

Санкт-Петербургский Государственный Университет

ЭТИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИСЛАМСКОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Выпускная квалификационная работа по направлению 51.03.01
«Культурология», профиль «Арабо-мусульманская культура»
основная образовательная программа СВ.5041.2014 «Культурология»

Исполнитель

Ефимова Алина Дмитриевна

Научный руководитель

кандидат культурологии, старший
преподаватель,

Усеинова Софья Рустэмовна

Рецензент

к.филос.н., доцент,

Ларионов Игорь Юрьевич

Санкт-Петербург

2018

ОГЛАВЛЕНИЕ:

1. СВЯЗЬ РЕЛИГИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО МИРОВОЗЗРЕНИЯ (СОГЛАСНО КОНЦЕПЦИЯМ М. ВЕБЕРА И В. ЗОМБАРТА).....	6
2. ОСНОВНЫЕ РЕЛИГИОЗНО-ЭТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ИСЛАМСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ.....	17
3. ЗАПРЕТНЫЕ КАТЕГОРИИ ИСЛАМСКОЙ ЭКОНОМИКИ	29
3.1 Гарар	29
3.2 Майсир	36
3.3. Рибба.....	39
4. ИСЛАМСКИЕ ДОГОВОРЫ	46
4.1 Мушарака	49
4.2 Мудараба	50
4.3 Иджара.....	52
4.4 Мурабаха	53
4.5 Уловки при использовании исламских договоров с целью финансирования	55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	58
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:.....	60

ВВЕДЕНИЕ

В исламе существует единственно верный путь для человека, по которому он должен идти в своей земной жизни, чтобы после, в жизни небесной, попасть в Рай. Такой путь называется Шариат, он представляет собой комплекс норм и правил, которые контролируют все сферы жизни людей. Экономика, как неременная составляющая человеческого существования, также контролируется законами Шариата. Не вызывает сомнения тот факт, что исламская экономическая система, в том числе в сфере финансов, обладает рядом особенностей и ограничений по сравнению с капиталистической моделью. Данный факт объясняется тем, что основу исламской экономики необходимо искать в принципах самой религии, которые сформулированы в главных источниках исламского права — Коране и Сунне. Таким образом, изучив принципы ислама, мы сможем объяснить экономическое поведение мусульман, выяснить, что является особенно важным для них при заключении торговых сделок, а также понять, на что стоит обратить внимание при внедрении исламских финансовых институтов на территории России.

Актуальность работы заключается в том, что она даст целостное понимание этики исламской экономики и финансовой системы, работы исламских финансовых учреждений, а также продемонстрирует, какие аспекты являются для мусульман основными для принятия экономических решений.

Практическая значимость. Понимание принципов исламской экономической системы является ключевым для возможности внедрения исламских финансовых институтов в экономическую жизнь России. В настоящее время именно отсутствие полного представления о том, что является важным для мусульманина, живущего по нормам Шариата, а что нет, представляет собой одну из проблем на пути к созданию на территории России первых осуществляющих полный спектр финансовых услуг и при этом отвечающих принципам Шариата организаций.

Степень изученности проблемы. Проблема исламской финансовой системы в настоящее время изучается такими российскими учеными, как Беккин Р. И., Магомедова Ю. Д., Журавлев Ю. А., однако цель их работ направлена на рассмотрение конкретных экономических проблем, возможность применить тот или иной исламский договор в России. Что касается религиозно-этических оснований, то им не отводится должного внимания, чаще всего их описание достаточно поверхностно. В зарубежной научной литературе данная проблема освещается шире, например, некоторые принципы исламской экономики выделяют Дж. Йусуф, А. Маудилизен, Н. Исмаил, в то же время приводя примеры выражения того или иного принципа в современном мире. Кроме того, ценной для исследования является переведенная в 2013 г. книга исламского ученого-богослова шейха М. Т. Усмани «Введение в исламские финансы», в которой подробно рассматриваются исламские финансовые договоры и принципы их функционирования. Стоит отметить, что все вышеназванные ученые демонстрируют связь ислама и исламской экономики, но никто не акцентирует внимание на том, чтобы показать, какие именно принципы ислама являются основаниями для исламской финансовой системы.

Объектом исследования выступает исламская финансовая система, в частности, виды финансовых договоров и основные ограничения, отличающие исламскую экономику от капиталистической.

Предметом исследования являются этические основания исламской финансовой системы.

Цель исследования заключается в выявлении этических основ исламской финансовой системы и их связь с основными принципами ислама. Для осуществления данной цели были поставлены следующие **задачи**:

- описать концепции ученых-культурологов, констатирующих связь религии и экономического мышления;

- проанализировать основные источники Шариата — Коран и Сунну — на предмет содержания в них этических оснований исламской финансовой системы;
- выявить основные исламские этические максимы, согласно которым должны функционировать исламские экономические институты;
- изучить принципы финансового сотрудничества в исламской экономике;
- продемонстрировать связь выявленных максим с ограничениями, отличающими исламскую экономику от капиталистической, а также с принципами заключения исламских договоров.

В качестве **методологической базы** были использованы работы немецкого философа культуры, экономиста и социолога Вернера Зомбарта, немецкого социолога, философа культуры и политического экономиста Макса Вебера, а также российского востоковеда, одного из ведущих специалистов по исламским финансам Р. И. Беккина.

Методы исследования. В работы были использованы описательный, системный, структурно-функциональный и компаративный методы изучения культуры.

Представленная работа состоит из четырех глав, введения, заключения и списка литературы. Первая глава содержит описание концепций М. Вебера и В. Зомбарта, которые демонстрируют связь религии и экономических воззрений. Во второй главе рассматриваются основные религиозно-этические принципы исламской экономической системы, которые содержатся в источниках Шариата. Третья глава представляет собой описание запретных категорий в исламской экономике, также в ней содержится три раздела: гарар, майсир и риба. Четвертая глава делится на пять разделов (мушарака, мудараба, иджара, мурабаха, уловки), описывая основные принципы функционирования исламских договоров и их связь с этическими основаниями исламской финансовой системы.

1. СВЯЗЬ РЕЛИГИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО МИРОВОЗЗРЕНИЯ (СОГЛАСНО КОНЦЕПЦИЯМ М. ВЕБЕРА И В. ЗОМБАРТА)

Так как ключевым тезисом данной работы является то, что основа исламской экономической модели религиозная, необходимо провести параллель с другими экономическими моделями и сравнить их по некоторым важным для нас этическим аспектам. В научной среде уже не раз выдвигалась идея о том, что экономика отчасти или полностью объясняется определенной религией, ведь они обе являются неотъемлемыми частями человеческого существования. В любой исторический отрезок каждой группой людей движет определенная идея, особое верование, на служении которой человек строит свою жизнь. В случае с обществами, в которых главенствует идея Откровения, таким верованием является религия. Именно она посредством Писания, богословских учений, жития святых выводит для человека определенные нормы и правила, которым его жизнь должна соответствовать. В то же время закрепляется некий недостижимый идеал, к которому человечество обязано стремиться.

В этом контексте хотелось бы рассмотреть двух исследователей, связавших религии Откровения и их экономические модели. Речь пойдет о работах Вернера Зомбарта (1863 – 1941), немецкого экономиста, философа культуры и социолога, и Макса Вебера (1864 – 1920), еще одного немецкого философа и культуролога. Оба философа рассматривают связь этики определенной религиозной конфессии с развитием капитализма, а также описывают принципы средневековой христианской экономики и ее коренное отличие от последующей экономической модели, что обосновывается сменой главенствующих в европейском сознании религиозных идей. Хотя исследователи не могут согласиться друг с другом относительно некоторых источников капиталистического духа, для нас остается важным сама связь религии и экономического мировоззрения, которую они замечают. Стоит отметить, что как Вебер, так и Зомбарт не претендуют на абсолютность

своих концепций и намерено подчеркивают то, что вероисповедание не является единственным источником капитализма, однако имеет большое значение для его формирования [Зомбарт, 417].

Таким образом, в дальнейшем изложении будет рассмотрена связь религий Откровения с экономическим мировоззрением на основе концепций Вебера и Зомбарта, а именно: влияние иудаизма и протестантизма на капитализм и его отличие от средневековых экономических норм поведения, у основания которых находится католицизм. Важной задачей является не только проследить воздействие религиозной этики на хозяйственное поведение людей, но и выявить основные принципы мировоззрения, чтобы после сопоставить их с этическими принципами в исламе.

Вернер Зомбарт обратил внимание на связь между историей расцвета и упадком городов или государств и между переселением евреев. Он предположил, что перемещение экономических центров Европы с юга на север связано с перемещениями евреев. После того, как еврейская община изгонялась из какого-либо экономически процветающего города, это место тотчас же начинало приходить в упадок. В то же время неожиданный расцвет некоторых городов был, по его мнению, связан с причислением в свое население евреев: «Замечательно, что и здесь также короткий расцвет Антверпена, как центра мировой торговли и биржи, хронологически совпадает с притоком и удалением маранов¹» [Зомбарт, 413 – 437].

Как пишет Зомбарт, связи еврейской общины повлияли на формирование международной торговой системы и различных финансовых учреждений. Чтобы обосновать это философ приводит несколько различных аргументов. Во-первых, некоторые европейские политики оценивали способность евреев к налаживанию торговли в местах их заселения. Так, специально созданная комиссия Антверпена установила, что евреи, благодаря их связям и особым способностям к развитию торговых

¹ Мараны — евреи, которые приняли христианство, но в тайне все равно оставались иудеями.

отношений, увеличивают благосостояние государства. Также известно о связи Кромвеля с евреями и о том, что он покрывал их, так как нуждался в богатстве их торговых домов. Кромвель понимал, что благодаря связям и деньгам евреев он может развить в стране товарную и денежную торговлю, а также найти могущественных союзников для правительства [Зомбарт, 440 – 441]. Зомбарт приводит еще один пример: в английской колонии Суринам евреев ценили и предоставили им привилегии в связи с их благотворным влиянием на экономическую жизнь колонии [Зомбарт, 459]. Во-вторых, именно они сформировали ту систему финансовых учреждений, которая была развита в Европе и Америке. Здесь стоит остановиться на упорстве Зомбарта в отношении влияния еврейства на экономическую систему США, ведь среди его современников было распространено мнение, что именно пример Соединенных Штатов, в которых среди крупных промышленников почти не было еврейских имен, доказывает непричастность еврейства к развитию духа капитализма. В подтверждение своих догадок Зомбарт приводил оппонентам слова из письма Рузвельта по случаю празднования 250-летия поселения евреев в США: «Он писал, что в первый раз за свое президентство он шлет приветственное послание по поводу праздника, но он должен был сделать это исключение, ибо повод слишком важен. Преследования, которым евреи как раз в ту пору подвергались, делают для него особенно настоятельной обязанностью подчеркнуть, какие выдающиеся гражданские доблести обнаружили сыны еврейского народа с того времени, как они поселились в стране. Описывая далее заслуги евреев по отношению к Соединенным Штатам, он прибегает к выражению, очень удачно характеризующему суть дела: евреи помогли создать эту страну» [Зомбарт, 461]. Зомбарт подчеркивает, что влияние евреев обусловлено тем, что они фактически монополизировали некоторые отрасли, а также занимали многие места в различных сферах государственного управления. Таким образом, еврейских имен может быть и не такое большое количество среди влиятельных людей Соединенных Штатов, однако влиятельность этих

немногих обуславливалась монополизацией рынка и огромным охватом разных сфер жизни. Значение евреев также может быть недостаточно оценено в связи с их не прямым, а косвенным влиянием на создание государственных и экономических систем. В то же время открытие Колумбом Америки и изгнание евреев из Испании хронологически совпадают, поэтому не удивительно, что вместе с европейцами туда устремилось большое количество евреев. «Первыми купцами в Америке были евреи. Первые промышленные учреждения в американских колониях обязаны своим происхождением евреям» [Зомбарт, 455]. Благодаря связям евреев, наработанным в Европе, Новый свет смог наладить торговые отношения. Исходя из всех приведенных аргументов, исследователь приходит к выводу, что вследствие участия еврейской общины в экономическом развитии Нового света, а также в связи с влиянием Америки на все аспекты жизни Европы, евреи приобрели особое значение для хода европейской истории [Зомбарт, 453]

Исследуя принципы еврейских экономических воззрений, Зомбарт постоянно сопоставляет поведение иудейских и христианских торговцев, и показывает их противостояние. Известно, что европейское население не жаловало евреев в качестве соседей, так как считалось, что еврей мешает «честному христианскому купцу» заработать на свой кусок хлеба, это являлось одной из причин частых изгнаний еврейской общины из различных городов. Зомбарт показывает, борьба между христианскими и еврейскими торговцами — это борьба, прежде всего, двух различных экономических мировоззрений. Для начала мы опишем способы, к которым прибегали евреи для продажи товаров, а затем перейдем к описанию средневекового христианского мировоззрения.

Итак, в своем деле иудеи использовали средства, чуждые средневековым купцам. Этими средствами были реклама, сбивание цены и конкуренция. Всякая реклама, объявление о своей лавке, понижение цен считались вредным обществу и нравам поведением, все это не было

распространено в рядах христианских торговцев, поэтому постоянно нарушающие правила игры евреи, как казалось, мешали доброму христианину. Также проблема заключалась и в разнице в ценах у еврея и христианина. Вопрос справедливой цены был актуальным для всех эпох, очевидно, что цена не могла быть назначена отдельным индивидом, на цену влияли различные обстоятельства, она должна была нести пользу как производителю, так и потребителю. В каждом обществе и в каждой эпохе источник этой справедливой цены был свой, например, в Средневековье этот вопрос решался религиозными и этическими нормами. Зомбарт относит к людям, рассуждающим о цене со средневековой позиции, Лютера, который считал, что справедливая цена определяется трудом и расходами, которые производитель понес [Зомбарт, 574]. Как мы знаем, позже в период активного роста капитализма, была выработана иная модель: цена определяется спросом и предложением, то есть условиями рынка. В то же время христианские производители и торговцы постоянно жаловались на то, что евреи вместо занятия одной деятельностью лезут в другие, соседские, что они нарушают все те устои, которые были приняты среди европейских торговцев. Объясняя эту склонность евреев к торговле предметами из различных сфер, Зомбарт вспоминает, что они часто давали кредиты, а в залог оставляли какие-либо личные вещи заемщика, если кредит не был возвращен вовремя, то вещь оставалась в торговой лавке еврея, таким образом со временем накапливалось огромное количество ненужных предметов, которые еврей продавал [Зомбарт, 582-584]. Итак, мы можем увидеть, что еврейская община, как чистые коммерсанты, имели достаточно равнодушное отношение ко всем тем запретам, которые были приняты в среде «честных торговцев», лишь потому, что им они казались лишними ненужными ограничениями, ничем не обоснованными и даже противоречащими настоящему закону², Зомбарт пишет: «Из общего и

² Под настоящим законом имеется в виду иудаизм.

постоянного применения определенных приемов мы должны заключить, что евреи совсем не считали безнравственным и, следовательно, недозволенным этот противный существующему порядку образ действий, а, напротив, были проникнуты сознанием, что они противопоставляют настоящую мораль, “настоящее право” бессмысленному правовому и этическому порядку» [Зомбарт, 577]. Кроме того, успех евреев во многом заключался в том, что им не требовалось много денег, чтобы приобрести предметы роскоши, они жили достаточно скромно, а следовательно, могли сделать цену ниже, тем самым привлечь покупателя и сыграть на большом обороте.

На такое пренебрежение европейскими традициями повлиял иудаизм, в котором не было подобных запретов, а зачастую содержались отличные правила. Например, в Талмуде и Кодексах есть место, в котором говорится о свободной конкуренции [Зомбарт, Буржуа, 267], таким образом, все «добрые нравы» в среде христианских торговцев и производителей для еврея были всего лишь пустыми запретами и ограничениями, не имеющими за собой никаких оснований. В то же время в Талмуде существует принцип промышленной свободы. «Не может, следовательно, подлежать никакому сомнению: Бог хочет свободы торговли, Бог хочет промышленной свободы! Какое побуждение к тому, чтобы действительно проявлять их в хозяйственной жизни!» [Зомбарт, Буржуа, 268] На экономические воззрения еврейства повлиял еще один интересный принцип: среди евреев принято взимать процент с иноплеменников, то есть с неевреев. Кроме того, считается, что с чужими можно вообще не быть слишком совестливым. Еврей может не считать себя виновным в каком-то не очень правильном или не очень точном отношении его к другому, тем более, если ошибка произошла случайно. Зомбарт ссылается на Писание, где говорится, что чужого можно обсчитать³ [Зомбарт, Буржуа, 264 – 265]. Итак, очевидно, что евреям не было нужды придерживаться тех законов, среди которых они

³ То есть повысить для него цену.

жили, ведь «настоящая мораль» иная, а их отношение к Другому объясняет неуважение к принятым нормам поведения.

Следовательно, рациональность иудаизма и отмеченные принципы торговли Зомбарт связывает с капитализмом и подводит итог своим рассуждениям о евреях: «Их внутреннее духовное значение для развития капитализма потому так велико, что они, собственно, являются теми элементами, которые пропитали экономическую жизнь духом современности. Они именно содействовали полному развитию самой идеи капитализма» [Зомбарт, 443].

В своих работах Зомбарт подчеркнул еще одну важную для нас деталь, а именно: религиозные основания экономических воззрений средневекового купечества. Следует говорить, что средневековый дух, пребывающий в христианском экономическом мировоззрении, давал основу для всякого человеческого действия, к какой бы сфере оно не относилось, ведь божественная заповедь для средневекового мышления была высшей инстанцией. Итак, христианство лежит в основе образа мыслей средневековых людей, а также их действий. Человек в качестве производителя и потребителя благ определяет экономические отношения всего общества: количество необходимого для производства товара, каким образом будут выстраиваться отношения между продавцом и покупателем и какой будет форма конкуренции. Как пишет Зомбарт, все нормы, которыми связан индивидуум при формировании своего хозяйства, пропитаны индивидуалистическим духом. «Жизненные блага производятся и обмениваются для того, чтобы потребители могли в достаточной степени удовлетворять свои потребности, а также для того, чтобы и производители, и торговцы могли вести беспечальное существование в пределах традиционного жизненного обихода» [Зомбарт, 565]. Христианское мировоззрение проникнуто идеей «пропитания», на которое как потребитель, так и производитель должны заработать. То есть не нужно было производить больше, чем требовалось индивиду и обществу в целом. Зомбарт выделяет

такую особенность этого мировоззрения, как забота обо всем обществе в целом и о каждом индивиде как части этого общества. Внутри одного государства исключалась всякая конкуренция, ведь акцент делался не на общечеловеческие права, а на наделение человека определенной сферой власти. В эту сферу не мог проникнуть никто иной, она защищалась установленными традициями и принятыми нормами поведения. Проще говоря, определенное лицо получало свой вид деятельности и занималось только им, в то же время никто не имел права начать заниматься тем же видом деятельности. Таким образом всякая конкуренция среди соседей исключалась [Зомбарт, 567]. Хотелось бы подчеркнуть эту идею совместного общежития двумя, если можно так сказать, заповедями: 1) не навреди ближнему своему (соседу, коллеге); 2) не бери больше, чем требуется. Следовательно, продавец должен спокойно дожидаться своего покупателя и своей доли в этих правилах торговли, ведь отбивать покупателей считалось нехристианским поведением. В таком мировоззрении исключалась всякая конкуренция, что и отличало мир католика от мира еврея, которому в условиях конкуренции постоянно приходилось изобретать новые формы производства или торговли. Что касается европейских купцов, то они понимали все экономические невзгоды как рок. Следует отметить, что об этом упоминал и Вебер, который называл такое мышление традиционным. В целом, описание традиционного экономического воззрения Вебера не имеет основательных отличий от характеристик, данных Зомбартом, поэтому сейчас хотелось бы перейти к следующему религиозному направлению.

Макс Вебер, как и Вернер Зомбарт, увидел связь религии и экономического мировоззрения, только с его точки зрения, развитию капитализма поспособствовал в первую очередь протестантизм. Как и Зомбарт, он не отрицает других источников, повлиявших на капиталистический дух, например, европейская наука или право. Однако в отличие от Зомбарта, Вебер настаивает на том, что капиталистический дух оформился исключительно в лоне европейской традиции. Оба философа

связывают новое экономическое мировоззрение с развитием рационализма, признают рациональность иудаизма и протестантизма одновременно, но каждый из них ставит только одну из этих религий как определяющую.

Вебер замечает, что в докапиталистические времена экономические воззрения опирались на магические и религиозные идеи, на понятия об этическом долге. Также и в формировании капитализма, большую роль сыграла этика аскетического протестантизма. Однако, по мнению Вебера, определенная религиозная принадлежность является не причиной капиталистического мышления, а наоборот, следствием [Вебер, 56 – 62]. То есть именно рациональное мышление, которое позже помогло оформить дух капитализма, было присуще именно аскетическому протестантизму. Вебер подчеркивает, что во многих богатых торговых городах, которые начинали идти по капиталистическому пути развития, прижилась именно протестантская вера, поэтому философ предлагает искать истоки капитализма совсем не в отношении протестантизма к материальному миру, а в его религиозных чертах. Для этого он рассматривает роль Реформации в изменении мировоззрения европейцев.

Необходимо понимать, что целью Реформации, как пишет Вебер, выступало совсем не полное устранение влияния церкви на жизнь верующих, а замена почти неощутимого ее участия как раз строгой регламентацией жизненных устоев. Здесь хотелось бы уточнить, что нельзя понимать слова Вебера буквально и говорить о полном отсутствии католической церкви в жизни людей, ведь даже люди, удаленные от нее, жили по правилам, исходящим от католицизма. Все средневековое общество было пропитано религией. Что касается протестантизма, то он создавал иное понимание религиозности и веры. При католицизме мы видим контроль церкви над жизнью общества и людей в целом, а при протестантизме наблюдается контроль человека над самим собой с оглядкой на установленные правила. Следовательно, та строгая регламентация, о которой пишет Вебер, подразумевает новый тип порядка среди людей: теперь не церковь, от

которой при желании можно скрыться, контролирует поведение, а человек, оставаясь наедине с Богом и своей верой, получает право контролировать себя. Именно об этой новой регламентации жизни и пишет Вебер.

Таким образом, мы опять имеем дело с влиянием религиозных этических норм на мировоззрение людей, а следовательно, и на их экономическое поведение. Большая заслуга Вебера состоит в том, что он заметил появление в протестантских переводах Библии нового слова, означающего представление о поставленной Богом задаче. Этим словом является немецкое «beruf», что можно перевести как «профессия», «призвание». Как пишет сам Вебер: «Оно соответствует не духу подлинника, а духу перевода» [Вебер, 96]. Появление данного слова символизирует новую идею, принесенную Реформацией, о призвании и успехе в своей профессии, как долге человека перед Богом. Вебер подчеркивает, что новая религия не подразумевала монашескую аскезу, а наоборот, давала человеку связь с земными делами, ставила их в обязанность. Идея призвания, согласно Веберу, делала успех в профессии единственным способом стать угодным Богу [Вебер, 95-98]. Необходимо учитывать тот момент, что никто из реформаторов не ставил перед собой цель изменить экономическое мировоззрение, единственной их целью было спасение души, поэтому все те изменения, которые принесла Реформация, были даже нежелательными для изначально задуманных идей.

Для подтверждения своих суждений Вебер подробно рассматривает особенности кальвинистского учения. Как раз в нем мы встречаем непривычный для средневековых религий вид аскетической жизни. Кальвинизм с его негативным отношением ко всем чувственным элементам культуры и пониманием, что они бесполезны для спасения души, породил важный для капитализма индивидуализм. Кальвинистская аскеза отрицала необходимость материального мира, но все же связывала человека с ним, так как мирское дело стало способом спасения души. В то же время «любовь к ближнему» мыслится только как служение Богу, выражающееся в

профессиональной деятельности, которая направлена «на рациональное преобразование окружающего нас социального космоса» [Вебер, 146]. Необходимо добавить также, что, по словам Ричарда Бакстера, пуританского богослова и общественного деятеля, человек, который занимается чем-то вне своей специализации, все равно, что «лентяйничает», ведь время, проведенное не на служении своему долгу, не на спасении своей души, является потерянным с точки зрения пуританской этики [Вебер, 189]. Итак, резюмируя все вышесказанное: кальвинизм отрицает необходимость материального мира для потусторонней жизни, но выделяет его важность для проявления человеком своего призвания, которое одновременно является служением на благо общества и богоугодным делом. Занимаясь чем-либо, помимо своего предназначения, даже если эти действия в предыдущем мировоззрении считались богоугодными, человек не проявляет усердия в спасении своей души. «Любовь к ближнему» из добрых дел «по случаю» превращается в благоустройство общества, посредством плодотворной работы каждого человека, который имеет свое место. Такой подход и влияет на развитие среди кальвинистов индивидуализма, присущего капиталистическому духу.

Хотелось бы добавить еще одну особенность, отличающую кальвинизм от католичества и лютеранства, а именно: идею избранности, породнившей кальвинизм с иудаизмом. [Вебер, 145 – 146]. Вебер пишет: «Христианин-избранник существует только для того, чтобы осуществлять в своей мирской жизни заповеди во славу Всевышнему. Богу угодна социальная деятельность христианина, ибо Он хочет, чтобы социальное устройство жизни соответствовало Его заповедям и поставленной Им цели» [Вебер, 146]. Несмотря на то, что Кальвин не ставил вопроса о том, чтобы человек знал о своей избранности, людям требовалась уверенность в ней. Ее гарантом как раз и выступала профессия, постоянный труд и успехи в ней. Поэтому жизнь человека, уверенного в своей избранности, превращалась в четко разработанную систему, лишенную влияния чувственных элементов

культуры, которые сами по себе ничего не значат для спасения, но являются свидетельством успешного выполнения долга. Такой человек постоянно сравнивает свои действия с принятыми в учении этическими нормами. Как и Зомбарт, Вебер подчеркивает коренное отличие капиталистического мышления от традиционного: традиционалист не хочет работать больше, чтобы заработать больше, он работает столько, чтобы хватило на пропитание [Вебер, 81]. Здесь же мы видим обратное: протестанты готовы работать еще больше, чтобы получить больше денег. Однако мы должны понимать, что люди, обладающие кальвинистскими воззрениями, работают не с целью достичь богатства, для них богатство — это лишь показатель хорошо сделанной работы, успешного жизненного призвания и выполняемого долга перед Богом. Несомненно, что в наше время капиталисты вряд ли понимают, что их действия есть своеобразная божественная миссия. Сакральное значение работы как призвания стерлось, остался лишь сам дух капитализма.

Возвращаясь к идее избранности и отличному от католического религиозному учению, что было присуще и иудаизму, стоит сказать о сходстве двух религий. Зомбарт писал, что осознавая свою избранность и то, что именно они следуют истинному Закону, евреи не видели смысла в том, чтобы соблюдать принятую в Средневековье экономическую этику. Возможно, что идея избранности, повлиявшая на пуритан и на иудеев по-разному, принесла схожие плоды, вылившиеся в пренебрежение установленными правилами и иным пониманием правильного хозяйственного поведения.

2. ОСНОВНЫЕ РЕЛИГИОЗНО-ЭТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ИСЛАМСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

В данной главе хотелось бы подробно рассмотреть некоторые религиозные принципы, в рамках которых функционирует исламская экономическая модель. Данные принципы пронизывают все уровни экономики: от розничных продаж до банковской сферы. Их описание

необходимо для дальнейшего изучения таких сложных проблем исламской экономики, как *риба*, *гарар*, *закят* и т.д.

Для начала стоит определить источники, из которых выводятся основные принципы исламской экономики. Мы должны понимать, что раз все сферы жизни привязаны к исламу, а экономика является неотделимой сферой жизнедеятельности человека, то и она зависит от ислама и непременно должна соответствовать нормам Шариата. *Шари'а* переводится с арабского как прямой путь. Имеется в виду праведный способ жизни, с помощью которого человек достигнет спасения. Данный путь упоминается в самой первой суре Корана: «Веди нас путем прямым» [Коран, 1:6]. Для более глубокого понимания обратимся к толкованию данного айата Ас-Са'ди: «Это означает: покажи нам прямой путь, направь на него и помоги следовать им. Этот ясный путь ведет к Аллаху и заканчивается в Раю, а пройти по нему может только тот, кто познает истину и руководствуется ею в делах. Это также означает: приведи нас к прямому пути и проведи нас по нему. Первое подразумевает обращение в ислам и отречение от всех других вероисповеданий, а второе — изучение законов религии и претворение их в жизнь на практике» [Куран-онлайн]. Для того чтобы следовать по этому пути Богом был ниспослан главный Закон — Коран, в котором содержатся основные нормы, формирующие корпус Шариата. Помимо Корана, источниками для законов Шариата являются сунна, *иджма'* (единодушное мнение авторитетных лиц) и *кияс* (суждение по аналогии). Исходя из того, что исламская экономика в первую очередь должна соответствовать нормам Шариата, очевидно, что те же источники регулируют и ее, становясь основой экономического права и платформой, на которой базируются ее основные принципы. Однако согласно доктору экономических наук, призеру конкурсов, проводимых в рамках центра мусульманских изысканий и исследований имени Короля Фейсала, а также профессору центра изучения исламской экономики при университете Абдуль-Азиза (Джедда, Саудовская Аравия), Мухаммаду Сиддики, принципы исламской экономики следует

искать не только в Коране и сунне, но также и в истории мусульманских стран и других отраслях мусульманского права, например, *уsul ал-фикх* и *фикх* [Nurizal Ismail, 24-25]. В то же время Ренат Беккин справедливо замечает, что не стоит приравнивать взгляды мусульманских ученых на то, какой должна быть исламская экономика, и идеи, распространенные среди обычных мусульман, так как «взгляды мусульман далеко не всегда соответствуют исламским представлениям об экономической жизни» [Беккин, 22]. Поэтому история мусульманских стран и традиции не должны превалировать над остальными источниками. Итак, мы определили, что главными истоками норм исламской экономической модели выступают Коран и сунна, а также фикх, *уsul ал-фикх*, *иджма'*, *кяс* и иногда обычаи, принятые в мусульманском обществе, если они не противоречат вышеназванным источникам.

Непосредственно перед рассмотрением основных принципов исламской экономики необходимо выделить, что главной ее задачей является справедливое распределение материальных благ среди людей с целью обеспечения непрерывности качественной жизни [Беккин, 13-14]. Согласно ряду исследователей, данный принцип невозможно выполнить, если экономические воззрения не будут привязаны к какому-либо этическому основанию, ведь тогда способы решения экономических проблем не будут поддаваться контролю. В данном случае этическим основанием являются нормы Шариата.

Чтобы проследить непосредственное влияние ислама на экономическое мировоззрение мусульман, обратимся к работе исследователя, который выделил и сопоставил ряд принципов традиционной и исламской экономик. Ахмад Маудилизен, доктор философии и экономических наук, профессор Академии исламских исследований при университете Малайи, приходит к

выводу, что большинство теоретиков традиционной экономической модели⁴ сходятся в следующем: 1) все люди с рождения эгоистичны и рациональны; здесь стоит сделать оговорку и подчеркнуть, что сама капиталистическая система не приводит к тому, что люди стремятся ограничить свой эгоизм; достаточно сказать, что цена в рамках капитализма определяется спросом и предложением, а не затраченным трудом человека, такая цена является несправедливой, однако она рациональна; таким образом, европеец не видит смысла в том, чтобы становиться альтруистичным и милосердным, ведь все в его мире определяется спросом и предложением; 2) основным результатом человеческой жизни — прогресс и возрастание роли материального в духовной сфере; 3) каждый человек имеет достаточно знаний, чтобы принимать обоснованные решения. Хотелось бы пояснить этот пункт: европейские экономисты, вынося решения по каким-либо экономическим проблемам или разрабатывая экономические модели, основываются исключительно на человеческом корпусе знаний, на науке и опыте, большинство из них не ставят перед собой целью сослаться на божественные источники и искать в них обоснование человеческому поведению; кроме того, в предыдущей главе уже было сказано, что сейчас лишь малая людей осознает, что их экономическое поведение может быть связано с этикой конкретной религии, именно поэтому в рамках сегодняшнего капитализма человек полагает, что он обладает достаточными знаниями и, основываясь на них, может принимать решения [Ahmad Maudilizen, 3]. Все три принципа традиционной экономики не применимы к исламской модели, так как в рамках ислама существуют строго противоположные представления о жизни.

Во-первых, по мнению Маудилизена, с точки зрения ислама человек не является по своей природе эгоистичным, наоборот, он альтруист и религия учит его поддерживать это качество. На этом утверждении ученого хотелось

⁴ Следует сделать оговорку, что Маудилизен говорит о капиталистической модели, которую можно назвать традиционной для западного общества. Выделяемые им принципы позволяют нам на контрасте проследить принципы экономической деятельности, соответствующие этике ислама, что и является нашей задачей.

бы остановиться и сделать некоторую ремарку. Согласно одной из сур Корана, человеческая душа склоняет его к злу: «Я не оправдываю себя, ведь природа человека толкает его ко злу, если не смилостивится Господь мой. Воистину, мой Господь — прощающий, милосердный» [Коран, 12:53]. Поэтому здесь мы не согласимся с Маудилизеном, ведь человек изначально греховен, а ислам посредством Корана и Шариата учит его преодолевать свой эгоизм, развивать альтруизм. Вот почему в исламе широко распространена практика благотворительности, пожертвований и милосердия. «Они спрашивают тебя, как им расходовать [свое достояние]. Скажи: "На что бы вы ни тратили [свое] доброе дело, прежде всего должно [позаботиться, дабы] осталось родителям, близким родственникам, сиротам, беднякам, путникам. И какое бы добро вы ни совершили, Аллах ведаёт об этом» [Коран, 2:215], «Благочестие состоит не в том, чтобы вы обращали ваши лица на восток и запад, но благочестив тот, кто уверовал в Аллаха, в Судный день, в ангелов, Писание, пророков, кто раздавал имущество, хоть оно было ему дорого, близким, сиротам, бедным, путникам и просящим подаяния, жертвовал на освобождение рабов, совершал салат, давал закят; [благочестивы] верные данной ими клятве, терпеливые в беде и в нужде и во время опасности. Это — те, которые правдивы, те, которые богобоязненны» [Коран, 2:177], «Скажи [, Мухаммад]: "Воистину, мой Господь увеличивает или уменьшает долю тому из Своих рабов, кому пожелает. То, что вы пожертвуете [на подаяние], Он возместит вам, и Он — самый щедрый из тех, кто дарует пропитание» [Коран, 34:39].

Во-вторых, несмотря на то, что Бог разрешил человеку пользоваться всеми благами, которые Он даровал на земле, а также достигать успеха в своей деятельности (за исключением незаконного), богатство и всякие материальные ценности не имеют значения для загробной жизни. «Люди обольщаются утехами, доставляемыми женами, детьми, накопленными мешками золота и серебра, чистокровными конями, скотом и нивами. [Но все] это — [только] на кратковременное пользование в этом мире, тогда как у

Аллаха — лучшее прибежище» [Коран 3:14]. «Знайте же, что жизнь мира сего — лишь игра и забава, бахвальство и похвальба между вами, состязание в том, чтобы обрести больше имущества и детей, — [все это] подобно дождю, предвещающему добрый урожай и приводящему в восторг земледельцев, так как он способствует росту [растений]. Но потом [растения] увядают, и ты видишь, как они желтеют и обращаются в труху. А в будущей жизни [неверным] уготовано тяжкое наказание, [верующим] же — и прощение от Аллаха, и благоволение. Ведь жизнь в этом мире — лишь обольщение благами преходящими» [Коран, 57:20].

В-третьих, человек не может обладать полным знанием, так как знанием его наделил Бог, который согласно Корану является единственным, полным и конечным источником всякого знания. Мусульманин, выполняя какое-либо действие или принимая решение, должен руководствоваться божественным законом. «Научил человека тому, чего он [ранее] не ведал» [Коран, 96:5]. «Он знает то, что было до людей и что будет после них. Люди же постигают из Его знания лишь то, что Он пожелает» [Коран, 2:255].

Необходимо заметить, что в христианстве, как и в исламе, также утверждается неполнота человеческого знания: «Теперь мы видим как бы сквозь тусклое стекло, гадательно» [1-е Кор. 13:12]. Обратимся к толкованию: «Ибо, говорит, видим ныне в зеркале. Потом, поскольку зеркало довольно отчетливо показывает отражающийся в нем предмет, присовокупил: “гадательно”, дабы с наибольшей точностью показать неполноту этого знания» [Феофилакт Болгарский]. Кроме того, в христианстве также содержится неодобрение богатства: «Не собирайте себе сокровищ на земле, где моль и ржа истребляют и где воры подкапывают и крадут, но собирайте себе сокровища на небе, где ни моль, ни ржа не истребляют и где воры не подкапывают и не крадут, ибо где сокровища ваши, там будет и сердце ваше» [Мф. 6:19-21]. Насколько мы видим, современная капиталистическая модель явно расходится с этим утверждением, однако мы должны вспомнить, какую роль для протестантизма играло богатство — в

первую очередь это показатель успешности в профессии, а значит, угодности Богу. Отсюда можно сделать вывод, что расхождения протестантизма с другими христианскими течениями по данному вопросу связаны прежде всего с иным пониманием богатства и с тем, что протестантизм ближе к иудаизму в своем видении экономических отношений. Стоит напомнить, что наше сравнение исламской модели экономики и светской капиталистической модели обосновывается тем, что капитализм, согласно Зомбарту и Веберу, берет свое начало в иудаизме и протестантизме.

Другой исследователь, Джабраил бен Йусуф, профессор Факультета религии и человеческих ценностей Университета Кейп-Коста, показывает, что в основе изучения исламской экономики лежат *кава'ид ал-фикх* — то есть комплекс общих правил, которые выведены из Корана и сунны. На основе этих правил, а точнее сказать, максим, выстраивается комплекс Шариата, ими же пользуются мусульманские правоведы при вынесении своих решений. Эти максимы не только облегчают понимание социальных и экономических проблем, но и демонстрируют значимость этических норм, которые лежат в основе социального и экономического поведения людей. Автор приводит несколько принципов, которые, согласно М. Чапра, саудовскому экономисту, который являлся сотрудником различных университетов по всему миру (Гарвард, Оксфорд, Малагский университет, Киотский университет, Мадридский автономный университет), был удостоен множества премий за заслуги в области развития исламской экономики, в том числе международной премии Короля Фейсала, напрямую связаны со сплоченностью и гармонией в обществе. Итак, 1) интересы общества преобладают над интересами индивида; 2) Шариат облегчает трудности человеческой жизни и несет пользу людям, однако получаемая польза не может стать важнее, чем избавление от трудностей; то есть в случае, если польза несет за собой огромные трудности, то стоит отказаться от нее; 3) средства для облегчения вреда не могут быть вреднее, а большие затраты не могут быть пожертвованы для покрытия меньших затрат, то есть человек не

должен жертвовать или отказываться от большего ради меньшего, будь то вред, выгода, польза или убыток [Yusuf, 3].

В то же время мы можем обратиться к пяти максимам ислама (*кава 'ид ал-хамс ал-кубра*), которые также демонстрируют, как религия влияет на экономику.

1) Все дела оцениваются по намерениям (*ал- 'умур би-макасидиха*). Источником данной максимы является хадис Ан-Навави. «Сообщается, что повелитель правоверных Абу Хафс Умар бин аль-Хаттаб, да будет доволен им Аллах, сказал: “Слышал, как посланник Аллаха, да благословит его Аллах да приветствует, сказал: “Поистине, дела (оцениваются) только по намерениям и, поистине, каждому человеку (достанется) только то, что он намеревался (обрести). Так, совершивший переселение к Аллаху и посланнику Его переселится к Аллаху и посланнику Его, а переселявшийся ради чего-нибудь мирского или ради женщины, на которой он хотел жениться, переселится (лишь) к тому, к чему он переселялся”. Передал Аль-Бухари и Муслим» [Ар-ру].

Здесь же Дж. бн. Йусуф приводит пример, когда от данного принципа напрямую зависит политика исламского банка. Так, банк не вправе брать какие-либо проценты или штрафы с должника. Считается, что среди должников могут оказаться не только лица, задерживающие выплаты умышленно, но и те, кто не в состоянии сделать это по важным обстоятельствам. Таким образом, вводя штрафные санкции для всех должников, банк будет ответственен за то, что приравнивает нарушителя и заложника ситуации. Однако согласно вышеуказанной максиме нельзя оценивать действия по результатам, поэтому банку необходимо узнать мотивы неуплаты, что невозможно. Здесь мы сталкиваемся не только с отличием этической политики исламского банка от традиционного, но и с иным отношением к индивиду и зоне его ответственности. Несомненно, что такое различное восприятие обуславливается еще одним религиозно-этическим принципом ислама, который говорит о том, что человек не

обладает полным знанием, поэтому не способен самостоятельно принимать важные ответственные решения, он всегда должен следовать по пути, который ему дал Бог, то есть оглядываться на нормы Шариата. Также необходимо вспомнить протестантское отношение, которое повлияло на капиталистические институты, к позиции человека по отношению к Богу: ведь если миссия каждого индивида сводится к божественному служению посредством своих личных достижений в той или иной деятельности, то неминуемо на человека ложится ответственность за свое собственное спасение. Таким образом, вне зависимости от причин и намерений является важным именно результат, а достижение этого результата полностью ложится на плечи индивида.

2) Что точно установлено, не может быть подвергнуто сомнению (ал-йакин ла йазул би-ш-шакк). Относительно исламской экономики можно привести пример, когда мусульманские правоведы пытаются подойти к запрету ростовщичества с другой стороны и таким образом оправдать *риба* в работе исламских банков. Чаще всего данные попытки рассматриваются как нежелание менять уже устоявшуюся капиталистическую банковскую традицию или как действия в угоду Западу.

3) Трудность может быть облегчена снисхождениями (*ал-машакка таджлиб ат-тайсир*). Данная максима говорит о том, что ислам не намерен усложнять жизнь верующих, поэтому в случае крайней необходимости или опасности для жизни следует должны действовать особые правила. Что касается политики исламских банков, то данная максима может применяться в случае финансовой недееспособности клиента банка. То есть в первую очередь для погашения его долга должны рассматриваться движимые активы, и если их сумма покрывает задолженность, то долгосрочные активы должны остаться неприкосновенными. Если мы вспомним политику традиционных банков, то, как правило, залогом под кредит является внеоборотный актив, однако все же наиболее рационально в случае финансовой недееспособности физического или юридического лица

погашать задолженность с помощью движимых активов, так как они наиболее ликвидны. Мы видим, что действия традиционного банка, обоснованные рациональностью, не противоречат действиям исламского банка, однако для нас является важным факт запрета на первоочередное изъятие долгосрочных активов. Итак, в такой политике можно проследить некую заботу об индивиде или предприятии. Если в случае с традиционным банком, которому не важно, каким образом погасит свою задолженность клиент, мы снова можем наблюдать широкую зону ответственности человека за свои действия, то в случае с исламским банкингом мы наблюдаем ряд ограничений для того, чтобы защитить человека.

4) Не допускать вред по отношению к человеку (*ла дарар ва ла дирар*). Согласно данному принципу нельзя допускать вред по отношению к другому человеку. Также не может быть оправдан вред, если он причинялся ради пользы третьего лица, для понимания данного запрета стоит вернуться к первой максиме, согласно которой важны намерения, а не результат. В рамках исламской экономики данный принцип находит свое отражение в том, что до совершения покупки или заключения контракта покупатель обязан быть осведомлен обо всех дефектах товара или услуги. В противном случае покупатель имеет право расторгнуть контракт независимо от того, был он заключен письменно или устно. Данным принципом были запрещены все виды контрактов, связанные с *гараром*, например, продажа еще не родившегося теленка, продажа товара в упаковке, продажа с неверным описанием товара (например, в интернет-магазинах).

5) Следование обычаю (*ал-адаб мухаккама*). Данные обычаи не закреплены в Шариате, однако люди живут согласно ним на протяжении долгих лет. Основное требование к таким обычаям — отсутствие противоречия законам Шариата. Возвращаясь к экономическому поведению, следует привести пример такого обычая. Во многих современных супермаркетах на кассе спрашивают, нужен ли пакет, однако кассир почти никогда не информирует покупателя о том, что пакет не является

бесплатным. Данное действие на первый взгляд без сомнения противоречит предыдущему принципу, однако покупка пакета на кассе супермаркета стала негласной традицией: всем покупателям, как правило, известна стоимость пакета, в то же время его покупка не является обязательной, покупатель может воспользоваться своим пакетом. Таким образом, мы видим, что при подробном рассмотрении проблемы очевиден факт установленной традиции, которая, в целом, не противоречит нормам Шариата. Возможно, исламские ученые, пытающиеся оправдать риба, исходили из этого же принципа, ведь многие арабские страны вследствие влияния западной экономической системы используют процентную основу для своих экономик, поэтому риба, если можно так сказать, стала обычаем. Однако данный обычай противоречит запретам Корана, что не дает ученым оснований для разрешения процентной экономической системы.

Определить основные принципы исламской экономической модели можно и иным способом: во-первых, следует понять, что есть для мусульманских ученых исламская экономика, что они под ней подразумевают и какое определение дают, так как зачастую именно в определениях сосредоточен основной смысл, или то, что является важной и отличительной чертой какого-либо явления; во-вторых, имея ряд определений, мы сможем без труда выделить ключевые слова или черты, на которых акцентируют внимание ученые.

Итак, несколько различных определений можно найти в работах Беккина, он приводит высказывания таких мусульманских ученых, как М. Чапра (руководитель Исламского исследовательского института при Исламском Банке Развития), М. А. Маннан (исследователь, экономист при Исламском Банке Развития), М. Ариф (профессор Института Менеджмента при Пешаварском государственном университете, Х. Аз-Заман (профессор Международного Исламского Университета в Исламабаде).

Исламская экономика:

- «... представляет собой отрасль знаний, которая помогает людям достигать благополучия посредством распределения редких ресурсов в соответствии с исламским вероучением, не нарушая индивидуальных свобод и не создавая продолжительного макроэкономического и экологического дисбаланса», (М. Чапра) [Беккин, 13].

- «... это общественная наука, изучающая экономические проблемы людей сквозь призму исламских ценностей», (М. А. Маннан) [Беккин, 14].

- «... это учение о поведении мусульманина, который управляет ресурсами, представляющими собой доверительную собственность Аллаха, в целях достижения благоденствия», (М. Ариф) [Беккин, 14].

- «... это знание и применение запретов и предписаний шариата с целью предотвращения несправедливости, которая может возникнуть в процессе приобретения и распоряжения материальными благами», (Х. Аз-Заман) [Беккин, 15].

Основываясь на приведенных определениях, можно выделить несколько принципов исламской экономики: 1) материальные и интеллектуальные блага — собственность Бога, а человек использует их и руководит ими по божественной доверенности; 2) руководство должно выполняться в соответствии с исламской концепцией; 3) достижение благоденствия с помощью справедливости; 4) среди людей действует принцип уважения частной собственности и тех ресурсов, которые Бог доверил индивиду; 5) при решении экономических проблем человек должен полагаться на систему, данную Аллахом.

Необходимо сделать акцент на том, что в определениях также можно проследить ранее упомянутые принципы. Например, высказывания М. Чапры и Х. Аз-Замана коррелируют с принципом «не допускать вред по отношению к другому человеку».

3. ЗАПРЕТНЫЕ КАТЕГОРИИ ИСЛАМСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В исламской экономической теории существует несколько запретных категорий: гарар, майсир и риба. Данные категории связаны с жизнедеятельностью арабских племен в доисламские времена, которая с приходом ислама стала запретной, так как не отвечала принципам ислама и его основной задаче — создания общества справедливости в земном мире.

3.1 Гарар

Гарар переводится с арабского как риск, неопределенность, опасность. Однако в двух главных источниках исламской экономики (Коран и Сунна) не существует четкого описания, что подразумевает под собой гарар. Ученые имеют лишь хадисы, описывающие распространенные в доисламской Аравии торговые сделки. Некоторые из таких сделок были запрещены в исламе, причиной их запрета выступало противоречие принципу справедливости. Используя хадисы, приведенные в частности, в разделе «Сахиха» [Муслим], мусульманские ученые с помощью кийас (суждение по аналогии) пришли к выводу, что гарар — это состояние риска или неопределенности, при котором находится под угрозой партнер, или сам человек, или его имущество [As-Saati, 4], «существительное от глагола *garra*, которое означает недостаток, опасность, гибель, риск, неизвестность» [Ибн Таймийя, ирсал], «договор, в котором содержатся риск и неопределенность и который порождает неприятные последствия для одной из сторон, находящейся в зависимости от другой» [Насиббулов].

Для большей наглядности приведем данные запретные сделки:

1) *Хабал ал-хабала*. При такой сделке продавался еще не родившийся детеныш верблюдицы.

2) *Муламаса*. В случае если покупатель дотронулся до товара, он был обязан его купить.

3) *Мунабаза*. Продавец осуществляет продажу, бросая товар покупателю. Обычно в таких случаях покупатель не имел возможности ознакомиться со свойствами товара.

4) *Музанаба*. Под таким договором понимается бартерный обмен неравноценными товарами, например обмен золотого кольца на испорченную пшеницу.

5) *Хассат*. Сделка, которая осуществлялась с помощью бросания камня. Например, при выборе ткани покупатель должен был кинуть камень, куда он попадет, тот кусок и достанется покупателю [Беккин, 29-30].

Таким образом, во всех этих сделках мы видим некоторую неопределенность сделки, риск в отношении качества товара, ведь покупатель ни в одном из этих случаев не покупает продукт, с которым предварительно полностью ознакомился, узнал все его качества. Здесь наблюдается противоречие принципам исламской экономики, а именно: принципу справедливости и недопущения вреда по отношению к другому человеку. В таких случаях данные Богом человеку ресурсы используются не в соответствии с божественными заповедями.

Однако понимать гарар как риск и неопределенность вообще — значит сделать это понятие слишком широким и неприменимым на практике, ведь в таком случае риск и неопределенность можно найти в любой сделке. Полное исчезновение гарар из торговых сделок невозможно, поэтому в среде мусульманских ученых принято разделять его на избыточный (*ал-гарар ал-касир*), допустимый (*ал-гарар ал-йасир*) и промежуточный (*ал-гарар ал-мутавассит*). Для иллюстрации допустимого гарар Р. Беккин приводит историю про пастуха, который делил выручку с продажи молока поровну между владельцами коз. В его действиях существует гарар, ведь каждая коза дала разное количество молока. Однако такой гарар является допустимым, так как, во-первых, разница между количеством молока от каждой козы небольшая, а во-вторых, смешивание молока всех коз несет большую экономическую целесообразность [Беккин, 30-31]. В данном примере

прослеживается влияние принципа «трудность облегчается снисхождением». Чтобы пояснить целесообразность такого распределения, предлагаем пойти дальше и использовать пример, данный Беккиным, для нашего рассуждения. Представим ситуацию, когда пастух решил разделить молоко коз, чтобы каждому хозяину досталась справедливая часть прибыли. В таком случае пастуху пришлось бы использовать отдельную посуду для каждой козы, запоминать или отмечать эту посуду во избежание путаницы. Такое усложнение работы неизбежно несет за собой увеличение издержек пастуха, а значит, существует вероятность, что пастух увеличит цену на свои услуги. Здесь мы сталкиваемся с еще одним принципом исламской экономики: «большие затраты не могут быть использованы для покрытия меньших затрат». Итак, данный пример иллюстрирует, каким образом могут работать и взаимодействовать принципы исламской экономики. С одной стороны, существует незначительный гарар, а с другой — его избегание создает дополнительные сложности. Когда в силу вступают принцип затрат и принцип облегчения трудностей, гарар признается допустимым и запрет на него снимается.

Ряд исламских ученых (шейх Мухаммад Али ас-Сабуни (1930 —, муфтий Мухаммад Таки Усмани (1943 —)) зафиксировали несколько требований к торговой сделке, чтобы в ней можно было избежать избыточного гарар.

- 1) Существование товара. Продаваемый товар должен быть в наличии или существовать. Здесь можно вспомнить о запретной сделке *хабал ал-хабала*, где осуществлялось продажа того, что еще не появилось на свет.
- 2) Товар должен находиться в собственности у продавца и, кроме того, быть в физическом или косвенном его владении. То есть продавец не имеет права продавать еще не выловленную рыбу. Продаваемая рыба должна быть уже на прилавке или находиться на складе.

3) Точная информация о количестве товара. Шейх ас-Сабуни приводит пример с продажей доли в еще не полученном наследстве, где также и продавец не знает о размере этой доли [Ас-Сабуни, Усмани, 116].

Каждая торговая сделка непременно должна соответствовать этим правилам. Однако существуют два договора, которые являются исключением, — это договоры *салам* и *истисна*’.

Муфтий Мухаммад Таки Усмани определяет салам как «продажу, в которой продавец берет на себя обязательство поставить определенные товары покупателю в будущем в обмен на немедленно уплаченный авансовый платеж» [Усмани, 116]. Таким образом, договор салам подразумевает под собой продажу с отсроченной доставкой. Для нас является важным понимание того, что стало причиной для такого серьезного исключения из правил. Согласно Усмани, данный договор был введен Мухаммадом для облегчения жизни бедных крестьян, которым необходимы были средства существования во время страды. В доисламскую эпоху крестьяне решали данную проблему с помощью займов, однако после запрета ростовщичества они попали в безвыходное положение, что и явилось основной причиной для появления договора, предусматривающего отсрочку доставки [Усмани, 116-117]. Здесь необходимо обратить внимание на то, что принцип «облегчения трудностей» преобразует четко установленные нормы под жизнедеятельность людей. Интерес представляет и то, каким образом принципы исламской экономики взаимодействуют друг с другом: существует ряд запретов, которые обуславливаются принципом «справедливости», однако если эти запреты являются разрушительными для человека, тогда в силу начинает вступать другой важный исламский принцип, который не позволяет жертвовать человеческой жизнью ради безукоризненного соблюдения всех правил.

Мы видим, что последний принцип, безусловно, может стать инструментом для разрешения всего запретного: с его помощью люди оправдывают свои греховные поступки. Однако не стоит забывать, что этот

принцип обладает ограниченной сферой влияния: он может применяться только в тех случаях, когда правило вызывает намного больше трудностей, чем приносит пользы человеку и обществу. Чтобы лучше понять работу этого принципа, абстрагируемся от экономики и обратимся к более понятному и очевидному для всех примеру. Согласно Шариату, аборт запрещен: «Не убивайте своих детей, опасаясь нищеты, ведь Мы обеспечиваем пропитанием их вместе с вами. Воистину, убивать детей — тяжкий грех» [Коран, 17:31], «О Пророк! Если к тебе придут верующие женщины, чтобы присягнуть в том, что они не будут приобщать сотоварищей к Аллаху, красть, прелюбодействовать, убивать своих детей, покрывать клеветой то, что между их руками и ногами, и ослушаться тебя в благих делах, то прими их присягу и попроси у Аллаха прощения для них. Воистину, Аллах – Прощающий, Милосердный» [Коран, 60:12]. Только в случае, когда беременность является угрозой для жизни матери, аборт не является запретом [Кардави]. Итак, данный пример демонстрирует, что применение принципа «облегчения трудностей» — крайняя мера, сфера действия которой строго ограничена.

Возвращаясь к договору салам, необходимо отметить, что любое исключение из правил в исламе влечет за собой новые более строгие правила и ограничения. Что касается данного договора, то его применение не должно выходить за рамки того, ради чего он был создан. Салам должен соблюдать следующие условия [Усмани, 111-118].

- 1) Покупателю необходимо выплатить полную стоимость приобретаемых товаров. Данное правило обуславливается самой идеей появления договора салам, а именно: «безотлагательными нуждами продавца» [Усмани, 117]. Идея и цель сделки нарушатся, если продавец получит не полную стоимость продукта.
- 2) Предмет договора салам должен поддаваться точному описанию его качеств и количества. К данным товарам не могут относиться обладающие индивидуальной спецификой продукты, например,

драгоценные и полудрагоценные камни. Без сомнения, в современном мире чаще всего посредством этой сделки могут продаваться, если можно так сказать, штампованные вещи, будь то холодильник, мебель, автомобиль и т. п.

- 3) **Определенность поставляемого продукта.** Данное правило исключает товары, о количестве и качестве которых еще ничего не знает и сам продавец. Чаще всего это незрелые фрукты и овощи, неродившееся потомство домашних животных. Необходимо сделать оговорку, что к таким неопределенным продажам относятся именно те случаи, когда у продавца нет уверенности в том, что уже проданный товар будет надлежащего качества и в необходимом количестве. Например, если садовод договорился с соседом, что к началу осени он поставит ему 100 кг яблок, а обычный урожай садовода — 1500 кг, то такая продажа считается определенной. А если договор был о 100 кг яблок с двух конкретных яблонь, то существует риск, что эти яблони не принесут должного урожая, а значит, садовод не сможет поставить соседу нужное количество яблок и, следовательно, нарушит сделку.
- 4) Все возможные детали продаваемого товара должны быть описаны и упомянуты. Данное правило обусловлено возможными конфликтами между сторонами после получения ненадлежащего товара. Подобная ситуация может возникнуть с предметами ручной работы. Допустим, покупатель хочет заказать у мастера такой же стол, как стоит у него в мастерской. Но мастер знает, что каждое дерево обладает уникальными свойствами и может отличаться по цвету и текстуре. В таком случае мастер обязан уведомить об этом покупателя и дать ему полное понимание, что точную копию стола из мастерской он получить не сможет.
- 5) В договоре должны быть определены точный вес или объем продукта, а также точная дата его поставки.

- б) Цена товара с отсроченной поставкой может быть ниже, чем обычная цена. Данное правило, впрочем, является скорее правом покупателя просить скидку, размер и наличие которой полностью зависит от решения продавца.

Следующий договор, который следует рассмотреть в рамках исключения из общих правил торговых сделок, — это договор истисна‘ (ар. просить сделать). Он подразумевает под собой сделку на еще несуществующий товар, то есть это вид договора на изготовление определенной продукции. Для этого договора существует ряд условий [Усмани, 123-125]:

- 1) цена товара должна быть определена до начала его изготовления;
- 2) специфичные свойства товара должны быть прописаны и указаны, чтобы избежать любого вида неопределенности в отношении изготавливаемой продукции;
- 3) оплата производится по соглашению сторон (сразу, по частям, при получении товара и т. д.);
- 4) контракт может быть односторонне аннулирован только до начала изготовления продукта;
- 5) время поставки назначается по соглашению сторон, не обязательно должно быть строго определенным, возможны штрафы за просрочку установленной даты поставки.

Данный договор устанавливается для той продукции, которая требует предварительного изготовления. В то же время продавец обязуется произвести товар из собственного сырья, если такого нет, то ему необходимо самостоятельно найти его. К договору истисна‘ не могут относиться случаи, когда сырье предоставляется покупателем, так как в Шариате данный вид услуги попадает под договор *иджара*. Он будет рассмотрен в следующей главе данной работы.

В условиях современной России мы можем наблюдать аналог исламского договора истисна‘ в услугах доставки готовых блюд. Как

правило, подобные сервисы действуют по единому принципу: покупатель заказывает определенное блюдо, цена на которое заранее установлена продавцом, продавец начинает готовить данное блюдо только после получения заказа, время доставки определяется во время оформления заказа и всегда зависит от ряда условий (дорожная ситуация, погодные условия, удаленность клиента), в связи с чем не может быть точно установлено. Такие сервисы всегда используют примерный временной ориентир и устанавливают максимальный срок доставки (например, не больше 60 минут). Оплата на подобных сервисах может производиться разными способами: при получении заказа на руки, частично при получении на руки, в полном объеме до получения [2Берега, Достоевский, Ями Ями].

Подобный договор может быть применен в условиях любых строительных работ, начиная с установки окон и заканчивая домом «под ключ».

3.2 Майсир

Следующим важным компонентом в исламской экономической модели является недозволенность *майсир*. Майсир — это доход, который был получен случайно, а не в результате вложенного труда или капитала [Беккин, 35]. В переводе с арабского это слово обозначает азартную игру. Таким образом, прибыль, полученная по воле случая, считается запретной в исламе: «О вы, которые уверовали! Опьяняющий напиток, майсир, [жертвоприношения] на каменных жертвенниках [и гадание] по стрелам — скверные деяния, [внушаемые] шайтаном. Сторонитесь этого, быть может, вы преуспеете. Воистину, шайтан при помощи вина и майсира хочет посеять между вами вражду и ненависть и отвратить вас от поминания Аллаха и совершения молитвенного обряда. Устоите ли вы [перед ними]?» [Коран, 5:90-91]. Изначально так назывался выигрыш в азартной игре, которая была популярна в доисламские времена. Суть этой игры состояла в том, что игроки писали на стрелах названия частей тела забитого верблюда, а затем

тянули эти стрелы; тот, кому попадет лучшая часть верблюда, становится победителем. Если обратиться к этимологии, то слово «майсир» является существительным от корня «й-с-р», который обозначает «быть легким», поэтому майсир — это легкая добыча. Примером того, что подпадает под категорию майсир в современном мире, может стать лотерея или игра в казино [Е1]. В рамках данной работы необходимо понять, почему азартная игра или случайная прибыль запрещены Шариатом. Следует помнить, что согласно Корану Бог даровал людям Закон для соблюдения справедливости и достижения гармонии в земном мире, поэтому все действия, связанные с обманом или вредом для другого человека, являются греховными: «О вы, которые уверовали! Будьте стойки [в вашей вере в] Аллаха, свидетельствуя беспристрастно. И пусть ваша ненависть к кому-либо не ведет вас к пристрастию. Будьте привержены к справедливости, ибо она ближе к богобоязненности. Страхитесь Аллаха, ведь Аллах ведает о том, что вы творите» [Коран, 5:8]. Несомненно, что казино, игровые автоматы, лотереи несут в себе идею случайного неразумного распределения дохода, который зачастую содержит в себе обман, с помощью которого обогащаются владельцы автоматов или казино. В то же время в последние годы все больше становится популярна практика, когда часть денег, собранных с помощью продажи лотерейных билетов, используется для благотворительных целей, начиная от покупки конкретного оборудования для определенной больницы и заканчивая финансированием спорта [Спортс.ру, СтоЛото] . Стоит также добавить, что в соответствии с ФЗ России «О лотереях», каждый лотерейный фонд обязан отчислять 10 % от полученной прибыли на целевые расходы государства. Под целевыми расходами, согласно статье 11 данного закона, понимается финансирование социально значимых мероприятий и объектов, а также спорта [Закон о лотереях, ст 10-11]. Однако нам кажется, что если бы истинной целью проведения лотерей была благотворительность, то справедливо было бы поставить вопрос о том, нужны ли вообще лотереи. Человек, желающий совершить пожертвование, может сделать это напрямую

или посредством благотворительного фонда. Таким образом, очевидным является факт того, что благотворительность — лишь прикрытие настоящей сути лотереи. Помимо всего вышесказанного, в лотереях присутствует элемент гарар, ведь участник не может быть уверен, что выигрышный билет вообще существует. Итак, лотерея является запрещенной в исламе деятельностью, поскольку ее призовой фонд является майсир и в ней присутствует гарар.

Еще одним существенным для запрета майсир обстоятельством является то, что азартная игра не только содержит в себе случайный, сопряженный с риском потери выигрыша элемент, но и является игрой, то есть бесполезным времяпровождением, которое отрывает человека не только от полезного труда, но и от мыслей о Боге, таким образом одновременно ухудшая и его положение в этом мире, и перспективы на обретение рая в мире следующем.

Стоит отметить в связи с этим, что даже игры, не считающиеся азартными, зачастую не поощряются. В качестве примера можно указать шахматы. Ибн Таймиййа не считал их абсолютно запретными, но отмечал, что они являются запрещенной игрой по консенсусу ученых, если отвлекают от того, что следует (как в светском, так и духовном плане): молитвы, того, что необходимо сделать для своей пользы или своей семьи, совершения благих дел, поддержания связей с родственниками, почитания родителей или исполнения обязанностей администратора, имама и других обязанностей. Отмечается также, что игра может способствовать иным грехам, таким как обман и несправедливость (что наглядно проявляется в примере с лотереей). Итак, запретность майсира с точки зрения исламской этики не должна вызывать сомнения, поскольку он совмещает в себе сразу несколько негативно влияющих на моральный облик мусульманина элементов.

3.3. Рибa

Следующей категорией, запрещенной в исламской экономической модели, является *риба* (в переводе с арабского — приращивание). Синонимами для этого арабского термина могут стать лихва и ростовщичество. Рибa была широко распространена в доисламские времена, возможно, арабы заимствовали ее у своих соседей. Так, в Коране встречается аят, свидетельствующий о ростовщической деятельности иудеев на территории Аравийского полуострова: «Неверным из числа иудеев мы уготовили унижительное наказание за то, что они брали лихву, хотя это было им запрещено, и расточали имущество людей без права на то» [Коран, 4:161]. В связи с широкой распространенностью рибa в доисламские времена у торговцев, как и у юристов, не возникло четкого понимания, что именно считать рибa, поэтому к настоящему моменту проблема стала еще сложнее. В XX веке имел место случай разрешения в мусульманской стране ростовщического процента. Согласно Беккину, в 2002 году по просьбе «Arab Banking Corporation» Академией исламских исследований, которую возглавлял Мухаммад Саййид Тантави, Верховный шейх ал-Азхара, было проведено исследование по вопросу дозволенности Шариатом выплаты процентов по банковским вкладам. В результате данного исследования в Египте была выпущена фетва, разрешающая получение процентов от вложенных в банк средств. Комиссия постановила, что банковский вклад может быть приравнен к исламскому договору *мудароба*, основным пунктом которого является предоставление денежных средств одним партнером другому с целью инвестирования капитала в какое-либо производство. По мнению Тантави, банковский вклад соответствует этому исламскому договору, так как каждая из сторон является партнерами и принимает участие в кампании: вкладчик с помощью денег, банк — труда, который заключается в аккумулировании денежных средств клиента. Стоит отметить, что данная фетва была подвергнута критике мусульманских богословов из разных частей света [Беккин, 50-51]. Теперь необходимо понять, почему же

фетва Тантави была отвергнута мусульманским обществом. Итак, при договоре мудараба банк и вкладчик выступают в роли *мудароба* (управляющего капиталом) и *рабб ал-мал* (владельца капитала) соответственно. Заключение такого договора не дает права сторонам «определить фиксированную сумму прибыли для какой-либо из сторон или же назначить фиксированную ставку возврата на вложенный капитал» [Усмани, 29]. То есть мудариб может претендовать только на долю от прибыли, полученной в рамках договора. Таким образом, как рабб ал-мал, так и мудариб зависят от успешности предприятия. В случае если инвестиции не приносят никакого дохода, то без прибыли остается не только рабб ал-мал, но и мудариб, так как плохо выполнил свою работу. Стоит ли говорить о том, что данная система не соответствует стандартному договору банковских вкладов, где вкладчик получает доход не с прибыли от успешности предприятий, в которые вложены его деньги, а с фиксированного процента от суммы вклада. Не удивительно, что фетва Тантави привлекла к себе внимание и подверглась резкой критике, ведь со стороны может показаться, что он действовал в угоду западной традиции или для оправдания уже устоявшейся на Востоке капиталистической системы. Как мы видим на данном примере, в современности проблема понимания ростовщичества стала шире, чем отношения торговцев и покупателей на средневековых арабских рынках. Увеличение внешнеэкономических связей и глобализация привели к тому, что с проблемой риба сталкиваются гораздо больше людей, чем это было полтора тысячелетия назад.

Несомненно, основная причина путаницы связана с тем, что Коран, несмотря на достаточное количество упоминаний лихвы, не содержит точного определения этого явления. Здесь мы можем наблюдать схожую с гарар ситуацию, когда исламские ученые вынуждены, опираясь на Коран и Сунну, делать не противоречащие исламской концепции выводы. Итак, исходя из всех упоминаний о риба в Коране и хадисах, ученые пришли к выводу, что риба — это в первую очередь увеличение стоимости долга с

помощью фиксированного процента. Такой тип лихвы был назван *риба ан-наси'а*, в современном мире к таким надбавкам относятся проценты по вкладу или по кредиту, что строго запрещено Шариатом: «О вы, которые уверовали! Не живите за счет лихвы, удвоенной или многократной, бойтесь Аллаха, и, быть может, вы преуспеете» [Коран, 3:130]. Несмотря на то, что в Коране чаще всего под *риба* понимается «удвоение», мы с уверенностью можем сказать, что такое понимание не может быть исчерпывающим. Как пишет Абдул Карим Абдуллах, глава подразделения Акционерных предприятий при Теребисси Фаундейшн: «Не важно, большая надбавка или нет, даже небольшое количество — это *риба*, потому что она все равно остается надбавкой» [Abdullah, 1].

Кроме того, существует второй тип *риба* — *риба ал-фадл*, который включает в себя сделки, когда происходит обмен одинаковых товаров с разным качеством, количеством или при не единовременном обмене. Например, 2 кг крупных яблок обменивают на 5 кг более мелких яблок. Также к таким товарам могут относиться золото, серебро, деньги и т. п. Таким образом, *риба* может пониматься в двух значениях: как надбавка в виде процента и как несоответствие количества или качества при бартерном обмене одинаковыми товарами [Abdullah, 1; Беккин 46-47]. В современном мире мы можем встретить *риба ал-фадл* при игре на бирже Форекс, когда фактически происходит спекулятивный обмен денег на деньги. Такой тип *риба* тоже является запретным, несмотря на различные попытки его оправдать. Мы должны вспомнить один из принципов ислама: что точно установлено, не может быть подвергнуто сомнению.

Стоит отметить, что перед нами не стоит задача подвергнуть критике ростовщичество или осмыслить его положительное и отрицательное воздействие на развитие общества, нам лишь необходимо понять, каким образом рассуждают мусульманские правоведы, чем вызван запрет *риба* в их представлении. Итак, смысл запрета состоит в том, что при неравном обмене одна сторона получает прибыль за счет другой стороны, не

прикладывая к этому усилий. Здесь мы также можем вспомнить категорию майсир, суть которой заключается в запрете случайной прибыли. «Можно сказать, что сторона, получившая большую прибыль, использует своего партнера», — пишет Абдуллах [Abdullah, 1]. Вновь нам следует обратиться к принципам, которые были названы в предыдущей главе, например, в данной цитате прослеживается принцип «не допускай вред по отношению к другому человеку». Для нас важно, что во фразе, написанной Абдуллахом, хоть он и является светским ученым, прослеживается влияние мусульманской религиозно-этической системы. Абдуллах говорит, что рано или поздно ростовщичество приведет к разделению общества на должников и кредиторов, что опять же противоречит исламскому принципу справедливости и отрицанию концентрации на богатстве, не нужном для жизни в ином мире [Abdullah, 1-2]. Однако хотелось бы добавить, что опасения Абдуллаха давно оправдались, ведь каждый человек, являясь гражданами определенной страны, посредством государственного долга этой самой страны становимся заемщиками, а его кредиторами выступают другие государства, кроме того, стоит упомянуть об одной из основных функций Международного Валютного Фонда — предоставление краткосрочных займов при дефиците платежеспособности государства.

Обычно в исламских странах процент оправдывается тем, что кредитор мог использовать отданные деньги в других целях. Таким образом, процент рассматривается в качестве компенсации за неполученную прибыль [Abdullah, 2]. Здесь можно вспомнить приведенное Вебером высказывание Бенджамина Франклина, которое отражает данную позицию: «Помни, что кредит — деньги. Тот, кто оставляет на некоторое время у меня свои деньги, после того, как я должен был вернуть их ему, дарит мне проценты или столько, сколько я могу выручить с их помощью за это время <...> помни, что деньги по природе своей плодоносны и способны порождать новые деньги» [Вебер, 71-72]. Несомненно, в приведенном высказывании Франклина прослеживается положительное отношение к кредиту и

банковскому вкладу. Однако, если мы будем действовать в рамках исламских финансов, то комиссия за обслуживание кредита должна равняться реальным издержкам банка по этому кредиту. Любое превышение издержек считается *риба*. В то же время некоторые мусульмане оправдывают ссудный процент обесцениванием денег, которое произошло за время возвращения долга. В таком случае процент инфляции должен быть определен заранее, ведь только тогда кредитор сможет установить точную надбавку за предоставление займа. Хотя существуют структуры, занимающиеся расчетом предполагаемой инфляции, нет полной уверенности в том, что их прогноз оправдается, поэтому точная надбавка во время предоставления займа не может быть установлена, а предоставление кредита является запретным. Как мы видим, всякая попытка оправдания ссудного процента в исламе оказывается несостоятельной. Что касается капиталистической модели, то в ней не существует поводов для оправдания кредита, ведь, как мы помним из первого раздела данной работы, процент с определенными оговорками не является чем-то запрещенным.

Кроме того, Абдуллах говорит о разнице между двумя важными для исламской экономики понятиями: *риба* и *рибх*. «*Риба* и *рибх* — это разные вещи, ведь они заработаны по-разному», — пишет он [Abdullah, 2]. Под термином *рибх* понимается прибыль, то есть тот денежный итог, который получил предприниматель после вычета из выручки суммы всех издержек. В то же время к понятию *рибх* можно отнести надбавку к стоимости продукта в качестве компенсации рисков, которым подверг себя предприниматель. Именно из-за этого значения *рибх* могут путать с *риба*. Итак, *рибх* — это надбавка к стоимости продукта, а *риба* — надбавка к займу денежных средств. «Те, которые берут лихву, восстанут [в Судный день], как восстанет тот, кого шайтан своим прикосновением обратил в безумца. Это им в наказание за то, что они говорили: "Воистину, торговля — то же, что и лихва". Но торговлю Аллах дозволил, а лихву запретил. Если к кому-либо [из ростовщиков] придет увещание от Аллаха и если он поступит согласно

этому увещанию, то ему простятся прошлые его грехи. Его дела принадлежат Аллаху. А те, кто станет [вновь давать в рост], — обитатели адского пламени на вечные времена» [Коран, 2:275].

Следует добавить, что запрет риба может быть актуален не только для работы банков, он будет сказываться на всей экономической системе. Для примера обратимся к статье [Шовхалов] с сайта «Российского совета по исламским финансам», в которой объясняется опасность сетевого маркетинга для мусульман. Итак, сетевой маркетинг, по мнению кандидата исторических наук, сертифицированного специалиста в области исламских финансов (ОАЭ) Шовхалова Ш. А. — это «маркетинговая концепция реализации товаров и услуг посредством прямых продаж, предполагающая создание многоуровневой организации из независимых сбытовых агентов, распространяющих информацию о товаре и возможности вовлечения в бизнес и получающих доход за счет реализации продукции, бонусов от объёма продаж и вознаграждение за привлечение новых клиентов и агентов» [Шовхалов]. В данной работе нас интересуют те принципы функционирования данной организации, которые противоречат шариату [там же]:

- 1) Заключаемые в рамках сетевого маркетинга договоры считаются запретными, так как в них присутствует элемент гарар. Неопределенность заключается в том, что размер дохода сотрудника зависит не только от выполненного объема продаж, но и от продуктивности сотрудников, которых он когда-то привлек. Таким образом, заработная плата сотрудника зависит от неподвластных ему моментов, таких как уровень продаж его подопечных.
- 2) Обман или ложные представления о целях сетевого маркетинга. При привлечении новых сотрудников агенты показывают, что основная цель организации — продажа товара, однако на самом деле целью является привлечение новых людей для того, чтобы они делали вклады.

- 3) Противоречие принципам исламских договоров, в которых прибыль и риски всегда делятся между партнерами либо в заранее установленном соотношении, либо относительно вложенных в организацию средств. Известным фактом является то, что в организациях сетевого маркетинга существует минимальный план продаж, не выполнив который, сотрудник не получит заработную плату. В рамках исламской экономики невозможна ситуация, когда сотрудник не получает доход за проделанную работу, а организация, наоборот, наживается на невыплаченной зарплате.
- 4) В дополнение к предыдущему пункту необходимо сказать, что работа сетевого маркетинга устраивается так, что низкие уровни агентов (те, кто находится внизу пирамиды) получают доход соразмерно проданному товару и своему проделанному труду, а доход верхних уровней составляет процент от продаж нижнего уровня, что является одновременно майсир (случайным доходом) и гарар (неопределенным).

Также хотелось бы подчеркнуть, что стремление показать несправедливость ссудного процента и его вред для общества прослеживается не только среди мусульман, но и среди светских ученых, изучающих ислам. Для наглядности приведем несколько цитат:

- «Небольшая часть общества извлекала огромную выгоду из ростовщичества, тогда как подавляющее большинство людей становилось еще беднее <...> ростовщическая система, являясь средством накопления капиталов в определенных руках, становится препятствием для социального благополучия. Таким образом, посредством всплесков социального недовольства, закладывается фундамент для распространения хаоса и анархии» [ИсламСегодня].
- «Дорогие единовѣрцы! Как известно, ростовщичество, лихва (риба) является одним из самых тяжких грехов, и в этом единокорны все

мусульманские учёные-богословы, <...> когда деньги отдают в долг на определённое время под проценты, то вернуть долг с процентами в указанное время получается не у каждого. Из-за процентов должник бывает вынужден продать своё имущество, даже своё жильё, что часто приводит к семейным конфликтам, дело доходит до развода, а порой это даже может заставить его прибегнуть к самоубийству [ИсламДаг].

- «Не имея возможности участвовать в процессе производства, мелкие и средние предприниматели вынуждены искать способы применения имеющемуся у них капиталу и постепенно превращаются в рантье. Ничего не производя и не прикладывая никаких усилий, они получают фиксированный доход в виде процентов. <...> Недаром влияние ссудного процента на благосостояние и экономическое развитие общества сравниваются с воздействием пораженных раком клеток на весь организм или распространением ВИЧ» [Беккин, 49-50].

Итак, исходя из вышесказанного, можно прийти к выводу, что существует тенденция показать, что мудрость религиозных запретов заключается в том, что все запретное в исламе является вредным для человека, хоть это и не было ясно изначально, в первые века ислама. Также в качестве другого яркого примера можно привести оправдание запрета свинины тем, что организм свиньи может быть заражен смертельным для человека паразитом — трихинеллой. Возможно, подобные настроения связаны с волной такого течения в исламе, как модернизм, основная цель которого — сделать религию привлекательной для сегодняшнего человека, показать, что с ее помощью можно решить многие проблемы и найти ответы на вечные вопросы, а также продемонстрировать, что религия отвечает всем современным запросам человека.

4. ИСЛАМСКИЕ ДОГОВОРЫ

В предыдущей главе были описаны такие исламские торговые договоры, как салам и истисна⁴, однако исламская экономическая система не

ограничивается ими, поэтому в данной главе будут рассмотрены остальные договоры, соответствующие нормам Шариата. Для этого воспользуемся информацией, изложенной в работе муфтия Мухаммада Таки Усмани «Введение в исламские финансы» [Усмани]. Данная работа представляется нам интересной, так как в ней автор анализирует экономическую деятельность предприятий в рамках Шариата, демонстрирует особенности исламской финансовой системы и пытается показать, каким образом она может действовать в немусульманской стране. На данный момент «Введение в исламские финансы» является одной из немногих переведенных на русский язык полноценных работ об исламской экономике. При поиске информации мы обратили внимание на то, что русскоязычные порталы, консультирующие российских мусульман по вопросам исламских финансов, ссылаются именно на шейха Усмани, что говорит не только о ценности его работы, но и о том, что в России исламская экономическая система, вероятнее всего, будет развиваться именно на основе учения этого мусульманского ученого [Бизнес по Шариату]. Книга «Введение в исламские финансы» не несет в себе каких-либо радикальных салафитских настроений, наоборот, она производит впечатление целостного научного текста, который не противоречит ранее изложенным принципам

Представляется важным для облегчения понимания договоров вкратце напомнить основные принципы исламской экономики:

- 1) богатство не имеет значения для загробной жизни;
- 2) полноценным знанием о мире обладает только Бог, а человек получает эти знания по Его распоряжению;
- 3) человек не является полноценным обладателем всех благ на земле, он лишь управляет ими по Божьей воле;
- 4) интересы общества важнее личных интересов;
- 5) религия не желает трудностей для человека, поэтому в случае крайней необходимости, допускаются отступления от правил;

6) большие затраты не могут быть использованы для покрытия меньших затрат;

7) дела оцениваются по намерениям, а не по результату;

8) точно установленное не подвергается сомнению;

9) вред по отношению к другому не допускается;

10) обычай, не противоречащий Шариату, становится негласным правилом;

11) руководство земными благами должно соотноситься с Шариатом или не противоречить исламской концепции.

Все вышеуказанные принципы объединяются одной из базовых установок ислама — достижение благоденствия и справедливости в земном мире.

Шейх Усмани выделяет несколько правил, в рамках которых должен действовать договор. Эти правила напрямую соотносятся с вышеупомянутыми принципами: 1) Бог установил правила, которые имеют вечное значение, человек не может пренебречь ими ради собственной выгоды; 2) желание получить прибыль не должно быть основным при принятии какого-либо экономического решения, такая модель поведения соответствует капиталистической системе; 3) в целом, ислам не признает деньги предметом торговли. Помимо распространения на экономические договоры принципов ислама, мы должны не забывать о действии запретов на рибба, гарар и майсир, значение которых было разъяснено ранее.

Итак, далее будут рассмотрены несколько исламских договоров, которые при соблюдении некоторых ограничений могут стать альтернативой принятым в рамках капиталистической системы финансовым соглашениям и партнерствам. Такими договорами являются *салам*, *истисна'*, *мушарака*, *мудароба*, *мурабаха* и *иджара*. Хотелось бы отметить, что в данной работе мы не ставим перед собой задачу дать комплексное описание функционирования этих договоров в финансовой системе. Для нас важно понять, в какой степени исламские принципы отражаются на работе

банковской системы, и что именно отличает работу исламского банка от традиционного.

4.1 Мушарака

Первым рассматриваемым договором является мушарака (ар. — разделение, совместное участие). Такой договор подразумевает под собой разделение не только прибыли, но и убытков между инвесторами согласно их вкладу в предприятие. Таким образом в партнерстве избегается майсир, ведь никто не должен получать случайного несоответствующего затраченному труду или полученному результату дохода. Если же речь идет о банке, то договор мушарака возможно применить к отношениям должника и кредитора. Действие такого договора направлено на то, чтобы прибыль от какого-либо предприятия распределялась среди всех людей, которые внесли вклад в него. Таким образом, если компания успешна, то прибыль получит не только управленец, но еще и инвесторы (вкладчики банка). С другой стороны, если предприятие терпит неудачи, то убытки понесут как управленец, так и вкладчики. Необходимо понять, что мушарака — это в первую очередь партнерство двух или нескольких инвесторов, доход которых обусловлен не процентом от изначально вложенной суммы, а заранее определенной долей от прибыли компании [Усмани, 17-19]. Здесь мы снова можем вспомнить о недопустимости майсир, с чем и связано подобное распределение прибыли.

Для целостного понимания принципов работы мушарака необходимо привести ее главные правила [Усмани, 19-26]:

- заключается добровольно, без обмана;
- доход партнера определяется только долей от полученной прибыли, например, 40% от фактической прибыли; невозможно, чтобы партнер получал фиксированную сумму (30 тыс. руб. ежемесячно) или процент от вложенного капитала (10% от вклада ежемесячно);

- мушарака позволяет получить аванс; он может быть в виде фиксированной суммы или процента от вклада, однако денежные средства, полученные партнером в качестве аванса, идут в счет его будущей зарплаты; в случае, если доход партнера в конце установленной даты (например, в конце каждого месяца) согласно его доли от прибыли меньше, чем ранее полученный аванс, то партнер обязан вернуть деньги;

- доли в полученной прибыли могут не соответствовать долям инвестиций (если А вложил 40%, а Б — 60%, они могут договориться, что А будет получать 45%, а Б 55% от фактической прибыли); в случае, когда один из инвесторов не собирается принимать участие в управлении предприятием, его доля в прибыли не может превышать долю его вклада (если А не управляет компанией, то он не может получать больше 40% прибыли); подобное распределение прибыли связано с тем, что в исламской экономической системе человек не может получать доход за счет труда другого человека, когда он сам не приложил достаточно усилий, необходимо избегать майсир;

- убытки распределяются пропорционально долям при вкладе (А — 40%, Б — 60%);

- в качестве вложенного капитала могут выступать не только деньги, но и товары, однако стоит учитывать, что в таком случае вложенные товары становятся общей собственностью партнеров;

- в рамках мушарака правом на участие в управлении компанией обладают все партнеры, однако любой из партнеров может остаться пассивным, отказаться от управления, а право представлять свои интересы передать другому партнеру.

4.2 Мудароба

Следующим видом исламского контракта является мудароба, которую мы вкратце рассматривали выше. Мудароба — это «особый вид партнерства, где один партнер предоставляет денежные средства другому партнеру с

целью их инвестирования в коммерческое предприятие» [Усмани, 27]. Если в договоре мушарака стороны становились равноправными партнерами, то здесь они выступают в роли инвестора (рабб ал-мал) и управляющего предприятием (мудариб). В договоре мудараба, в отличие от мушарака, вкладывает капитал только один партнер, но он не имеет права управлять компанией, этим занимается второй партнер, мудариб.

Итак, приведем основные правила и особенности мударабы [Усмани, 27-31]:

- так как инвестором выступает только один партнер, то он и несет убытки в случае неудач предприятия; что касается мудариба, то он рискует только потерей оплаты труда, никаких дополнительных средств с него не списывают; принцип получения прибыли и распределения убытков схож с мушаракой;

- все товары, приобретенные мударибом в рамках договора мудараба, являются собственностью рабб ал-мал, мудариб же может иметь лишь часть дохода с реализации этих товаров;

- инвестор может предоставить мударибу право выбора, каким бизнесом он будет заниматься;

- рабб ал-мал может нанять двух или более мударибов, которые будут заниматься предприятием совместно; доля получаемой прибыли каждого мудариба может различаться и должна быть согласована заранее;

- в договоре не существует ограничений относительно долей в распределении прибыли, однако, как и в мушарака, невозможно, чтобы доход определялся фиксированной ставкой или процентом от вложенных инвестиций; доход рабб ал-мал и мудариба зависит исключительно от фактической прибыли предприятия:

- существует возможность совмещения договоров мудараба и мушарака: если мудариб хочет стать инвестором в бизнес рабб ал-мал, то он может сделать это с разрешения второго, тогда мудариб будет получать

доход от предприятия как мудариб и как инвестор; стороны могут распределить доли от прибыли по их желанию, однако существует ограничение — доля в прибыли рабб ал-мал (пассивного инвестора) не может превышать его долю в инвестициях.

4.3 Иджара

Договор иджара (с арабского — аренда), в отличие от мушарака и мудараба, не является моделью финансирования. Выделяется два вида иджары: 1) когда нанимают человека для выполнения какой-либо работы, то есть арендуются услуги; в таком случае наниматель является *аджиром*, наемный работник — *мустаджиром*, а оплата работнику — *уджра*; 2) когда арендуется имущество, арендодатель, арендатор и рента называются *муджир*, *мустаджир* и *уджра* соответственно. При этом второй тип аренды схож с договором продажи, разница заключается лишь в том, что при аренде права на собственность остаются у арендодателя, а право на пользование переходит арендатору [Усмани, 98-99].

Теперь перейдем к правилам иджары [99-115]:

- муджир ответственен за состояние собственности, в то время как мустаджир отвечает за использование собственности; представим, что А арендует у Б квартиру, получается, что Б необходимо оплачивать налоги на данную квартиру, а А ответственен за оплату коммунальных услуг (вода, электричество); в то же время, если вред имуществу был нанесен по вине арендатора, он обязан возместить ущерб, в иных случаях, ответственность ложится на арендодателя;
- в договоре аренды не должно содержаться гарар, например, срок аренды должен быть четко прописан в договоре, а уджра должна быть установлена в начале аренды;
- цели использования имущества должны быть предусмотрены договором;

- если имущество, сдаваемое в аренду, принадлежит нескольким собственникам, то прибыль, получаемая с него, должна распределяться в соответствии с долями собственников;
- объект иджара должен быть определенным; невозможна ситуация, когда договор подписывается раньше, чем мустаджир ознакомился со всеми качествами предоставляемого ему имущества; такое соглашение можно сравнить с доисламским договором *мунабаза*, когда продавец бросает случайно выбранный им самим товар покупателю, не дав возможности рассмотреть его;
- часть уджры может быть оплачена авансом, однако такой платеж должен включаться в полную оплату уджры, то есть аванс не может рассматриваться как надбавка к стоимости арендной платы;
- сдаваться в аренду могут только вещи, которые имеют узуфрукт — право использовать чужое имущества с целью получения прибыли, но при условии сохранения его целостности [Советская энциклопедия]; таким образом, сдаваться в аренду не может то, что используется исключительно для потребления, например, продукты питания или деньги.

Хотя иджара не является моделью финансирования, некоторые финансовые институты стали использовать ее для данных целей, сдавая в аренду деньги. Шейх Усмани отмечает, что такие организации изменили лишь название операции «финансовый лизинг», но суть оставили прежней: «Для этой цели недостаточна простая замена слова “процент” на слово “рента”, а слова “залог” на словосочетание “арендуемый актив”. Должна быть существенная разница между арендой и ссудно-процентным долгом» [Усмани, 102].

4.4 Мурабаха

Теперь перейдем к виду торгового договора, суть которого сводится к тому, что продавец оглашает все понесенные затраты и наценку, прибавляемую к стоимости товара, а покупатель соглашается с данной

наценкой. «Мурабаха, в ее подлинном исламском смысле, — это простая продажа. Единственной чертой, отличающей ее от других видов продажи, является то, что продавец отчетливо разъясняет покупателю, какую сумму затрат он понес и какое количество прибыли он хочет получить сверх этих затрат» [Усмани, 57].

Условия для того, чтобы договор считался мурабаха [Усмани, 57-97].:

- продавец должен разъяснить покупателю, какова наценка в стоимости товара;
- оплатить товар можно сразу или отложить платеж на определенную дату; дата оплаты не должна содержать гарар, например, нарушением считается договор об оплате на следующий день после первых заморозков;
- товар должен существовать на момент продажи и принадлежать продавцу; здесь мы можем вспомнить доисламский договор *хабал ал-хабала*, при котором продавали еще народившегося детеныша верблюда;
- все риски и потери, связанные с товаром, лежат на продавце до его продажи;
- продажа должна осуществляться здесь и сейчас и не зависеть от будущих событий; например, нельзя заключать договор продажи на будущую дату или в случае исполнения какого-либо будущего события (спор на товар);
- дата поставки должна быть согласована сторонами и четко определена;
- товар не должен относиться к запретным продуктам (алкоголь, свинина);
- объект продажи должен быть конкретным, а покупатель должен знать все качества товара;
- запрещается продажа по условию; здесь Усмани приводит интересный пример, который помогает раскрыть суть этого правила: «Лицо

А покупает машину у лица Б с условием, что Б возьмет его сына на работу в свою компанию» [Усмани, 61];

- продажа по условию считается законной, если это входит в суть сделки: «Лицо А покупает у лица Б холодильник с условием, что лицо Б будет обеспечивать его обслуживание в течение двух лет» [Усмани, 61];

- если при сделке имеет место отсрочка платежа, то стоимость товара может быть увеличена, однако она должна быть согласована сторонами на момент заключения договора;

- запрещается уменьшение или увеличение цены в случае досрочной оплаты;

- наценка на товар может быть установлена по взаимному соглашению; в качестве примера, иллюстрирующего процесс такого соглашения, можно вспомнить торг на восточном базаре.

Как и иджара, мурабаха не является договором финансирования, однако его часто применяют в данных целях. Основным правилом, которое должно соблюдаться, чтобы сделка мурабаха не считалась обычной заменой ростовщичества, является тот факт, что банк (инвестор) должен предоставлять деньги на покупку конкретного товара, а не просто давать денежные средства в долг.

4.5 Уловки при использовании исламских договоров с целью финансирования

В исламском праве существует такое понятие, как *хийал* — законная уловка, которая применяется в случае крайней необходимости для того, чтобы использовать недозволенные Шариатом вещи, но фактически не нарушить букву Закона [Е1]. С целью продемонстрировать работу таких уловок и увидеть действие исламских экономических принципов предлагаем рассмотреть конкретный пример — ипотечное финансирование. Представим ситуацию, что А хочет купить квартиру и для этого использует ипотечный кредит в исламском банке. Необходимо помнить, что только договоры

мушарака и мудараба являются идеальными с точки зрения финансирования по законам Шариата. Что касается иджара и мурабаха, они чаще всего рассматриваются как договоры, используемые в странах с законодательством, которое не позволяет воспользоваться первыми двумя видами исламских договоров. Чаще всего иджара и мурабаха, как финансовые договоры, признаются переходными и не полностью отвечающими принципам ислама, именно в них применяются законные уловки.

Ипотечное финансирование по договору мушарака осуществляется в несколько этапов: сначала между банком и клиентом создается совместная собственность на ту недвижимость, которую хочет приобрести клиент; на втором этапе банк начинает сдавать в аренду лицу А свою долю в квартире, за что А платит ему арендную плату; затем клиент постепенно выкупает доли имущества у банка, здесь необходимо отметить тот факт, что банк должен понижать арендную плату по мере выкупа у него квартиры. При этом и банк, и клиент будут нести риски и убытки, связанные с данной квартирой, пропорционально их долям на текущий момент. Например, на момент проведения капитального ремонта в парадной банк владеет квартирой на 60%, а лицо А на 40%, в соответствии с договором мушарака, банк обязан заплатить 60% от суммы квитанции за капитальный ремонт, остальную часть оплачивает клиент.

Теперь перейдем к рассмотрению ипотечного кредитования на основе торгового договора мурабаха. Именно этот договор в настоящий момент распространен на территории России и является единственной альтернативой ссудному проценту обычных банков [Амаль, ЛяРиба]. Итак, сначала банк приобретает в собственность квартиру, которую желает приобрести лицо А, затем он согласует с клиентом наценку к стоимости квартиры, которая рассматривается как плата за услуги банка и за взятые на него риски. После этого заключается контракт о покупке имущества лицом А, а выплаты осуществляются с помощью рассрочки. При этом прочие условия мурабаха

должны быть соблюдены. Таким образом продажа заранее приобретенной банком недвижимости в рассрочку помогает фактически избежать ссудного процента. Использование мурабаха в подобных целях вызывает сомнения по двум причинам: во-первых, этот договор предназначен для торговли, а не для инвестирования, во-вторых, принцип работы мурабаха может быть приравнен к замаскированному использованию ссудного процента. Однако шейх Усмани приводит отличия мурабаха от ссудно-процентного финансирования, чтобы подчеркнуть разницу в средствах, которыми достигается один и тот же результат (принцип «дела оцениваются по намерениям, а не результату») [Усмани, 10-11]: в рамках мурабаха клиенту предоставляются не просто деньги, а конкретный товар, риски за который принял на себя банк; деньги не могут быть потрачены на харам, например, покупку бара; сумма рассрочки определяется изначально и не подлежит изменениям; что касается обычного банка, то зачастую окончательная сумма платежа может зависеть от досрочного погашения [ФЗ «О займе»].

Кроме того, необходимо напомнить, что согласно ранее рассмотренным исламским принципам, исламский банк не имеет права вводить штрафы для тех, кто просрочил платеж. Такая практика приравнивается к ростовщичеству и незаконному с точки зрения Шариата получению прибыли за счет другого лица. Однако и здесь исламские банки применяют хийал для того, чтобы оградить себя от рисков из-за недобросовестных клиентов. При заключении договора клиент обязан обещать, что в случае просрочки платежа, он заплатит согласованную заранее компенсацию, но не банку, а в благотворительный фонд, который поддерживается данной финансовой организацией. При этом банк не может использовать выплаченную сумму в личных целях, она должна идти на благотворительность, предусмотренную Шариатом. Клиент тем временем может выбрать сферу, на которую пойдут уплаченные им санкции [Усмани, 86-87]. Смысл такой уловки заключается не в том, чтобы банк получал прибыль с должников или покрывал свои убытки за счет их штрафов, а с

целью давления на клиентов, чтобы устроить их и лишить желания не совершать выплаты банку вовремя. Естественно, что перед тем, как налагать санкции на клиента, должно быть проведено расследование, которое покажет, что должник не платит умышленно, а не по причине бедности.

Таким образом, из приведенной информации можно увидеть, что в исламских договорах выполняются принципы, которые были описаны в главе «Принципы исламской экономики». Так, в договорах наблюдается соблюдение положений о недопустимости вреда по отношению к другому, о превалировании общественных интересов над частными, о невозможности отменить те запреты, которые четко определены в источниках Шариата, об управлении земными благами по Божественным законам. Кроме того, особенности договоров обусловлены запретом майсир, гарар и рыбы, которые, как было рассмотрено в предыдущей главе, напрямую связаны с принципами ислама.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, в ходе исследования были описаны концепции М. Вебера и В. Зомбарта, основной идеей которых выступает доказательство взаимосвязи религии и экономического мышления. Они продемонстрировали, как Божественные заповеди повлияли на способ ведения торговли, предпринимательскую этику и обычаи. Благодаря исследованиям Вебера и Зомбарта мы можем понять, что для капиталистической модели вопрос этичности ссудного процента не является актуальным⁵. Также можно заметить, что в настоящее время принятие экономических решений в капиталистической системе не связывается с этикой иудаизма или протестантизма, однако, несомненно, каждая из двух религий повлияли на сегодняшний облик капитализма.

⁵ В случае с иудаизмом этот вопрос поднимается, но лишь в отношении к единоверцу, что касается кредитования под процент неиудея, то он, в целом, остается на усмотрение кредитора.

Что касается исламской экономики, то ее связь с исламом не требует доказательства: основания исламской финансовой системы отчасти содержатся в Коране и Сунне, а отчасти выводятся с помощью других источников Шариата (иджма' и кийас), которые в то же время не противоречат принципам ислама. Кроме того, с помощью иджма' и кийас исламскими учеными были выделены такие категории запретного в исламской экономике, как гарар (неопределенность) и майсир (случайная прибыль), а также сделаны уточнения относительно упоминаемого в Коране термина «риба» (ростовщичество). Стоит отметить, что запрет указанных категорий связан с их противоречием основаниям исламской экономики.

В дополнение к вышесказанному, необходимо упомянуть о зависимости исламских экономических договоров мушарака, мудараба, иджара и мурабаха от принципов исламской финансовой системы. Особенность исламских договоров состоит в том, что в отличие от традиционной для западного общества капиталистической системы, в них присутствует ряд ограничений, связанных с идеей справедливости. Запрет гарар (неопределенности), майсир (случайной прибыли) и риба (ссудного процента), обоснованный, как уже было сказано, этикой ислама, делает внедрение таких договоров в экономику неисламской страны затруднительным. В связи с этим, во многих странах в качестве инструментов финансирования используются непредназначенные для этой цели иджара (договор аренды) и мурабаха (договор на продажу), что, с точки зрения Шариата, считается допустимым, но нежелательным. Исламские ученые относят договоры мурабаха и иджара, используемые в качестве метода финансирования, к временным мерам, пока законодательство и экономика страны не будут подготовлены к использованию исламских финансовых договоров мушарака и мудараба. Нежелательность применения мурабаха и иджара связана с тем, что для их использования в финансировании приходится прибегать к уловкам, чтобы не нарушить Шариат и принципы исламской экономики.

Россия относится к числу тех стран, где в целях исламского финансирования используются только договоры мурабаха. В последние годы договоры мушарака и мудараба также привлекли внимание российских банков, которые выразили желание открыть «исламские окна» в некоторых регионах России [Лента.ру]. Однако проблема непонимания принципов функционирования исламской финансовой системы все еще существует, именно поэтому в ближайшее время ученым-культурологам, арабистам, исламоведам и экономистам необходимо сосредоточиться не только на изучении механизмов работы договоров мушарака и мудараба для применения их на практике, но и обратиться к этике ислама, ведь именно он является главным основанием исламской финансовой системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. 1-е Кор — 1-е послание к коринфянам // Азбука веры. 2009. URL: <https://azbyka.ru/biblia/?1Cor.13> (дата обращения: 13.04.2018)
2. 2Берега — Правила оказания услуг // 2В.ru. 2018. URL: <https://new.2-berega.ru/o-nas/rules> (дата обращения: 09.05.2018)
3. Амаль — Финансовый дом Амаль. 2014. URL: <http://finamal.ru/tovar/> (дата обращения: 15.04.2018)
4. Ар-ру — Хадис 1. Дела оцениваются только по намерениям // AR-RU.ru. URL: <http://www.ar-ru.ru/40h/551-hadith-1-cases-estimated-only-by-intentions> (дата обращения: 01.05.2018)
5. Ас-Сабунни — *Ас-Сабунни (Al-Sabuni) А. М.* Фикх ал-муамалат: пер. с ар. Абу Яхья А. // Российский совет по исламским финансам. 2017 URL: <https://rifc.su/posts/fikh-al-muamalyat-razdel-33-shestoi-vid-zapreschennyh-sdelok-prodazha-ovoschei-i-fruktoy-do-ih-poyavleniya> (дата обращения: 16.04.2018)
6. Беккин — *Беккин Р. И.* Исламская экономическая модель и современность. М., 2010

7. Бизнес по Шариату — Бизнес по Шариату // VK.com. 2006. URL: https://vk.com/topic-51883499_28375686 (дата обращения: 24.04.2018)
8. Вайсс Б. Дж. Дух мусульманского права. М., 2008
9. Вебер — Вебер М. (Weber M.) Протестанская этика и дух капитализма: пер. с нем. Давыдова Ю. Н., М. 1990
10. Достоевский — Договор публичной оферты // Dostaevskiy. 2018 URL: <https://dostaevsky.ru/the-public-offer-agreement> (дата обращения: 09.05.2018)
11. Журавлев — Журавлев А. Ю. Исламский бэнкинг: проблемы становления. URL: http://www.lib.csu.ru/ER/ER_SPSAS/fulltexts/ASZAiSA_1998-3_45-52.pdf (дата обращения: 09.05.2018)
12. Закон о лотереях — о лотереях: федеральный закон РФ от 11.11.2003 N 138-ФЗ // КонсультантПлюс. 1997. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44970/063f12db3e15b1dc9e912731944cb255f62d5a39/ (дата обращения: 25.02.2018)
13. Зомбарт — Зомбарт В. (Sombart W.) Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь: пер. с нем. Айрис-пресс. М., 2004
14. ИсламДаг: Разъяснение о ростовщичестве // ИсламДаг (исламский образовательный портал). 2006. URL: <http://islamdag.ru/verouchenie/23143> (дата обращения: 08.05.2018)
15. ИсламСегодня: Самигуллин К. Современные мусульмане стали считать ростовщичество элементом экономической жизни // IslamToday. 2012. URL: https://islam-today.ru/blogi/kamil_hazrat_samigullin/sovremennye-musulmane-stali-scitat-rostovsicesstvo-elementom-ekonomiceskoj-zizni/ (дата обращения: 08.05.2018)
16. Кардави — Кардави Ю. Дозволенное и запретное в исламе: пер. с ар. Саляхетдинов М. 2005 // e-reading. URL: https://www.e-reading.club/chapter.php/1013647/33/Kardavi_-_Dozvolennoe_i_zapretnoe_v_Isleme.html (дата обращения: 13.03.2018)
17. Коран — Коран: пер. с ар. Н. –О. Османова. СПб., 2016

18. Куран-онлайн — Аль-Фатиха // Коран Онлайн. URL: <http://quran-online.ru/1:6/>
(дата обращения: 01.05.2018)
19. Лента.ру — Сбербанк станет халильным // Lenta.ru. 1999. URL: https://lenta.ru/news/2018/02/22/allah_veliik/ (дата обращения: 15.04.2018)
20. ЛяРиба — ЛяРиби исламские финансы. 2011. URL: <http://lariba.ru/rassrochka.html> (дата обращения: 15.04.2018)
21. Мф — Евангелие от Матфея // Официальный сайт Московского Патриархата. 2005. URL: <http://www.patriarchia.ru/bible/mf/6/> (дата обращения: 09.05.2018)
22. Насибуллов — *Насибуллов А.* Экономические основы ислама. Лекция № 39. // Российский совет по исламским финансам. 2017 URL: <https://rifc.su/posts/ekonomicheskie-osnovy-islama-lektsiya-%E2%84%96-39-garar-vysokaya-neopredelennost-ponyatie-i-vidy> (дата обращения: 13.03.2018)
23. Нуруллина Г. Исламская этика бизнеса. М., 2004
24. Смирнов А. В. Классическая арабо-мусульманская этическая мысль. М., 2003
25. Советская энциклопедия http://enc-dic.com/enc_sovet/Uzufрукт-91658.html
26. Спортс.ру — Благотворительная лотерея в пользу детского хосписа Екатеринбург // Sports.ru. 1998. URL: <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/uralochkanews/1468728.html> (дата обращения: 21.03.2018)
27. СтоЛото — Лотереи в поддержку общества // Гослотереи СтоЛото. 2018. URL: <https://www.stoloto.ru/magazine/interesno-o-lotereyakh/2015/03/12/blagotvoritelnye-proekty-gosudarstvennyh-loterei> (дата обращения 21.03.2018)
28. Усмани — *Усмани М. Т. (Usmani M. T.)* Введение в исламские финансы: пер. с англ. Ля-Риба-Финанс. М., 2016
29. Феофилакт Болгарский — Толкование на 1-е послание к коринфянам // Азбука веры. 2009. URL: https://azbyka.ru/otechnik/Feofilakt_Bolgarskij/tolkovanie-na-pervoe-poslanie-k-korinfjanam/13 (дата обращения: 13.04.2018)

30. ФЗ «О займе» — О потребительском кредите (займе): федеральный закон РФ от 21.12.2013 N 353-ФЗ // КонсультантПлюс. 1997. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986/ (дата обращения 21.04.2018)
31. Шовхалов — *Шовхалов Ш.* Топ-5 ловушек, связанный с ростовщичеством // Российский совет по исламским финансам. 2017 URL: <https://rifc.su/posts/top-5-lovushkek-svyazannyh-s-rostovschichestvom-lovushka-%E2%84%96-4-setevoi-marketing> (дата обращения: 13.03.2018)
32. Ями Ями — Договор публичной оферты // Yami Yami. 2016. URL: <https://yamiyami.ru/about/offer> (дата обращения: 09.05.2018)
33. Abdullah — *Abdullah A. K. Riba vs ribh* // ResearchGate. 2008. URL: <https://www.researchgate.net/publication/322958766> (дата обращения: 2.05.2018)
34. As-Saati — *Al-Saati A. R. The Permissible Gharar (Risk) in Classical Islamic Jurisprudence.* 2003. URL: https://www.kau.edu.sa/Files/121/Files/68212_162-Al-Saati-5.pdf (дата обращения: 13.03.2018)
35. Chapra M. U. *Islam and the Economic Challenge*, Jeddah. 1995
36. EI — Encyclopaedia of Islam, Second Edition // BrillOnline. 2017. URL: <http://referenceworks.brillonline.com/browse/encyclopaedia-of-islam-2> (дата обращения: 16.04.2018)
37. Ismail — *Ismail N. Scrutinizing The Epistemology of Islamic Economics: A Historical Analysis* // ResearchGate. 2008. URL: <https://www.researchgate.net/publication/303316715> (дата обращения: 01.05.2018)
38. Maudilizen — *Maudilizen A. Methodology of Islamic Economics: an analysis comparison* // ResearchGate. 2008. URL: <https://www.researchgate.net/publication/321348178> (дата обращения: 01.05.2018)
39. *Mohd R.* Is religiosity an important determinant on Muslim consumer behavior in Malaysia? // ResearchGate. 2008. URL:

- <https://www.researchgate.net/publication/241675712> (дата обращения: 01.05.2018)
40. Yusuf — *Yusuf J. Islamic Economics and the Relevance of Al-Qawā'id Al-Fiqhiyyah* // ResearchGate. 2008. URL: <https://www.researchgate.net/publication/309441678> (дата обращения: 01.05.2018)
41. Ибн Таймиййа, Ибн Салих — *Ибн Салих Ал-Мунджид. Ал-Ислам су'ал ва джаваб: хикам ал-ла'аб*. URL: <https://islamqa.info/ar/14095> (дата обращения: 29.03.2018)
42. Ибн Таймиййа, ирсал — *Ибн Таймиййа. Ирсал ли-садык. // Ал-Фатва*. URL: <http://fatwa.islamweb.net/fatwa/index.php?page=showfatwa&Option=FatwaId&Id=23724> (дата обращения: 13.03.2018)
43. Муслим — *Муслим. Сахих Муслим // ал-мактаба ал-исламиййа*. URL: http://library.islamweb.net/newlibrary/display_book.php?bk_no=53&ID=1&idfrom=1&idto=8651&bookid=53&startno=4064 (дата обращения: 29.04.2018)