуляций.

### *Завершение мушараки*

Партнеры мушараки могут в одностороннем порядке прекратить участие в договоре в любое время при условии предварительного уведомления. Если кто-либо из партнеров становится невменяемым или неспособным совершать хозяйственные операции, мушарака прекращается автоматически.

Если мушарака завершается, то активы в виде денежных средств распределяются между партнерами на основе долей их капиталовложений. Прибыль же будет распределена по заранее согласованным долям.

Другие активы могут быть проданы, а полученные средства распределяются между партнерами. Участники мушараки могут решить разделить активы вместо их реализации. При этом некоторые активы должны быть проданы, если не могут быть разделены между партнерами, как, машины, дома и т. д.

## ГЛАВА ШЕСТАЯ

### МУДАРАБА

#### *Определение мударабы*

Мудараба – это партнерство двух или более лиц с целью инвестирования и ведения хозяйственных операций. Одна сторона вносит капитал, в то время как другая сторона занимается финансовым менеджментом.

Рабб аль-маль (финансист) вносит капитал, в то время как мудариб (управляющий инвестициями) предлагает свои навыки менеджера по управлению вложенным капиталом, обеспечивая при этом прибыльный инвестиционный портфель.

Раас аль-маль – это арабский термин, который означает «инвестиционный капитал».

Мударабу также называют кирадом или мукарадой. Мудараба по своей сути очень схожа с мушаракой.

#### *Различия между мушаракой и мударабой*

1. В договоре мударабы только рабб аль-маль предоставляет инвестиционный капитал в портфель, в то время как в договоре мушараки все стороны должны внести капитал. При этом мудариб может внести капитал в портфель мударабы, только если рабб аль-маль одобрит это.

2. Мудариб отвечает исключительно за управление портфелем мударабы, в то время как в мушараке все партнеры имеют право управлять портфелем мушараки. Участники, которые отказываются от управления мушаракой, называются «пассивными партнерами».

3. В договоре мударабы рабб аль-маль несет единоличную ответственность за все потери, в то время как мудариб теряет лишь работу по управлением партнерства. Однако мудариб будет нести ответственность за

убыток, если будет установлено, что они получены в результате его халатности. Что касается мушараки, то там все партнеры несут убытки в соответствии с их долей капиталовложений.

4. Мудариб не владеет какой-либо долей в портфеле мударабы, поэтому его доля в прибыли не может возрасти с увеличением стоимости активов мударабы. В мушараке все партнеры совместно владеют портфелем, поэтому все они выигрывают от повышения стоимости активов мушараки, даже если они не получали никакой прибыли в ходе деятельности.

5. У мудароба отсутствует ответственность по обязательствам мударабы, в мушараке все участники несут неограниченную ответственность. Поэтому если обязательства превысят активы мушараки в случае реальной ликвидации все партнеры будут отвечать индивидуально.

#### *Сходства между мударабой и мушаракой*

1. Мушарака и мудараба основаны на партнерстве. Обе стороны вносят либо управленческие навыки, либо капитал в мударабу или только капитал в мушараку.

2. Мударобу или рабб аль-малю разрешено добровольно передать всю или часть своего капитала в портфель мударабы. Точно также любой партнер мушараки может добровольно передать весь или часть своего капитала в портфель мушараки или соинвестору.

#### *Сфера деятельности мударабы*

Мудараба может быть ограниченной (мукайяда) и неограниченной (мутлака) с точки зрения сферы деятельности мудароба.

Ограниченная мудараба предполагает, что рабб аль-маль устанавливает сферу деятельности и допустимые финансовые операции для мудароба в ходе его управления инвестициями. Роль мудароба может быть ограничена даже географическим положением.

Неограниченная мудараба предполагает, что мударибу разрешено инвестировать в любой бизнес, соответствующий Шариату. Тем не менее, мударибу не разрешается одалживать денежные средства без предварительного согласия рабб аль-маля.

### *Природа капитала в мударабе*

Инвестиционный капитал может быть в денежной или натуральной форме. Все товары, соответствующие Шариату, могут служить капиталовложениями в портфеле мударабы. При этом дебиторская задолженность не может быть вложена в мударабу.

Оценка вкладов в натуральной форме должна проводиться до начала функционирования мударабы или не позднее, чем портфель мударабы получит какую-либо прибыль.

Доля капиталовложений и прибыли, договор и вся другая документация о партнерстве должны быть ясно определены до начала работы мударабы.

Все партнеры должны договориться о одной единице измерения, чтобы она служила стандартом для бизнеса на основе мударабы.

Например, Зайд и Юсуф создали партнерство на основе мударабы, чтобы инвестировать в бизнес по купле-продаже автомобилей. Зайд, будучи рабб аль-малем, инвестирует 50 000 долларов в портфель мударабы. Зайд и Юсуф договорились о следующем соотношении прибыли: 65% получает рабб аль-маль, а 35 % – мудариб. Оба партнера согласны с тем, что общей единицей измерения будет доллар США.

### *Продолжительность мударабы*

Выделяют постоянную мударабу – наиболее распространенную форму мударабы, которая также упоминается как продолжающаяся или открытая мудараба. Ее суть сводится к партнерству без намерения прекратить совместное предприятие в любое время в будущем. Партнерам разрешается



выходить из партнерства в любой момент, когда они того пожелают, но при условии, что они заблаговременно уведомят об этом других деловых партнеров.

Также выделяют временную мударабу – соглашение о партнерстве, которое планируется завершить в будущем. В определенный момент партнерство распускается, реализуются его активы, а полученные денежные средства распределяются между участниками вместе с имеющейся наличностью на пропорциональной основе.

### *Управление мударабой*

Мударид имеет исключительное право управлять портфелем мударабы, в то время как рабб аль-маль не имеет права на это. Управленческие обязанности мудариба никоим образом не могут быть ограничены. Мудариб получает долю прибыли от портфеля мударабы, но не может получать фиксированную заработную плату за свои управленческие обязанности. Если же мудариб хочет стать работником партнерства, который получает заработную плату, тогда его роль в качестве мудариба будет прекращена. Мудариб имеет право инвестировать в портфель мударабы при условии, что это сделано по совершенно отдельному и независимому контрактному соглашению между ним и рабб аль-малем, при этом обе его функции должны быть ясно различимы.

### *Распределение прибыли и убытков в мударабе*

Согласно Шариату, прибыль не может быть установлена в виде фиксированной суммы или процента от вложенного капитала. Доля каждого из участников мударабы, а также механизм распределения прибыли должны быть ясно определены и оговорены всеми партнерами до заключения контракта мударабы. Любой партнер может добровольно передать всю или часть своей доли прибыли другому партнеру при условии, что это не было предварительным условием соглашения о партнерстве. Партнеры мударабы

могут договариваться о различной доле в прибыли. Например, рабб аль-маль Зайд и мудариб Юсуф вступают в партнерские отношения для продажи сельскохозяйственной продукции. Они согласовали следующий механизм распределения прибыли.

Товар	Процент Зайда	Процент Юсуфа
Пшеница	34	66
Рис	50	50
Фасоль	25	75
Капуста	65	35

Точно также партнеры могут договориться о механизмах получения прибыли, основанных на географическом местоположении. Например, рабб аль-маль Марк и мудариб Джон вступают в мударабу для торговли квартирами класса люкс. Они согласны со следующим механизмом распределения прибыли.

Расположение	Процент Марка	Процент Джона
Кейптаун	50	50
Дубай	60	40
Берн	30	70
Нью-Йорк	40	60
Эр-Рияд	38	62

Рабб аль-маль может время от времени начислять мударибу премию за эффективную работу, которую называют «хиба» (подарок). Премия не является обязательной, а также не может быть предварительно согласована в соглашении о партнерстве мударабы.

Если Шариатский наблюдательный совет выносит решение о недействительности (фасид) договора мударабы, тогда:

1. Мудариб работает лишь как сотрудник портфеля мударабы.
2. Мудариб не имеет права на какие-либо текущие и командировочные расходы, как проживание и т. д.
3. Мударibu за оказанные услуги предприятию будет выплачена лишь сумма, основанная на текущей рыночной ситуации (уджра аль-мисли). Рабб аль-маль несет все убытки в зависимости от доли капиталовложений.

Мудариб не несет никаких потерь, кроме случая, когда доказано, что он проявил халатность.

Если бизнес понес убытки в одном из портфелей мударабы, прибыль от других портфелей будет использована для компенсации данных убытков, после чего оставшаяся прибыль будет распределена в соответствии с предварительно согласованными долями распределения прибыли.

#### *Завершение мударабы*

Партнеры мударабы могут в одностороннем порядке прекратить участие в договоре в любое время при условии предварительного уведомления. Однако в договоре может быть прописан пункт о «блокировке», согласно которому договор мударабы не будет прекращен либо в течение установленного периода, либо в течение неограниченного срока, за исключением форс-мажорных обстоятельств или наступления естественных событий, как смерть.

Если мудараба прекращается, активы в форме денежных средств распределяются между партнерами на основе доли их капиталовложений. Прибыль же распределяется по заранее согласованным долям распределения. Оставшиеся активы реализуются, а затем полученные денежные средства распределяются между партнерами.

### *Применение мударабы*

Исламские банки предлагают своим клиентам услугу «Депозитный счет». Исламский банк получает денежные средства вкладчика в качестве мудариба или инвестиционного партнера. Вкладчиками являются арбаб аль-маль (инвесторы). Исламский банк образует пул на основе мударабы. Далее банк использует данный пул для вложения в инвестиционные портфели, соответствующие Шариату. Пулы мушараки и мударабы служат стратегически важными инструментами обеспечения ликвидности исламских банков.

Депозитный счет мударабы предполагает открытие срочных депозитов или сберегательных счетов. Исламские банки обычно предоставляют клиентам показатель доходности инвестиций, но это лишь прогнозные значения того, что владельцы счетов могут ожидать в будущем от своих вложений, так как исламские банки не могут гарантировать фиксированный доход, поскольку это не соответствует нормам Шариата.

### *Комбинирование мушараки и мударабы*

Как правило, мудариб не может инвестировать в портфель мударабы. Тем не менее, он может вложить средства на основе сочетания мушараки и мударабы. Мудариб остается инвестиционным управляющим в соответствии соглашением мударабы, в то же время становясь партнером в рамках мушараки.

Например, управляющий инвестициями Ник и компания «Аль-Юсра» вступают в отношения на основе мударабы. Ник исполняет обязанности мудариба, а «Аль-Юсра» – инвестора капитала. Ник по собственному желанию инвестирует в компанию «Аль-Юсра» 50 000 долларов в качестве партнера по отдельному соглашению мушараки.

Также выделяют параллельную мударабу, когда мудариб инвестирует капитал мударабы в другие портфели мударабы.

### *Правоспособность мудариба*

1. Доверительный управляющий (амин);
2. Агент (вакиль);
3. Партнер (шарик);
4. Ответственный в случае халатности (дамин);
5. Сотрудник (аджир).

## ГЛАВА СЕДЬМАЯ

### ИДЖАРА

#### *Определение иджары*

Иджара – это арабское слово, которое означает сдачу в аренду имущества. Согласно исламскому праву, иджара определяется как передача права использования актива с возможностью присвоения доходов от него (узуфрукт) в установленные сроки за фиксированную арендную плату, или оказание услуг клиенту за вознаграждение.

Аджир (работник) оказывает услуги мустаджиру (нанимателю). Арендодателя называют муджиром. Уджра – это заработная плата или арендный платеж.

В ходе исламской аренды клиенту передается право использования актива с возможностью присвоения доходов от него (узуфрукт), но не право собственности, которое переходит в ходе купли-продажи.

#### *Виды иджары*

Выделяют следующие две группы иджары:

##### 1. Иджара аль-манафи;

Манафи – это арабское слово, которое означает «услугу» или «выгоду». Иджара аль-манафи – это договор аренды, в котором выгоды или узуфрукт определенного актива передаются клиенту в обмен на фиксированную аренду.

Например, предприятие «Нахиль» сдает в аренду 100 квартира за фиксированную арендную плату в размере 10 000 долларов в месяц на один год.

##### 2. Иджара аль-амаль.

Иджара аль-амаль относится к договору найма, заключающемуся в предоставлении услуг кому-либо за фиксированное вознаграждение на определенный срок.

Например, Зайд нанимает Бакра для перевозки его багажа в международный терминал в аэропорту Хитроу. Другой пример: Юсуф нанимает Набиля для обучения своего сына математике.

Договор иджары аль-амаль будет применяться везде, где люди предлагают свои услуги за фиксированное вознаграждение.

При этом узуфрукт бывает двух видов в рамках арендного договора:

1. Аренда типа активов, конкретно не определенного арендатором. Например, сдача в аренду любой лодки.

2. Аренда конкретного актива, указанного арендатором. Например, сдача в аренду пятикомнатного дома с крытым бассейном, помещениями для прислуги, гаражами и теннисными кортами.

### *Модели иджары*

#### 1. Стандартная иджара.

Арендатор получает выгоду от узуфрукта арендованного актива без возможной передачи права собственности к нему. Актив остается в собственности арендодателя в течение всего срока аренды.

#### 2. Убывающая иджара.

Арендатор постепенно выкупает долю арендованного актива у арендодателя в течение оговоренного периода времени. Право собственности на актив в конечном итоге переходит к арендатору. Стандартный контракт иджары и договор купли-продажи долей актива должны быть независимыми соглашениями.

### *Основные правила договора иджары*

1. Актив должен находиться в собственности у арендодателя.
2. В договоре иджары право собственности никогда не передается клиенту, это касается лишь узуфрукта актива.
3. Актив не может потребляться, в противном случае он не будет соответствовать Шариату в качестве объекта иджары. Например, еда.
3. Арендванный актив должен быть узаконенным в Шариате (маль аль-мутакаввам).
4. Все финансовые обязательства, связанные с владением арендованным активом, возлагаются на арендодателя, а не арендатора.
5. Все риски, связанные с объектом аренды, ложатся на арендодателя на протяжении всего срока аренды.
6. Арендванный актив должен быть полностью идентифицирован сторонами.
7. Арендванный актив может быть переведен на имя арендатора для осуществления финансовых и иных операций.
8. Совместно находящиеся в собственности объекты могут быть сданы в аренду при условии, что арендная плата распределяется в соответствии с фактическими или взаимно согласованными долями владения имуществом.
9. Актив должен быть использован для целей, соответствующих Шариату.

### *Начало договора иджары*

Договор иджары может начать свое действие в установленную дату в будущем при условии, что арендная плата будет выплачиваться только после того, как арендованный актив перейдет во владение арендатора. Напротив, договор купли-продажи не может быть заключен на основе будущей даты, поскольку форвардные контракты не соответствуют Шариату.



### *Установление арендной платы в договоре иджары*

1. Арендная плата должна быть ясно определена до начала действия договора иджары.

2. Арендная плата может быть установлена в виде денежных средств, в натуральной форме или в виде получения выгоды (узуфрукт).

3. Арендные платежи могут варьироваться в разные периоды, но при условии, что сумма для каждого этапа ясно определена. Такую арендную плату называют плавающей.

Например: Зайд сдает в аренду свой загородный дом Амру сроком на 7 лет. График оплаты арендных платежей по договору выглядит следующим образом: первый год – 5 000 долларов; второй год – 7 000 долларов; третий год – 8 000 долларов; с четвертого по шестой годы – 9 000 долларов.

4. Арендодатель не может в одностороннем порядке увеличивать размер арендной платы.

5. Аванс арендных платежей дозволен.

6. Арендный платеж может быть привязан к хорошо известному финансовому ориентиру, как ставка Либор, индекс потребительских цен или даже уровень инфляции. Эти ставки должны быть ясно определены и хорошо известны, чтобы не было причин для будущих споров. Например, Зайд сдает в аренду свой автомобиль Бакру на 10 месяцев, а арендная плата будет зависеть от уровня инфляции в стране.

7. Срок выплаты арендных платежей начинается только после того, как арендатор вступит во владение арендованным активом таким образом, что сможет извлекать от него пользу.

### *Просрочка арендных платежей*

Под просрочкой здесь понимается невыполнение арендатором графика арендных платежей или неспособность оплатить в принципе по договору иджары.

В случае такой ситуации в качестве альтернативы, соответствующей Шариату, муджир или арендодатель может обратиться в суд и вернуть сданные им в аренду активы. Арендодатель и арендатор могут договориться об условиях просрочки платежей в договоре иджары, что муджир имеет законное право требовать денежные средства в случае просрочки.

Муджир также может предоставить арендатору отсрочку до тех пор, пока финансовое состояние арендатора не улучшится.

Штрафы за несвоевременное погашение арендной платы запрещены в Шариате.

### *Пролонгация иджары*

Иджара может быть заключена на короткий срок, а по истечении срока договора вполне возможна пролонгация. Продление иджары должно осуществляться по взаимному согласию арендодателя и арендатора. Обе стороны имеют право отклонить пролонгацию, и в этом случае арендатор обязан вернуть арендованный актив.

### *Ремонт в ходе иджары*

#### 1. Текущий ремонт.

Арендатор несет ответственность за общее содержание и обслуживание арендованного актива. Арендатор обязан обеспечить использование арендованного актива по прямому назначению, а не для каких-либо иных целей.

#### 2. Капитальный ремонт.

Арендодатель несет ответственность за поддержание арендованного актива, обеспечивая право использования актива с возможностью присвоения доходов от него (узуфрукт). Арендодатель несет ответственность за все необходимые улучшения. Например, сюда можно отнести ремонт поврежденных водопроводных труб и т. д.

## *Права и обязанности арендодателя*

Обязанности арендодателя включают следующее:

1. Арендодатель является владельцем арендованного актива, поэтому он несет все риски, связанные с арендованным активом в течение срока аренды.

2. Арендодатель обязан передать арендованное имущество арендатору таким образом, чтобы арендатор мог воспользоваться арендованным активом. Если арендованный актив не передан в распоряжение арендатора, арендатор не обязан платить арендодателю арендную плату.

3. Арендодатель обязан обеспечить исправное, надлежащее и пригодное состояние арендованного актива для его использования. Арендодатель несет ответственность за капитальные расходы на техническое обслуживание и все необходимые улучшения.

4. Арендодатель несет ответственность за все расходы, связанные с доставкой арендованного актива арендатору, в отличие от традиционной аренды. Арендодатель может включить данные затраты в сумму арендной платы.

Права арендодателя включают следующее:

1. Арендодатель может аннулировать договор иджары в случае ненадлежащего использования арендованного актива. Например, торговля недвижимостью.

2. Арендодатель может заключить договор иджара с двумя или более арендаторами.

3. Арендодатель может вернуть арендованный актив в случае просрочки арендных платежей. При этом недопустимо взимать штрафные санкции за несвоевременную оплату. Арендодатель может воспользоваться услугами юриста для оказания юридической помощи в решении финансовых проблем с арендатором.

### *Права и обязанности арендатора*

Обязанности арендатора включают следующее:

1. Арендатор обязан оплачивать сумму арендных платежей за тот период времени, в течение которого арендованный актив был в его распоряжении.
2. Арендатор обязуется оплатить справедливую рыночную стоимость в случае, если договор иджары будет аннулирован (фасид).
3. Арендатор должен использовать арендованный актив в соответствии со сложившейся практикой (урф). Арендатор не имеет права использовать арендованный актив для каких-либо неоговоренных или незаконных целей.
4. Арендатор обязан вернуть имущество в целостности и сохранности за исключением предполагаемого износа.

Права арендатора включают следующее:

1. Арендатор имеет право на целевое использование объекта аренды.
2. Арендатор имеет право расторгнуть договор иджары в любое время в течение срока аренды, если арендодатель не может гарантировать, что арендованный актив будет соответствующе функционировать.
3. Арендатор имеет право согласовать или не согласиться с суммой арендной платы, графиком платежей и несущественными условиями договора до заключения договора.
4. Арендатор может улучшить арендованный актив при условии, что это не нанесет ущерба и не будет препятствовать нормальному функционированию актива.

### *Сублизинг*

Арендатору дозволено передавать в субаренду арендованный актив, если арендодатель согласен на это, но при условии, что сумма арендной платы за субаренду равна или меньше первоначальной суммы аренды. Однако если сумма арендной платы за субаренду превышает

первоначальную сумму аренды, разница, [согласно одному из мнений], должна быть отдана на благотворительные цели, кроме двух случаев:

1. Валюта арендных платежей в субаренде отличается от валюты исходных арендных платежей.

2. Арендатор усовершенствовал арендованный актив путем внесения определенных полезных улучшений.

#### *Передача актива третьему лицу*

Арендодатель не может передать право на получение арендных платежей третьему лицу за денежную плату. Однако он может сделать это без какой-либо финансовой выгоды. Например, Зайд передает право на получение платежей Амру, который имеет право на ежемесячный арендный платеж по договору аренды.

Арендодателю разрешено продать арендованный актив. В этом случае договор аренды будет заключен с новым владельцем, который будет обязан соблюдать все условия заключенного ранее договора иджары.

#### *Халатность арендатора*

Арендатор – это доверенное лицо (амин) в отношении арендованных активов. Согласно Шариату амин не является юридически ответственным (дамин). Следовательно, арендатор будет нести ответственность только за ущерб в результате халатного использования арендованных активов.

Соответственно, арендатор не несет ответственность за ущерб, нанесенный арендованному имуществу вследствие форс-мажорных факторов, не зависящих от него.

#### *Современное применение иджары*

Исламские банки и инвестиционные компании предлагают в своей деятельности такой продукт, как иджара. Исламский банк или муджир назначает мустаджира своим вакилем по отдельному агентскому договору на

покупку арендуемого актива. Исламский банк (муджир) заключает договор иджары с клиентом (мустаджир) после согласования условий, сроков аренды, графика платежей и суммы арендной платы. Исламский банк сдает в аренду актив мустаджиру после заключения контракта иджары.

Выделим основные этапы исламской финансовой аренды.

#### 1. Заявка на аренду.

Клиент подает заявку в исламский банк. Исламский банк утверждает механизм иджары на основе существующего кредитного рейтинга клиента и проведенного анализа.

#### 2. Подписание договора иджары.

Договор иджары, подписываемый между исламским финансовым институтом и клиентом, включает:

- согласование финансирования;
- сроки и условия финансирования;
- положение об урегулировании споров;
- график и механизм оплаты;
- спецификации арендуемого актива;
- одностороннее обещание о передаче.

Клиент подписывает отдельное соглашение о намерениях, предусматривающее аренду лизингового актива после его приобретения.

Обещание о передаче не является юридически обязывающим соглашением, и оно полностью независимо от основного контракта.

#### 3. Агентское соглашение.

Исламский финансовый институт назначает третье лицо или клиента в качестве агента для приобретения объекта актива от своего имени. Банку не обязательно нанимать агента для покупки арендованного актива. Агентский договор должен быть ясно определен: в контракте не должно быть неопределенности, которая может привести к разногласиям в будущем.

#### 4. Владение активом агентом.

Агент делает заказ на поставку актива после посредничества. Банк выплачивает деньги агенту, который от его имени платит поставщику за арендуемый актив.

5. Передача актива агентом.

Агент передает актив исламскому финансовому институту.

6. Предложение и принятие.

Исламский финансовый институт и клиент осуществляют предложение и принятие в отношении объекта аренды. Договор иджары заключают после принятия условий договора. Любая сторона может сделать предложение.

7. Передача владения.

Исламский финансовый институт передает актив в аренду мустаджиру. Мустаджир имеет право на владение, но не обладает правом собственности. Исламские банки несут все финансовые риски в отношении сданного в аренду актива. Арендванный актив может быть переведен на имя арендатора для осуществления финансовых и иных операций.

8. Собственность

Исламский финансовый институт может в одностороннем порядке подарить арендованный актив мустаджиру после погашения арендных платежей или продать ему данный актив.

### *Завершение иджары*

Договор иджары может быть расторгнут по следующим причинам:

1. Завершение срока действия договора.
2. Двустороннее расторжение договора.
3. Невозможность использования актива по причине его поломки или утери.
4. Несоблюдение арендатором условий аренды.
5. Невменяемость арендатора.
6. Смерть арендатора.

Арендатор также может расторгнуть договор иджары, если арендованный актив содержит такие дефекты, которые препятствуют нормальному использованию актива с возможностью присвоения доходов от него (узуфрукт), а арендодатель отказывается отремонтировать сданный в аренду актив после получения предварительного уведомления. При этом Шариатский наблюдательный совет должен определить разумную сумму компенсации.

На протяжении действия договора Шариатский наблюдательный совет должен проверять исламский банк на соответствие Шариату продуктов иджары. Это может быть осуществлено путем проведения регулярных выборочных проверок квалифицированными специалистами, что будет гарантией минимизации риска несоответствия Шариату деятельности исламского банка.



## ГЛАВА ВОСЬМАЯ

### МУРАБАХА

#### *Определение мурабахи*

Мурабаха – это продажа, при которой стоимость приобретения продавцом актива и прибыль, полученная от его продажи, ясно раскрываются покупателю.

Сегодня мурабаха – это самый распространенный и широко используемый финансовый инструмент в деятельности исламских банков и финансовых учреждений.

Договор мурабахи будет соответствовать Шариату только в том случае, если возможно установить стоимость приобретения актива. Если этого сделать не представляется возможным, тогда актив может быть продан только на основе контракта мусавамы – договора без указания стоимости приобретения актива и прибыли, получаемой с его продажи.

Исламские банки используют договор мурабахи для приобретения реальных активов, а не в качестве инструмента обеспечения ликвидности, как мушарака и мудараба.

Мурабаха – это не процентный кредит, скорее это продажа реального актива с указанием его себестоимости за оговоренную прибыль. Контракт мурабахи может быть использован исключительно для приобретения реальных активов.

#### *Объект продажи в договоре мурабахи*

1. Объект контракта мурабахи должен существовать во время заключения контракта, нельзя заключать сделку, если актив не существует. Например, договор мурабахи можно заключить в отношении существующей лодки, но если лодка еще не изготовлена, тогда она не может быть объектом договора мурабахи.

2. Товар должен находиться в физическом или косвенном владении продавца или банка.

3. Товар должен иметь имущественную ценность и соответствовать Шариату. Объектом продажи не может быть валюта и средства обмена, как золото и серебро, а также коммунальные услуги и ценные бумаги, удостоверяющие право получения долга.

4. Объект должен быть ясно определен и известен клиенту. Например, Зайд хочет продать Бакру десять автомобилей на основе договора мурабахи. Точные технические характеристики автомобилей должны быть известны и заранее определены. Это гарантирует, что в будущем не будет разногласий между двумя договаривающимися сторонами.

5. Товар по договору мурабахи должен быть приобретен у третьей стороны.

#### *Цена в договоре мурабахи*

1. Цена приобретения актива в договоре мурабахи должна быть обозначена покупателю до начала действия контракта.

2. Цена должна включать все расходы на приобретение актива, включая расходы на перевозку, таможенные сборы и т. д.

3. Стороны договора взаимно договариваются о фиксированной цене актива.

4. Стоимость актива в договоре мурабахи может быть оплачена полностью в начале действия контракта, или отсрочена и выплачена в конце срока действия контракта, или оплачена в рассрочку по взаимосогласованному графику платежей.

5. Цена должна быть зафиксирована до начала действия контракта.

6. Цена не должна быть неопределенной, а также не должна зависеть от будущих обстоятельств.

### *Контрактные условия в договоре мурабахи*

1. Продажа должна быть единовременной и полной. Форвардная сделка недопустима и не соответствуют Шариату.

2. Продажа должна быть безусловной, кроме случаев, когда условие соответствует Шариату.

3. Продажа по соглашению обратного выкупа не соответствует Шариату.

### *Современное применение мурабахи*

Исламские банки и финансовые институты, которые используют мурабаху в качестве финансового инструмента, должны придерживаться определенного алгоритма в ходе действия договора мурабахи с целью соответствия Шариату:

1. Заявка на покупку.

Клиент оформляет заявку в исламский банк. Исламский банк принимает решение заключить договор мурабахи на основании кредитного рейтинга клиента и проведенного анализа.

2. Подписание договора мурабахи.

Договор мурабахи между исламским финансовым институтом и клиентом включает в себя:

- согласование финансирования;
- сроки и условия финансирования;
- положение об урегулировании споров;
- график и механизм оплаты;
- спецификации продаваемого актива;
- одностороннее обещание о передаче.

Клиент подписывает отдельное одностороннее обещание приобрести актив в рамках мурабахи, при этом оно является юридически не обязывающим соглашением, полностью независимым от основного договора мурабахи.

Договор мурабахи должен пройти строгую шариатскую проверку со стороны Шариатского наблюдательного совета, прежде чем он будет исполнен. При этом Шариатский наблюдательный совет не должен выступать в качестве страхователя.

### 3. Агентское соглашение (вакала).

Исламский финансовый институт назначает третье лицо или клиента в качестве агента для покупки актива от своего имени.

Существует два типа агентских соглашений:

1. Ограниченное агентское соглашение (аль-вакала аль-мукайяда): агента ограничивают в приобретении актива у поставщика. Например: Зайд, клиент банка, может приобрести автомобиль только у местного автосалона «ABC Motors».

2. Общее агентское соглашение (аль-вакала аль-мутлака): агенту разрешено приобретать активы у любого поставщика по выбору. Банк предоставляет клиенту широкие полномочия.

Выделим важные примечания агентского соглашения:

а. Агентский договор не является обязательным условием действия договора мурабахи. Исламские банки могут назначить своих клиентов в качестве агентов по причине удобной логистики.

б. Исламские банки должны назначать своих клиентов в качестве агентов лишь в исключительных сложных ситуациях.

в. Наилучший вариант, когда исламские банки сами приобретают активы или назначают сторонних агентов для покупки от своего имени.

г. Исламские банки должны убедиться, что активы не находятся во владении клиента на момент исполнения контракта мурабахи.

д. Исламским банкам следует ограничить сроки агентского соглашения, поскольку на этом этапе риск банка чрезвычайно высок.

е. Исламские банки могут развивать деловые отношения с местными и международными поставщиками для обеспечения честности и прозрачности деятельности.

ж. Исламские банки несут все риски, связанные с активом, до 6 стадии, описанной ниже.

#### 4. Владение активом агентом.

Агент делает заказ на поставку актива после посредничества. Банк перечисляет деньги агенту, который оплачивает стоимость актива поставщику от имени банка.

#### 5. Передача актива агентом.

Агент передает актив в исламский финансовый институт.

#### 6. Предложение и принятие

Исламский финансовый институт и клиент осуществляют предложение и принятие в отношении объекта мурабахи. Договор мурабахи заключают после принятия условий. Любая сторона может сделать предложение.

#### 7. Передача владения

Исламский финансовый институт передает право собственности на активы клиенту. Клиент принимает на себя все риски, связанные с активом.

### *Правоспособность в договоре мурабахи*

Исламский банк и клиент принимают на себя различные полномочия в процессе исполнения договора мурабахи:

1. Стадии 1 – 3: дающий обещание и принимающий обещание.
2. Стадии 4 – 5: принципал и агент;
3. Стадия 6: покупатель и продавец;
4. Стадия 7: кредитор и должник.

### *Залог и снижение рисков в договоре мурабахи*

Исламские банки могут потребовать от клиентов обеспечения в форме залога (рахн) для эффективного управления рисками. Исламский залог может быть предоставлен лишь при возникновении обязательств. Поэтому исламский банк может потребовать обеспечение у клиента только после 7 этапа, когда клиент становится должником, а банк – кредитором. Залог

должен быть ясно определен. Исламский банк также может потребовать от клиента предоставления поручительства третьей стороны (кафала).

При этом могут возникнуть следующие ключевые риски в контракте мурабахи:

– операционный риск: возникает на этапе, когда исламский банк приобретает и владеет активами вплоть до завершения договора мурабахи.

– риск несоответствия Шариату: возникает при несоблюдении алгоритма в ходе действия договора мурабахи. Это один из самых больших рисков, с которыми сталкиваются исламские банки. Шариатский наблюдательный совет должен проводить строгие проверки на данный счет.

#### *Запрещенное в договоре мурабахи*

Ролл-овер – это процедура пролонгации долга за увеличение первоначальной суммы к оплате. Очевидно, что это запрещено, так как относится к ростовщичеству. Ролл-овер аналогичен процентному кредиту, где также возможны рефинансирование и реструктуризация долга за счет увеличения суммы к оплате, что дает возможность продлить срок платежа, чтобы облегчить должнику оплату долга. Традиционные финансовые институты обычно предлагают такие услуги за определенную плату. Это абсолютно недопустимо в контракте мурабахи. Исламские банки могут изменять условия оплаты долга, но это не должно сопровождаться дополнительными сборами или платежами.

#### *Просрочка платежей*

В случае просрочки платежей недопустимо штрафовать клиента. Исламский банк может либо предоставить клиенту отсрочку в течение разумного периода времени, либо использовать дозволенные методы защиты своих интересов. В целом же исламский банк имеет право лишь получить причитающееся по договору, но не может требовать дополнительных средств.

### *Современное использование мурабахи*

1. Финансирование импортных операций;
2. Финансирование экспортных операций;
3. Финансирование закупки транспортных средств;
4. Финансирование приобретения земельных участков;
5. Финансирование закупки оборудования.

### *Скида за досрочное погашение долга*

Исламский банк может предоставить скидку за досрочное погашение долга при условии, что это добровольный платеж, который не был предварительно оговоренным пунктом договора.

Например, 3 июня клиент заключает контракт мурабахи с исламским банком. График платежей предусматривает 24 ежемесячных платежа в размере 5 000 долларов. Однако клиент производит полную оплату через 20 месяцев. Исламский банк предлагает клиенту скидку в размере 6 000 долларов. Данная скидка является добровольной и не оговоренной заранее. Если исламский банк откажется предоставить скидку, то у клиента нет законных оснований ее требовать.

## ГЛАВА ДЕВЯТАЯ

### САЛЯМ

#### *Определение саляма*

Салям – это договор купли-продажи, при котором полная стоимость актива оплачивается заранее, а доставка предмета откладывается на будущую дату. При этом актив на момент заключения договора не должен быть ни в собственности, ни во владении продавца. Стоимость актива оплачивается в наличных деньгах, в то время как сам актив будет доставлен в будущем.

Рабб ас-салям (покупатель) заключает сделку с мусламом илайхи (продавец). Цена при оплате актива – это раас аль-маль, а купленный актив – муслям фих.

Договор саляма первоначально использовался для финансирования потребностей сельскохозяйственных производителей и торговых организаций на этом рынке. Они продавали сельскохозяйственную продукцию до ее фактического производства.

Сегодня исламские банки финансируют крупных сельскохозяйственных производителей на основе договора саляма.

Договор саляма призван удовлетворить финансовые потребности продавцов, которые, в свою очередь, предлагают товары по более низкой цене, чем на рынке.

#### *Предварительные условия договора саляма*

1. Качество товара в договоре саляма должно быть ясно определено, чтобы избежать какой-либо неопределенности, которая может привести к разногласиям в будущем.

2. Точное количество товара в договоре саляма должно быть ясно определено. Объектом продажи в договоре саляма не может быть товар, имеющий специфичную меру и вес, поскольку у продавца не будет



возможности, [например, обменять его,] в случае если товары будут неходововыми, с дефектами или повреждены. Например, Зайд не может продать две тонны пшеницы, основываясь на собственных измерениях.

3. Место доставки товара должно быть указано в договоре, при этом товары должны быть доставлены в установленный срок. Доставка товаров может быть осуществлена только через 3 дня [согласно одному из мнений].

4. Товары должны быть легко доступны на рынке на дату истечения срока договора [согласно одному из мнений].

5. Стоимость товара должна быть оплачена до начала действия договора. При этом цена должна быть ясно определена до начала действия договора. Не должно быть какой-либо двусмысленности в цене.

#### *Ключевые требования к объекту договора саляма*

1. Объект договора саляма должен иметь взаимозаменяемый характер, то есть товары должны иметь аналоги на рынке. Например, Зайд покупает 20 черных седанов у исламского банка на основе договора саляма. Аналогичные черные седаны имеются в продаже на рынке, то есть такие машины являются взаимозаменяемыми.

2. Объект договора может быть товаром, который измеряется по объему и весу. Например, сельскохозяйственная продукция.

3. Качество и количество объекта договора должны быть ясно определены до заключения договора.

4. Объектом договора может быть лишь товар, имеющий ценность в Исламе (маль аль-мутакаввам).

5. Валюта может быть использована в качестве предмета договора саляма, так как предмет сделки предусматривает, что курсы валют разные, а обмен происходит по текущему рыночному курсу.

6. Объект договора может быть заменен до истечения срока действия договора на основе взаимного соглашения.

### *Ключевые требования к цене в договоре саляма*

1. Все, что используется в качестве средства обмена в обычной торговле, также может быть использовано в договоре саляма: узуфрукт, товары и деньги.

2. Товары, которые служат ценой в договоре саляма, не могут быть из категории «аль-амваль аль-рибавийя», [как золото, серебро, пшеница, ячмень, соль и финики]. Денежные средства относятся к законному платежному средству, являясь самой распространенной формой расчетов. Что касается узуфрукта, то это относится к выгоде, получаемой от актива. То есть покупатель может предложить продавцу узуфрукт актива в обмен на товары. Например, Зайд заключает договор саляма с Юсуфом, чтобы доставить ему 500 черных седанов в обмен на использование нефтяного танкера Юсуфа в размере 1000 рабочих часов.

Современные финансовые институты рассчитывают цену в договоре саляма на основе доли инвестиций, капиталовложений и т. д.

### *Срок действия договора саляма*

Исламские банки и финансовые институты предлагают краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное финансирование на основе договора саляма.

Срок действия договора саляма должен быть согласован между покупателем (рабб ас-салям) и продавцом (муслам илайхи) до заключения контракта при условии, что срок составит не менее 3 дней.

### *Доставка в договоре саляма*

1. В договоре саляма должно быть ясно определено место доставки товара до заключения контракта.

2. В договоре саляма должна быть ясно определена дата доставки товара до заключения контракта.

3. В договоре саляма должны быть оговорены все условия доставки товара.

4. Место доставки должно быть согласовано обеими сторонами до заключения договора.

5. В случае возникновения разногласий договор должен быть исполнен в месте доставки.

6. Покупатель не может оштрафовать продавца, если тот не успевает доставить товар до окончания оговоренного срока действия договора.

#### *Завершение договора саляма*

1. Договор саляма не может быть аннулирован в одностороннем порядке или после его исполнения.

2. Договор саляма может быть расторгнут по взаимному согласию сторон.

3. Двустороннее аннулирование договора возможно частично либо полностью посредством возврата полной стоимости договора саляма или возврата пропорциональной части.

#### *Обеспечение безопасности в договоре саляма*

Покупатель в договоре саляма может попросить продавца предоставить залог исполнения контракта, поскольку товары будут оплачены авансом.

В случае невыполнения обязательств покупатель может подать заявку на реализацию залога в Шариатский наблюдательный совет и Внешний комитет по шариатскому аудиту, который, рассмотрев заявку, может одобрить реализацию залога соответствующим образом. Если заявка будет принята, покупатель может продать залог и возместить свои финансовые потери.

Важно помнить, что обеспечение саляма должно быть ясно определено, конкретизировано и выделено в целях обеспечения соответствию нормам Шариата. Залоговое имущество должно быть свободно от всех финансовых и правовых обязательств.

### *Невыполнение обязательств в договоре саляма*

Если продавец не укладывается в оговоренный график доставки из-за непредвиденных обстоятельств, тогда возможны следующие варианты:

1. Покупатель может предоставить продавцу отсрочку на любое количество времени;
2. Стороны могут в одностороннем порядке договориться о расторжении договора, а покупателю должна быть возмещена вся сумма.
3. Обе стороны могут договориться о замене первоначального объекта продажи в договоре саляма на основе взаимного соглашения.

Если же невыполнение обязательств связано с умышленными действиями, тогда возможны следующие варианты:

1. Покупатель должен приложить все усилия, чтобы продавец доставил товар.
2. Покупатель может реализовать залог в соответствии с условиями договора.
3. Покупатель может возбудить против продавца судебное разбирательство.

В качестве инструмента, позволяющего управлять рисками, выделяют исламские опционы хияр аль-айб и хияр аль-руйя.

Хияр аль-айб – это возможность вернуть объект продажи, в случае обнаружения покупателем дефекта товара или несоответствия спецификации. Хияр аль-айб нельзя использовать для скоропортящихся товаров, как, например, продукты питания.

Хияр аль-руйя – это возможность отмены сделки в случае несоответствия спецификации при условии, что покупатель не видел товар перед покупкой. Соответственно, хияр аль-руйя не используется в договоре саляма.

### *Параллельный договор саляма*

Параллельный договор саляма предполагает действие двух контрактов одновременно. Исламский банк или финансовый институт является покупателем по первому договору и продавцом – по второму или параллельному.

Например, Зайд заключает соглашение о покупке 500 нефтяных танкеров у исламского банка «Аль-Нахиль». Зайд является покупателем, а «Аль-Нахиль» – продавцом. Существует и третья сторона, у которой банк будет приобретать данный товар. Банк «Аль-Нахиль» получает прибыль от двух контрактов, возмещая выплаченную сумму для первоначального договора саляма из параллельного.

### *Правила параллельного договора саляма*

При этом важно соблюсти следующие правила параллельного договора саляма:

1. Первый договор саляма и параллельный договор саляма должны быть независимыми друг от друга, основываясь на отдельных юридических документах, правах и обязанностях.

2. Первый и параллельный договоры саляма не должны зависеть друг от друга. Например, доставка товаров по параллельному договору саляма не может зависеть от доставки товаров по первому договору саляма.

3. Параллельный договор саляма разрешен лишь с третьими лицами. Продавец не может быть и покупателем в параллельном договоре саляма. Договор обратного выкупа не соответствуют Шариату. Тем не менее, продавец может приобрести товары по договору параллельного саляма при условии, что общий пакет акций в компании-покупателе составляет менее 50%. Например: акционерное общество «ABC Holdings», японский производитель автомобилей, реализует 2 000 автомобилей компании «Lever Capital» по договору саляма. Далее «Lever Capital» продает эти 2 000 автомобилей компании «YMI Holdings», являющейся дочерней компании

«ABC Holdings». Сделка дозволена, поскольку «ABC Holdings» владеет 25% акций «YMI Holdings».

#### *Современное использование договора саляма*

Исламский банк может купить товар по первоначальному договору саляма, а затем продать товар посредством договора параллельного саляма. При этом срок действия параллельного договора намного короче, чем первоначальный договор саляма. Исламский банк получает прибыль от разницы в цене между первым и вторым договорами саляма.

Исламский банк также может получить обещание о продаже товаров от третьей стороной в случае невыполнения обязательств продавцом.

Также банк может получить обещание от третьей стороной на покупку товаров по договору саляма по окончании срока действия первоначального договора.

## ГЛАВА ДЕСЯТАЯ

### ИСТИСНА

#### *Определение*

Истисна – это договор, заключаемый с целью приобретения актива, изготовленного по заказу. Договор истисны может быть заключен с фактическим производителем актива или любой другой третьей стороной.

Заказчик (мустасни) договаривается с производителем (мустасна) изготовить определенные активы. Обе стороны должны согласовать все детали производимого актива до заключения договора.

Договор истисны исполняется обоюдным обязательством: одна сторона обязуется произвести актива, а другая – оплатить оговоренную стоимость.

Договор истисны не может быть заключен, если актив уже изготовлен.

#### *Объект договора истисны*

1. Объект договора истисны должен быть ясно определен до начала действия контракта.

2. Обе стороны могут договориться об изменении спецификации объекта договора на основе взаимного соглашения.

3. Производитель, но не заказчик, обязан закупать материалы для производства объекта договора истисны.

4. Объект договора должен соответствовать общепринятым рыночным правилам производства.

5. Объект договора не должен существовать на момент заключения договора.

6. Объект договора не должен быть в собственности или владении на момент заключения договора.

### *Цена в договоре истисны*

1. Все, что соответствует Шариату в качестве средства обмена, может быть использовано в качестве цены в договоре истисны: узуфрукт, товары и деньги.

2. Цена должна быть ясно определена и предварительно согласована до заключения договора.

3. Стоимость не обязательно должна быть полностью оплачена до начала исполнения контракта, как в случае с договором саяма. Стоимость может быть оплачена единовременно или в рассрочку с фиксированным графиком оплаты.

4. Цена ни в коем случае не должна быть двусмысленной и неясной.

5. Цена не должна быть привязана к будущим непредвиденным обстоятельствам, как рыночная ставка инфляции, потребительские индексы, производственные затраты и так далее.

### *Срок действия договора истисны*

Договор истисны никак не ограничен во времени. Обе стороны могут договориться о фиксированном и заранее определенном сроке действия договора. В случае отсутствия договоренности может быть использовано время, которое характерно для конкретного рынка. В качестве альтернативы обе стороны могут взаимно договориться о времени даже после исполнения контракта, поскольку это не является предварительным условием или необходимым элементом договора истины, что срок действия должен быть фиксированным.

### *Запрет выкупа*

Контракт обратного выкупа не может быть использован в договоре истисны. Стороны должны всегда обеспечивать юридическую независимость. При этом исламские банки и финансовые институты могут



иметь дело с дочерними компаниями [заказчика], если доля акций [заказчика] составляет менее 50%.

#### *Скида за досрочное выполнение условий контракта*

Заказчик в договоре истисны может в одностороннем порядке предоставить производителю скидку за досрочное выполнение условий контракта. При этом скидка не может быть заранее оговорена или предварительно согласована при заключении договора.

#### *Гарантии в договоре истисны*

Исламские банки могут попросить клиента открыть депозит. В качестве альтернативы банк может установить для клиентов договорное требование о первоначальном внесении платежа, например, 25% от общей стоимости.

Исламские банки могут также потребовать от клиентов в договоре истисны предоставления иных гарантий для снижения рисков.

#### *Штрафы за несвоевременное исполнение договора*

В случае несвоевременного исполнения договора на производителя может быть наложен шарт аль-джаза – штраф, устанавливаемый до начала действия договора, который в подобном случае позволяет снизить стоимость [контракта на согласованную сторонами сумму]. Этот пункт применим только к производственным контрактам, соответствующим Шариату.

Также в договоре истисны может быть использован опцион «хияр аль-айб», но не «хияр аль-руйя».

### *Завершение договора истисны*

Обе стороны могут в одностороннем порядке расторгнуть договор истисны при условии, что производство еще не началось. Однако как только процесс производства будет запущен, договор может быть аннулирован лишь при взаимном согласии.

### *Договор параллельной истисны*

Параллельный договор истисны – это второй договор истисны, заключенный вместе с первоначальным договором истисны. При этом оба договора являются полностью независимыми друг от друга. Договаривающиеся стороны должны обеспечить, чтобы параллельный и первоначальный договоры истисны были полностью юридически отделены друг от друга.

Производитель в первоначальном договоре становится заказчиком в параллельном договоре истисны.

Например, Зайд заключает договор истисны с исламским банком «Аль-Нахиль» на строительство 1 000 корпоративных объектов недвижимости. Зайд является заказчиком, а «Аль-Нахиль» – производителем. «Аль-Нахиль» – это исламский банк, который должен заключить договор с застройщиком или строительным подрядчиком, чтобы исполнить договор. Для этого «Аль-Нахиль» заключает параллельный договор истисны с «Аль-Мабруром», являющимся крупным застройщиком. После завершения строительства «Аль-Мабрур» передает объекты недвижимости банку «Аль-Нахиль», который, в свою очередь, передает объекты в рамках отдельной и независимой сделки истисны. При этом «Аль-Нахиль» может назначить Зайда агентом по надзору и мониторингу строительства объектов недвижимости. Это способствует финансовой прозрачности и доверию между договаривающимися сторонами.

### *Современное использование договора истисны*

Исламские финансовые институты предлагают финансирование внеоборотных активов на основе договора истины. Исламские банки заключают соглашение с клиентом на изготовление определенного количества недвижимости после взаимного согласования спецификаций объекта договора. Клиент предоставляет землю. Исламский банк заключает независимый договор параллельной истисны с застройщиком для проведения работ. Исламский банк получает прибыль от разницы в стоимости данных договоров. Исламский банк должен гарантировать, что объект договора будет полностью соответствовать оговоренным требованиям.

Государство может финансировать развитие инфраструктуры, используя договор истисны. Например, государственный орган объявляет тендер на строительство автомагистралей, причем в качестве цены устанавливается узуфрукт автомагистрали с фиксированным сроком владения. Также государство может заключать комбинированные соглашения, как двухуровневые соглашения истисны и саляма.

Стоит отметить, что возможно использовать другие договоры, как финансирование экспортной продукции и пр.

# ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ

## ИСЛАМСКИЕ ЧАСТНЫЕ

### ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ

#### *Определение исламского частного инвестиционного фонда*

К исламским частным инвестиционным фондам относятся совместные пакеты акций инвесторов, которые далее инвестируют в соответствии с требованиями Шариата. Исламские частные инвестиционные фонды могут быть открытого или закрытого типа. Частные исламские инвестиционные фонды позволяют инвесторам диверсифицировать их пакет активов, но зачастую у них более высокая степень риска по сравнению с государственными, хотя и более высокая доходность.

Например, 10 инвесторов вложили 1 млн долларов в крупное недвижимое имущество на основе договора мушараки. Партнеры договариваются о процентном соотношении прибыли, управленческих обязанностях, стратегии и других условиях до начала работы фонда. Предположим, что срок совместного владения данной недвижимостью составит 5 лет, после чего договор мушараки прекращается.

#### *Типы инвестиций*

Инвестирование возможно в здравоохранение, образование, услуги, телекоммуникации, технологии, научные исследования и пр. Существуют различные виды инвестиций в исламских частных инвестиционных фондах:

1. Фонд акций;
2. Фонд недвижимости;
3. Фонд товаров;
4. Смешанный фонд.

Рассмотрим подробно каждый из них.

## *Фонд акций*

Исламский фонд акций представляет собой совместный пакет акций компаний, не зарегистрированных на фондовой бирже. Инвесторы объединяют избыточную ликвидность в портфель совместных активов с целью получения прибыли от торговли акциями компаний и распределения дивидендов согласно оговоренному соотношению процентов в финансовом результате. Диверсификация портфеля является важной составляющей роста фонда акций.

Традиционный фонд акций может параллельно существовать и объединяться с исламским фондом акций при условии соблюдения определенных правил.

Инвесторы должны договориться о масштабах управления, структуре фонда, о процентном соотношении прибыли, инвестиционной стратегии, возможных правовых спорах, совете по шариатскому контролю и т.д.

К основным шариатским аспектам, связанным с фондом акций, относят следующее:

- все участники фонда должны договориться о процентном соотношении прибыли еще до основания фонда;
- убыток должен распределяться в процентном соотношении в зависимости от суммы капиталовложений;
- все инвесторы должны договориться о сроках владения инвестициями;
- ростовщичество запрещено;
- игра на бирже запрещена;
- традиционное страхование запрещено.
- долговое финансирование, реструктуризация долга или перенос срока погашения задолженности, которые не соответствуют Шариату, запрещены;
- инвестиционные активы должны соответствовать Шариату, а Шариатский наблюдательный совет должен разрабатывать финансовые фильтры для выявления противоречий Шариату;

– вопросы управления должны быть ясно определены перед основанием фонда, при этом инвесторы могут назначить отдельных менеджеров по каждому фонду активов для управления портфелем активов;

– фонд должен состоять минимум на 33% из материальных активов для гарантирования соответствия Шариату торговли пакетами акций;

– гарар и другие несоответствующие Шариату элементы запрещены.

Механизм функционирования фонда акций включает несколько этапов:

#### 1. Подача документов.

Учредитель фонда подает на рассмотрение устав, меморандум, структуру управления, бизнес-план и другую соответствующую документацию Шариатскому наблюдательному совету для одобрения.

#### 2. Инвестирование.

После получения одобрения от Шариатского наблюдательного совета инвесторы объединяют свои средства в исламский фонд акций.

#### 3. Управление фондом.

Для управления фондом инвесторы назначают внешнего инвестиционного менеджера или кого-либо из числа инвесторов.

#### 4. Контроль Шариатского наблюдательного совета.

Инвесторы назначают Шариатский наблюдательный совет для контроля соответствия трансакций Шариату. Руководитель совета сообщает о результатах Совету директоров, формируя соответствующий вывод в докладе об оценке соответствия Шариату.

#### 5. Управление инвестициями.

Менеджеры портфелей инвестируют средства фонда в различные компании.

#### 6. Распределение прибыли.

Инвестиционные менеджеры ведут тщательный анализ портфелей, оценку рисков и пр. и передают эти отчеты инвесторам. Прибыль формируется на основе периодического дохода.

К трудностям, возникающим в ходе работы фонда акций, относят:

- асимметричность информации;
- структура управления;
- законодательство;
- налогообложение;
- шариатский контроль;
- урегулирование споров.

#### *Фонд недвижимости*

Инвесторы могут объединять свои средства для вложения в недвижимость, для чего они договариваются об определенном сроке владения и затем выходят из фонда. Инвесторы должны убедиться в том, что процентные ставки, вопросы управления, соглашения третьих сторон и прочее соответствуют Шариату.

Фонд недвижимости выпускает сертификаты или ценные бумаги, равноценные по стоимости и соответствующие Шариату, представляя собой единое владение недвижимых активов. Секьюритизация означает выпуск финансовых сертификатов в обращение. Фонд недвижимости предлагает инвесторам шанс инвестировать в различные виды недвижимости на основании фонда, соответствующего Шариату. Фонд недвижимости функционирует в соответствии со структурой стандартного доверительного фонда с доверительными лицами, инвестиционными менеджерами, вкладчиками и управляющими собственностью.

К основным правилам работы фонда недвижимости относят:

- арендная плата взимается с операций, соответствующих Шариату;
- традиционное страхование не разрешено;
- движение денежной наличности, типы инвестиций, вклады и финансовые инструменты должны соответствовать Шариату;
- структура и система работы должны быть заранее оговорены;
- сертификаты должны быть обеспечены недвижимостью.

### *Торговое финансирование*

Фонды закрытого типа раньше инвестировали в необоротные сертификаты мурабаха. Такие сертификаты не могут быть оборотными, так как в мурабахе клиенты исламского банка и финансовых институтов в основном покупают товары в рассрочку, а дебиторскую задолженность нельзя обменивать на деньги [по отличной от номинала стоимости].

### *Смешанный фонд*

Инвесторы объединяют свои взносы в инвестиционные пакеты либо диверсифицированные портфели, как акции, товары, недвижимость. Инвесторы должны убедиться в строгом соблюдении Шариата в процессе деятельности.



## ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ

### УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ

### В ИСЛАМСКИХ БАНКАХ

#### *Определение*

Управление ликвидностью относится к финансовому управлению избытком или дефицитом денежных фондов. В функции исламских банков входит удовлетворение спроса по денежным вкладам, ежедневным банковским транзакциям и другим операциям, требующим контроля ликвидности финансового учреждения. Финансовые институты должны обеспечить достаточный уровень ликвидности с целью эффективного и полноценного функционирования.

При избыточной ликвидности исламские банки размещают средства в различных инвестиционных портфелях, а при недостаточной – привлекают денежные средства. Исламские банки должны использовать ясную и с финансовой точки зрения предусмотрительную стратегию управления ликвидностью, создать план финансирования в чрезвычайных случаях в случае недостатка или излишка ликвидности, поскольку это является важным инструментом в их работе.

#### *Риск ликвидности*

Риск ликвидности обозначает неспособность банка обеспечить его финансовые обязанности и невозможность осуществить платежи по вкладам.

К показателям по измерению риска ликвидности можно отнести:

1. Коэффициент соотношения вкладов и депозитов – наиболее используемый показатель в деятельности финансовых институтов для определения риска ликвидности. Рассчитывается как отношение между обязательствами банка и вкладами.

2. Коэффициент соотношения активов и пассивов или коэффициент ликвидности. У исламских банков, как правило, коэффициент ликвидности выше, чем у традиционных финансовых институтов.

### *Инструменты управления ликвидностью*

Исламские банки и финансовые институты создают диверсифицированные инвестиционные портфели для финансирования соглашений на основе мушараки, мурабахи, иджары и др.

Исламские банки направляют активы с общего инвестиционного портфеля в конкретный инвестиционный фонд, исходя из стратегии управления своей ликвидностью. Далее банк управляет данным инвестиционным фондом в течение определенного срока. После окончания срока функционирования фонда он прекращает свою деятельность, и активы возвращаются в общий инвестиционный портфель.

#### *1. Инвестиционный фонд на основе мушараки.*

Рассмотрим важные правила работы инвестиционного фонда на основе мушараки:

1. Инвестиционный фонд должен состоять, по крайней мере, на 33% из материальных активов в ходе торговли акциями.

2. Исламский банк управляет фондами в качестве работающего партнера, в то время как инвесторы выступают в качестве пассивных партнеров.

3. Исламский банк должен убедиться в правильной калькуляции и распределении прибыли.

4. Исламский банк должен убедиться в том, что активы приносят прибыль.

5. Активы должны соответствовать Шариату.

6. Все договоры должны проходить проверку Шариатского наблюдательного совета.

7. Исламский банк может выступать в качестве инвестиционного менеджера и быть работником инвесторов. В качестве альтернативы банк может служить агентом инвесторов и получать определенное агентское комиссионное вознаграждение.

8. Недозволенный доход должен быть направлен в благотворительный фонд.

Алгоритм управления активами фонда включает [следующие этапы]:

1. Исламский банк заключает договор инвестиционного фонда с финансовым институтом.

2. В него перечисляют активы и оформляют это необходимыми документами.

3. Каждому инвестиционному фонду присваивается уникальный идентификационный номер.

4. Каждой транзакции присваивается номер сделки.

## *2. Межбанковский договор на основе мударабы*

Исламские банки управляют ликвидностью с помощью использования межбанковского договора на основе мударабы с максимальным сроком в 180 дней.

Соглашение на основе мударабы включает ряд важных пунктов:

1. Распределение прибыли и убытка.

Исламский банк и инвесторы договариваются о специальном и фиксированном коэффициенте распределения прибыли перед исполнением договора, при этом все убытки ложатся на инвесторов. Исламский банк будет нести ответственность в случае установленной халатности. На следующем этапе устанавливается весовость в доле прибыли в зависимости от класса активов, чтобы рассчитать коэффициент участия в прибыли.

2. Природа активов.

Активы должны полностью соответствовать Шариату.

3. Срок договора.

Исламский банк и инвесторы должны установить конкретный срок действия договора.

Исполнение межбанковского договора на основе мударабы включает следующие этапы:

1. Исламский банк и инвесторы предоставляют межбанковское соглашение на основе мударабы на рассмотрение Шариатскому наблюдательному совету для одобрения.

2. Банк и инвестор осуществляют транзакцию только после одобрения Шариатского наблюдательного совета.

3. О транзакции сообщается в казначейство банка.

4. Казначейство банка рассматривает и одобряет транзакцию, долю в прибыли, сроки и условия договора.

5. Исламский банк управляет портфелем, периодически сообщая о финансовых результатах.

6. Договор мударабы прекращается и ликвидируется после окончания срока.

### *3. Межбанковский договор на основе вакалы*

Исламский банк назначает другой банк в качестве агента, для того чтобы тот мог инвестировать свободные активы в различные инвестиционные портфели, соответствующие Шариату, согласно межбанковскому соглашению на основе вакалы (агентский договор). Исламский банк выступает в качестве муаккиля (принципал), в то время как другой банк – в качестве вакиля (агент).

Исполнение межбанковского договора на основе вакалы включает следующие этапы:

1. Принципал выбирает подходящий инвестиционный портфель, соответствующий Шариату, и определяет инвестиционную стратегию.

2. Принципал и агент договариваются о конкретных сроках договора, агентском комиссионном вознаграждении, вопросах управления и т. д.

3. Принципал и агент выполняют межбанковскую транзакцию на основе вакалы после получения одобрения от Шариатского наблюдательного совета.

4. Агент-банк получает определенное комиссионное вознаграждение за каждую успешную транзакцию.

5. Принципал получает прибыль после перечисления агентского комиссионного вознаграждения.

6. Договор вакалы прекращает свою деятельность и ликвидируется после окончания срока.

Принципал имеет право на компенсацию в случае убытков, допущенных в результате халатности агента.

#### *4. Инвестиционные фонды недвижимости*

Исламские банки могут инвестировать в исламские инвестиционные фонды недвижимости при условии соблюдения всех требований Шариата. Банки могут использовать данный инструмент для управления краткосрочной ликвидностью или избыточными средствами.

#### *5. Акции других компаний*

Исламские банки могут инвестировать в акции других компаний при избыточной ликвидности. Все шариатские условия должны быть выполнены еще до осуществления инвестиций.

#### *6. Межбанковские депозиты на основе договора вадиа*

Исламские банки могут размещать избыточную ликвидность в других банках в соответствии с межбанковским соглашением на основе договора вадиа. Банк, в котором хранятся денежные средства, имеет право взимать комиссию за административные расходы.

### *7. Таваррук с использованием национальной валюты*

Таваррук с использованием национальной валюты может быть применен в рамках различных сроков погашения, даже в течение одного дня. Финансовые учреждения могут использовать его с целью управления избыточной ликвидностью или для покрытия недостатка ликвидности. [Рассмотри его ключевые этапы]:

1. Исламский банк назначает агента, который вступает во владение активами от имени банка. Агент по поручению банка делает заказ на поставку актива.

2. Банк покупает активы у финансового брокера по спотовой цене.

3. Другой финансовый брокер, представляющий банк, испытывающий нехватку ликвидности, сообщает о доставке актива агенту исламского банка. Агент информирует исламский банк об осуществленном заказе.

4. Исламский банк продает товар банку, испытывающему дефицит ликвидности, на основе отсрочки платежа. Финансовое учреждение теперь владеет активом. Оба банка устанавливают фиксированные сроки и согласовывают иные условия.

5. Финансовое учреждение продает актив стороннему брокеру по первоначальной цене. Банк получает необходимую ликвидность для финансирования своих операций.

6. Финансовое учреждение платит исламскому банку по окончании срока договора.

### *7. Таваррук с использованием иностранной валюты*

Таваррук с использованием иностранной валюты используется для управления ликвидностью.

[Рассмотри его ключевые этапы на примере алюминия]:

1. Исламский банк с избыточной ликвидностью покупает алюминий через финансового брокера.

2. Исламский банк держит денежные средства, подлежащие выплате брокеру в иностранной валюте, на отдельном банковском счете.

3. Исламский банк выполняет транзакцию по договору мурабахи в отношении алюминия с другим финансовым учреждением на основе отсрочки платежа. Банк оплачивает товар в иностранной валюте в течение 90 дней. Исламский банк афиширует размер прибыли, цену покупки алюминия и другие расходы.

4. Финансовое учреждение продает алюминий третьей стороне, другому брокеру, на основе транзакции по договору мурабахи в иностранной валюте.

5. Брокер, выступающий третьей стороной, продает алюминий первому брокеру на основе отсрочки платежа.

6. По окончании срока действия договора исламский банк выплачивает первому брокеру платеж в иностранной валюте.

7. Первый брокер оплачивает стоимость второму брокеру.

8. Финансовое учреждение, испытывающее недостаток ликвидности, получает платеж от второго брокера.

#### *8. Исламский депозитный счет*

Исламские банки могут размещать избыточную ликвидность в исламских депозитных счетах, которые другой банк инвестирует с целью получения прибыли. Исламский банк и другое финансовое учреждение договариваются о фиксированном сроке размещения депозита и прибыли.

#### *9. Обмен валюты*

Соответствующие шариату валютные договоры могут быть исполнены на месте или на взаимно согласованную дату посредством обещания покупки. Клиент и исламский банк договариваются о фиксированном обменном курсе и обещают исполнить договор на согласованную дату.

### *Проблемы управления исламской ликвидностью*

Исламские банки и финансовые учреждения сталкиваются с различными проблемами в ходе управления портфелями ликвидности, включающие:

- отсутствие мирового рынка исламского капитала;
- отсутствие исламского межбанковского денежного рынка;
- отсутствие вторичных исламских рынков;
- дефицит финансово обоснованных и соответствующих Шариату инструментов ликвидности;
- отсутствие кредитора последней инстанции, соответствующего Шариату;
- отсутствие международной шариатской организации, регулирующей валютные операции.



## ГЛАВА ТРИНАДЦАТАЯ

### РИСК-МЕНДЖМЕНТ В ИСЛАМСКОМ БАНКИНГЕ

#### *Определение*

Риск – это воздействие неопределенных будущих событий, которые могут негативно повлиять на основополагающие и стратегические цели финансового учреждения. По сути, это вероятность того, что будущее событие может серьезно повлиять на [деятельность] финансового учреждения.

Некоторые из неопределенных будущих событий, с которыми сталкиваются финансовые учреждения: неспособность должника выполнить финансовые обязательства, низкая рентабельность, мошенничество, колебания валютных курсов, несостоятельность, намеренное введение в заблуждение и несоблюдение Шариата.

В соответствии с требованиями Ислама договаривающиеся стороны имеют право на получение прибыли в связи с принятием на себя риска. Это называется существенным риском или риском для возвращения.

В договоре, соответствующем Шариату, продавец несет все риски убытка до тех пор, пока право собственности не будет передано покупателю, который принимает на себя все риски, связанные с этим.

В партнерском договоре, соответствующем Шариату, риски должны быть разделены между сторонами, а не возложены на одну из них.

Исламские банки сталкиваются с общими и специфичными видами рисков.

Риск-менеджмент – это процесс, при котором различные воздействия рисков на финансовые учреждения определяются, измеряются и контролируются. При этом в обсуждаемом контексте риск-менеджмент является не инструментом минимизации риска, а скорее инструментом

оптимизации вознаграждения с учетом имеющихся рисков, что и будет отображать конкурентоспособность банка или финансового учреждения.

### *Реестр рисков*

Эффективный и рациональный план риск-менеджмента должен включать в себя реестр рисков, определяющий детали всех рисков финансового учреждения, включая:

1. Уникальный код риска;
2. Описание риска;
3. Градацию риска (низкий, средний, высокий);
4. Управление рисками;
5. Стратегию снижения рисков;
6. Уменьшение затрат.

Реестр рисков должен регулярно контролироваться и обновляться директором по управлению рисками финансового учреждения.

### *Классификация рисков*

Выделим общие риски:

1. Кредитный риск.

Вероятность того, что контрагент не выполнит финансовые обязательства в соответствии с оговоренными сроками и условиями кредитного договора.

2. Рыночный риск.

Вероятность воздействия неблагоприятных ценовых изменений, курсов валют и цен на акции.

3. Операционный риск.

Вероятность прямых или косвенных убытков в результате принимаемых ошибочных решений, действий сотрудников или внешних непредвиденных или ожидаемых событий.

4. Риск ликвидности.

Потенциальный риск возникновения потерь вследствие неспособности финансового учреждения выполнять свои финансовые обязательства.

Установим специфичные риски:

5. Инвестиционный риск.

Риск, возникающий при заключении партнерских отношений для участия в той или иной финансовой деятельности. Мушарака и мудараба попадают под этот тип риска.

6. Риск снижения доходности.

Характеризует потенциальное влияние волатильности рынка на доходность. В контексте исламских финансов риск снижения доходности подразумевает потенциальное влияние волатильности рынка на доходность или рыночную стоимость исламского финансового учреждения.

7. Коммерческий риск.

Риск того, что банк должен выплатить доходы, превышающие фактическую прибыль. Клиенты исламского банка могут ожидать более высокую доходность, что может повлечь уход капитала.

9. Риск несоблюдения Шариата.

Риск потерь, возникающих из-за неспособности соблюдения Шариата в деятельности исламского банка.

10. Риск сохранности активов.

Сюда относят риски, связанные с хранением предметов договоров мурабахи и иджары.

11. Правовой риск.

Риск, связанный с несоблюдением правовых рамок и налогового законодательства.

*Риски в договоре мушараки*

1. Коммерческий риск.

Возникает, когда партнеры возбуждают уголовное дело в отношении партнерства в случае возникновения споров.

## 2. Правовой риск.

Риск того, что партнерство не соответствует установленным нормам и требованиям.

## 3. Операционный риск.

Риск, связанный с партнерами, не соблюдающими политику компании.

## 4. Риск несоблюдения Шариата.

Риск, связанный с несоблюдением Шариата в ходе деятельности партнерства.

## 5. Риск ликвидности.

Возникает, когда партнеры не в состоянии удовлетворить потребности в финансировании.

## 6. Инвестиционный риск.

Риски, связанные с заключением партнерства на основе долевого участия. Некоторые риски включают мошенническое поведение.

## 7. Правовой риск.

Риск, связанный с несоблюдением правовых рамок и налогового законодательства.

### *Риски в договоре мурабахи*

#### 1. Рыночный риск.

Воздействие неблагоприятных изменений цен на товары.

#### 2. Риск сохранности активов.

Риск, связанный с товарами, поступившими по договору мурабахи в исламское финансовое учреждение, до их продажи клиенту.

#### 3. Операционный риск.

Возникает, когда клиент получает товар от поставщика без информирования исламского банка.

#### 4. Кредитный риск.

Возникает, когда клиент не платит взносы в соответствии с графиком платежей.

#### 5. Риск, связанный с поставщиком.

Возникает, когда поставщик неизвестен банку, что может вызвать значительные задержки в доставке товара, несоответствие техническим условиям предмета договора и в целом мошенничество.

#### 6. Риск несоблюдения Шариата.

Возникает, когда клиент не придерживается строгих процедур и процессов в ходе исполнения договора мурабахи, что приводит к несоответствию Шариата.

#### 7. Правовой риск.

Риск, связанный с несоблюдением правовых рамок и налогового законодательства.

### *Риски в договоре иджары*

#### 1. Операционный риск.

Риск того, что арендатор откажется от аренды, следовательно, банк будет вынужден продать актив по цене, ниже рыночной.

#### 2. Риск сохранности активов

Риск того, что активы обесценятся, повредятся или будут украдены.

#### 3. Кредитный риск.

Риск связана с тем, что клиент будет не в состоянии выполнить график платежей.

#### 4. Риск несоблюдения Шариата.

Возникает, когда клиент не следует Шариату.

#### 5. Риск ликвидности.

Возникает, когда финансовый институт не способен финансировать договор иджары из-за дефицита ликвидности.

#### 7. Правовой риск.

Риск, связанный с несоблюдением правовых рамок и налогового законодательства.

## *Риски в договоре саяма*

### 1. Операционный риск.

Риск несоответствия спецификаций и задержки доставки

### 2. Рыночный риск.

Риск, связанный с обесцениванием рыночной стоимости товара из-за волатильности рынка.

### 3. Риск снижения доходности.

Риск, связанный с падением стоимости товара, что приводит к снижению показателей доходности

### 3. Коммерческий риск.

Риск, связанный с досрочным погашением задолженности клиента до наступления срока погашения.

### 4. Кредитный риск.

Риск того, что контрагент не выполнит финансовые обязательства.

### 6. Риск несоблюдения Шариата.

Возникает, когда клиент продает товар прежде, чем принимает в собственное владение.

### 7. Правовой риск.

Риск, связанный с судебными разбирательствами с исламским банком.

## *Пути снижения рисков*

### 1. Агентское соглашение.

Исламские финансовые учреждения назначают клиентов или третью сторону в качестве агента для закупки товаров в соответствии со спецификацией.

### 2. Односторонний договор купли-продажи.

Клиент подписывает не имеющее обязательной юридической силы одностороннее соглашение на приобретение товаров в указанное время.

### 3. Залог.

Исламский банк может использовать залог, предоставленный клиентом.

#### 4. Юридическая защита.

Клиент подписывает не имеющее обязательной юридической силы соглашение о том, что финансовое учреждение может возбуждать судебное разбирательство в случае нарушения условий погашения задолженности.

#### 5. Поручительство.

Поручительство может быть использовано в деятельности исламских банков для выполнения финансовых обязательств.

Важно, чтобы исламские финансовые учреждения использовали строгие шариатские стандарты для всех банковских продуктов с целью более эффективного управления операционными рисками.

При этом выделяют следующие исламские опционы:

1. Хияр аль-шарт – условие в договоре купли-продажи, установленное во время подписания договора и дающее одной из двух сторон договора право отменить продажу в оговоренный срок;

2. Хияр аль-айб – условие в договоре купли-продажи, дающее право возврата актива в случае его неисправности;

3. Хияр аль-васф – условие в договоре купли-продажи, дающее право отменить продажу, если товар не соответствует спецификации;

4. Хияр аль-габан – условие в договоре купли-продажи, дающее право отменить продажу, если информация в отношении характеристик товара была ложной;

5. Хияр аль-руйя – условие в договоре купли-продажи, дающее право отказаться от сделки во время приемки товара в результате несоответствия спецификации.

## *Инструменты снижения рисков*

1. Кредитный риск:
  - политика возврата кредитов;
  - кредитный рейтинг;
  - стандартная оценка.
2. Операционный риск:
  - информирование и анализ;
  - ключевые индикаторы риска;
  - служба жалоб клиентов.
3. Коммерческий риск:
  - сглаживание возвратов;
  - краткосрочная ликвидность;
  - эффективное управление фондом.
4. Риск несоответствия Шариату.

Данный риск относится к эффективному риск-менеджменту в деятельности исламских финансовых учреждений в соответствии с исламскими законами.

## *Политика управления рисками*

Политика управления рисками предполагает составление плана управления рисками исламского банка. Текущее руководство обеспечивает строгое соблюдение политики управления рисками и основополагающих принципов.

Важно, чтобы политика управления рисками была одобрена отделом банка, отвечающим за риски, который консультируется с другими отделами, включая аудиторскую службу, Совет директоров, Шариатский наблюдательный совет и др.

При этом политика управления рисками должна ежегодно пересматриваться с целью обеспечения оптимизации рисков.



### *Пример политики управления операционным риском*

Данная политика направлена на эффективное управление операционным риском в рамках стратегии банка, принятой соответствующим отделом. Политика управления операционным риском включает:

1. Руководство по управлению операционным риском;
2. Изучение и оценку рисков;
3. Функции по борьбе с мошенничеством;
4. Ключевые показатели риска;
5. Используемые информационные технологии;
6. Работу с жалобами клиентов;
7. Регулярное стресс-тестирование.

## ГЛАВА ЧЕТЫРНАДЦАТАЯ ИСЛАМСКАЯ ЦЕССИЯ (ХАВАЛА)

### *Определение хавалы*

Хавала (цессия) – это переуступка права требования долга другому лицу. Хавала не является продажей долга.

«Мухиль» или «мадиун» является дебитором, который хочет передать свой долг. «Мухталь» или «мухталь лаху» является кредитором, в то время как «мухталь алейхи» является правопреемником долга. «Мухталь бихи» или «мухаль бихи» является предметом цессии.

Например, Зайд должен Бакру 10 000 долларов. Зайд является дебитором (мухиль), в то время как Бакр является кредитором (мухталь). Зайд не может выполнить свои финансовые обязательства перед Бакром. Юсуф (мухталь алейхи) соглашается взять на себя выплату долга в размере 10 000 долларов (мухталь бихи). Бакр соглашается с этим раскладом. Зайд больше не должен Бакру 10 000 долларов.

### *Основы хавалы*

1. Договор хавалы инициируется по взаимному согласованию кредитора, должника и правопреемника долга.
2. Все участники должны быть дееспособными и совершеннолетними.
3. Ценные бумаги не могут быть предметом договора хавалы.
4. Мухталь бихи должен быть определен и указан перед исполнением договора хавалы.
5. Договор хавалы должен быть исполнен незамедлительно и не зависеть от будущих непредвиденных обстоятельств.
6. Договор хавалы не должна содержать каких-либо сборов или комиссионного вознаграждения.

### *Виды хавалы*

#### 1. Хавала мутлака (общая цессия).

Общая цессия предполагает переуступку долга третьему лицу по обоюдному согласию дебитора, кредитора и правопреемника долга.

К примеру, Марк обязан Джону 5 000 долларов. Пол соглашается взять на себя погашение долга. Пол, Джон и Марк согласны исполнить данный договор. Долг передается Полу, и Марк уже не ответственен за выплату долговых обязательств.

#### 2. Хавала мукайяда (специальная цессия).

Специальная цессия предполагает переуступку дебиторской задолженности по взаимному согласию дебитора, кредитора и правопреемника долга.

Например, Зайд должен Юсуфу 10 000 долларов. В свою очередь, Юсуф должен Бакру 10 000 долларов. Юсуф и Бакр составляют договор хавалы, по которому право требования долга переходит от Зайда к Бакру в сумме 10 000 долларов. Бакр получает официальное письмо-подтверждение от Юсуфа, в котором говорится, что Зайд обязан выплатить Бакру 10 000 долларов.

### *Сроки хавалы*

В качестве сроков хавалы может быть выбрано любое взаимно согласованное время между тремя сторонами. Важно, чтобы договор хавалы был предварительно оговорен перед его исполнением.

### *Обязательства в договоре хавалы*

1. Кредитор (мухталь) не может требовать возврата долга у дебитора (мухиль) после начала действия договора хавалы.

2. Правопреемник долга (мухталь алейхи) имеет право требовать сумму долга по договору хавалы у дебитора (мухиль) после выплаты долга кредитору (мухталь).

3. Правопреемник долга (мухталь алейхи) не может претендовать на сумму долга (мухаль бихи) от дебитора (мухиль) до выполнения долгового обязательства.

4. Правопреемник долга юридически не может требовать его от мухилия, если он закрыл долг после начала действия договора хавалы.

5. Правопреемник долга не может претендовать на сумму больше, чем величина долга.

6. Правопреемник долга не будет обязан исполнять договор хавалы, если кредитор освобождает его от этого.

При этом кредитор не может требовать от дебитора возврата долга, если:

– правопреемник долга отказывается от договора хавалы и выигрывает дело в суде;

– правопреемник долга умирает и не оставляет достаточных средств для выплаты долга;

– шариатский судья объявляет правопреемника долга неплатежеспособным.

#### *Прекращение договора хавалы*

Договор хавалы прекращается после того, как правопреемник долга выполняет полную оплату кредитору. При этом правопреемник долга может использовать добровольный отказ от хавалы (икаля).

#### *Современное использование исламской цессии*

Исламские векселя являются одним из наиболее распространенных инструментов договора хавалы. Исламский вексель – это взаимосогласованное распоряжение одного лица другому, предполагающее, что адресат выплатит денежную сумму конкретному лицу или любому предъявителю векселя по требованию или на взаимосогласованную дату в

будущем. Исламский вексель облегчает передачу финансовых обязательств от одного лица к другому.

Например, Зайд хочет приобрести новый автомобиль от Марка, автомобильного дилера. Стоимость автомобиля составляет 5 000 долларов. Тем не менее, Зайд не имеет денег, чтобы приобрести автомобиль. Зайд, как векселедатель, подписывает вексель, предписывающий Джону заплатить 21 января Марку 5 000 долларов.

К другим инструментам хавалы относят также исламские и дорожные чеки.

## ГЛАВА ПЯТНАДЦАТАЯ ПОРУЧИТЕЛЬСТВО (КАФАЛА)

### *Определение кафалы*

Кафала – это обязательство поручителя выплатить долг первоначального должника.

В кафале кредитор может требовать [погашения долга] как от первоначального должника, так и от должника-получателя, тогда как при хавале кредитор может требовать это только от должника-получателя. То есть в договоре кафалы, в отличие от хавалы, первоначальный должник не освобождается от своих финансовых обязанностей.

Поручитель, который принимает на себя обязательства по долгу, – это кафиль, первоначальный должник – это асиль, кредитор – макфуль лаху, а предмет гарантии – макфуль бихи.

Кафала предназначена для обеспечения финансовых обязательств и гражданских прав, а также для предотвращения невозврата долгов.

Например, Зайд просит у Бакра 50 000 долларов. Бакр же просит Зайда предоставить гарантию возврата долга. Юсуф предлагает Бакру поручительство по долговым обязательствам. В данном примере Зайд – это асиль, то есть первоначальный носитель долга, Бакр – макфуль лаху, то есть человек, требующий гарантию [возврата долга], а Юсуф – это кафиль, то есть поручитель. Если сроки погашения долга будут нарушены, Бакр имеет законное право требовать полной оплаты долга от Юсуфа и Зайда.

### *Виды кафалы*

#### 1. Кафала биль нафс.

Данный вид кафалы предполагает принятие на себя ответственности за фактическое участие должника в судебном заседании. Ее называют фактической или юридической гарантией.

Например, Джон обвиняется Верховным судом в убийстве. Джон просит отпустить его под залог. Судья Верховного суда предоставляет Джону право на залог при условии, что он предоставит фактическую гарантию. Джон получает фактическую гарантию от Павла и, таким образом, судья отпускает его под залог.

2. Кафала биль маль.

Данный вид кафалы предполагает гарантию со стороны поручителя, что должник выплатит долг. Ее называют финансовой гарантией.

### *Основы кафалы*

1. Договор кафалы инициируется по взаимному согласованию кафиля и макфуля лаху.

2. Договор кафалы содержит общепринятые формулировки, обозначающие кафалу.

3. Кафиль и асиль должны быть дееспособными и совершеннолетними.

4. Макфуль бихи должен быть таким предметом договора, в отношении которого асиль может быть привлечен к юридической ответственности.

5. Макфуль бихи должен быть определен и указан перед исполнением договора, если это кафала биль нафс.

### *Начало поручительства*

Поручитель назначается до начала исполнения договора кафалы. Право требования долга от поручителя наступает в случае нарушения сроков погашения долга.

### *Возврат суммы долга поручителю*

Поручитель имеет право требовать от должника возврат суммы долга в случае погашения ответственности по договору кафалы. Такого рода операция действительна только по предварительному согласию и одобрению кредитора.

При этом существует и невозвратная гарантия, являющаяся добровольным соглашением, не требующим согласования с кредитором. В соответствии с таким договором поручитель не имеет право на какой-либо возврат.

#### *Комбинация видов кафалы*

Кафала биль нафс и кафала биль маль могут быть объединены в один договор. Например, поручитель гарантирует, что он представит должника в суд в заранее оговоренное время, в противном случае поручитель будет обязан погасить долг.

#### *Срок действия поручительства*

Выделяют текущее поручительство, когда оно действует в течение срока первоначального долга. Отложенное поручительство предполагает, что при продлении срока первоначальной задолженности увеличивается и срок поручительства.

#### *Обязанности поручителя*

1. Кафиль обязан погасить задолженность в случае нарушения сроков оплаты первоначальным заемщиком.
2. Кредитор может требовать оплаты задолженности как у поручителя, так и у первоначального заемщика.
3. Срок договора кафалы пролонгируется в случае предоставления дополнительного времени погашения задолженности первоначальному заемщику.
4. Обязанность кафиля [по погашению задолженности] остается в силе и после смерти асиля.
5. В случае прекращения действия договора кафалы погашение задолженности полностью ложится на асиля.



6. В случае погашения задолженности асилем или прощения долга кредитором происходит прекращение обязанностей кафиля [по погашению задолженности].

#### *Запреты в договоре кафалы*

Какие-либо сборы или фиксированные платежи не могут быть частью договора кафалы. Однако добровольные платежи допустимы, так как относятся к благотворительности.

#### *Современное использование кафалы*

- гарантия выполнения [договора];
- тендерная гарантия;
- аккредитив;
- гарантия погашения заемных средств.

## ГЛАВА ШЕСТНАДЦАТАЯ

### КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПО ШАРИАТУ

Важнейшей составной частью политики исламских финансовых учреждений является корпоративное управление по Шариату, обеспечивающее полное соответствие [деятельности] Исламу и базирующееся на трех ключевых принципах корпоративного менеджмента: подотчетность, прозрачность и надежность.

Исламские финансовые институты должны создавать прочную и надежную систему управления, чтобы обеспечить соответствие текущей деятельности Шариату. Условия, регулирующие деятельность Шариатского наблюдательного совета, должны быть ясно определены и согласованы заранее. При этом исламские ученые, [входящие в состав совета], должны соответствовать определенным критериям отбора и обязаны постоянно повышать свою квалификацию. Независимость, объективность и добросовестность являются фундаментальными элементами шариатской политики надзора.

Структура отчетности, кодексы поведения и этики, роли, зоны ответственности, перечень обязанностей, отчеты о рисках, надзорные функции и прочее должны быть ясно определены и документированы в структуре управления исламского финансового учреждения, соответствующей Шариату.

#### *Основы корпоративного управления по Шариату*

1. Контроль и ответственность.
2. Независимость и целостность.
3. Компетентность.
4. Конфиденциальность и согласованность.

5. Этика.

6. Система управления.

[Рассмотрим каждую из них подробнее].

### *1. Контроль и ответственность*

1. Совет директоров исламского финансового учреждения несет ответственность за координацию и интеграцию [в деятельность компании] управления по Шариату.

2. Совет директоров утверждает политику после консультации с Шариатским наблюдательным советом.

3. Совет директоров должен назначить председателя Шариатского наблюдательного совета в качестве члена правления для улучшения координации и сотрудничества.

4. Шариатский наблюдательный совет несет ответственность за общее соответствие [деятельности] финансового учреждения Шариату.

5. Руководство учреждения несет ответственность за эффективное и полное выполнение постановлений и решений, принятых Шариатским наблюдательным советом.

6. Руководство должно обеспечить эффективную отчетность при несоблюдении Шариата.

7. Руководство несет ответственность за развитие здоровой и устойчивой культуры управления по Шариату во всем исламском финансовом учреждении.

8. Руководство должно адекватно финансировать деятельность Шариатского наблюдательного совета.

### *2. Независимость и целостность*

1. Совет директоров должен обеспечить полную независимость и целостность Шариатского наблюдательного совета.

2. Шариатский наблюдательный совет должен иметь постоянный доступ к достоверной информации [о деятельности компании].

3. Шариатский наблюдательный совет должен быть высшим органом в вопросах, касающихся исламского права.

4. Совет директоров может уволить члена Шариатского наблюдательного совета лишь после предоставления достаточного и разумного объяснения председателю Шариатского наблюдательного совета и [при необходимости] аудиторскому комитету.

### *3. Компетентность*

1. Совет директоров и члены Шариатского наблюдательного совета должны иметь достаточные знания в области исламских финансов.

2. Совету директоров следует организовывать программы непрерывного повышения квалификации [сотрудников].

3. Совет директоров должен назначить внешнего шариатского аудитора для контроля эффективности, добросовестности, компетентности и правомочности Шариатского наблюдательного совета.

### *4. Конфиденциальность и согласованность*

1. Шариатский наблюдательный совет должен иметь доступ ко всей конфиденциальной документации финансового учреждения, включая протоколы заседаний, внутренние меморандумы, проекты и прочее.

2. Каждый член Шариатского наблюдательного совета должен обеспечить строгую конфиденциальность документации.

### *5. Этика*

1. Члены Шариатского наблюдательного совета должны всегда предпринимать действия, совместимые с их должностями и не ставящие под угрозу целостность и независимость Шариатского наблюдательного совета.

2. Председатель Шариатского наблюдательного совета может применять дисциплинарные санкции в отношении недобросовестных членов.

3. Все сотрудники исламского финансового учреждения должны следовать шариатскому кодексу этики.

#### *6. Система управления*

1. Управление по Шариату предполагает наличие системы отчетности, которая охватывает все отделы исламского финансового института.

2. Шариатский наблюдательный совет подчиняется непосредственно совету директоров.

3. Руководство компании отчитывается перед Шариатским наблюдательным советом по вопросам Шариата

4. [В случае наличия] отделов шариатского аудита, исследований шариатских вопросов, документооборота и других органов необходимо, чтобы все они подчинялись непосредственно Шариатскому наблюдательному совету.

#### *Пример корпоративной модели*

##### *управления по Шариату*

– Шариатский наблюдательный совет отвечает за общее соответствие Шариату [деятельности компании] и надзор за ее структурными подразделениям. Совет отчитывается напрямую перед Советом директоров;

– Шариатский совет по управлению рисками отвечает за эффективное и оптимальное управление рисками и отчитывается непосредственно перед Шариатским наблюдательным советом;

– Отдел по управлению рисками несоответствия Шариату определяет, измеряет, анализирует и контролирует риски несоответствия Шариату, отчитывается перед Шариатским советом по управлению рисками и координирует вопросы риск-менеджмента с руководством финансового института;

- Отдел шариатского аудита является гарантом соответствия Шариату [деятельности компании] и контактирует напрямую с Шариатским наблюдательным советом;
- Отдел исследований шариатских вопросов проводит анализ вопросов, связанных с исламским правом, а также отчитывается перед Шариатским наблюдательным советом;
- Отдел документооборота координирует внутренние заседания, записывает протоколы заседаний, публикует и распространяет шариатские постановления. Он служит официальным органом связи с общественностью Шариатского наблюдательного совета;
- Внешний комитет по шариатскому аудиту назначается Советом директоров и проводит регулярные проверки соответствия Шариату [деятельности компании], что способствует финансовой прозрачности.

#### *Шариатский наблюдательный совет*

Шариатский наблюдательный совет ответственен за развитие исламских финансовых продуктов и инструментов, включая общий надзор за соблюдением Шариата исламским финансовым учреждением. Данный орган должен состоять как минимум из трех исламских ученых, включая председателя, который должен избираться каждый финансовый год. Каждому члену совета должна быть поставлена конкретная задача.

Процедура назначения, отставки и увольнения [может состоять из следующего алгоритма]:

- Совет директоров может создать специальный комитет, который будет рекомендовать включение исламских ученых в Шариатский наблюдательный совет;
- Исламские ученые должны проходить строгий процесс отбора до своего назначения, а также соответствовать минимальным квалификационным критериям;

– Совет директоров может уволить исламского ученого только после предоставления разумных и достаточных объяснений, а сроки уведомления должны быть зафиксированы в контракте;

– Совет директоров и Шариатский наблюдательный совет заключают договор, который должен включать следующие пункты: срок договора, правила назначения и освобождения от должности, уведомление о периоде увольнения, обязанности, вознаграждение, специальные условия;

Процесс операционной работы и составления отчетности включает следующее:

– Шариатский наблюдательный совет должен обращаться в Совет директоров по вопросам, касающимся исламского права;

– заседания должны проводиться регулярно, чтобы гарантировать, что деятельность исламского финансового учреждения не влияет отрицательно [на репутацию];

– председатель Шариатского наблюдательного совета должен иметь право вето при принятии решений;

– документы должны быть корректно записаны и сданы в архив для последующего использования;

– Шариатский наблюдательный совет должен иметь алгоритм принятия решений в ходе осуществления деятельности.

Шариатский наблюдательный совет несет полную ответственность за соблюдение Шариата [в деятельности] исламского финансового института, включая:

– предоставление консультаций в шариатских вопросах;

– рассмотрение и одобрение политики и руководящих принципов финансового института;

– утверждение соответствующей шариатской документации, включая шариатские договоры, соглашения, отчеты и иные документы, используемые при совершении сделок;

- контроль за [правильностью] расчета и распределения закята и денежных средств [с запрещенных операций] на благотворительные цели;
- предоставление консультаций в шариатских вопросах сторонним организациям, включая юристов, кредитных организаций, аудиторов;
- официальное вынесение фетв;
- оценку [деятельности] отдела шариатского аудита, управления рисками и исследований шариатских вопросов.

Шариатский наблюдательный совет должен сохранять полную независимость и честность, чтобы обеспечить объективное и беспристрастное суждение по вопросам Шариата, а также может быть наделен специальными полномочиями в соответствии с решением Совета директоров. При этом Шариатский наблюдательный совет и Совет директоров должны согласовать механизм взаимодействия и отчетности.

#### *Отдел исследований шариатских вопросов*

Отдел исследований шариатских вопросов проводит исследования в рамках исламского права по вопросам инноваций и новых продуктов, а также консультирует по наиболее сложным вопросам.

Специалисты данного отдела могут обратиться за помощью к экономистам, актуариям и юристам, чтобы обеспечить всестороннее изучение шариатских вопросов.

#### *Отдел документооборота*

Отдел документооборота координирует собрания, записывает и направляет в архив протоколы встреч, документирует посещаемость собраний Шариатского наблюдательного совета, а также составляет, публикует и распространяет шариатские постановления.



### *Отдел шариатского аудита*

Отдел шариатского аудита определяет степень соблюдения Шариата в финансовом учреждении и сообщает об оценке [этого показателя] соответствующему органу.

В каждом исламском финансовом институте необходимо периодически проводить аудит [на предмет соответствия деятельности Шариату]. Шариатский наблюдательный совет должен также привлечь независимого внешнего аудитора, который будет кооперировать с внутренним отделом шариатского аудита финансового учреждения.

Шариатские аудиторы должны иметь соответствующие знания о ключевых управленческих, организационных и операционных мерах контроля в деятельности финансового института.

Шариатский аудит должен проводиться вертикально, [то есть «сверху вниз»] относительно всех структурных единиц компании. Подотчетность отдела шариатского аудита должна быть разработана таким образом, чтобы максимизировать независимость и объективность [проводимой работы].

Внешнему аудитору может помогать ИТ-специалист, сотрудник финансового института, для проверки и оценки средств контроля и безопасности операционной системы и программного обеспечения.

Аудиторские отчеты по соответствию деятельности компании Шариату должны публиковаться в годовом финансовом отчете финансового института.

Сфера действия шариатского аудита [предполагает проверку]:

- финансовых операций;
- политики компании;
- продуктов и инструментов;
- управленческие действия.

### *Внешний аудит*

Совет директоров должен привлекать внешнего аудитора для проверки, оценки и мониторинга соответствия Шариату [деятельности] финансового учреждения для предотвращения ситуации, когда Шариатский наблюдательный совет проверят сам себя.

## ГЛАВА СЕМНАДЦАТАЯ

### ИСЛАМСКОЕ СТРАХОВАНИЕ (ТАКАФУЛ)

#### *Причины запрета традиционного страхования*

Традиционное страхование запрещено в Шариате по следующим трем причинам:

1. Азартная составляющая (кимар).

Страхователь производит страховые взносы, ожидая большей прибыли в случае каких-либо потерь. Однако страхователь теряет все выплаченные суммы, если такой потери не произошло.

2. Будущая неопределенность (гарар).

Результат договора страхования основан на неопределенном будущем.

3. Ростовщичество (риба).

Суммарные страховые взносы, выплачиваемые застрахованным лицом, разнятся с суммами выплат страховщика.

#### *Суть исламского страхования*

Исламская альтернатива традиционному страхованию известна как такафул – арабское слово, означающее «взаимную гарантию».

Исламское страхование основано на концепции взаимного сотрудничества (таавун), при котором каждый страхователь становится участником взаимного вексельного возмещения с целью защиты друг друга от потерь. Такафул строится на основе добросовестности и взаимопонимания, позволяя договаривающимся сторонам раскрывать детали страхового фонда в полной мере.

#### *Структура исламского страхового института*

1. Мушарака: участники фонда объединяют средства, чтобы разделить риски и возместить ущерб друг другу.

2. Вакала: исламская страховая компания, или такафул-оператор, выступает в качестве управляющего от имени держателей полисов страхования.

3. Мудараба: такафул-оператор вкладывает часть средств в различные инвестиционные портфели, соответствующие Шариату.

Вышеупомянутые три соглашения должны быть полностью независимыми друг от друга.

### *Основы исламского страхования*

- страхователи объединяют свои средства в совместном фонде;
- такафул-оператор управляет фондом за фиксированную плату, при этом часть средств остается в фонде, а остальная – инвестируется в проекты, соответствующие Шариату;
- страховщик не может гарантировать возмещение убытков в случае каких-либо потерь, а также прибыль от инвестиций, поскольку он выступает лишь в качестве агента;
- менеджер исламской страховой компанией может взимать фиксированную агентскую плату лишь за административную деятельность, но не может иметь долю в доходах от инвестиций;
- доходы от вложений в инвестиционные портфели распределяются между такафул-оператором (мудариб) и держателями полисов (рабб аль-маль) на основе предварительно согласованных процентов от прибыли;
- в случае каких-либо потерь любого страхователя убытки распределяются между всеми держателями полисов на основе взаимной договоренности;
- в случае ущерба от мошеннических схем и иных подобных случаев страховая компания может принять все необходимые юридические меры для возмещения ущерба;

– исламские страховые компании должны привлекать Шариатский наблюдательный совет для контроля за соблюдением исламского права [в деятельности компании];

– страхователь должен доказать необходимость возмещения убытков.

## ГЛАВА ВОСЕМНАДЦАТАЯ

### СУКУК

#### *Сущность сукука*

Сукук – это сертификаты или ценные бумаги, представляющие собой неразделенные доли без возможности их выделения в праве на материальные активы, узуфрукта или услуги, соответствующих Шариату. Это наиболее распространенные инструменты исламского долгового рынка. Термин «сукук» обычно переводится как исламские облигации.

Держатели сукука приобретают доли материальных активов, что отличает их от обыкновенных облигаций, являющихся долговыми инструментами.

Исламские банки вкладывают средства в сукук, чтобы получать доход при избыточной ликвидности. Также они могут их продавать, чтобы справиться с нехваткой ликвидности, расширить свою базу инвесторов, привлечь финансирование в соответствии с Шариатом, реализовать инвестиционные возможности или для управления балансом.

Риски держателей сукука связаны с самими активами, а их доход – с правами на данную собственность.

#### *Правила использования сукука*

– сгенерированные средства должны быть использованы в соответствии с Шариатом;

– сгенерированные средства должны быть связаны с материальными активами, поскольку, в отличие от обыкновенных облигаций, их не используют для общих финансовых потребностей эмитента. При этом нематериальные активы также могут быть использованы в соответствии со сложившейся практикой (урф) и при условии одобрения Шариатским наблюдательным советом;

- доход, полученный держателями сукук (инвесторами), должен быть получен из прямых денежных потоков, генерируемых активами в основе данной бумаги;
- держатели сукука имеют право на владение активом и денежными потоками, [связанными с ним];
- [необходимо] ясное и прозрачное указание прав и обязанностей всех сторон сделки, в частности, финансового института, организующего выпуск бумаг, и держателей сукук;
- запрещено устанавливать фиксированный доход и давать финансовые гарантии;
- [необходима регулярная] проверка соответствия Шариату;
- необходимо соблюдать все правила первоначального контракта, на основании которого были выпущены сукук;
- эмитент не может гарантировать номинальную стоимость сертификата для владельца в случаях [установления] явных ошибок [в работе] или неправомерных действий;
- в сукуке, основанном на продаже и обратной аренде, эмитент может в одностороннем порядке взять на себя обязательство купить актив через один год по заранее оговоренной цене;
- дозволено создавать различные типы резервов (например, резерв стабилизации прибыли) или фонд такафула;
- разрешена торговля сукуками, которые представляют собой пропорциональное владение материальными активами, узуфруктами или услугами;
- эмитент может выкупить сертификаты мушараки и мударабы по рыночной цене. Покупка разрешена, однако цена должна основываться на рыночной стоимости активов, лежащих в основе сертификата.

*Сравнение сукука  
и обычных долговых инструментов*

Особенности сукука включают следующее:

- сертификат представляет собой право собственности на актив;
- срок погашения сукука соответствует сроку проекта или [какой-либо операционной] деятельности;
- проспект эмиссии сукука соответствует Шариату;
- актив, проект или бизнес должны соответствовать Шариату;
- управляющий эмиссией сукука обязан соблюдать правила Шариата;
- держатели сукука имеют право на прибыль, но также несут убытки [в случае их наличия].

К особенностям обычных долговых инструментов относят:

- облигации представляют собой долговые обязательства перед эмитентом;
- ключевым в данной сделке является займ денежных средств, то есть предмет договора – это исключительно зарабатывание денежных средств посредством других денежных средств;
- проспект эмиссии не соответствует ограничениям Шариата;
- актив, проект или бизнес может относиться к любой отрасли [экономики] и служить средством финансирования практически любой цели, которая является законной в рамках конкретной юрисдикции;
- держатели облигаций не могут нести убытков, кроме случая [объявления] несостоятельности эмитента.

*Виды сукука*

1. Сукук-мушарака (мудароба).

Выпускается с целью использования аккумулированных средств для создания нового проекта, совершенствования существующего проекта или финансирования какой-либо предпринимательской деятельности на основе



любого из партнерских договоров. Сертификаты об участии свидетельствуют о вовлеченности в проект на основе договора мушараки (мударобы).

Также выделяют сукук на основе договора инвестиционного агентирования, когда назначается агент для управления деятельностью.

#### 2. Сукук-мурабаха.

Выпускается с целью финансирования приобретения товаров на основе договора мурабахи. В результате сделки держатели сертификатов становятся владельцами товаров.

#### 3. Сукук-салам.

Выпускается с целью мобилизации средств для приобретения держателями [сертификатов] товаров на основе договора салама.

#### 4. Сукук-истисна.

Выпускается с целью мобилизации средств для использования в производстве продукции, которая перейдет держателям [сертификатов].

#### 5. Сукук-музараа (раздел урожая) или сукук-мусака (ирригация).

Выпускаются с целью использования аккумулированных средств для финансирования проекта, чтобы держатели [сертификатов] в дальнейшем получили право на долю урожая в соответствии с соглашением.

#### 6. Сукук-мугараса (сельское хозяйство).

Выпускается с целью генерирования средств, чтобы держатели [сертификатов] получили право на долю в земле и насаждениях.

### *Правила выпуска сукук-мушараки*

– финансирование на основе сукук-мушараки можно легко секьюритизировать, особенно в случае крупных проектов, где требуются огромные суммы;

– формируется специальная проектная компания (SPV) для сбора средств от инвесторов для приобретения активов и выполнения функций по соглашению мушараки от имени держателей сертификатов;

- заемщик выступает в качестве мушарика и зачастую может быть назначен управляющим агентом проекта;
- каждый подписчик получает сертификат мушараки, который отражает его пропорциональную долю в праве на владение активом;
- после запуска проекта сертификаты могут рассматриваться в качестве [финансовых] инструментов, которые можно покупать и продавать на вторичном рынке капитала;
- секьюритизация мушараки может быть использована для строительства, расширения бизнеса или финансирования оборотного капитала;
- прибыль распределяется в соответствии с заранее оговоренным соотношением [вне зависимости от суммы вложений];
- убыток распределяется пропорционально;
- более 33% портфеля мушараки должно состоять из неликвидных активов, однако в ханафитском мазхабе торговля [сертификатами] будет разрешена, даже если это условие не выполняется, но размер неликвидных активов не должен быть незначительным;
- в случае наличия [в портфеле мушараки] ликвидных и неликвидных активов они могут быть проданы и куплены за большую сумму, превышающую сумму ликвидных активов в совокупности;
- запрещено двустороннее обязательство (ваад мульзим), однако одностороннее обязательство (ваад гайр мульзим) разрешено;
- запрещено гарантировать фиксированную прибыль, в противном случае это будет ростовщичеством.

#### *Правила выпуска сукук-иджары*

- сукук-иджара – это правоустанавливающие документы на равные доли в лизинговом проекте, дающие их владельцам право на долю в активе, получение арендной платы и распоряжение активами;

- сертификаты-иджара можно свободно использовать для торговли на вторичном рынке;
- арендодатель (владелец) может продать арендованный актив полностью или частично одной или нескольким сторонам с целью возмещения суммы покупки и получения прибыли;
- при покупке доли актива физическим лицам выдают сертификат-иджару;
- сертификат-иджара представляет собой пропорциональную долю в праве на собственность арендованного актива;
- держатель сертификата имеет все права и обязанности владельца (арендодателя) актива в рамках его пропорциональной доли;
- держатель сертификата имеет право на получение арендной платы, пропорциональную доле владения активом;
- в случае полной утраты свойств актива держатель сертификата понесет убытки в пределах своей доли в собственности;
- сертификаты-иджара могут служить инструментом, легко конвертируемым в денежные средства.
- нельзя гарантировать получение арендных платежей [вне зависимости от любых обстоятельств];
- арендные платежи могут быть структурированы таким образом, чтобы они включали прибыль от аренды и сумму выкупа по основной сумме;
- сукук-иджара не является долгом, а устанавливает пропорциональную долю в арендованном активе;
- сертификаты-иджара предназначены для представления реального права собственности на арендуемые активы, а не только права на получение арендных платежей;
- держатель сертификатов несет ответственность за капитальный ремонт активов, тогда как заемщик (арендатор) – за текущий;
- все договоры должны быть независимыми, например, договоры купли-продажи и аренды.

### *Сукук-мурабаха*

– мурабаха в широком смысле относится к соглашению между финансистом (продавцом) и клиентом (покупателем), согласно которому финансист продает оговоренные активы клиенту с фактической доставкой в обмен на фиксированные отсроченные платежи;

– сукук-мурабаха не может быть секьюритизирована для создания инструмента, который будет продаваться и приобретаться на вторичном рынке, поскольку сертификаты-мурабаха представляют собой право на долю в дебиторской задолженности у покупателя, а долги в Шариате могут быть проданы лишь по номинальной стоимости;

– сертификаты-мурабаха могут реализовываться в случае, если они составляют небольшую часть более крупного портфеля, состоящего в основном из других инструментов, как сукук-иджара, сукук-мушарака или сукук-мудароба;

– в случае секьюритизации мурабахи пул активов должен состоять из более 33% активов, приобретенных на основе иджары;

– если взять в расчет точку зрения ханафитского мазхаба, торговля сертификатами-мурабахой будет разрешена, даже если неликвидные активы будут составлять более 10% от общей стоимости;

– отношения между инвесторами и менеджером пула могут строиться на основе договора мударобы;

– отношения между инвесторами пула будут строиться на основе договора мушараки, то есть каждый из них будет владельцем пула в соответствии с его долей;

– прибыль распределяется в соответствии с согласованным соотношением между инвесторами и менеджером;

– доля инвесторов пула распределяется между ними в соответствии с правилами договора мушараки;

– специальная проектная компания (SPV) должна вступить в физическое владение активами, чтобы произошла полная передача ответственности покупателю;

– все операции и документы должны быть независимыми.

### *Сукук-вакала*

– сукук-вакала предполагает, что одна сторона поручает другой действовать от ее имени подобно агентскому соглашению, где инвестор назначает агента (вакиль) для инвестирования средств в пул инвестиций или активов;

– вакиль предоставляет услуги по управлению инвестициями от имени инвесторов в течение определенного периода времени с целью получения прибыли;

– сфера действия соглашения вакалы должна быть в рамках Шариата, то есть принципал не может требовать, чтобы вакиль выполнял задачи, которые противоречат Исламу;

– соглашение на основе вакалы должно быть ясным в отношении объема предоставляемых услуг, сроков, обязанностей, условий и суммы оплаты, в противном случае любая двусмысленность делает соглашение недействительным;

– все активы портфеля должны быть проверены и одобрены Шариатским наблюдательным советом.

### *Вопросы соблюдения Шариата*

– Шариатский наблюдательный совет должен обеспечить базовую структуру сделки, всю финансовую документацию, включая проспект, а также осуществление транзакции в соответствии с Шариатом;

– в проспекте должно быть указано, что необходимо в обязательном порядке соблюдать установленные принципы и законы Шариата в соответствии с рекомендациями Шариатского наблюдательного совета;

- все сделки должны быть независимыми, поскольку двусторонние соглашения не допускаются в Шариате;
- для полного обеспечения соблюдения Шариата необходимо создать отдел по шариатскому аудиту, отвечающему за надзор соблюдения Шариата;
- отдел по шариатскому аудиту должен периодически проводить проверки на соответствие Шариату.

## **СПИСОК НАИБОЛЕЕ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ТЕРМИНОВ В ОБЛАСТИ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ**

ААОIFI – Организация по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых институтов, базирующаяся в Бахрейне, которая объединяет ученых в области исламских финансов. Шариатские стандарты ААОIFI являются де-факто основой для функционирования исламских финансовых институтов в более чем 90% мира.

Аджир – сотрудник.

Аджир аль-ам – сотрудник, который не ограничен работой одного работодателя и может свободно работать в другом месте, если он ответственно выполняет свои обязанности перед каждым из них.

Аджир аль-муштарак – сотрудник, который может одновременно обслуживать или заключать контракты с рядом клиентов, например, адвокат.

Аджир аль-хас – сотрудник, который работает только у одного работодателя.

Аджр аль-мисль – стандартная цена для конкретной услуги.

Акд – договор.

Акд аль-бай – договор купли-продажи.

Амваль аль-рибавийя – товары, которые при обмене друг на друга должны быть в равной мере: золото, серебро, пшеница, ячмень, соль и финики.

Арбун – невозвратный авансовый платеж, полученный от покупателя или заказчика.

Бай аль-батыль – недействительная сделка.

Бай аль-инах – продажа товара в кредит и покупка его назад за меньшую сумму наличными.

Бай аль-мавкуф – приостановленная сделка.

Бай аль-макрух – нежелательная сделка.

Бай аль-муаджалъ – продажа на основе отсрочки платежа.

Бай аль-мукайда – бартерная сделка или встречный обмен товарами.

Бай аль-мусавама – обычная продажа без привязки к себестоимости.

Бай аль-фасид – недействительная сделка по форме.

Бай ас-сахих – действительная сделка.

Бай ат-таати – сделка, заключенная сторонами договора на основе физического действия.

Бай ат-тавлия – продажа, основанная на себестоимости товара, которая указывается в ходе сделки между покупателем и продавцом.

Вакала аль-мукайяда – ограниченное агентское соглашение

Вакала аль-мутлака – общее агентское соглашение.

Вакиль – агент.

Гарар – будущая договорная неопределенность.

Дайн – долг.

Закят – платеж, налагаемый исламским законом на всех мусульман, обладающих богатством выше установленного предела (нисаб).

Иджара – сдача в аренду имущества.

Иджара аль-амаль – договор найма, заключающийся в предоставлении услуг кому-либо за фиксированное вознаграждение на определенный срок.

Иджара аль-манафи – договор аренды, в котором выгоды или узурфрукт определенного актива передаются клиенту в обмен на фиксированную плату.

Истисна – договор, заключаемый с целью приобретения актива, изготовленного по заказу.

Кабд – владение.

Кард – займ.

Кафала – обязательство поручителя выплатить долг первоначального должника.

Кафала – поручительство третьей стороны.

Кафала би аль-маль – вид кафалы, предполагающий гарантию со стороны поручителя, что должник выплатит долг.



Кафала би аль-нафс – вид кафалы, предполагающий принятие на себя ответственности за фактическое участие должника в судебном заседании.

Кафиль – поручитель, который принимает на себя обязательства по долгу.

Кимар – азартная составляющая.

Маби – объект продажи.

Мазхаб – школа в исламском праве, отличающаяся различиями в понимании источников Шариата; сегодня выделяют четыре суннитских школы: ханафитская, маликитская, шафиитская, ханбалитская.

Майсир – 1) азартная игра; 2) элемент спекуляции в договоре; 3) неопределенность в отношении результата.

Маль аль-мутакаввам – актив, соответствующий Шариату.

Мудароба – партнерство двух или более лиц с целью инвестирования и ведения хозяйственных операций.

Мудариб – управляющий инвестициями, который предлагает свои навыки менеджера по управлению вложенным капиталом, обеспечивая при этом прибыльный инвестиционный портфель.

Муджир – арендодатель.

Мурабаха – это продажа, при которой стоимость приобретения продавцом актива и прибыль, полученная от его продажи, ясно раскрываются покупателю.

Мустанджир – наниматель.

Мустансна – производитель в договоре истисны.

Мустансни – заказчик в договоре истисны.

Мухиль – дебитор, который хочет передать свой долг.

Мухталь алейхи – правопреемник долга.

Мушарака – партнерство между двумя или более сторонами обычно с целью ведения деловых отношений.

Раас аль-маль – инвестиционный капитал.

Рабб аль-маль – финансист, инвестирующий свой капитал.

Рабб ас-салям – покупатель, который заключает сделку с мусламом илайхи (продавец).

Рахн – обеспечение, залог.

Риба – любая наценка, которая должна быть уплачена должником кредитору сверх основной суммы долга как условие займа или для продления его срока погашения.

Риба аль-насия – вид займа, где конкретный срок погашения и премиальная сумма сверх капитала заранее predetermined.

Риба аль-фадль – избыток при любом обмене двух товаров из шести видов, называемых аль-амваль аль-рибавийя.

Салям – договор купли-продажи, при котором полная стоимость актива оплачивается заранее, а доставка предмета откладывается на будущую дату.

Саман – цена.

Сукук – сертификаты или ценные бумаги, представляющие собой неразделенные доли без возможности их выделения в праве на материальные активы, узуфрукта или услуги, соответствующих Шариату.

Таавун – взаимное сотрудничество.

Таваррук – способ финансирования, основанный на договоре мурабахи, когда проданный товар не требуется клиенту, но приобретается им на основе отсрочки платежа и реализуется третьей стороне по меньшей цене, тем самым становясь инструментом управления ликвидностью.

Такафул – исламское страхование.

Уджра – заработная плата или арендный платеж.

Фетва – авторитетное юридическое решение, основанное на Шариате.

Хавала – переуступка права требования долга другому лицу или цессия.

Хавала аль-мукайяда – специальная цессия, предполагающая переуступку дебиторской задолженности по взаимному согласию дебитора, кредитора и правопреемника долга.

Хавала аль-мутлака – общая цессия, предполагающая переуступку долга третьему лицу по обоюдному согласию дебитора, кредитора и правопреемника долга.

Хиба – подарок.

Хияр аль-айб – условие в договоре купли-продажи, дающее право возврата актива в случае его неисправности.

Хияр аль-васф – условие в договоре купли-продажи, дающее право отменить продажу, если товар не соответствует спецификации.

Хияр аль-габан – условие в договоре купли-продажи, дающее право отменить продажу, если информация в отношении характеристик товара была ложной.

Хияр аль-руйя – условие в договоре купли-продажи, дающее право отказаться от сделки во время приемки товара в результате несоответствия спецификации.

Хияр аль-шарт – условие в договоре купли-продажи, установленное во время подписания договора и дающее одной из двух сторон договора право отменить продажу в оговоренный срок;

Шарик – партнер.

Ширкат аль-акд – партнерство двух или более сторон в совместном коммерческом предприятии на основе взаимного соглашения.

Ширкат аль-амаль – совместное партнерство с целью предоставления клиентам какой-либо услуги.

Ширкат аль-вуджу – совместное партнерство между двумя или более сторонами, которые приобретают товары в рассрочку на добровольной основе и взаимного согласия с поставщиком.

Ширкат аль-инан – партнерство, в котором соотношение долей капитала, управление инвестициями и распределение прибыли не обязательно должны быть равны между деловыми партнерами.

Ширкат аль-мульк – партнерство между двумя или более лицами, имеющих в совместной собственности имущество, используемое в некоммерческих целях.

## **СОТРУДНИЧЕСТВО**

Российский совет по исламским финансам (rifc.su) – это команда профессионалов, которые работают на общее благо.

Мы приглашаем к сотрудничеству всех желающих.

Если у вас остались вопросы по содержанию книги, или вы хотите заняться распространением данного труда, обращайтесь по электронной почте: [shovkhalov.shamil@gmail.com](mailto:shovkhalov.shamil@gmail.com).

Наши сайты: [www.rifc.su](http://www.rifc.su), [www.gifsrv.com](http://www.gifsrv.com).