

المدخل الى البيوع

Введение в исламскую торговлю и коммерцию

Муфтий Ибрагим Десаи

Перевод: AskImam.ru

Содержание

	Стр.
Предисловие	3
Четыре основных элемента бизнеса и экономики	6
Хадисы, относящиеся к бизнесу в целом	9
Хадисы о правильном ведении бизнеса	12
Хадисы о правдивости	13
Истории	15
Байг	17
Мурабаха	20
Таулия	21
Мусавама	22
Хыяр аль-шарт	23
Хыяр аль-руя	25
Хыяр аль-гайб	26
Хыяр аль-гобн	27
Иколя	28
Риба	29
Сарф	36
Рахн	39
Салям	41
Иджара	43
Ширка	45
Мудараба	48
Вакаля	50
Кафаля	51
Хавалья	52
Хиба	53
Страхование	55

Предисловие

Вся хвала Аллаху, Господу миров! Вечные мир и приветствия нашему любимому Пророку Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям)!

Ислам — это полноценный образ жизни. Его всеобъемлющие учения указывают нам правильный путь во всех сферах нашей жизнедеятельности, ключевой из которых является торговля (купля-продажа), поскольку с ней так или иначе приходится сталкиваться в своей жизни каждому из нас.

Без возможности покупать и продавать наше существование стало бы крайне затруднительным, и это ясно указывает на большое значение торговли в нашей жизни. Книга, которую вы держите в руках, — простой и удобный учебник, раскрывающий основные исламские учения, касающиеся зарабатывания себе на жизнь. Четко и систематично раскрывая данную тему, представленная работа обладает повышенной полезностью из-за наличия в ней:

- простых примеров различных видов операций;
- определений, даваемых приводимым терминам;
- вопросов в конце каждой темы, которые помогают закрепить то, что было пройдено.

Да примет Аллах усилия автора, хазрата, муфтия Ибрагима Десаи сахиба, по заполнению вакуума в столь необходимых знаниях о торговле путем распространения этого прекрасного и информативного материала! Его книга как нельзя лучше подойдет в качестве вводного курса для

учащихся школ. Я также хотел бы попросить всех тех, кто отвечает за обучение нашей молодежи, внести изучение этой бесценной книги в учебный план своих медресе. Кроме того, чтобы и взрослые могли получить несомненную пользу от этой книги, я искренне прошу имамов читать небольшие цитаты из этой книги для своих прихожан в удобное для них время, после любого выбранного намаза.

Наконец, я хотел бы перечислить несколько качеств, которые жизненно важны для того, кто хочет заработать благотворный и халяльный достаток:

1. Терпение.
2. Смиренность.
3. Толерантность.
4. Вежливая манера общения.
5. При приобретении товара не критиковать его с единственной целью сбить цену.
6. При продаже избегать завышения цены.
7. Раскрытие всех дефектов при продаже товара.
8. Не клясться при продаже.
9. Не вводить в заблуждение и не обманывать.
10. Надежность.
11. Избегание любых форм нарушения своих обязательств.
12. Строго придерживаться оговоренных сроков оплаты.

Да дарует Аллах автору и всем, кто ему помогает,

лучшее в обоих мирах! Аминь.

И.М.Х. Саледжи (Эсткорт)

Подготовлено уважаемым хазратом, муфтием Ибрагимом М.Х. Саледжи (мудда зиллуху), амиром шуры Совета алимов (КЗН, ЮАР) и исламской школы «Сират-уль-Хакк».

Благодарность:

Я хотел бы воспользоваться предоставленной возможностью, чтобы выразить свою величайшую признательность хазрату, маулане Махмуду Мадани сахибу (мудда зиллуху) за его постоянное содействие и рвение в поддержке академических программ для учащихся. Именно его духовное сияние и энергичные усилия побуждают нас служить заинтересованным в Исламе массам, передавая им священные религиозные знания. Также хотел бы выразить свою самую искреннюю признательность маулане, шейху Иршаду Амоду (мудда зиллуху). Именно благодаря его неукротимому, страстному стремлению и была подготовлена данная работа для многообещающих молодых мусульманских учащихся нашего времени, чтобы они могли получить основополагающие знания по бизнесу и экономике в Исламе.

Я прошу Аллаха Тааля принять этот скромный труд как средство распространения Его безупречного Шариата с единственной целью получения Его довольства и Ридвана. Аминь.

Ибрагим Десаи

Четыре основных элемента бизнеса и экономики

Как правило, экономическая система устанавливает принципы по четырем направлениям:

1. Определение приоритетов.
2. Распределение ресурсов.
3. Распределение дохода.
4. Развитие.

Социализм и капитализм являются лишь экономическими системами. Они не устанавливают некий всеобъемлющий образ жизни, в то время как Ислам — это не только экономика. Это полный, всесторонний образ жизни. Аллах (Субханаху уа Таала) говорит:

الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيتُ لَكُمُ
الْإِسْلَامَ دِينًا

«Сегодня Я ради вас усовершенствовал вашу религию, довел до конца Мою милость к вам и одобрил для вас в качестве религии ислам» (Коран, 5:3).

Исламская экономика — это лишь одна из граней Ислама, в то время как социализм и капитализм только из экономики и состоят. Несмотря на то, что капитализм и социализм отличаются друг от друга, именно экономическая система Ислама является полной, всесторонней и совершенной, так как она была создана Тем, кто Совершенен, т.е. Всемогущим Аллахом (Субханаху уа Таала).

В социалистической системе все вышеуказанные четыре направления находятся под полным контролем государства. Каждый гражданин является его наемным работником. Государство само устанавливает текущие приоритеты и направляет поток денег и капитала в те области, которые оно само посчитало приоритетными. Если государство считает, что страна нуждается, скажем, в научных разработках, то оно направит все четыре элемента экономики для достижения целей, поставленных в области науки. Для развития этой отрасли государство выделит определенную долю ресурсов страны. Далее оно распределит трудовые ресурсы так, как того требует желаемая им цель, а также будет распределять доходы и прибыль между работниками по ставкам, которые оно сочтет уместными. Наконец, государство будет само определять то количество средств, что необходимо для дальнейшего развития этих проектов, и будет само реинвестировать в них полученные доходы. Иными словами, государство осуществляет тотальный контроль над всеми экономическими процессами, не оставляя обычным людям никакой возможности преуспеть своими силами в бизнесе.

В капиталистической системе каждый гражданин обладает полной свободой. Ни ограничений, ни неких правил, препятствующих свободе торговли, со стороны государства нет. Каждый гражданин имеет возможность увеличить свое благосостояние с помощью предпринимательства. Это намного лучше того, что предлагает социализм. Однако и у этой системы есть свои недостатки. В капиталистической системе отсутствуют границы морали и этики в области торговли. Один человек может фактически закабалить в финансовые кандалы

долгов целые массы людей, и они даже не смогут обратиться за помощью к своему государству.

Исламская система сильно отличается от обеих рассмотренных систем. Она провозглашает ту же свободу торговли, что предлагается капитализмом, но при этом применяет ко всем видам сделок систему этических принципов. Эти принципы были созданы Аллахом (Субханаху уа Таала), чтобы защитить интересы каждого человека и уберечь людей от финансового гнета и несправедливости. Ни одна система не сравнится с исламской по равноправию, справедливости, гуманности и нравственности. Красоту исламской системы бизнеса и торговли можно понять только глубоко изучив ее и сравнив с другими современными экономическими системами.

Хадисы, относящиеся к бизнесу в целом

Саидуна Абдулла ибн Мас'уд (радиаллаху анху) передает, что Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) сказал: «Ни у одного из тех, кто приобретает недозволенное имущество и дает часть его в качестве милостыни, это не будет принято; и не получит он бараката, если израсходует его; а если что-то из этого он оставит после себя, то это станет для него его заготовкой для ада. Аллах (Субханаху уа Тааля) не стирает плохой поступок плохим деянием, но стирает Он плохой поступок хорошим. Нечистое не стирает то, что нечисто.» (Ат-Тирмизи)

Саидуна Джабир ибн Абдулла (радиаллаху анху) передает, что Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) сказал: «Плоть, что была вскормлена недозволенным, не войдет в рай. Ад же более подходит для плоти, вскормленной недозволенным.» (Ат-Тирмизи)

Саидуна Аль-Хасан ибн Али (радиаллаху анху) передает, что в его памяти остались следующие слова Посланника Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям): «Оставьте то, что вызывает у вас сомнение, и повернитесь к тому, что не вызывает у вас сомнения. Истина есть спокойствие, в то время как ошибочное убеждение вызывает беспокойство.» (Ат-Тирмизи)

Саидуна Рафиг ибн Хадидж (радиаллаху анху) передает, что Посланника Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) спросили о том, какой способ заработка является наилучшим, на что он ответил: «То, что человек сделал

своими руками, и любая сделка, которая является дозволенной» (Ахмад).

Саидуна Рифа'а ибн Рафиг (радиаллаху анху) передает, что Пророк (салляллаху алейхи уа саллям) сказал: «В День Воскресения торговцы встанут из могил как грешники, кроме тех, кто боялся Аллаха (Субханаху уа Тааля), был честен и говорил правду.» (Ад-Дарими, Ибн Маджа)

Саидуна Абдулла ибн Аббас (радиаллаху анху) передает, что Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) сказал: «Один дирхам, который человек получает сознательно с помощью ростовщичества, страшнее, чем тридцать шесть блудодейств. Ад больше подходит тому, чья плоть была вскормлена незаконным.» (Ахмад, Ад-Даракутни).

Саидуна Абу Хурайра (радиаллаху анху) передает, что Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) сказал: «В ту ночь, когда я был вознесен на Небеса, я встретил людей, чьи животы были подобны домам и вмещали змей, которых можно было видеть снаружи. Я спросил Джibriля (aleyхиссалям), кто эти люди, на что он ответил, что это те, кто занимался ростовщичеством.» (Ахмад, Ибн Маджа)

Саидуна Али ибн Абу Талиб (радиаллаху анху) передает, что слышал, как Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) проклинал тех, кто брал лихву, тех, кто выплачивал ее, тех, кто записывал это, и тех, кто отказывался платить садаку. (Ан-Насаи)

Саидуна Василя ибн аль-Аска' (радиаллаху анху) передает, что слышал, как Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) сказал: «Если кто-нибудь продаст

дефектный товар, не предупредив (покупателя) об этом, он будет находиться под гневом Аллаха», или «ангелы будут проклинать его». (Ибн Маджа)

Хадисы о правильном ведении бизнеса

Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) сказал: «Честный, правдивый торговец будет среди пророков, искренних верующих и мучеников.» (Ат-Тирмизи)

Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) сказал: «Был один торговец, дававший деньги людям в долг. И если его должники оказывались в затруднительном положении, он говорил своим служащим: «Простите им их долги, чтобы Аллах (Субханаху уа Тааля) мог простить нас». И так Аллах (Субханаху уа Тааля) простил его.» (Аль-Бухари)

Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) сказал: «Продавец и покупатель имеют право удержать или вернуть товар до тех пор, пока они не разошлись или не разойдутся; и если обе стороны говорили правду и раскрывали недостатки и качества (товара), то тогда они будут благословлены в своей сделке, а если они лгали или что-то скрыли, то блага этой сделки будут утеряны.» (Аль-Бухари)

Хадисы о правдивости

Хузайфа (радиаллаху анху) рассказывал: «Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) поведал нам два рассказа, претворение в жизнь одного из которых я уже увидел, и теперь нахожусь в ожидании второго. Он рассказывал, что честность сохранилась в глубинах сердец людей, потом они стали изучать ее из Корана, а потом из Сунны Пророка (салляллаху алейхи уа саллям). Он также рассказал нам об исчезновении честности, сказав: «Человек ляжет спать, а в это время честность будет отнята из его сердца, и останется от нее только след, похожий на след огня. Он будет спать, а в это время (из его сердца) будут удалены остатки честности, а след от нее будет похож на волдырь, который выходит на поверхность кожи, когда уголек касается ноги, но внутри волдыря на самом деле ничего нет. Так, наступит день, когда люди будут иметь друг с другом дело, но не найдется среди них практически ни одного человека, заслуживающего доверия. Потом скажут, что в таком-то племени проживает такой-то человек, который честен, и человеком будут восхищаться за его ум, хорошие манеры и силу, хотя на самом деле в его сердце не будет имана и с горчичное зерно». Рассказчик добавил: «Я застал такое время, когда меня ничто не удерживало иметь дело с кем бы то ни было из вас, потому что, если он был мусульманином, его религия удержала бы его от обмана; если же он был христианином, то тогда его мусульманский правитель удержал бы его от надувательства; но сегодня я уже не могу вести дел, кроме как с тем-то и тем-то.» (Аль-Бухари)

Пророк (салляллаху алейхи уа саллям) сказал:

«Правдивость ведет к праведности, а праведность ведет к раю. Человек, говорящий правду, запишется как правдивый человек. Лживость ведет к порочности, а порочность ведет к огню. Человек продолжает лгать, пока не будет записан как лжец перед Аллахом (Субханаху уа Тааля).» (Аль-Бухари)

Имам Малик (рахимахуллах) передал, что слышал, как кто-то спросил Лукмана Мудрого (радиаллаху анху): «Что привело тебя к тому высокому статусу, которому мы свидетели?» Лукман (радиаллаху анху) ответил: «Правдивая речь, оправдание доверия и оставление того, что меня не касается». («Муватта» имама Малика)

Истории

1. Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) рассказывал, что однажды один человек приобрел у другого участок земли. Вскоре покупатель участка нашел сундук, наполненный золотом. Он обратился к продавцу со словами: «Забери у меня свое золото. Я купил у тебя землю, а не золото». Продавец на это ответил: «Я продал тебе землю и все, что в ней было». Эти двое решили обратиться к третьему человеку для решения между ними этого вопроса. Посредник спросил у них, есть ли у них дети. Один из них сказал, что у него есть сын. Другой сказал, что у него есть дочь. Услышав это, посредник сказал им, чтобы они сыграли свадьбу между своими детьми и потратили на них найденное богатство. (Ибн Маджа)

2. У одного человека была острая потребность в деньгах. Он обратился к своему знакомому, чтобы занять у того 10.000 дирхамов. Знакомый был готов предоставить ему эту сумму, но пожелал, чтобы присутствовал свидетель или поручитель, так как сумма довольно большая. Однако тот не смог найти никого, кто готов был бы стать свидетелем. Тогда он сказал ему, что Аллаха (Субханаху уа Тааля) будет достаточно в качестве свидетеля. После этого знакомый попросил оставить какой-нибудь залог. К сожалению, у просителя не было средств на залог. Поэтому он ответил, что Аллаха (Субханаху уа Тааля) достаточно в качестве гаранта. Его знакомый принял этот ответ и дал ему 10.000 дирхамов. Получив деньги, заемщик отправился на другой берег реки. Когда подошел срок возвращения долга, он захотел вернуть его, но не мог

найти способа, каким образом отправить ему эти деньги. Нигде не мог он найти лодок, которые могли бы перевезти его на другой берег реки. Он хотел выполнить свое обещание и отчаянно пытался найти способ сделать это. Человек решил срубить кусок дерева и сделать в нем расщелину, в которую положил деньги с письмом для своего знакомого, а после этого прочно заделал ее. Далее он отпустил это бревно в реку, положившись на Аллаха (Субханаху уа Тааля). Когда подошло оговоренное время, человек, давший денег, отправился на берег и стал ждать своего знакомого. Удивительно, но бревно доплыло до места своего назначения, и тот, кому оно предназначалось, взял его и нашел в нем письмо от своего должника. Таков результат двух сторон сделки, положившихся на Аллаха (Субханаху уа Тааля) и старавшихся изо всех действовать согласно Его предписаниям. (Аль Бухари)

البيع

БАЙГ

Определение: Обмен товаров на деньги или на другие товары.

Ключевые слова: байг, баги (продавец), муштари (покупатель), мабиг (покупаемый/продаваемый товар), саман (покупная цена).

Пример: Мухаммад приобретает автомобиль у Ибрагима за 200 тысяч рублей. Ибрагим является баги. Мухаммад — муштари. Автомобиль – это мабиг, а саман составляет 200.000 рублей.

Как заключается байг?

1. Сделка считается заключенной, если баги делает предложение о продаже товара за определенную цену, а муштари принимает данное предложение.

2. Или же сделка считается заключенной, если муштари делает предложение о покупке товара за определенную цену, а баги принимает данное предложение.

Условия действительности байга:

1. Баги должен владеть мабигом.

Пример: Человек не может продать товар, например, автомобиль, который принадлежит другому человеку, без разрешения его владельца.

2. Продаваемый объект должен признаваться Шариатом в качестве товара.

Пример: Человек не может продавать такой предмет как свинина, поскольку она не считается товаром в Шариате.

3. Мабиг должен быть определен. Если мабиг не определен, байг не будет действителен.

Пример: Если владелец магазина скажет покупателю: «Я продам тебе любой товар из этого магазина», — не уточнив какой именно товар он продаст, то в этом случае байг действительным не будет.

4. Саман должен быть определен.

Пример: Если человек продает свой автомобиль, то цена на него должна быть определена, например, в размере 200 тысяч рублей. Если саман не определен, то байг действительным не будет. Например, байг не будет действителен, если баги скажет, что цена его автомобиля находится между 150.000 и 200.000 рублей.

5. Баги должен быть в состоянии передать проданный товар после заключения байга.

Пример: Рыболов не может продать рыбу, которую он еще не поймал, так как он еще не может передать ее покупателю. Если продавец заключает сделку на продажу 5 кг. лосося муштари, хотя он еще не поймал эту рыбу, сделка будет считаться недействительной.

6. Байг не должен быть привязан к некому событию в будущем. Если байг привязан к неопределенному событию в будущем (например, если баги говорит муштари: «Я продам тебе машину в день Ид»), то байг будет недействительным.

7. Байг не должен быть чем-то обусловлен.

Например, баги говорит муштари, что продаст ему

машину только в том случае, если тот согласится давать ему пользоваться ею время от времени. В этом случае байг также будет считаться недействительным.

Упражнения:

1. Дайте определение термину «байг».
2. Кто такой баги?
3. Кто такой муштари?
4. Какова разница между мабигом и саманом?
5. Каковы условия действительности байга?
6. Приведите свой собственный пример купли-продажи и укажите в нем баги, муштари, мабиг и саман.

المرا بحة

МУРАБАХА

Определение: Продажа с прибылью с указанием себестоимости.

Пример: Зейд приобрел дом за 400.000 рублей. После этого он продает этот дом Умару за 600.000 рублей, сообщая Умару изначальную стоимость дома. 200.000 рублей, получаемые сверх изначальной уплаченной цены, являются прибылью Зейда.

Практическое применение мурабахи: Зейд желает приобрести дом стоимостью 400.000 рублей. Однако у него не хватает средств на его покупку. Он обращается к Умару, который владеет такой суммой. Умар приобретает этот дом для себя за 400.000 рублей и перепродает его Зейду за 600.000 рублей с отсрочкой платежа, например, с ежемесячными выплатами в 8.000 рублей. За 75 месяцев Зейд полностью выплатит 600.000 рублей. Как правило, исламские банки предоставляют финансирование посредством мурабахи и отсроченных платежей.

التولية

ТАУЛИЯ

Определение: Продажа по себестоимости.

Пример: Зейд приобретает дом за 400.000 рублей и перепродает его Умару за ту же цену. Зейд не получает никакой прибыли от этой сделки.

المساومة

МУСАВАМА

Определение: Продажа с прибылью без указания себестоимости.

Пример: Касим покупает автомобиль за 200.000 рублей и потом перепродает его Салиму за 280.000 рублей, не сообщая ему изначальную стоимость машины.

Упражнения:

1. Дайте определения понятиям «мурабаха» и «таулия».
2. Что такое мусавама?
3. Приведите собственные примеры для мурабахи, таулии и мусавамы.
4. Как будет называться операция, при которой Зейд приобрел 10 подержанных автомобилей стоимостью 200.000 рублей каждый и потом перепродал каждый из них за 300.000 рублей, не сообщая покупателям о изначально уплаченной им цене?
5. Чем между собой отличаются мусавама и мурабаха?
6. Приведите пример практического применения мурабахи.

خيار الشرط

ХЫЯР АЛЬ-ШАРТ

Определение: Хыяр означает «выбор», а шарт — «условие». Таким образом, хыяр аль-шарт означает «на условиях наличия выбора». Проще говоря, это значит, что муштари приобретает товар с возможностью отказаться от покупки, либо баги продает товар с возможностью отказаться от продажи. Такая возможность автоматически исчезает через три дня.

Примеры:

а. Ибрагим хочет продать книгу Исмаилу. Ибрагим является баги, а Исмаил — муштари. Исмаил покупает книгу с возможностью отказаться от покупки. Таким образом, Исмаил использует хыяр аль-шарт.

б. Юсуф желает приобрести автомобиль у Сулеймана. Сулейман готов продать машину, но хотел бы немного обдумать это решение. Он может применить хыяр аль-шарт, что даст ему время на принятие решения о продаже без потери клиента.

Правила:

Сторона, которая оставила за собой право окончательного решения о продаже или покупке товара, может подтвердить свое решение или отказаться от него в одностороннем порядке. Стоит отметить, что подтверждение войдет в силу автоматически, в то время как расторжение сделки будет считаться действительным только после того, как о нем будет проинформирована

другая сторона. Например, если Сулейман все-таки решил продать свою машину, то ему необязательно сообщать об этом Юсуфу. Однако если он решил не продавать машину, то в таком случае ему обязательно потребуется известить об этом Юсуфа. Если он этого не сделает, то сделка будет считаться заключенной со всеми вытекающими из этого последствиями, и Сулейман будет вынужден продать свою машину. Если отказ от сделки не получен в течение трех дней, то соглашение будет считаться вступившим в силу.

Упражнения:

1. Дайте определение термину «хьяр аль-шарт».
2. Какая из сторон в сделке может воспользоваться хьяр аль-шарт?
3. Если муштари воспользовался хьяр аль-шарт после приобретения компьютера, обязан ли он проинформировать баги о том, что он хотел бы оставить этот компьютер?
4. Должен ли он будет сообщить баги, если пожелает вернуть компьютер и аннулировать сделку?
5. Что случится, если он не сообщит баги о том, что желает вернуть компьютер?

خيار الرؤية

ХЫЯР АЛЬ-РУЯ

Определение: Хыяр означает «выбор», а рую — «видеть». Таким образом, хыяр аль-руя означает возможность аннулировать сделку после того, как приобретенный товар был увиден.

Пример: Язид увидел рекламу холодильника в интернет-магазине. Он позвонил в магазин и приобрел его. Увидев холодильник воочию после его доставки, Язид понял, что он представлял его себе несколько иначе. Поэтому в соответствии с хыяр аль-руя у Язида будет право аннулировать покупку.

خيار العيب

ХЫЯР АЛЬ-ГАЙБ

Определение: Хыяр означает «выбор», а гайб означает «дефект», «недостаток». Таким образом, под хыяр аль-гайб подразумевают право аннулировать сделку при обнаружении дефекта в товаре.

Пример: Имран приобрел запечатанный в коробку CD-плеер за 1200 рублей. Дома он открыл коробку и включил купленный CD-плеер. Он обнаружил, что диски читаются не полностью с пропуском некоторых записанных фрагментов. Это был дефект плеера. Имран имеет право вернуть CD-плеер, аннулировать сделку и получить обратно 1200 рублей.

Упражнения:

1. Дайте определение термину хыяр аль-гайб.
2. Дайте определение термину хыяр аль-руя.
3. Приведите по одному примеру для хыяр аль-гайб и хыяр аль-руя.
4. Имел ли право Имран вернуть магазину CD-плеер, если бы тот был исправен?

خيار الغبن

ХЫЯР АЛЬ-ГОБН

Определение: Хыяр означает «выбор», а гобн — «обман». Таким образом, хыяр аль-гобн — возможность аннулировать сделку в случае, если одна из сторон оказывается жертвой обмана. Данная возможность может применяться как баги, так и муштари.

Пример: Зейд продал Амру пару кроссовок за 800 рублей, заверив Амра, что это настоящий Адидас, хотя это была лишь подделка. Позже Амр обнаружил, что это подделка, на которую был наклеен логотип Адидаса. В этом случае у Амра будет право аннулировать сделку и вернуть уплаченные 800 рублей.

الإقالة

ИКОЛЯ

Определение: Расторжение сделки по обоюдному согласию

Пример: Мухаммад купил у Ахмада дом за 4 млн. рублей. Они заключили сделку, и Мухаммад обязался выплатить Ахмаду эту сумму. Однако Мухаммада обокрали, что сильно повлияло на его финансовое положение. Теперь он был не в состоянии заплатить за дом Ахмаду. Он попросил Ахмада аннулировать сделку. Ахмад может отказать Мухаммаду в его просьбе и принудить его выполнить условия договора. Однако если он уступит просьбе Мухаммада, то получит большое вознаграждение от Аллаха (Субханаху уа Тааля).

Упражнения:

1. Дайте определение термину хыяр аль-гобн.
2. Что такое иколя?
3. У кого есть право аннулировать сделку при хыяр аль-гобн?
4. Обязан ли баги аннулировать сделку, если муштари настаивает на иколе?
5. В чем польза от того, чтобы согласиться на иколю?

الربا

РИБА

Предупреждения относительно рибы:

«Те, которые пожирают лихву (рибу, проценты), восстанут, как восстает тот, кого сатана поверг своим прикосновением. Это – потому, что они говорили: «Воистину, торговля подобна лихоимству». Но Аллах дозволил торговлю и запретил лихоимство. Если кто-нибудь из них после того, как к нему явится предостережение от Аллаха, прекратит, то ему будет прощено то, что было прежде, и его дело будет в распоряжении Аллаха. А кто вернется к этому, те станут обитателями Огня, в котором они пребудут вечно.» (Коран, сура «Аль-Бакара», аят 275)

Саидуна Абу Хурайра (радиаллаху анху) передает, что Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) сказал: «Избегайте совершения семи губительных грехов». Люди спросили: «О Посланник Аллаха, что это за грехи?» Он ответил: «Поклонение другим наряду с Аллахом (Субханаху уа Тааля), колдовство, убийство человека, которого Аллах (Субханаху уа Тааля) запретил убивать, иначе как по праву (в соответствии с исламскими законами), ростовщичество (риба), проедание имущества сироты, бегство с поля боя во время сражения и обвинение в прелюбодеянии целомудренных верующих женщин, даже не помышляющих о подобном.» (Аль-Бухари)

Саидуна Абу Джухайфа (радиаллаху анху) передает, что Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) проклял

женщин, наносящих татуировки, тех женщин, на чьи тела они наносятся, а также берущих рибу и дающих рибу. (Аль-Бухари)

Как передает саидуна Абу Саид аль Худри (радиаллаху анху), однажды Биляль (радиаллаху анху) принес Посланнику Аллаху (салляллаху алейхи уа саллям) дорогие финики «барни». Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) спросил его: «Где ты их взял?» Биляль (радиаллаху анху) ответил: «У меня были финики худшего сорта и я поменял два са* на один са фиников «барни», чтобы Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) поел их». На что Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) сказал: «Остерегись! Остерегись! Это и есть риба! Это и есть риба! Не делай так, а если хочешь купить хорошие финики, то продай плохие, получи за них деньги и купи на эти деньги хорошие финики.» (Аль-Бухари)

Гнет ростовщичества и нравственность Ислама:

Риба в своей сущности является разновидностью финансового притеснения. Это система, при которой богатые увеличивают свое благосостояние за счет обнищания и страданий со стороны бедных. Богатые продолжают оставаться богатыми, а бедные становятся все беднее и оказываются порабощенными своими кредиторами.

Стремящийся улучшить свое положение бедняк обращается к состоятельному человеку для получения займа. Богач должен был бы удовлетворить просьбу своего бедного брата и дать ему запрошенный займ в качестве

* 1 са = 3,12 кг.

символа человечности и братской поддержки. Однако вместо этого он хочет заработать на несчастье бедняка, и поэтому берет с него определенный ссудный процент: например, 15%. Независимо от того, удастся ли бедняку организовать прибыльное дело или нет, кредитор потребует от него гарантированный возврат 15%. Каждый месяц задержки платежей приводит к накоплению процентных долгов и существенному увеличению процентных выплат. В итоге сумма по процентам может даже превысить основную часть долга. Бедняк, не имеющий никаких иных средств и финансовых источников, все глубже и глубже погружается в водоворот своего долга. В это самое время его так называемый «брат» становится все богаче и богаче из-за неспособности бедняка выплатить свой долг. Это очевидная тирания.

Рассмотрим следующий пример:

Десять человек вносят в банк под 10% годовых по 100.000 рублей каждый. Таким образом, у банка оказывается в наличии миллион рублей. Богатый предприниматель обращается к банку за займом в миллион рублей под 15% годовых. Предприниматель получает в свое распоряжение миллион рублей и, используя свои навыки и связи, зарабатывает 100% прибыли с этого миллиона. Он должен вернуть банку миллион рублей основного долга и 150.000 рублей в виде процентов. Таким образом, он заработал себе 850.000 рублей. Банк перечислит вкладчикам по 10.000 рублей каждому, а 50.000 рублей оставит себе. Это абсолютная несправедливость, поскольку богатый человек на деньги бедных зарабатывает 850.000 рублей, в то время как бедняки получают только по 10.000 рублей каждый.

А теперь посмотрим на приведенный пример в рамках исламской экономической системы. Десять людей вошли бы в партнерство на сумму в миллион рублей с богатым предпринимателем, заранее оговорив, что прибыль делится пополам. В результате, от прибыли в один миллион рублей каждая из сторон получит по 500.000 рублей, и соответственно каждый внесший деньги партнер получит по 50.000 рублей вместо тех жалких 10.000 рублей, которые они получили бы по процентам.

В Исламе такой вид закабаления запрещен. Аллах (Субханаху уа Тааля) подразумевает и повелевает вступление людей в деловые отношения друг с другом на моральных и этических основаниях. Поэтому Аллах (Субханаху уа Тааля) установил определенные условия и законы для каждой сферы жизни. Ислам отличается от всех других религий тем, что дает нам наставления даже в наших денежных отношениях. Если человек дает своему брату взаймы, то ему запрещено брать какую бы то ни было дополнительную плату за свой хороший поступок. Аллах (Субханаху уа Тааля) Сам заплатит за его доброе дело на Том Свете. Если же кредитор хочет заработать прибыль со своих денег, то он может вступить в партнерство со своим более бедным братом. Поступая таким образом, оба партнера будут вместе делить прибыль, а если их дело потерпит убыток, то оба брата разделят и убыток. Это способствует укреплению братства и человечности между людьми в отличие от системы лихоимства (рибы), которая порождает угнетение и закабаление бедняков.

Когда Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) объявил о том, что ссудные проценты являются харамом, он также заявил, что первыми процентными выплатами,

подлежащими отмене, являются те, что причитаются его дяде, Аббасу бин Абдулмутталибу (радиаллаху анху). Хазрат Аббас (радиаллаху анху) был очень состоятельным человеком. В то время сумма процентов, которую ему задолжали, составляла 10.000 динаров. Динар представлял собой золотую монету весом 4,4 грамма. 10.000 золотых монет весили примерно 44 кг. На сегодняшний день 1 кг. золота стоит около 1,7 миллиона рублей. Таким образом, 44 кг. золота — это около 75 миллионов рублей. Хазрат Аббас (радиаллаху анху) мог бы приобрести на эту сумму огромный земельный участок на Аравийском полуострове, однако он отказался от этой суммы, так как она представляла собой проценты и была харамом.

Что такое риба:

Определение: Риба дословно означает «рост». В терминологии шариата это слово относится к незаслуженному излишку в имуществе, а в русском языке оно известно как проценты или ростовщичество.

Пример: Юсуф взял в долг 10.000 рублей у Касима под 10% годовых. По истечении одного года Юсуф возвращает Касиму 11.000 рублей. То есть он выплачивает 1.000 рублей излишка от основной суммы долга в 10.000 рублей.

Виды ростовщичества:

1. Риба аль-насиа

Насиа означает кредит. В шарите под данным термином подразумевается ситуация, когда человек соглашается взять долг и вернуть его по истечении определенного

времени с излишком. Приведенный ранее пример относился к рибе аль-насига. Излишек уплачивается в обмен на время.

2. Риба аль-фадль

«Фадль» означает избыток, превышение. В Шариате данный термин подразумевает превышение одного из двух предметов одного типа или вида над другим, когда они продаются по весу или по объему.

Пример: У Закира есть 1 кг. фиников хорошего качества, и он хочет поменять их у Зубайра на 2 кг. низкокачественных фиников. Так как с обеих сторон в сделке участвуют финики, и учет идет по весу, то лишний 1 кг. низкокачественных фиников будет считаться лихвой (рибой).

Если бы обменивались друг на друга разные товары, или же если бы они продавались не по весу и не по объему, то тогда такой излишек не рассматривался бы в качестве лихвы.

Пример: Марьям отдает Фатиме свою ручку «Віс» в обмен на два карандаша. Второй карандаш не будет рассматриваться в качестве лихвы, так как товары в этой сделке не являются одинаковыми. Кроме того, ни один из товаров не продается ни по весу, ни по объему. Ручки и карандаши продаются по их количеству.

Если бы товары были одинаковыми, но продавались бы не по весу и не по объему, то излишек с одной стороны был бы позволителен при условии, что сделка осуществляется с полным, мгновенным расчетом.

Пример: Имран продал одну ручку «Віс» за две ручки

«Віс». Товары в сделке одинаковы, но продаются они не по весу и не по объему. Таким образом, дополнительная ручка Віс не рассматривается как лихва. Однако должно сохраняться условие, что сделка осуществляется с полным расчетом, а не в кредит.

Если оба товара разные, но продаются они по весу и/или объему, тогда излишек будет позволителен при условии, что сделка осуществляется с полным расчетом.

Пример: Исмаил продал 1 кг. ячменя за 2 кг. пшеницы. Ячмень и пшеница представляют собой два разных вида товара. Однако они оба продаются по весу. В связи с этим, излишек будет позволителен при условии, что сделка осуществляется с полным мгновенным расчетом.

Упражнения:

1. Каковы дословное и шариатское значения слова «риба»?
2. Приведите пример сделки, основанной на рибе.
3. Укажите различные виды рыбы, подробно разяснив каждый из них.
4. Зейд продал 20 кг. фиников за 25 кг. фиников худшего качества. Будет ли это рассматриваться как риба? Если да, то к какому виду рыбы это относится?
5. Приведите свой собственный пример рыбы аль-насига.
6. Почему рибу рассматривают как средство закабаления, угнетения?

الصرف

САРФ

Определение: Буквальное значение слова «сарф» — «менять». В шариате данный термин означает обмен одной формы денег на другую (в прежние времена золото и серебро рассматривались в качестве денег).

Условия байга аль-сарф:

1. Если обмениваемые товары — одинакового типа или вида, тогда:
 - а. Должно быть соблюдено равенство в количестве.
 - б. Обе стороны, участвующие в сделке, должны войти в немедленное владение обмениваемыми товарами.

Пример: Ахмад продает Мухаммаду 1 унцию золота за 1 унцию золота. И Ахмад, и Мухаммад должны войти в немедленное владение золотом, отдаваемым другой стороной сделки. Кроме того, Ахмад, и Мухаммад не могут добавить ничего сверх одной унции, так как это будет рассматриваться в качестве рыбы.

2. Если обмен производится разнородными товарами, например, в случае обмена золота на серебро, обе стороны все равно должны войти в немедленное владение обмениваемыми товарами. Однако равенство в количестве обмениваемого товара уже не является в данном случае обязательным условием.

Пример: Закария продал Яхье 1 унцию золота за 5 унций серебра. Это разрешено при условии, что Закария вступает во владение серебром, а Яхья вступает во владение золотом. Ни Закария, ни Яхья не могут сказать: «Я отдам тебе мое золото (серебро) завтра».

Торговля валютой:

Торговля валютой подпадает под категорию байга аль-сарф. Если рубли обмениваются на рубли, то количество рублей с обеих сторон должно быть одинаково, и обе стороны должны вступить в немедленное владение получаемыми рублями.

Пример: Яхья разменивает у Мухаммада 10-рублевую купюру на 10 рублей мелочью. Это разрешается при условии, что они оба немедленно начинают владеть получаемыми деньгами.

Если рубли обмениваются на доллары, то тогда речь идет о разных валютах. В этом случае разрешается, чтобы количество их было различным, то есть чтобы одной валюты было больше, чем другой. Однако это допускается только при условии осуществления сделки с немедленным расчетом.

Пример: Насиф продает Яхье 100 долларов за 3000 рублей. Это разрешено. Однако Насиф должен взять 3000 рублей у Яхьи сразу же, а Яхья должен тут же получить 100 долларов от Насифа.

Примечание: Существует разница между золотом и

серебром с одной стороны и современными валютами с другой стороны. Современные муфтии разрешили обмен двух валют, при котором одна сторона рассчитывается мгновенно, а другая расплатится позже. Например, если Насиф дает Яхье 100 долларов сейчас, Яхья может отдать Насифу 3000 рублей позже. Однако такой обмен должен проходить по текущему рыночному курсу валют.

Упражнения:

1. Дайте определение термину «сарф».
2. Каковы условия совершения байга аль-сарф?
3. Может ли одна из сторон дать обещание другой стороне оплатить товар позже?
4. Если обмениваемые товары разного вида, должны ли они быть одинаковы по объему, весу?
5. Каково мнение современных муфтиев относительно обмена двух разных валют?

الرهن

РАХН

Определение: Рахн означает «удерживать». В шариате под данным термином подразумевается предоставление какого-то товара в качестве залога при получении займа.

Термины: Рахн, рахин, муртахин, мархун

Рахин — заемщик, предоставляющий залог.

Муртахин — кредитор, получающий залог.

Мархун — товар, отдаваемый в виде залога.

Пример: Зейд занял у Яхьи 200.000 рублей сроком на три месяца. Яхья просит Зейда предоставить залог (обеспечение) для выдаваемой ссуды. Зейд передает Яхье свой автомобиль в качестве залога и разрешает Яхье продать его для погашения задолженности. Предоставление автомобиля в качестве залога — это рахн. Зейд выступает в качестве рахина, Яхья — в качестве муртахина, а автомобиль — это мархун.

В случае, если Зейд в трехмесячный срок не возвратит долг в 200.000 рублей, у Яхьи появится право продать автомобиль и возместить отданную им в долг сумму. Если Яхья получит от продажи меньше 200.000 рублей, то Зейд по-прежнему должен будет вернуть Яхье разницу между суммой долга и ценой продажи автомобиля. Если же Яхья продаст машину за цену, превышающую 200.000 рублей, то разницу нужно будет вернуть Зейду.

Упражнения:

1. Дайте определение термину «рахн».
2. Дайте определение терминам «рахин», «муртахин» и «мархун».
3. Приведите собственный пример рахна, используемого в современных деловых отношениях.
4. Если муртахин продал рахн в связи с задержкой выплаты долга, может ли он оставить себе излишек от продажи?
5. Что случится, если муртахин сможет продать рахн только за цену, меньшую суммы, которую ему должны вернуть?

САЛЯМ

Определение: Приобретение товара с немедленной оплатой взамен на поставку приобретенного товара через определенное время.

Термины: салям, рабб аль-маль (покупатель), мусям илейх (продавец), ра-с аль-маль (капитал), мусям фик (приобретенный товар).

Пример: Умар намеревается приобрести 100 мешков картофеля. Он платит сейчас Бакру 100.000 рублей взамен на поставку картофеля через 2 месяца.

В вышеприведенном примере Умар — рабб аль-маль, Бакр — мусям илейх, 100.000 рублей составляют ра-с аль-маль, а 100 мешков картофеля – мусям фик.

Практическая необходимость в саляме:

Зейд является фермером, и очень хорошо разбирается в сельском хозяйстве. Однако ему не хватает средств, чтобы начать свое фермерское дело. Он обращается к нескольким бизнесменам и предлагает им вступить в сделку салям. Все они готовы заказать у него сельхозпродукцию и сразу же, заранее заплатить ему за заказанные товары. Зейд воспользуется полученными средствами для развития своего хозяйства и поставит заказанную сельхозпродукцию своим заказчикам. Бизнесмены также получают выгоду от этой сделки, поскольку Зейд предложит им более низкую цену за свой урожай по сравнению с ценой, которую им бы пришлось заплатить при мгновенной поставке.

Условия для действительности саляма:

Салям можно осуществлять только по товарам, которые могут быть взвешены, измерены, или по одинаковым товарам, которые продаются поштучно. Таким образом, салям можно заключать по таким товарам, как пшеница, ячмень, финики и т.д. Животные не могут быть предметом саляма. Также обязательным является указание всех возможных деталей заказываемого товара. Так, должен быть указан непосредственно сам приобретаемый товар, его качество и разновидность, количество и дата поставки. Примером саляма может быть случай, когда муслям илейх оговаривает, что он поставит 100 кг зерен индонезийских кофейных зерен класса «А» через два месяца за 20.000 рублей.

Упражнения:

1. Дайте определение термину «салям».
2. Назовите четыре главных составляющих саляма.
3. Как называют продавца товара: муслям илейх или муслям фикх?
4. Как называется капитал, используемый для приобретения товара по салямуну?
5. Приведите собственный пример саляма, удовлетворяющий всем условиям его действительности.

الاجارة

ИДЖАРА

Определение: Слово «иджара» означает «нанимать», а «уджра» — «плата».

Существуют два вида найма:

1. Узуфрукт (пользование) – право на использование и получение прибыли и выгоды от объекта, принадлежащего другому человеку, до тех пор, пока объект не будет каким бы то ни было образом изменен или поврежден.
2. Получение услуг.

Аренда дома, земли, автомобиля — все это примеры пользования (узуфрукта). Плата за такое пользование является уджрой.

Наем рабочих, вызов механика, посещение врача — все это примеры получения услуг. Основным условием действительности иджары является определение всех деталей сделки. Например, если человек арендует дом, то должны быть определены срок аренды и выплаты по ней. Подобным же образом, при найме работника должна быть определена его зарплата, а также срок его трудоустройства.

Если в договоре существует какая-то неопределенность, то он теряет силу. Таймшеры*, аренда автомобиля или квартиры — все это подпадает под категорию иджары.

* Право использовать объект недвижимости в течение определённого срока, обычно в течение нескольких недель в году

Упражнения:

1. Что такое уджра?
2. Дайте определение термину «иджара».
3. Назовите две разновидности найма и приведите по одному собственному примеру для каждой из них.
4. Что случится, если работодатель не определит размер заработной платы для своего сотрудника?

الشركة

ШИРКА

Определение: Дословно «ширка» означает партнерство. По сути, имеется ввиду ситуация, когда два или более человека совместно владеют определенным объектом или совместно работают для получения прибыли.

Примеры:

1. У Зейда есть 200.000 рублей. У Умара тоже есть 200.000 рублей. Они решают объединить свои средства и приобрести автомобиль. Это является партнерством в покупке. Автомобиль будет находиться в совместной собственности Зейда и Умара.
2. Зейд и Умар — братья. Их отец Юсуф недавно умер, оставив после себя дом. Зейд и Умар наследуют этот дом и будут являться партнерами по его владению.
3. Зейд и Умар хотят начать совместный инвестиционный проект, решив открыть супермаркет. Каждый из них вносит по 1 млн.руб. Бизнес будет принадлежать обоим, Зейду и Умару.

Зейд и Умар могут определить какую часть капитала внесет каждый из них, а также каким образом будет распределяться прибыль. Взносы каждого из них могут быть как одинаковыми, так и неодинаковыми; соотношение прибыли тоже может быть как одинаковым, так и различным.

Пример: Зейд и Умар вносят по 1 млн.руб. каждый для открытия супермаркета. Соотношение прибыли может быть как одинаковым (по 50%), так и неодинаковым (например, 40% и 60%).

Другие формы партнерства:

1. **Ширкат аль-санай:** Ширка означает партнерство, а санай — услуга.

Этот вид партнерства относится к ситуации, когда два или более человека, занимающихся одним и тем же делом, объединяются и предлагают свои услуги на условии разделения между собой получаемого дохода.

Пример: Якуб и Юсуф – два врача. Они решают вести совместный прием пациентов. Всю плату за свою работу они собирают в «общий котел», а потом делят между собой заработок в соответствии с ранее достигнутыми договоренностями. Такой вид партнерства может быть организован также художниками, портными, адвокатами, парикмахерами.

2. **Ширкат аль-вуджух:** Ширка означает партнерство, а вуджух дословно означает лицо (в данном же контексте под этим термином подразумевается кредитоспособность). По сути, данный вид партнерства подразумевает ситуацию, когда два человека не располагают средствами, но при этом известны своей безупречной репутацией и честностью. Они обращаются к людям за займом или приобретают товары в рассрочку, чтобы вести совместный бизнес. Вследствие их репутации, им дают займы денег или же предоставляют им запрошенные товары с отложенной оплатой.

Пример: Сулейман и Дауд – бедные, но очень уважаемые люди. Они обращаются к Асламу и просят его продать товары в рассрочку. Аслам, зная их репутацию, удовлетворяет их просьбу. Сулейман и Дауд начинают свое дело и делят поровну как ответственность, так и прибыль.

Упражнения:

1. Дайте определение термину «ширка».
2. Приведите пример ширки.
3. Перечислите некоторые другие формы ширки.
4. Обязательно ли сторонам, вступающим в ширку, вносить одинаковые взносы в партнерство?
5. Обязательно ли сторонам, вступающим в ширку, делить прибыль поровну?

المضاربة

МУДАРАБА

Определение: Мудараба дословно означает «путешествовать».

В шариате под данным термином подразумевается такой вид партнерства, при котором один из партнеров вкладывает свои средства, а другой прикладывает свои навыки. Прибыль делится согласно совместной договоренности.

Термины: мудараба, мудариб, рабб аль-маль

Рабб аль-маль — партнер, предоставивший капитал.

Мудариб — партнер, управляющий бизнесом.

Пример: Юсуф открывает бизнес в партнерстве с Якубом. Юсуф вкладывает 500.000 рублей, а Якуб будет управлять бизнесом, используя эти средства, условившись, что прибыль будет делиться, например, в пропорции 50 на 50. Юсуф — рабб аль-маль, а Якуб – мудариб. Юсуф может оговорить, каким видом бизнеса может заниматься Якуб, либо оставить выбор сферы бизнеса на усмотрение Якуба.

Различия между ширкой и мударабой:

В случае ширки оба партнера вносят определенную часть капитала, а в мударабе капитал вносит только один из партнеров.

Современное применение:

Как правило, исламские банки инвестируют свои средства на основе ширки и мударабы. Вкладчики и банк

могут инвестировать средства в ширку, либо вкладчики могут отдать свои деньги банку, а тот в свою очередь уже будет инвестировать их без участия со стороны вкладчиков. Последний вариант представляет собой мударабу. В этом случае вкладчик — рабб аль-маль, а банк — мудариб.

Упражнения:

1. Дайте определение термину «мудараба».
2. Какой из партнеров в мударабе предоставляет капитал?
3. Какой из партнеров непосредственно занимается бизнесом в мударабе?
4. Каковы отличия ширки от мударабы?
5. Каким образом можно использовать сегодня мударабу и ширку?

الوكالة

ВАКАЛЯ

Определение: Вакаля означает «посредничество». По сути, здесь подразумевается передача кому-то полномочий для выполнения какого-то поручения от чьего-то имени.

Термины: вакаля, вакиль, муаккиль.

Пример: Закария желает приобрести определенный автомобиль. Он просит Харуна, чтобы тот приобрел автомобиль от его имени. Закария является муаккилем (принципалом, заказчиком), а Харун — вакилем (агентом, исполнителем).

При вакале Харун должен будет выполнить задание Закарии. Все обязательства, которые вытекают из договора, будут лежать на вакиле. В вышеприведенном примере Харун будет ответственным за оплату автомобиля. Он также вернет автомобиль обратно продавцу, если обнаружит неисправность.

الكفالة

КАФАЛЯ

Определение: Кафалья обозначает поручительство. В практическом плане это означает поручительство для долгов и займов.

Термины: кафалья, асылъ, кафиль, макфуль ляху

Пример: Ибрагим обращается к Юсуфу за займом в 500.000 рублей. Юсуф просит Ибрагима найти поручителя для гарантии возврата этого долга. Якуб соглашается выступить поручителем Ибрагима на эту сумму. Ибрагим является асылем (изначальным должником), Юсуф является макфулем ляху (тем, кто выдал кредит под чьи-то гарантии), а Якуб выступает кафилом (поручителем). Если Ибрагим не заплатит Юсуфу, то Юсуф имеет право потребовать эту сумму у Якуба, и Якуб в этом случае должен будет выплатить невозвращенный долг.

Упражнения:

1. Дайте определения терминам «вакаля», «вакиль», «муаккиль» и «кафалья».
2. Дозволено ли вакилю действовать по своему усмотрению в рамках вакали?
3. Какую роль играет кафиль в кафале?
4. Если асылъ не сможет выплатить свои долги, кто должен будет их оплатить от его имени?

الحوالة

ХАВАЛЯ

Определение: Передача долга

Термины: хавалья, мухиль, мухталь ляху, мухталь алейхи, мухталь анху.

Пример: Ибрагим должен Юсуфу 500.000 рублей. Ибрагим просит Якуба взять этот долг на себя, став должным Юсуфу 500.000 рублей. В этом случае Ибрагим — мухиль (передающий долг), Якуб — мухталь алейх (принимающий долг), а Юсуф — мухталь ляху (кредитор, которому должны). Якуб и Юсуф должны оба согласиться на передачу долга. После передачи Юсуф больше не сможет требовать возврата долга от Ибрагима.

Современное применение:

Когда человек выписывает чек, это является хавалей. Банк соглашается выдать деньги предъявителям чека от имени своего клиента.

الهبة

ХИБА

Определение: дарение

Термины: хиба, вахиб, мавхуб ляху, мавхуб бихи.

Пример: Юсуф подарил Ахмаду автомобиль. Юсуф является вахибом (дарителем), Ахмад — мавхуб ляху (получающий подарок), а автомобиль — мавхуб бихи (даримый объект).

Условия действительности:

1. Должна произойти кабда (вступление во владение) мавхуба бихи. Если мавхуб ляху не вступил в физическое владение мавхуба бихи, то дарение будет недействительным.
2. Даримый предмет должен быть полностью отделим/независим, если он в принципе разделяем. Например, Юсуф передал Ахмаду свою часть совместного владения, не разделяя его. Такой подарок будет неправильным. В данном случае, в качестве альтернативы, Юсуф мог бы продать свою часть Ахмаду за номинальную стоимость, поскольку разделение не является обязательным условием при продаже.

Упражнения:

1. Дайте определение термину «хавалья».
2. Кто такой мухиль?
3. Приведите пример современного использования

хавали.

4. Дайте определение терминам «хиба», «вахиб» и «мавхуб ляху».
5. Если мавхуб ляху не вступил во владение мавхубом бихи, будет ли хиба действительной?

СТРАХОВАНИЕ

Передается от саидуны Абу Хурайры (радиаллаху анху), что Посланник Аллаха (салляллаху алейхи уа саллям) запретил продажу, в которой есть гарар (неопределенность). (Аль-Тирмизи)

В шариате под гараром подразумевают откладывание права владения до некоего будущего неопределенного события.

Пример: Юсуф говорит Касиму, что собирается поехать в Исландию. Он также сообщает, что если он умрет во время своего путешествия, то он отдает Касиму свой дом.

Объяснение: Юсуф поставил передачу собственности своего дома Касиму в зависимость от своей поездки в Исландию и своей смерти. Возможно, что Юсуф вообще не поедет в Исландию. Если он все же поедет, то возможно, что он не умрет. Поэтому передача собственности в зависимости от будущего события является недействительной в Исламе.

В страховании клиент платит агентству страховые взносы, чтобы заручиться страховой выплатой на случай происшествия различных неопределенных событий в будущем — таких, как аварии, болезни и т.д. Сделка такого рода подпадает под категорию «гарар» и не дозволена в Исламе.