



Исламские финансы

в вопросах и ответах

Эльдар Зиятдинов

Эльдар Зиятдинов
Исламские финансы
в вопросах и ответах

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68744154

SelfPub; 2023

ISBN 978-5-6049491-0-8

Аннотация

В книге в доступной форме описаны принципы, на которых основаны исламские финансы, а также изложены самые важные и ключевые положения, содержащиеся в шариатских стандартах, изданных международной организацией AAOIFI. Приведённые примеры помогут лучше понять материал. Предназначена для широкого круга читателей.

Содержание

1. Предисловие	5
2. На каких принципах основаны Исламские финансы?	7
3. Что такое шариатские стандарты AAOIFI?	8
4. Можно ли в предпринимательской деятельности полностью следовать только стандартам?	10
5. Как быть, если положение какого-либо стандарта противоречит местному законодательству?	12
6. На чем зарабатывают Исламские финансовые компании?	13
7. Можно ли инвестировать в акции компаний?	14
8. Можно ли покупать облигации?	16
9. В чем суть партнерства Мушарака?	17
10. В чем суть партнерства Мудароба?	21
11. Разрешается ли продавать и покупать валюту?	24
12. Должны ли компании уплачивать Закят?	26
13. Разрешен ли перевод долга на новое лицо?	28
14. В чем отличие обычного страхования от Исламского страхования?	30
15. Какие имеются правила при торговле	32

товарами?	
16. В чем суть договора Мурабаха?	34
17. Как быть, если должник просрочил	38
18. В чем суть договора Салям?	40
19. В чем суть договора Истисна?	42
20. Возможен ли взаимозачет долга?	44
21. Какие способы обеспечения обязательств описаны в стандартах?	45
22. Что такое Иджара?	47
23. Каковы основные правила займа?	50
24. Что такое Джуала?	52
25. Можно ли коммерческий банк преобразовать в Исламский банк?	54
26. Какие существуют требования к выпуску банковских карт?	56
27. Что следует учитывать при найме работника?	58
28. Как форс-мажор влияет на договор?	60
29. Что такое Вакф?	62
30. Так ли важно финансовое планирование с точки зрения Ислама?	64
Об авторе	65

Эльдар Зиатдинов

Исламские финансы

в вопросах и ответах

1. Предисловие

Цель этой книги – дать читателям общее представление об Исламских финансах, а также познакомить их с шариатскими стандартами AAOIFI.

В книге вы не найдете полное описание всех шариатских стандартов, так как ставилась задача осветить только часто встречающиеся в повседневной жизни вопросы.

В силу специфики российского законодательства, некоторые затрагиваемые в шариатских стандартах вопросы не актуальны для России, и в связи с этим не описаны в книге.

Многие шариатские стандарты разъясняют, как правильно должны оформляться долговые и около долговые отношения чтобы не впасть в грех ростовщичества (к примеру, Мурабаха, заем, Салям, поручительство).

Автор не призывает читателя немедленно начать руководствоваться этими нормами в повседневной жизни или при ведении бизнеса в качестве заемщика. Необходимо всегда помнить о том, что брать что-то в долг является нежелатель-

ным действием в Исламе. Если нет острой необходимости, то воздержитесь от долговой кабалы. Не впадайте в зависимость от людей и компаний, дающих что-то в долг или в рассрочку. Старайтесь всегда обращаться за помощью только к Господу Миров и ежедневно прикладывайте усилия.

2. На каких принципах основаны Исламские финансы?

Применительно к имущественным отношениям в Исламе действует принцип о дозволенности всего того, что не запрещено. При этом все запреты условно можно сгруппировать следующим образом:

- 1) запрет на любую несправедливость;
- 2) запрет на ростовщические сделки;
- 3) запрет на неопределенность в сделках.

Все запреты, установленные в Священном Коране и сунне Пророка Мухаммада (да благославит его Аллах и приветствует), так или иначе связаны с тремя перечисленными выше запретами. К ним, к примеру, относятся запрет на азартные игры, распространение алкогольной и наркотической продукции.

Таким образом, правила и принципы Ислама способствуют созданию благоприятной атмосферы для развития предпринимательства за счет того, что каждый хозяйствующий субъект чувствует себя в безопасности от обмана, несправедливости и конфликта.

3. Что такое шариатские стандарты ААОИФИ?

Accounting and Auditing Organization for Islamic financial institutions, сокращенно ААОИФИ (Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений) – это международная организация, расположенная в государстве Бахрейн, издающая шариатские и аудиторские стандарты для исламских финансовых учреждений по всему миру – исламских банков, страховых компаний, инвестиционных фондов. Официальный сайт организации – www.aaofifi.com. Одна из целей стандартов – это установление точек соприкосновения для Исламских финансовых учреждений, работающих в разных странах и в условиях разного правового регулирования.

На сегодняшний день в целом издано 60 шариатских стандартов, которые условно можно разделить на следующие группы:

- 1) посвященные партнерству (Мушарака, Мудараба, Мусакат);
- 2) посвященные инструментам финансирования (Мурабаха, Иджара, Истисна);
- 3) гарантии, залог, задаток, Исламское страхование;
- 4) Закят, Вакф;

5) торговля валютой, заем, кредитный договор, Хавала (перевод долга);

6) прочие стандарты (Салям, преобразование обычного банка в Исламский банк, Джуала, просрочивший должник, агентирование, наем работников, банкротство и т.п.).

Каждый стандарт состоит из следующих глав:

- 1) текст самого стандарта;
- 2) история подготовки стандарта;
- 3) шариатское обоснование стандарта.

Некоторые стандарты также содержат отдельную главу с пояснением используемых терминов.

4. Можно ли в предпринимательской деятельности полностью следовать только стандартам?

Шариатские стандарты ААОIFI это некий каркас, это ступень в понимание принципов Ислама. Некоторые стандарты лаконичны по содержанию. Но даже и объемные стандарты не являются гарантией того, что ваша ситуация будет там описана. Причина состоит в том, что наша жизнь очень многогранна и разнообразна. Невозможно в одной книге предусмотреть все вопросы, которые могут возникнуть на практике.

Тот, кто занимается предпринимательской деятельностью, будь это торговля, производство, строительство или любой иной вид деятельности, для него предписано Исламом сначала изучить соответствующие шариатские правила, регулирующие имущественные отношения. Мудрость установления данной обязанности состоит в том, что её игнорирование может привести бизнесмена к опасности быть вовлеченным в запретную с точки зрения Шариата сделку.

В связи с этим предприниматель-мусульманин должен стремиться углубить свои знания в этой сфере, то есть необ-

ходимо изучить труды ученых по фикху (Исламскому праву), хадисы, посвященные торговым отношениям, прослушать лекции ученых. Всё это поможет вам более широко смотреть на возникшую сложную жизненную ситуацию. Вы начнете думать и принимать правильные решения.

5. Как быть, если положение какого-либо стандарта противоречит местному законодательству?

В стандарте может быть прописано какое-нибудь право стороны, которое в силу специфики местного законодательства не всегда может быть реализовано на практике.

К примеру, согласно стандарту, если основной договор предусматривает, что должнику необходимо предоставить поручительство, а должник не сделал этого, то финансовая компания вправе в судебном порядке принудить его сделать это. С точки зрения российского законодательства, даже если подобное условие включить в договор, то в судебном порядке принудить другую сторону предоставить поручительство не получится.

Таким образом, в процессе подготовки договора, соответствующего нормам Ислама, желательно знать и учитывать нюансы местного законодательства.

6. На чем зарабатывают Исламские финансовые компании?

Финансовая компания может получать прибыль от любой деятельности, не запрещенной Шариатом. На практике доход приходит от участия в следующих операциях:

- 1) Расчетно-кассовое обслуживание, за исключением операций в которых имеются ростовщические элементы.
- 2) Долговые инструменты, такие как Мурабаха, Мусавама или Иджара. В некоторых случаях к ним относятся и Истисна.
- 3) Финансирование на основе партнёрских договоров, таких как Мударaba или Мушарака.
- 4) Привлечение денежных средств от физических лиц и компаний на основе договора Мударaba для управления этими активами и участия в прибыли.
- 5) Документарные операции и хранение (банковские ячейки).

7. Можно ли инвестировать в акции компаний?

На сегодняшний день современные Исламские учёные единогласны в том, что не разрешается инвестировать в акции компаний, основной вид деятельности которых запрещен Исламом (производство алкогольной и табачной продукции, коммерческие банки и т.п.).

Разногласия есть только в отношении компаний, которые получают кредит под проценты, а также сами размещают денежные средства на депозитных счетах в банках.

Первая группа ученых считает, что, если имеет место ростовщический процент в деятельности компании, независимо от его объема, то инвестировать в акции этих компаний недопустимо, ни на короткий, ни на длительный срок. Кроме того, по их мнению, в спекуляции акциями проявляются признаки и азартной игры, запрещенной Исламом.

Вторая группа считает, что купля-продажа акций на бирже допустима, но при соблюдении определенных лимитов по объему финансовых средств компании, вовлеченных в ростовщический процент. Второй позиции придерживаются в том числе и составители стандартов AAOIFI.

В этой связи здесь будет уместным привести слова Пророка Мухаммада (да благославит его Аллах и приветствует),

который сказал: *«Оставь то, что внушает тебе сомнения, (и обратись) к тому, что сомнений у тебя не вызывает».*

8. Можно ли покупать облигации?

Выпуск, продажа и покупка облигаций строго запрещена с точки зрения Ислама, поскольку облигация по своей природе – это процентный заем, привлекаемый компаниями и правительствами. В шариатском стандарте AAOIFI также изложена аналогичная позиция о запрете сделок с облигациями.

9. В чем суть партнерства Мушарака?

Стандарт AAOIFI, посвященный Мушарака, выделяет две группы партнёрств: упомянутые Исламскими учеными в книгах по фикху и современные организации.

К первой группе относятся:

1) *Договорное партнерство*. Это партнерство между двумя и более сторонами, где каждая сторона вкладывает определенную сумму денег или имущества, в результате чего у каждого появляется право участвовать в деятельности партнерства и право на оговоренную долю в прибыли.

2) *Партнерство, основанное на репутации*. Это соглашение между двумя и более партнерами о покупке актива в долг на основе их репутации для целей получения прибыли. Доля каждого в прибыли оговаривается сторонами, так же, как и ответственность каждого в случае получения убытка.

3) *Профессиональное партнерство*. Это соглашение между двумя и более партнерами для предоставления профессиональных услуг или выполнения работ, требующих квалификации. Доля в прибыли согласовывается между собой сторонами договора.

К современным организациям, к примеру, относятся ак-

ционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, коммандитные товарищества и разного рода кооперативы.

Общие правила для партнерства:

1) В договоре должно быть ясно указано, чем партнерство будет заниматься и функции партнеров. Стороны могут в любое время по взаимной договоренности изменить соглашение о партнерстве.

2) По соглашению между всеми партнерами в качестве капитала могут быть внесены не только денежные средства, но и движимое имущество, которое должно быть оценено в соответствующей валюте, чтобы была известна доля вложения каждого партнера.

3) Запрещается вносить в капитал партнерства только дебиторскую задолженность. Однако долг может быть внесен как часть другого имущества, которое с ним неразрывно связано.

4) Каждый партнер вправе действовать в интересах всего партнерства по любой сделке. Однако партнер не вправе заключать сделки, которые могут причинить вред партнерству, такие как дарение подарков или предоставление займа, за исключением случаев, когда все партнеры дали согласие на это.

5) По договоренности сторон, управленческими функци-

ями могут заниматься только определенные партнеры или партнер. В этом случае остальные партнеры не могут выступать от имени партнерства.

Для управления партнерством разрешается привлечь третье лицо и платить ему фиксированное вознаграждение, которое будет включаться в расходы партнерства. Для мотивации такого менеджера допустимо установить для него фиксированное вознаграждение, плюс долю от прибыли.

Также дозволено заключить с партнером отдельный договор на оказание управленческих или прочих услуг, по которому он будет получать фиксированное вознаграждение.

6) Каждый партнер владеет в партнерстве имуществом на доверительной основе. Таким образом, никто из партнеров не несет ответственности за сохранность имущества партнерства, за исключением случаев небрежности, неправомерных действий или нарушения контракта. Запрещается предусматривать условие о том, что партнер гарантирует сохранность капитала другого партнера.

7) На момент заключения договора партнеры должны согласовать порядок распределения прибыли. При этом является недопустимым согласование условий, которые могут привести к тому, что один из партнеров лишится возможности участвовать в получении прибыли.

Каждый партнер должен получать долю в прибыли, а не определенную фиксированную сумму.

Перед тем как распределить прибыль, из нее должны быть

вычтены расходы и налоги.

На дату распределения прибыли партнеры по взаимной договоренности могут изменить размер доли прибыли каждого. Кроме того, на дату распределения партнер может отказаться от своей доли прибыли в пользу другого партнера.

8) Каждый партнер должен нести убытки пропорционально его вкладу в капитал партнерства. При этом допускается ситуация, когда один из партнеров добровольно берёт на себя убыток при условии, что это заранее не оговаривалось.

9) Каждый партнер вправе в любое время выйти из партнерства. Для этого необходимо направить остальным партнерам уведомление об этом. В этом случае он вправе получить обратно свою долю в партнерстве, но порядок выхода из партнерства имеет в каждой ситуации свои нюансы.

10. В чем суть партнерства Мудараба?

Мудараба – это партнерство в прибыли, где один партнёр (инвестор) предоставляет капитал, а другой партнер (управляющий) вкладывает свои усилия, т.е. участвует в управлении партнерством.

Управляющий партнерством управляет капиталом на доверительной основе. В случаях, когда его небрежность, противоправные деяния или нарушение условий договора привели к убыткам, его ответственность ограничивается суммой капитала по договору Мудараба.

Общие правила для данного вида партнерства

1) Управляющий должен действовать сугубо в интересах партнерства. К примеру, он не должен продавать имущество ниже рыночной стоимости или покупать имущество выше рыночной стоимости, за исключением случаев, когда данные действия продиктованы интересами партнерства.

2) Для исполнения своих обязанностей управляющий может привлекать третье лицо. В этом случае он должен выплачивать зарплату своему работнику из своих средств.

3) Данный вид партнерства может заключаться в неогра-

ниченной форме, когда управляющий действует на свое усмотрение, без каких-либо ограничений. Также договор Мудараба может заключаться с определенными ограничениями для управляющего, к примеру, территорией или видом деятельности.

4) Нельзя закреплять условия, по которому инвестор работает наравне с управляющим. Инвестор не должен вмешиваться в операционную деятельность. Однако какие-либо консультации с инвестором не запрещены.

5) Порядок распределения прибыли должен быть четко прописан в договоре. Прибыль может быть распределена на основе согласованного процента от прибыли, но не в виде фиксированной суммы и не в виде процента от капитала, в противном случае договор будет недействительным.

Допустимо предусмотреть, что, если прибыль достигнет определенного уровня, то все, что сверх прибыли идет определенному партнеру. Если же предел не достигнут, то прибыль распределяется согласно договоренности.

6) Мудариб помимо управления капиталом может оказывать партнёрству за вознаграждение услуги, которые не входят в функции управляющего. Это делается на основе отдельно заключаемого договора, но такие услуги не должны препятствовать основному виду деятельности.

7) Запрещается предусматривать в договоре условия, ведущие к тому, что одна из сторон может лишиться участия в прибыли. К примеру:

инвестор предоставляет управляющему две суммы денег и ставит условие о том, что если с одной суммы заработаешь, тогда берешь прибыль себе, если заработаешь с другой суммы, тогда прибыль мне;

инвестор предоставляет управляющему сумму, с условием о том, что прибыль за один финансовый период идет управляющему, а прибыль за другой финансовый период идет инвестору, предоставившему капитал.

8) У всех партнерств с участием капитала имеется общее правило, направленное на сохранение капитала. Суть его в том, что в первую очередь, должна быть обеспечена сохранность капитала, а лишь затем распределение прибыли.

11. Разрешается ли продавать и покупать валюту?

Имеется отдельный шариатский стандарт, посвященный этому вопросу. Обмен валюты разрешен, но при соблюдении следующих условий:

1. До того момента как стороны сделки разойдутся, каждая из сторон должна в итоге приобрести в собственность соответствующую сумму денег. При наличном обмене валюты, право собственности переходит к каждой стороне в момент передачи-получения денег из рук в руки.

При безналичных расчетах, право собственности подтверждается соответствующей квитанцией / выпиской, предоставляемой финансовой компанией.

Недопустимо, чтобы одна сторона, к примеру, получила 1000 Евро и сказала другой стороне, что соответствующую сумму в рублях передаст ей через два дня, неделю или иной срок.

Таким образом, запрещается отсрочка в передаче денежных средств как с одной, так и с обеих сторон. Стороны должны расстаться без каких-либо долгов. Отсюда следует, что запрещено обменивать валюту на форвардном или фьючерсном рынке.

2. Если сделка осуществляется в одной валюте, то обме-

ниваемые средства должны быть равными по сумме. К примеру, 1 тыс. рублей можно обменять только на 1 тыс. рублей и при этом форма денег с каждой из сторон не имеет значения (в виде бумажных банкнот или в виде монет). Таким образом, запрещается, к примеру, предлагать: *«За твой мешочек с 1 тыс. рублей монетами я согласен дать тебе только 800 рублей бумажными банкнотами»*.

3. Сделка по обмену валюты не должна содержать какие-либо дополнительные условия. К примеру, запрещается говорить: *«Я согласен поменять твои 8000 Евро на рубли по такому-то курсу, но при условии, что ты дашь мне на месяц в пользование свой автомобиль»*.

12. Должны ли компании уплачивать Запят?

Да, компании, так же, как и физические лица, должны уплачивать Запят.

Запят уплачивается с золота, серебра, валюты, товаров, скота (верблюдов, коров, коз и баранов), сельскохозяйственной продукции, полезных ископаемых и найденного под землей клада.

Запят не нужно платить из основных средств, которые участвуют в получении дохода.

Запятный период для денежных средств, имущества и скота составляет 354 дня (лунный год). Для сельхозпродукции он не применяется, поскольку в данном случае Запят выплачивается с урожая. Это же правило применимо к полезным ископаемым и найденному кладу.

Ставка Запята для золота, серебра, валюты и товаров составляет 2,5%. Если компания в качестве запятного периода применяет солнечный календарь, тогда ставка Запята будет 2,577%.

Ставка Запята для сельхозпродукции:

10% для урожая с земель без искусственного орошения;

5% для урожая с земель с искусственным орошением;

7,5% для урожая с частично искусственно орошаемых зе-

мель.

Ставка для скота зависит от количества голов и приведена в отдельной таблице в самом стандарте, посвященном Закяту.

Если компания не выплачивает Закят, тогда обязанность уплачивать Закят лежит на акционерах / участниках компании. В этом случае компания должна рассчитать сумму Закията на одну акцию / долю.

Поскольку Закят уплачивается с имущества, основой для его расчета является бухгалтерский баланс компании. Отчет о финансовых результатах не используется для расчета Закията. В связи с этим, если у компании случился убыток за финансовый год, она всё равно должна уплатить Закят при наличии нисаба (минимальной суммы, с которой выплачивается Закят).

13. Разрешен ли перевод долга на новое лицо?

Перевод долга с должника на плательщика разрешается и подобная сделка называется Хавала.

Ключевые положения:

1) Для того, чтобы договор Хавала был действительным необходимо согласие всех сторон сделки – кредитора, должника и плательщика.

2) Перевод долга должен быть осуществлен немедленно при подписании договора и не может быть отложен до какого-то момента в будущем. Договор также не может быть заключен на временной основе и не может быть привязан к определенному событию в будущем. При этом сам платеж по переведенному долгу может быть выплачен по договоренности сторон немедленно или в будущем.

3) Хавала может быть заключено в отношении долга, срок уплаты которого наступил или еще не наступил.

4) Кредитор не вправе требовать от должника оплаты в случае, если плательщик не погасил долг. Однако если договор Хавала заключен на условиях о том, что плательщик должен быть платежеспособным, то в этом случае кредитор имеет право потребовать от должника оплаты, если платель-

щик окажется неплатежеспособным.

Примерами применения договора Хавала на сегодняшний день являются: выписка чека, дорожный чек, вексель, перевод денег по поручению клиента с его счета.

14. В чем отличие обычного страхования от Исламского страхования?

Как известно, традиционное страхование запрещено Шариатом, поскольку имеет в своей основе неопределенность и элементы ростовщичества. При этом если не наступит страховой случай, организатор страхования оставляет денежные средства себе, что будет являться по сути бесправным присвоением чужого имущества.

В Исламском страховании отсутствуют указанные элементы, оно основано на благотворительности и справедливости. Здесь заключается договор между участниками, целью которого, является покрытие убытков от определенных рисков, которым подвержен каждый из участников.

Договор требует от каждого участника вложений в качестве благотворительного акта в результате чего образуется страховой фонд, который может иметь статус юридического лица. Средства данного фонда используются для возмещения реальных убытков, возникших у любого участника.

Фонд может управляться группой участников, либо, управляющей компанией.

Остаток фонда должен быть распределен для целей, отвечающих интересам всех участников, к примеру, создание

резерва, уменьшение размера вкладов, благотворительность, а также полное или частичное распределение остатка среди участников. Управляющая компания не имеет право на данные средства.

В случае ликвидации фонда, остаток средств на страховом счете должен быть направлен на благотворительные цели.

15. Какие имеются правила при торговле товарами?

Указанные выше три принципа, лежащих в основе Исламских финансов, а именно, запрет на любую несправедливость, запрет на ростовщические сделки и запрет на неопределенность в сделках в полной мере применимы и к торговой деятельности.

Одним из основных требований является дозволенность товаров с точки зрения Шариата. Недозволенными товарами торговать нельзя.

В каждом конкретном виде договора купли-продажи имеются свои специфические правила, в своей основе направленные на то, чтобы исключить один из перечисленных видов запрета. К примеру, по договору Салям покупатель должен сразу выплатить 100% стоимости товара. По договору Мурабаха продавец должен раскрыть себестоимость товара и свою наценку.

В любых торговых договорах запрещено начислять неустойку / пени за просрочку в оплате товара. Также товар должен быть в собственности и владении продавца, или у него должно быть право распоряжения товаром, так как в хадисе говорится: «*Не продавай того, чего у тебя нет*».

Торговым отношениям посвящено большое количество

хадисов. И это не случайно, поскольку именно в купле-продаже появляется большой соблазн схитрить или обмануть. Кроме того, при торговых взаимоотношениях легко попасть в грех ростовщичества.

16. В чем суть договора Мурабаха?

Мурабаха – это договор купли-продажи, в котором продавец сообщает покупателю покупную цену товара (себестоимость) и свою наценку. В данной ситуации покупателю остается только поверить продавцу.

Пример:

Финансовый дом продает Руслану трактор. При этом финансовый дом сообщил Руслану, что цена за трактор состоит из 800 тыс. рублей его расходов по покупке и 70 тыс. рублей это наценка. Итоговая цена в договоре Мурабаха будет 870 тыс. рублей.

В современных условиях договор Мурабаха может являться дозволенной альтернативой покупке товара в кредит. Выглядит это следующим образом.

Клиент сообщает финансовой компании, что готов купить у неё, к примеру, определенное оборудование, необходимое ему для бизнеса. Далее финансовая компания покупает это оборудование, становясь его собственником, и перепродает его клиенту в рассрочку, сообщив при этом себестоимость и свою наценку.

Ключевые положения договора Мурабаха

1) После того, как клиент дал обещание купить товар, финансовая компания вправе, до заключения договора Мурабаха, взять у него обеспечительный депозит.

В случае, если клиент не выполнит свое обещание по покупке товара, финансовая компания не вправе оставить у себя сумму обеспечительного депозита. Согласно стандартам ААОIFI, она может только удержать из депозита сумму своих убытков, возникших в связи с неисполнением клиентом своего обещания, а именно, разницу между ценой приобретения товара и ценой по которой данный товар был продан третьей стороне.

Обратите внимание на то, что по договору Мурабаха сумма наценки удержанию не подлежит поскольку это является упущенной выгодой. **Упущенная выгода, согласно требованию Шариата, не подлежит выплате потерпевшей стороне.**

Если клиент заключит договор Мурабаха, тогда финансовая компания по договоренности с клиентом возвращает ему обеспечительный депозит, либо засчитывает его в счет платежей за товар по договору.

2) Финансовая компания должна сама напрямую купить товар у поставщика и получить товар со склада поставщика или иного согласованного места.

Недозволено, чтобы клиент сначала продал заказанный товар финансовой компании, а затем снова его купил по договору Мурабаха. В связи с этим финансовая компания

должна удостовериться, что товар покупается не у клиента и не у его агента.

3) Если клиент отказывается заключить договор Мурабаха, финансовая компания не может его принудить принять товар и уплатить за него цену.

4) По договору недозволено устанавливать себестоимость или наценку, которая подвержена изменению в будущем. Наценка может быть определена в виде твердой суммы или процента от себестоимости.

5) Оплата товара по договору Мурабаха может быть произведена частями на протяжении любого согласованного сторонами срока.

Запрещается устанавливать какую-либо плату за продление срока оплаты или за просрочку оплаты, независимо от причины.

6) Запрещается предусматривать условие о том, что право собственности на товар не переходит к клиенту до момента полной оплаты, но товар может служить залогом, обеспечивающим исполнение по этой сделке.

7) Недозволено продлевать срок погашения долга в обмен на доплату, независимо от того, является ли должник состоятельным или несостоятельным (реструктуризация долга).

Для финансовой компании разрешается отказаться от части долга в случае, если клиент готов заплатить раньше срока, но только при условии, что это изначально не было преду-

смотрено в договоре Мурабаха.

17. Как быть, если должник просрочил исполнение обязательств?

Должник считается просрочившим исполнение обязательства, когда после получения требования от кредитора он не оплачивает долг без каких-либо причин и при этом не представил доказательств того, что он является неплатёжеспособным.

Ключевые положения:

1) Неуплата долга должником, который в состоянии его заплатить строго запрещена в Исламе.

2) Запрещается требовать какой-либо компенсации (в денежном или ином виде) в качестве неустойки за просрочку в уплате долга. Также нельзя требовать упущенную выгоду и убытки от обесценения валюты. Особое положение имеет ситуация, когда валюта долга прекращает свое хождение или полностью теряет свою стоимость.

3) Должник обязан возместить судебные и иные издержки, понесенные кредитором для того, чтобы вернуть сумму долга.

4) Кредитор вправе требовать продажи заложенного имущества для погашения задолженности.

5) Финансовая компания вправе изучать финансовое состояние и деятельность просрочившего должника всеми дозволенными и законными способами.

18. В чем суть договора Салям?

Договор Салям – это сделка купли-продажи, по которой покупается товар с отсрочкой поставки за немедленную полную оплату.

Пример:

Аюб продает Умару по договору Салям 10 тонн зерна за 150 тыс. рублей. В момент заключения договора Умар должен выплатить полную стоимость товара, т.е. 150 тыс. руб., а Аюб должен поставить в согласованный срок зерно.

В современных условиях договор Салям часто выступает инструментом финансирования. Клиент обращается в финансовую компанию с просьбой купить у него определенный товар, который он может поставить в будущем. Финансовая компания выплачивает ему сразу 100 % стоимости товара. В дальнейшем после получения от клиента товара, финансовая компания реализует его третьей стороне.

Ключевые положения:

1) Предметом договора Салям могут быть только взаимозаменяемые товары,¹ которые можно взвесить, измерить или

¹ В Шариате товар, который имеет аналог на рынке, называется «мисли», в гражданском законодательстве – «вещь, определяемая родовыми признаками».

подсчитать. При этом должно быть известно количество товара (вес, объем, штук). Индивидуально-определенная вещь не может быть предметом договора Саям.

2) Полная стоимость товара должна быть выплачена продавцу немедленно в том месте, где заключен договор.

3) Аналогичный товар должен присутствовать на рынке, чтобы продавец мог его приобрести для исполнения своих обязательств по договору Саям, в случае, когда невозможно поставить свой товар.

4) В договоре запрещается предусматривать штрафные санкции за просрочку поставки товара.

5) Должна быть определена дата поставки. Разрешается установление разных дат поставки для отдельных партий, при условии, что вся сумма по договору сразу выплачивается в момент заключения договора Саям.

6) В качестве гарантии того, что товар будет поставлен, разрешается получить залог или иное дозволенное обеспечение.

7) Покупатель по договору Саям не вправе продавать товар до получения этого товара.

19. В чем суть договора Истисна?

Истисна – это договор, по которому подрядчик обязуется изготовить определенную вещь для заказчика.

Пример:

Идрис (заказчик) попросил Юнуса (подрядчика) по договору Истисна построить за вознаграждение дом. После завершения строительства Юнус передал Идрису готовый дом.

В современных условиях договор Истисна может являться инструментом финансирования. Выглядит это следующим образом.

Клиент, получив от финансовой компании аванс, изготавливает для неё определенную вещь согласно спецификации. После того как финансовая компания получит готовую вещь, она реализует её третьей стороне.

Ключевые положения:

- 1) Вещь должна быть изготовлена или объект должен быть построен из материалов подрядчика.
- 2) Односторонний отказ от договора Истисна не допускается.
- 3) Договор Истисна заключается в отношении объекта,

который должен быть изготовлен. Но возможны ситуации, когда изготовитель по договору Истисна может поставить объект, который был ранее им изготовлен.

4) Для того, чтобы избежать спора в будущем, должна быть составлена подробная спецификация и закреплена дата поставки.

5) До передачи покупателю готовой вещи, риск случайной гибели или повреждения несет подрядчик.

6) Запрещается заключать договор Истисна имеющий признаки ростовщичества. К примеру, если, допустим, финансовая компания покупает вещь у подрядчика за оплату сразу, а затем продает этот же товар этому же подрядчику с отсрочкой платежа по более высокой цене.

7) Отличие между договорами Истисна и Иджара состоит в том, что по договору Иджара у лица, выполняющего работу, нет обязанности поставить материалы, необходимые для этой работы. По договору Истисна требуется, чтобы подрядчик выполнил работу с использованием своих материалов и передал готовую вещь заказчику.

20. Возможен ли взаимозачет долга?

Согласно требованиям Шариата взаимозачет долга разрешен, при условии, если только это не влечет за собой ростовщичество. Стороны должны быть одновременно и должником, и кредитором.

Если долг не одинаковый по сумме, то зачет производится в отношении равных частей. В отношении непогашенной части должник останется должен кредитору.

В некоторых случаях для зачета достаточно желания только одной стороны и для второй стороны он становится обязательным. Подобное разрешено при одновременном соблюдении следующих условий:

а) оба долга должны быть одинаковыми по виду (к примеру, оба выражены в деньгах) и по ним должен уже наступить срок к уплате;

б) оба долга должны быть свободными от прав третьих лиц, таких как, к примеру, прав залогодержателя по отношению к долгу. Это необходимо для защиты права третьего лица в отношении суммы долга.

21. Какие способы обеспечения обязательств описаны в стандартах?

В качестве дозволенных способов обеспечения исполнения обязательств в стандартах упомянуты следующие средства:

- залог;
- документарный аккредитив;
- обеспечительный депозит;
- задаток;
- личное поручительство;
- гарантийное письмо;
- Исламское страхование;
- заморозка части средств на инвестиционном счете клиента на сумму равную долгу.

Ключевые положения:

1) Запрещается в доверительных договорах (к примеру, агентском договоре или договоре хранения) требовать от лица, получившего имущество, предоставить личное поручительство или залог. Исключением являются случаи, когда такое условие направлено на покрытие убытков от противоправного или небрежного отношения, либо от нарушения

принятых обязательств.

Аналогичным образом, недозволенно требовать от менеджера в договорах Мушарака, Мудараба, Инвестиционном агентировании или от одного из партнеров гарантии сохранности капитала или гарантии определенной прибыли.

2) Запрещается брать и давать вознаграждение за предоставленное поручительство.

Кредитор имеет право по своему выбору требовать погашения долга как от поручителя, так и от должника. Однако при заключении договора поручитель может сделать оговорку о том, что кредитор сперва должен потребовать уплаты долга от должника и, если последний откажется, он вправе обратиться к поручителю.

3) Запрещается требовать вознаграждение за предоставление гарантийного письма.

22. Что такое Иджара?

На практике под Иджарой понимают два вида договора:

- 1) когда одна сторона нанимает другую для выполнения определённой работы (договор найма);
- 2) когда передается имущество во временное пользование за плату, т.е. аренда имущества.

В стандарте «Иджара» идет речь об аренде имущества, включающая в себя и лизинг.

Сторонами договора Иджара выступают, с одной стороны, лизингодатель или арендодатель, с другой стороны – лизингополучатель или арендатор.

Пример:

Финансовая компания (лизингодатель) приобрела трактор, а затем передала его в пользование по договору Иджара Юнусу (лизингополучателю). Юнус должен ежемесячно перечислять финансовой компании лизинговые платежи. По истечении договора лизингодатель передает Юнусу трактор в собственность.

Ключевые положения:

- 1) Заключить договор Иджара можно только после того как финансовая компания приобретет в собственность имущество, которую собирается передать в лизинг.

2) Лизинговые платежи начисляются с момента передачи вещи лизингополучателю, а не с момента подписания договора.

3) Если вещь пришла в негодность не по вине лизингополучателя, договор прекращается, а лизингодатель не вправе требовать уплаты платежей за оставшийся период.

4) Капитальный ремонт имущества должен осуществляться за счет лизингодателя, т.е. собственника имущества. На лизингополучателе лежит только обязанность осуществлять текущий ремонт имущества и нести иные эксплуатационные расходы.

5) Запрещается предусматривать увеличение размера платежей в случае если лизингополучатель допустит просрочку в оплате.

6) Предмет договора Иджара должен быть пригодной вещью и не может быть передан для использования в запрещенной Шариатом деятельности. К примеру, нельзя передать в лизинг здание, в котором потом будут заниматься розничной деятельностью или продажей алкоголя, либо нельзя передать транспорт, который будет перевозить табачную продукцию.

7) Собственником имущества до окончания договора является лизингодатель и все вытекающие в связи с этим обязанности лежат на нём.

8) По завершению договора Иджара имущество может быть возвращено лизингодателю, а может быть передано в

собственность лизингополучателя по отдельному договору купли-продажи или дарения.

Обещание подарить или продать вещь должно исходить от лизингодателя, при этом лизингополучатель должен иметь право отказаться. Таким образом, нельзя принудить лизингополучателя купить или принять предмет лизинга.

Переход права собственности не может быть осуществлен на основании, заключаемого совместно с договором Иджара, договора купли-продажи, в котором предусмотрено, что он вступит в силу в будущем.

23. Каковы основные правила займа?

Займ – это договор по которому одна сторона (займодавец) передаёт в собственность другой стороне (заёмщику) деньги или вещь, определённую родовыми признаками, а заёмщик обязуется возвратить равную сумму денег или равное количество вещей того же рода и качества.

Ключевые положения:

1) Строго запрещается предусматривать в договоре выплату процентов (в любом виде, по качеству и количеству, либо предоставление какой-нибудь выгоды, а также неустойку за просрочку платежа).

2) Разрешается в момент погашения займа выплатить больше или предоставить какое-нибудь имущество или иное благо, при условии, что такое превышение не было изначально предусмотрено в договоре займа и это не является обычаем данной местности.

3) Займодавец не вправе требовать, а заёмщик не обязан возвращать заемные средства раньше обговоренного срока. Однако если период не закреплён договором, заёмщик обязан оплатить долг сразу после получения требования.

4) Запрещается включать в договор займа или связывать с

ним также договор купли-продажи, мены, Иджара или иной возмездный договор.

5) Стандарт отмечает, что договор текущего расчетного счета – это, по сути, договор займа, где банк выступает заемщиком. В связи с этим запрещается для финансовой компании предоставлять держателю расчетного счета связанные с таким счетом подарки, скидки и услуги.

24. Что такое Джуала?

Джуала – это договор, в которой одна сторона (заказчик) предлагает вознаграждение любому, кто достигнет определенного результата в установленный или не установленный период.

Ключевые положения:

1) Существенные условия договора – это работа, которую необходимо выполнить и обозначенное вознаграждение за эту работу.

2) Договор Джуала может быть заключен путем направления предложения определенному лицу или неопределенному кругу лиц. Принятие предложения не требуется, т.е. не обязательно направлять заказчику уведомление о согласии вступить в договор, можно просто приступить к работе.

3) Право на вознаграждение возникает после завершения работы и передачи результата заказчику.

4) Договор Джуала может быть расторгнут по инициативе любой из сторон. Однако он становится обязательным для заказчика, когда исполнитель приступил к работе.

5) Вознаграждение может быть в форме части от достигнутого результата, к примеру, процент от собранного долга или право пользоваться в течение определенного времени найденной вещью.

б) Договор Джуала, может заключаться, к примеру, в следующих случаях:

- разведка полезных ископаемых;
- поиск пропавшей вещи;
- научное открытие или инновационное изобретение;
- посредническая деятельность, где вознаграждение выплачивается в случае заключения договора.

25. Можно ли коммерческий банк преобразовать в Исламский банк?

Да, можно. Соответствующий стандарт описывает правила, которые необходимо в этом случае соблюсти.

Ключевые положения:

1) Все запретные сделки, заключенные до принятия решения о преобразовании, должны быть прекращены или расторгнуты незамедлительно.

2) Необходимо создать шариатский контрольный орган и внутренний шариатский исполнительный отдел.

3) Все инвестиционные инструменты, основанные на ростовщичестве, не должны больше использоваться. Вместо них необходимо внедрить разрешенные инструменты, такие как: Мудараба, Мушарака, уменьшающаяся Мушарака, Мурабаха, Салям, Истисна, Иджара, а также другие дозволенные инструменты.

4) Если у банка есть запрещенное движимое имущество, банк обязан его уничтожить. Если такое имущество было ранее продано и банк ждет оплаты за него, то в этом случае оплата должна быть получена и направлена на благотворительность.

5) Если у банка имеются обязательства в виде предостав-

ления запрещенных услуг, банк должен предпринять все возможные действия, чтобы прекратить эти обязательства, к примеру, возвратом полученного вознаграждения или уплатой штрафа за невыполнение своих обязательств.

б) Когда банк приобретается для целей преобразования его в Исламский банк, то в этом случае нет обязанности уплачивать закят за предыдущие финансовые периоды, поскольку закят по предшествующим периодам это обязанность прежних собственников.

Если решение о преобразовании было сделано текущими акционерами и Закят не был уплачен за предыдущие периоды, акционеры обязаны уплатить Закят за эти периоды.

26. Какие существуют требования к выпуску банковских карт?

Ключевые положения:

1) Запрещается выпуск карт, предоставляющих процентный кредит.

2) Запрещается начисление клиенту каких-либо процентов на остаток денежных средств.

3) Финансовая компания должна прописать в договоре о том, что клиент не вправе использовать карту для целей, запрещенных Шариатом (*к примеру, покупку алкогольной и табачной продукции, оплату услуг казино и т.п.*), а также предупредить о том, что финансовая компания вправе отозвать карту в случае нарушения указанного требования.

4) Финансовая компания, которая выпустила карту, вправе взимать следующие суммы:

комиссию с клиента, который принимает платежи от других лиц с использованием банковских карт. Комиссия в этом случае будет равняться определенному проценту от платежа, совершенного с помощью карты;

платеж за перевыпуск карты, плату за замену карты, а также плату за обслуживание;

платеж за снятие клиентом наличности.

5) Разрешается покупать золото, серебро или валюту с

использованием дебетовой или платежной карты при условии, что финансовая компания, выпустившая карту, может в дальнейшем без задержки перечислить денежные средства продавцу.

27. Что следует учитывать при найме работника?

С точки зрения Шариата самое важное правило при найме – это выплатить работнику причитающееся ему вознаграждение без задержки и в согласованном размере. Пророк Мухаммад (да благославит его Аллах и приветствует) сказал: *«Отдай работнику его зарплату, до того, как высохнет его пот (от работы)»*.

Ключевые положения:

- 1) Запрещается предусматривать увеличение размера вознаграждения, в случае, если работодатель не смог заплатить работнику в срок.
- 2) Существенное условие договора: описание работы и причитающееся за это вознаграждение.
- 3) В момент подписания договора работник может попросить задаток.
- 4) Можно предусмотреть различные ставки в зависимости от вида или срока выполнения работы. К примеру, если работник выполнит работу в установленный период, тогда одно вознаграждение, если раньше – тогда большую сумму.
- 5) Если работодатель задерживает оплату, работник после направления ему уведомления, вправе приостановить рабо-

ту, а также в некоторых случаях удерживать у себя результат выполненной работы.

б) Договор не может быть расторгнут в одностороннем порядке, за исключением случаев нарушения договора или в связи с острой необходимостью или при непредвиденных обстоятельствах (форс-мажор).

28. Как форс-мажор влияет на договор?

Непредвиденные обстоятельства – это случаи, которые произошли внезапно, независимо от воли сторон и оказали значительное влияние на предусмотренные в договоре обязательства.

С точки зрения их влияния на договор, непредвиденные обстоятельства можно поделить на те, что требуют изменение договора и те, что образуют основания для расторжения договора.

Примеры непредвиденных обстоятельств, которые требуют изменения договора:

1) Установление новых налогов после подписания договора. Такое обстоятельство влияет на сторону, которое понесет на себе новое обязательство.

2) Изменение цены материалов таким образом, что очень сильно наносится ущерб исполнителю.

3) Препятствия, мешающие импортировать товар, который должен быть поставлен по договору Мурабаха или Иджара.

4) Изменения в законе, которое ведет к большим финансовым обязательствам одной из сторон.

Примеры непредвиденных обстоятельств, которые образуют основания для расторжения договора:

- 1) Когда исполнение становится невозможным или бесполезным.
- 2) Частичное или полная гибель объекта обязательства.
- 3) Право на объект обязательств, как выясняется, принадлежит другому лицу.
- 4) Катастрофа.

29. Что такое Вакф?

Вакф можно охарактеризовать как имущество, переведенное в специальную категорию, в результате чего польза или доход от этого имущества получают только определенные лица (бенефициары).

После передачи своего имущества в Вакф, лицо утрачивает право собственности на него.

Ключевые положения:

1) Вакф должен иметь обособленную юридическую форму и в связи с этим должен нести ответственность, иметь права и обязанности.

2) У Вакфа должен быть независимый управляющий, который за вознаграждение им управляет, обязуется поддерживать в надлежащем состоянии и развивать Вакф через дозволенные Шариатом методы инвестирования или через Исламскую финансовую компанию.

На управляющем лежит, в том числе, обязанность по защите прав Вакфа, погашению долга Вакфа и обеспечению получения бенефициарами выгод от Вакфа.

3) Учредитель Вакфа, именуемый как Вакиф, может ставить любые условия, которые не противоречат Шариату. К примеру, он вправе назначить конкретного управляющего и определить его вознаграждения, может распорядиться, что-

бы его долг был погашен из Вакфа после его смерти и т.д.

Вакиф не имеет право устанавливать запрет на обмен имущества Вакфа или абсолютный запрет на увольнение управляющего. Также запрещены любые условия, которые противоречат интересам Вакфа.

4) Расходы на ремонт и поддержку в рабочем состоянии имущества Вакфа должны предшествовать выплатам бенефициарам. Каждый год необходимо производить отчисления на ремонтные работы, даже если Вакиф не предусмотрел этот порядок. Средства резерва могут быть инвестированы в дозволенные инструменты. В конечном итоге средства резерва должны быть возвращены в состав имущества Вакфа.

5) Продажи имущества Вакфа и покупка вместо него нового в интересах самого Вакфа возможна по распоряжению учредителя Вакфа либо, когда имущество Вакфа пришло в плохое состояние и уже не приносит пользы или дохода.

30. Так ли важно финансовое планирование с точки зрения Ислама?

На сегодняшний день очень актуальна тема финансового планирования. Различные эксперты предлагают составить за вознаграждение финансовый план для вашей семьи на 10, 20 и даже 100 лет. При этом в основе всех рекомендаций лежит принцип постоянного откладывая определенной суммы и дальнейшего её инвестирования. И по обещанию советника через столько-то лет у вас будет такая-то сумма денег на счете.

Сама идея финансового планирования не является с точки зрения Ислама предосудительной деятельностью. Практикуя финансовое планирование важно всегда помнить о том, что инвестиции в будущее не могут быть за счет средств, недозволенных Исламом, так же, как и инструменты инвестирования должны быть дозволенными. Кроме того, необходимо выплачивать Закят с инвестиционных средств, ведь Закят лишь увеличивает благо в имуществе.

Об авторе

Эльдар Зиатдинов – управляющий партнер и руководитель налоговой практики юридической фирмы White Business / whiteb.ru. Более 15 лет специализируется на налоговом праве.

Имеет большой опыт успешного оспаривания налоговых претензий. В качестве эксперта проводит семинары по налогообложению. Является автором множества статей в журналах, посвященных вопросам налогообложения.

Образование:

- Московского государственного института международных отношений (Университет) МИД РФ, «Мировая экономика», диплом с отличием;
- Саратовская государственная академия права, «Юриспруденция», диплом с отличием;
- Российский исламский институт, «Современные вопросы хозяйственного права» (2021), «Современные вопросы исламского права: имущественные отношения» (2020).

Награды:

- Лучший внешний консультант 2013 Национальной Юридической Службы;
- Победитель Всероссийской налоговой олимпиады 2006, организованной компанией PricewaterhouseCoopers.

Эльдар Зиатдинов является также сертифицированным

шариатским советником и аудитором (AAOIFI, Бахрейн).