

ВВЕДЕНИЕ В ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ. МУРАБАХА. ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

Автор: Муфтий Мухаммад Таки Усмани

Книга: An Introduction to Islamic Finance

Источник: Даруль-Фикр.Ру

Использование процентной ставки как точки отсчета

Многие финансовые учреждения, финансирующие своих клиентов на основе мурабaha, определяют свою прибыль или наценку на основе текущей процентной ставки, главным образом используя ставки LIBOR (Межбанковская ставка предложения в Лондоне)¹ как критерий. Например, если ставка LIBOR составляет 6%, они определяют свою наценку для мурабaha, равную ставке LIBOR или несколько выше. Эта практика часто критикуется на том основании, что прибыль, основанная на проценте, должна быть так же запрещена, как и сам процент.

Без сомнения, использование процентной ставки, чтобы определить халяль-прибыль, нельзя считать желательным. Это, безусловно, делает сделку подобной финансированию, основанному на проценте, по крайней мере, внешне, и с учетом серьезности запрета на проценты даже этого внешнего подобия нужно избегать, насколько возможно. Но нельзя игнорировать факт, что самым важным требованием для законности мурабaha является то, что это должна быть подлинная продажа со всеми своими компонентами и необходимыми условиями. Если сделка соответствует всем условиям, перечисленным в этой главе, просто в качестве точки отсчета для определения прибыли мурабaha используется процентная ставка, это не делает сделку недействительной или запретной, потому что сама сделка не содержит процента. Процентная ставка используется только в качестве индикатора или точки отсчета. Чтобы объяснить эту мысль, позвольте мне привести пример:

А и В – это два брата. А торгует ликером, что полностью запрещено по Шариату. В, будучи практикующим мусульманином, не одобряет бизнес А и начинает продажу безалкогольных напитков. Но при этом он желает получать такое же количество прибыли, какое А зарабатывает посредством торговли ликером, поэтому он решает, что установит ту же самую норму прибыли на свой товар, какую его брат устанавливает на продажу ликера. Таким образом, он связывает свою норму прибыли с уровнем прибыли, используемым А в своем запретном бизнесе. Можно подвергнуть сомнению уместность его подхода в определении ставки прибыли, но, очевидно, никто не может сказать, что прибыль, взимаемая им в его дозволенном бизнесе, будет запретной, потому что он использовал норму прибыли от продажи ликера как точку отсчета.

Точно так же, поскольку сделка мурабaha основана на исламских принципах и выполняет все свои необходимые требования, норма прибыли, определяемая на основе процентной ставки, не будет делать сделку запретной.

Однако верно и то, что исламские банки и финансовые учреждения должны избавиться от этой практики как можно скорее, потому что, во-первых, брать процент в качестве идеала для дозволенного бизнеса крайне нежелательно и, во-вторых, потому что это не продвигает основную философию исламской экономики, оказывающую влияние на систему распределения. Поэтому исламские

банки и финансовые учреждения должны стремиться к развитию их собственной точки отсчета. Это может быть сделано путем создания собственного межбанковского рынка, основанного на исламских принципах. Цель может быть достигнута с помощью создания общей кассы, средства из которой будут вкладываться в обеспеченные активами финансовые инструменты, такие как мушарака, иджара и т. д. Если большинство активов общей кассы находится в материальной форме, как арендованная собственность или оборудование, акции в коммерческих фирмах и т. д., его единицы могут быть проданы и куплены на основе стоимости чистых активов², определенной на периодической основе. Эти единицы могут быть предметом сделки и могут использоваться для быстрого (овернайт)³ финансирования. Также банки, имеющие избыточную ликвидность (избыток наличных денег), могут купить эти единицы и когда они будут нуждаться в наличности, они могут продать их. Этот порядок может создать межбанковский рынок, и ценность единиц может служить индикатором для того, чтобы определить прибыль в мурабаха или для аренды.

Обязательство совершить покупку (обещание покупки)

Другая важная проблема в мурабаха-финансировании, которая была предметом дебатов между современными учеными Шариата, — то, что банк/финансист не может совершить фактическую продажу в то время, когда клиент обращается к нему за мурабаха финансированием, потому что необходимый товар не принадлежит банку на данном этапе и, как объяснялось ранее, он не может продать товар, не принадлежащий ему, и при этом он не может произвести форвардную продажу⁴. Поэтому он привязан к покупке товара у поставщика и может продать его клиенту после того как товар поступит в его физическое или фактическое владение. С другой стороны, если клиент не обязан покупать товар после того, как финансист купил его у поставщика, финансист может столкнуться с ситуацией, когда он подвергся огромным расходам, чтобы приобрести товар, но клиент отказывается покупать его. Товар может иметь такую природу, что он не имеет никакого спроса на рынке, и очень трудно будет избавиться от него. В этом случае финансист может понести большие убытки.

Решение этой проблемы надо искать в мурабаха-договоренности, то есть обращении к клиенту с просьбой о подписании обещания купить товар, когда он будет приобретен финансистом. В противоположность двустороннему договору форвардной продажи, он является односторонним обещанием клиента, который связывает его, но не финансиста. Будучи односторонним обещанием, он отличается от двустороннего форвардного контракта.

Это решение подвергается критике в том плане, что одностороннее обещание создает моральное обязательство, которое не может быть реализовано согласно Шариату, по суду. Это приводит нас к вопросу, осуществимо ли одностороннее обещание в Шариате. Общее впечатление — что нет, но прежде, чем принять это впечатление за чистую монету, мы должны будем исследовать его в свете первоисточников Шариата.

Полное исследование соответствующего материала в книгах исламской юриспруденции показало бы, что у фукаха (мусульманских юристов) есть другие взгляды на этот вопрос.

Их взгляды могут быть суммированы в итоге следующим образом:

Многие ученые считают, что исполнение обещания – это благородное качество, и должнику желательно соблюдать его, но оно не является обязательным (ваджиб), и не может быть взыскано через суд. Это точка зрения имамов Абу Ханифы, Шафии, Ахмада и некоторых маликитских ученых⁵

Однако, как будет показано дальше, многие ханафиты, маликиты и некоторые шафииты не разделяли такое мнение.

Ряд ученых считает, что выполнять обещание необходимо, что должник имеет не только моральные, но и юридические обязательства. По их мнению, обещание может быть принудительно взыскано через суд. Этот взгляд относится к Самура ибн Джундуб, известному сподвижнику Пророка, да благословит его Аллах и да приветствует, Умару ибн Абдуль-Азизу, Хасану аль-Басри, Саиду ибн Аль-Ашва, Исхаку ибн Раваи и имаму Бухари⁶.

Такого же мнения придерживались некоторые ученые-маликиты, это мнение предпочитали Ибн аль-Араби и Ибн аш-Шат, и подтверждено Аль-Газали, известным шафиитским ученым, который сказал, что обещание обязывает к выполнению, если оно сделано в абсолютных выражениях. Такая же точка зрения у Ибн Шубрума⁷.

Третья точка зрения представлена некоторыми маликитскими учеными. Они считали, что в обычных условиях обещание не обязывает к выполнению, но если тот, кто дает обещание, подвергает другого некоторым расходам или (вынуждает) его предпринять некий труд или (взять) ответственность на основе обещания, оно является обязательным для него, и к исполнению такого обещания его (должника) можно принудить через суд⁸.

Некоторые современные ученые утверждали, что юристы, которые признавали обязательный характер обещания, сделали это только относительно односторонних подарков или других добровольных платежей, но ни один из них не признавал обязательную природу обещания произвести двустороннюю коммерческую или денежно-кредитную сделку. Однако, если провести более тщательное исследование, это понимание, по-видимому, будет неправильным, потому что ученые-маликиты и ханафиты позволяли 'бай' биль-вафа' на основе обязательного обещания. Бай' биль-вафа' является особым видом продажи, согласно которому покупатель недвижимого имущества ручается, что всякий раз, когда продавец вернет ему стоимость имущества, он перепродает дом ему. Вопрос законности 'бай биль-вафа' обсуждался подробно в первой главе, при объяснении финансирования дома на основе убывающей мушарака. Суть обсуждения заключалась в том, что, если обратная покупка продавцом была условием для первоначальной продажи, это недействительная сделка, но если стороны совершили первоначальную продажу без каких-либо условий, а продавец подписал отдельное и независимое обещание купить обратно проданную собственность, это обещание будет обязывать должника, и его можно взыскать через суд. Обязательную природу обещания в этом случае допустили ученые маликиты и ханафиты⁹.

Очевидно, это обещание не относится к подарку. Это обещание произвести продажу в будущем. Однако ученые-ханафиты и маликиты признали его возможность связать должника обещанием и взыскать через суд. Это ясное доказательство того факта, что ученые, которые считали, что обещание

связывает должника, не ограничивают это только обещанием подарков и т. д. Тот же самый принцип применим, по их мнению, к обещаниям, посредством которых должник обязуется вступить в двусторонний договор в будущем.

На самом деле, в Благородном Коране и Сунне Пророка, да благословит его Аллах и да приветствует, уделяется большое внимание выполнению обещаний. В Благородном Коране говорится (смысл):

«И исполняйте договор. Поистине, о договоре будет спрошено (в будущей жизни)»¹⁰.

“О те, которые уверовали, почему вы говорите то, что не делаете (не исполняете)? Это вызывает гнев Аллаха, что вы говорите то, чего не делаете»¹¹.

Имам Абу Бакр аль-Джассас сказал, что этот аят Святого Корана указывает, что, если ты обязуешься делать что-то, независимо от того, относится ли это к поклонению или договору, является обязательным выполнить это¹².

Передается, что Пророк, да благословит его Аллах и да приветствует, сказал:

“Есть три отличительных признака лицемера: Когда он говорит, он лжет; когда он обещает, он нарушает обещание; и когда ему что-то доверяют, он нарушает доверие»¹³.

Это только один пример. Существует большое число предписаний в хадисах Пророка, да благословит его Аллах и да приветствует, где предписывается выполнять свои обещания и четко запрещается обратное, за исключением уважительных причин.

Таким образом, очевидно, что выполнять обещания обязательно. Однако вопрос – можно ли заставить выполнить обещание через суд – зависит от характера обещания. Есть, конечно, некоторые виды обязательств, которые не могут быть принудительно взысканы через суд. Например, две стороны обязуются вступить в брак. Это создает моральное обязательство, но очевидно, что его нельзя взыскать через суд. Однако в коммерческих отношениях, когда сторона дала абсолютное обещание продать или купить что-то и другая сторона приняла на себя ответственность на этом основании, нет никакой причины, почему такое обещание не может быть осуществимо. Поэтому, на основе ясных предписаний Ислама, если стороны согласились, что это обещание будет связывать того, кто его дал, оно будет осуществимо.

Этот вопрос имеет отношение не только к одной мурабаха. Если обещания не будут выполняться в коммерческих сделках, это может серьезно сказаться на коммерческой деятельности. Если кто-то заказал торговцу привезти для него определенный товар и обещает купить его, на основе чего (обещания) торговец импортирует товар из-за границы, подвергаясь огромным расходам, как можно позволить заказчику отказаться его купить? В Благородном Коране и Сунне нет ничего, что бы запрещало придание таким обещаниям законной силы.

На этом основании исламская Академия фикха в Джидде сделала обещания в коммерческих деловых отношениях обязательными для того, кто его дал, со следующими условиями:

(а) Это должно быть одностороннее обещание.

(б) Обещание должно быть принятием на себя некоторой ответственности.

(в) Если обещание состоит в том, чтобы купить что-то, фактическая продажа должна иметь место в назначенное время путем обмена предложением и

принятием. Просто обещание само по себе не может восприниматься как завершенная продажа.

(г) Если должник отказывается от своего обещания, суд может вынудить его или купить товар или заплатить реальные убытки продавцу¹⁴.

Реальные убытки будут включать фактические денежные потери, понесенные им, но не будут включать альтернативные издержки.

На основе этого допускается, чтобы клиент обещал финансисту, что купит товар после того, как последний приобретет его от поставщика. Это обещание будет связывать его и может быть взыскано через суд, таким образом, как это объяснялось выше. Это обещание не представляет собой фактическую продажу. Это простое обещание, а фактическая продажа будет иметь место после того, как товар приобретен финансистом, для чего будет необходим обмен предложением и принятием.

Обеспечение (гарантия) стоимости мурабаха

Другой вопрос, касающийся мурабаха финансирования, состоит в том, что стоимость сделки мурабаха выплачивается в более поздние сроки. Продавец\финансист, естественно, хочет убедиться, чтобы она была уплачена в установленный срок. Для этого он может попросить клиента представить гарантии безопасности для его удовлетворения. Она может быть в форме залога или ипотеки или другого залога или сбора. Некоторые основные правила обеспечения безопасности нужно иметь в виду:

1. Гарантия может требоваться по праву, когда сделка создает ответственность или долг. Никакой гарантии нельзя требовать с человека, который не взял на себя ответственность или долг. Как объяснено ранее, процедура финансирования мурабаха включает в себя различные сделки, выполняемые на различных стадиях. На более ранних стадиях процедуры клиент не подвергается долгу. Только после того, как товар продан ему финансистом в кредит, между ними появляются отношения кредитора и должника. Поэтому, надлежащий способ в сделке мурабаха состоит в том, что финансист просит обеспечение после того, как он фактически продал товар клиенту, и цена товара стала его долгом (тот стал должным выплатить цену товара), потому что на данном этапе клиент становится должником. Однако, также допустимо, чтобы клиент предоставлял обеспечение на более ранних стадиях, но после того, как будет определена цена мурабаха. В этом случае, если обеспечение (залог) будет находиться в собственности финансиста, то он несет за него ответственность (риск), что означает, таким образом, что если залог пропадает перед фактической продажей клиенту, финансист должен будет или заплатить рыночную цену заложенного актива и расторгнуть соглашение мурабаха, или продать товар, требуемый клиентом, и вычесть рыночную цену заложенного актива от цены проданной собственности.

1. Ибн Нуджайм пишет:

اممو سسم هل نم ولوضرقلا ذخاً نهرا لا طرشب نأ هضرقي اذك ، كلهف في هدي لبق نأ . . . انماو حصي نهرا لا نيدب ولو ادوعوم
(عبط ؤكم8:450رحبلا قنار لا)هضرقي كله لقلأاب نم هتميق

2. Также допустимо, что сам проданный товар был отдан продавцу как залог безопасности. Некоторые ученые считают, что это может только быть сделано после того, как покупатель вступил во владение им и не раньше. Это означает, что покупатель должен вступить во владение им — или физическое, или законное

(подразумеваемое) от продавца, — затем отдать его ему в качестве залога (ипотеки), так, чтобы сделка ипотеки отличалась от сделки продажи. Однако, после изучения соответствующего материала, можно прийти к заключению, что более ранние ученые ставили это условие при продаже только за наличные, а не при продаже в кредита. Детальное обсуждение предмета можно найти в исправленном издании моей арабской книги “*توثيق في اياضق تيهقف قرصاعم*”

Поэтому нет необходимости, чтобы покупатель получил во владение проданное имущество, прежде чем он отдаст его как залог продавцу. Единственное требование состоит в том, чтобы момент времени, когда недвижимость становится залогом, был обязательно указан, потому что с этого времени имущество будет находиться у продавца в другом качестве, которое должно быть четко выделено.

Например, А продал В автомобиль 1 января по цене 500 000 с уплатой 30 июня. А попросил В дать ему какую-то гарантию, что он оплатит за товар вовремя. В еще не получил машину в собственность, и он предложил А, чтобы он взял автомобиль в залог со 2 января. Если машина будет испорчена до 2 января, сделка будет завершена, и В ничего не должен будет уплачивать. Но если машина будет испорчена после 2 января, сделка не будет прервана, но она будет подчиняться правилам, предписанным для порчи ипотеки. Согласно ученым-ханафитам, продавцу придется нести убытки от порчи автомобиля в размере его рыночной цены или согласованной цены продажи, в зависимости от того, что было меньше. Поэтому если рыночная цена машины была 450 000, он может претендовать только на оставшуюся часть оговоренной продажной цены, то есть 50 000 в приведенном примере. Если рыночная цена автомобиля была 500 000 и выше, ничего нельзя будет потребовать с покупателя.

Это точка зрения ханафитского мазхаба. Ученые-шафииты и ханбалиты считают, что, если автомобиль был испорчен из-за небрежности залогодержателя, он должен будет нести убытки в размере его рыночной цены, но если автомобиль будет уничтожен без какой-либо вины с его стороны, то он не будет нести ответственности ни за что, а покупатель будет нести убытки и должен будет заплатить полную стоимость товара¹⁵.

Ясно из вышеупомянутого примера, что когда А владеет автомобилем как продавец, это влечет за собой иные действия и последствия, отличающиеся от владения им в качестве залога, поэтому необходимо, чтобы момент времени, в который автомобиль становится для него залогом, был ясно определен. Иначе различные качества будут смешаны, вызывая споры и делая залог (обеспечение) недействительным.

Гарантия мурабаха

Продавец при финансировании мурабаха может также попросить, чтобы покупатель/клиент предоставил гарантию (поручительство) от третьего лица. В случае неплатежа нужной суммы по истечении срока продавец может обратиться за помощью к поручителю, который будет обязан уплатить сумму, за которую он поручился. Правила Шариата относительно поручительства полностью обсуждаются в книгах по исламскому фикху. Однако я указал бы на две важные проблемы в контексте исламского банковского дела.

Поручитель в современной коммерческой атмосфере обычно не гарантирует оплату без комиссии, взимаемой с первоначального должника. Классическая литература по фикху почти единодушна в вопросе, что поручительство — это добровольная сделка, и никакая плата не может быть взыскана за поручительство. Самое большее, что может сделать поручитель, — это потребовать возмещения его фактических секретарских расходов, понесенных в предложении (во время) гарантии, но само поручительство должно быть бесплатным. Причина этого запрета состоит в том, что человек, который выдает деньги другому человеку как ссуду, не может взыскать комиссию за то, что он выдает ссуду, потому что это подпадает под определение рибы, или процента, что запрещено. Поручитель тем более подпадает под этот запрет, потому что он не выдает деньги. Он только обязуется уплатить определенную сумму от имени первоначального должника в случае, если тот не выполняет своих обязательств по оплате. Если человек, который фактически платит деньги, не может взыскать комиссию, как может требовать комиссию человек, который просто обязался уплатить и ничего не заплатил в нужный срок?

Допустим, А занял 100 долларов у В, который попросил его предоставить поручителя за себя. С сказал А: «Я уплачу ваш долг В прямо сейчас, но вам придется заплатить мне 110 долларов в более поздний срок». Очевидно, что 10 долларов, которые взимаются с А, незаконны, потому что они являются процентами. Тогда Д придет к А и скажет: «Я могу быть поручителем за вас, но вы будете должны мне 10 долларов за услугу». Если мы позволим плату за поручительство, это будет означать, что С не может получить 10 долларов, несмотря на то, что он фактически уплатил всю сумму, а Д может получить 10 долларов, хотя он просто обещал заплатить эту сумму, если ее не уплатит А. Это будет несправедливо, поэтому классические богословы запретили взимание платы за поручительство, так что и С и Д в примере выше находятся на равных.

Однако некоторые современные ученые рассматривают проблему с другой стороны. Они ощущают, что гарантия стала потребностью, особенно в международной торговле, где продавцы и покупатели не знают друг друга и покупатель не может оплатить товар одновременно с его поставкой. Должен быть посредник, который может гарантировать оплату. Очень трудно найти поручителя, который может оказать эту услугу бесплатно в нужный срок. Имея эти факты в поле зрения, некоторые ученые по Шариату в наше время принимают другой подход. Они говорят, что запрет на комиссию за поручительство не содержится в Коране или Сунне Пророка, да благословит его Аллах и да приветствует. Это было выведено из запрета на рибу, как одно из его возможных последствий. Кроме того, гарантии в прошлом имели простое происхождение. В сегодняшней коммерческой деятельности поручитель порой нуждается во ряде исследований и большой секретарской работе. Поэтому они полагают, что запрет на комиссию за поручительство должен быть рассмотрен в этой перспективе. Вопрос все еще нуждается в дальнейшем исследовании и должен быть поставлен перед более крупным собранием ученых. Однако, если определенное решение не дано таким собранием, никакая комиссия за поручительство не должна взыскиваться или выплачиваться исламскими финансовыми учреждениями. Вместо этого они могут взимать или оплатить сборы, чтобы покрыть расходы, понесенные в процессе выдачи поручительства.

Штраф или неплатеж

Другая проблема в финансировании мурабаха состоит в том, что если клиент не оплачивает товар в нужный срок, цена за товар не может увеличиваться. В обычных кредитах, основанных на проценте, размер ссуды продолжает увеличиваться согласно периоду неплатежа. Но в финансировании мурабаха, когда цена установлена, она не может увеличиваться. Это ограничение иногда эксплуатируется нечестными клиентами, которые сознательно не платят в срок, потому что знают, что не должны будут платить никаких дополнительных сумм. Это свойство мурабаха не создает больших проблем в стране, где все банки и финансовые институты работают по исламским принципам, поэтому правительство или исламский банк могут разработать систему наказаний для таких неплательщиков, лишив их возможности получения ссуды от любого финансового учреждения. Такая система может послужить средством устрашения против преднамеренных неплатежей. Однако, в странах, где исламские банки и финансовые учреждения работают в изоляции от большинства финансовых учреждений, которые работают на основе процента, эта система вряд ли может работать, потому что, даже если клиент лишен возможности получать средства от исламского банка, он может обратиться к обычным учреждениям.

Чтобы решить эту проблему, некоторые современные ученые предложили, чтобы нечестные клиенты, которые не выполняют своих обязательств по оплате сознательно, были обязаны заплатить компенсацию исламскому банку за убытки, которую он, возможно, понес вследствие неплатежа. Они предполагают, что количество этой компенсации может быть равным прибыли, данной тем банком его вкладчикам во время периода неплатежа. Например, нарушитель заплатил ссуду спустя три месяца после истечения срока. Если банк дает своим вкладчикам прибыль по курсу 5%, клиент должен заплатить на 5% больше в качестве компенсации за убытки банка. Однако, ученые, которые позволяют эту компенсацию, разрешают это сделать при следующих условиях:

(а) Нарушителю нужно дать льготный период, по крайней мере, в размере одного месяца после даты погашения, во время которого ему нужно посылать еженедельные уведомления, предупреждающие его, что он должен вернуть ссуду, иначе он должен будет заплатить компенсацию.

(б) Если доказано без сомнения, что клиент не выполняет своих обязательств без уважительной причины. Если есть вероятность, что он не платит из-за бедности, от него нельзя требовать никакой компенсации. Действительно, ему нужно дать отсрочку, пока он не в состоянии заплатить, потому что в Благородном Коране явно говорится (смысл):

«И если у него (должника) не хватает средств, ему нужно дать отсрочку, пока у него не появится возможность (уплаты)»¹⁶.

(в) Компенсация дозволена, если инвестиционный счет исламского банка заработал некоторую прибыль, которая была распределена между вкладчиками. Если инвестиционный счет банка не заработал никакой прибыли во время периода неплатежа, никакой компенсации нельзя требовать от клиента.

Однако понятие компенсации не принимается большинством ученых, включая автора книги. По их мнению, это предложение не соответствует принципам Шариата и не в состоянии решить проблему неплатежа.

Прежде всего потому, что любое дополнительное количество, полученное от должника, является рибха. Во время джахилии (до Ислама) люди взыскивали дополнительные суммы со своих должников, когда те не могли заплатить в срок. Они говорили: «Или ты платишь долг, или сумма долга увеличивается». Вышеупомянутое предложение уплаты компенсации кредитору напоминает такие же отношения.

Можно утверждать, что вышеупомянутое предложение теоретически отличается от практики джахилии, потому что должнику предоставляется льготный период в один месяц, чтобы удостовериться, что он уклоняется от оплаты без уважительной причины и его освобождают от уплаты компенсации, если окажется, что его неуплата происходит от бедности или затруднений. Но в практическом применении такого понятия едва ли возможно выполнить эти условия, потому что каждый должник может утверждать, что его неплатеж происходит из-за его финансовой неспособности заплатить в срок, и финансовому учреждению очень трудно делать запрос о финансовом положении каждого клиента и проверить, почему он не смог заплатить. Поэтому обычно банки предполагают, что каждый клиент имеет возможность заплатить, если он не был объявлен банкротом или неплатежеспособным. Это означает, что уступкой, позволенной в (вышеприведенном) предложении, могут обладать только неплатежеспособные люди. Очевидно, банкротство — редкое явление, и в этой редкой ситуации даже банки, работающие на процентах, не могут обычно вернуть проценты у заемщика. Поэтому предложение не делает практического различия между процентным финансированием и исламским финансированием.

Льготный период, который предоставляется заемщику, является незначительной уступкой, которая иногда предоставляется даже обычными банками. Еще раз, в практическом смысле, нет никакого существенного различия между процентами и последней оплатой (платой сверх суммы), взимаемой как компенсация.

Аргумент, который выдвигают сторонники взимания компенсации, заключается в том, что Пророк, да благословит его Аллах и да приветствует, осуждал человека, который задерживает уплату долга без уважительной причины. В известном хадисе говорится:

«Состоятельный человек, который задерживает уплату долга, подлежит наказанию и осуждению»¹⁷.

Аргумент состоит в том, что Пророк, да благословит его Аллах и да приветствует, разрешил подвергать наказанию такого человека. Наказание может быть различным, включая взыскание денежного штрафа. Но этот аргумент опускает тот факт, что, даже если предположить, что наложение штрафа разрешается в Шариате (многие ученые классического фикха не допускают взыскание штрафа, даже в судебном порядке, однако другие ученые, такие как имам Ахмад и Абу Юсуф разрешали это, и это предпочтительное мнение, согласно большинству ученых), все равно он может налагаться только судом и, как правило, выплачивается правительству. Никто не позволяет ситуации, когда потерпевший взыскивает штраф для себя и своей выгоды без решения суда, компетентного принять решение по данному вопросу.

Кроме того, даже если признавать возможность наказания, оно должно быть взыскано, даже если инвестиционный счет банка не получил прибыли во время того периода, потому что вина нарушителя установлена, и она никак не связана с прибылью банка.

Фактически предложение компенсации, равной норме прибыли банка, основано на понятии альтернативных издержек¹⁸. Это понятие чуждо принципам Шариата. Ислам не признает такое понятие, потому что после устранения процентов из экономики у денег нет определенной доходности. Они всегда имеют возможность как принести прибыль, так и понести убытки. И именно риск убытков дает право что-то получить взамен.

Другой момент заслуживает внимания. Тот, кто не выполняет своих обязательств по оплате долга, может считаться вором или узурпатором. Но изучение правил, предписанных для наказания воровства и узурпации, показало бы, что вор подвергался очень серьезному наказанию в виде ампутации руки, но его никогда не просили заплатить дополнительную сумму, чтобы дать компенсацию жертве воровства. Точно так же, если человек присвоил деньги другого человека, он может быть наказан посредством та'зира¹⁹, но никакой мусульманский ученый никогда не налагал на него финансовый штраф в виде компенсации собственнику. Имам аш-Шафии считал, что, если кто-то присвоит землю другого человека, он должен будет заплатить арендную плату земли согласно рыночному курсу. Но, если он присвоил деньги, он должен вернуть равную сумму денег и не более²⁰.

Все эти правила прошли длинный путь, чтобы доказать, что альтернативные издержки денег не признаются в исламском Шариате, потому что, как объяснено выше, у денег нет определенной доходности или внутренней полезности.

На основе вышеизложенного (можно сделать вывод): идея компенсации, которая должна взыскиваться с нарушителя, не одобряется большинством современных ученых. Этот вопрос был детально рассмотрен на ежегодной сессии исламской Академии фикха в Джидде, и было решено, что никакая такая компенсация не позволена в Шариате²¹.

Все это обсуждение касается недопустимости по Шариату предложения о компенсации. Теперь нужно отметить, что это предложение не решает проблему неплатежа вообще. Наоборот, это может поощрить должников не платить столько времени, сколько они пожелают. Причина состоит в том, что, согласно этому предложению, нарушителя просят заплатить компенсацию, равную доходу, заработанному вкладчиками во время периода неплатежа. Очевидно, что норма прибыли, заработанная вкладчиками, всегда будет меньше, чем норма прибыли, заплаченная клиентом в мурабаха-сделке. Поэтому клиент будет должен заплатить после неуплаты в срок намного меньше, чем он заплатил бы в срок. Поэтому он охотно согласился бы заплатить эту сумму вместо того, чтобы заплатить цену сделки мурабаха, которую он предпочтет инвестировать в более выгодную деятельность.

Предположим, что норма прибыли, согласованная в мурабаха-сделке на шесть месяцев, составляет 15%, а норма прибыли, обещанная вкладчикам, составляет 10%. Это означает, что, если клиент отказывается уплатить цену мурабаха-сделки после окончания ее срока и задерживает плату еще на шесть месяцев, он должен будет заплатить компенсацию по курсу 10%, который является намного меньшим, чем уровень оригинальной мурабаха-сделки (то есть 15%). Разумеется, что он будет не выполнять своих обязательств и будет получать выгоду другим способом (другим средством) в течение следующих шести месяцев при меньшем уровне (за меньшую плату). Это предложение, следовательно, будет идти не только против принципов Шариата, но также не решает проблему неплатежа.

1. London Interbank Offered Rate, LIBOR, Лондонская межбанковская ставка предложения – средневзвешенная процентная ставка по межбанковским кредитам, предоставляемым банками, выступающими на лондонском межбанковском рынке с предложением средств в разных валютах и на разные сроки – от одного дня до 12 месяцев. Ставка фиксируется Британской банковской ассоциацией начиная с 1985-го года ежедневно в 11:00 по Западно-европейскому времени на основании данных, предоставляемых избранными банками.

2. Стоимость чистых активов - один из важнейших показателей, характеризующих имущественное положение предприятия, организации, фирмы. Рассчитывается на основе данных баланса.

Методика расчёта стоимости чистых активов в общем виде может быть представлена формулой:

$ЧА = [BA + OA - (ЗУ + САП)] - [ЦФ + ДО + (КО - ДБП - ФП)]$, где

ЧА - стоимость чистых активов;

BA - внеоборотные активы;

OA - оборотные активы;

ЗУ - задолженность учредителей по взносам в уставный капитал;

САП - собственные акции, выкупленные у акционеров;

ЦФ - целевое финансирование и поступления;

ДО - долгосрочные обязательства;

КО - краткосрочные обязательства;

ДБП - доходы будущих периодов;

ФП - фонды потребления.

3. Овернайт (от англ. overnight досл. 'на ночь, до утра') в финансовой сфере – как правило, однодневный кредит и т. д. В банковской деятельности широко распространено использование термина в качестве обозначения однодневных кредитов, как правило, межбанковских.

4. Forward selling, форвардная продажа – продажа на срок, т. е. с поставкой и расчетом в будущем по заранее оговоренной цене.

5. См. Умдат аль-Кари, 12:121; Миркат аль-Мафати, 4:653; Аль-Азкар ан-Навави, 282; Фатх аль-Али аль-Малик, 1:254.

6. См. Сахих аль-Бухари, Китаб аш-Шахада, где такое мнение приводится от вышеупомянутых ученых.

7. Аль-Куртуби, Аль-Джами ли-Ахкям аль-Куран, 18:29; Хашиа ибн аш-Шат аля-Фурук аль-Карафи, 4:24; аль-Газали, Ихья Улюм ад-дин, 3:133, Ибн Хазм, аль-Мухалля, 8:28.

8. См. Аль-Фурук аль-Карафи, 4:25; Фатх аль-Али аль-Малик, 1:254.

9. Аль-Хаттаб, Тахрир аль-калям (Бейрут, 1404 АХ), 239.

10. Аль-Исра:34

11. Ас-Саф:2-3

12. Аль-Джассас, Ахкам аль-Куран, 3:420.

13. Аль-Джассас, Ахкам аль-Куран, 3:420.

14. Резолюция № 2 и 3 Пятой Конференции академии исламского фикха, состоявшейся в Кувейте, 1409 г. по хиджре. См. журнал академии № 5, 2, 1599.

15. См. Ибн Кудама, Аль-Мугни, 4:442; аль-Газали, Аль-Васыт, 3:509; Ибн 'Абидин, Радд аль-Мухтар, 5:341.

16. 2:280.

17. Сахих аль-Бухари, хадис № 2400, Фатх аль-Бари, 5:62.

18. Альтернативные издержки, издержки упущенной выгоды или издержки альтернативных возможностей (англ. opportunity cost(s)) – экономический

термин, обозначающий упущенную выгоду (в частном случае—прибыль, доход) в результате выбора одного из альтернативных вариантов использования ресурсов и, тем самым, отказа от других возможностей. Величина упущенной выгоды определяется полезностью наиболее ценной из отброшенных альтернатив (в данном случае предлагается взыскивать с клиента банка за неуплату в срок ту сумму прибыли, которую могли бы принести его деньги, если бы он выплатил их в срок).

19. Та'зир (араб. «удержание») — в исламском праве назидательные наказания за грехи и преступления, которые не оговорены в Коране и Сунне.

20. Аш-Ширази, аль-Мухаддаб, 1:370.

21. Резолюция № 53, 5-я Ежегодная Сессия исламской Академии фикха, Джидда, Журнал № 6, 1:447.