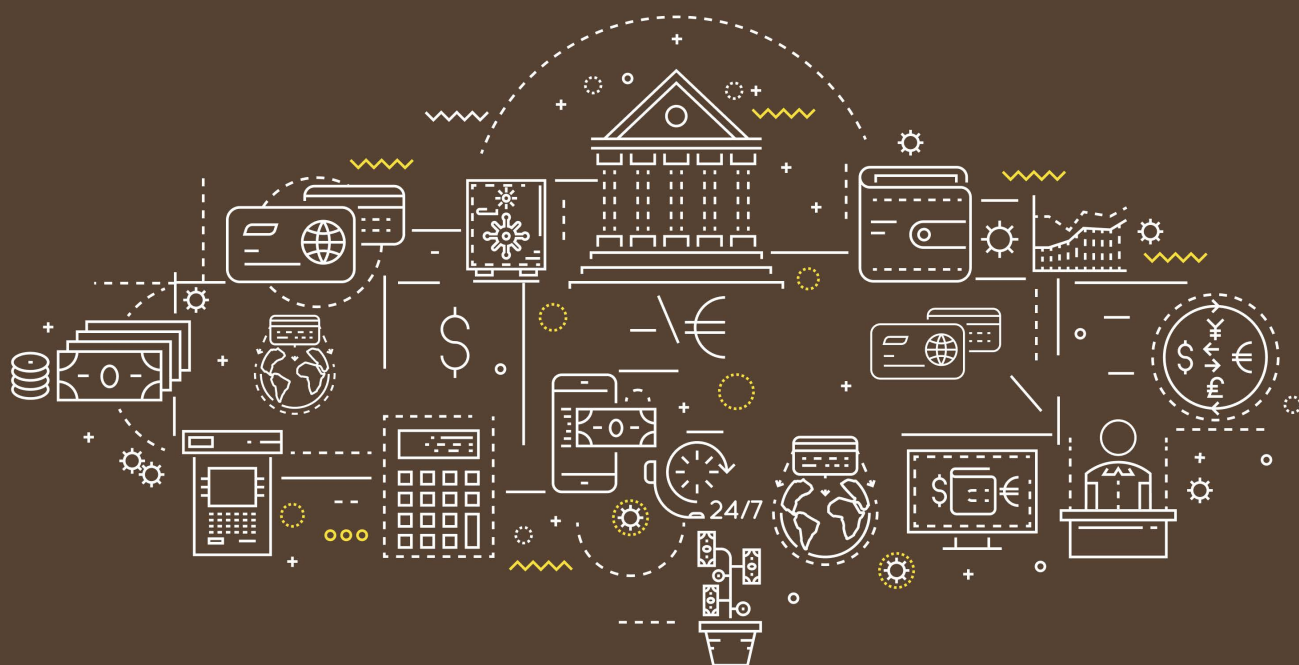


Автор - доктор, профессор
Абдус-Салям аш-Шувейир

Банки и современные финансовые операции



Перевод

 **Абу Хамза Дагестани**

Предоставил

 **Ахмад Макеев**

Распространение в коммерческих
целях запрещено.

С именем Аллаха Милостивого, Милосердного

Хвала Аллаху, Которого мы восхваляем и к Которому взываем о помощи и прощении. Мы ищем защиты у Аллаха от зла наших душ и от скверны наших дел. Кого Аллах поведет по прямому пути, того никто не сможет ввести в заблуждение. А кого Он оставит (в заблуждении), того никто не наставит на прямой путь. Свидетельствую, что нет никого достойного поклонения, кроме Одного Аллаха, у Которого нет сотоварищей, и свидетельствую, что Мухаммад – раб Аллаха и Его посланник. Да благословит Аллах и приветствует Его посланника, семью и всех сподвижников.

Всевышний Аллах сказал:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا. يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ
فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا

О те, которые уверовали! Бойтесь Аллаха и говорите правое слово. Тогда Он исправит для вас ваши дела и простит вам ваши грехи. А кто повинуется Аллаху и Его Посланнику, тот уже достиг великого успеха.
Коран, 33:70-71.

Дорогие братья, прежде чем начать сегодняшнюю лекцию, я прошу Могучего и Великого Аллаха, посредством Его прекрасных имен и

высочайших качеств, простить построившего этот процветающий дом, нашего шейха Абдуллаха ибн Абдур-Рахмана ибн Акиля, да смилуется над ним Всевышний Аллах. Прошу Его, чтобы возвысил шейха в степенях райских наслаждений, и хочу пожелать ему от нашего имени и от имени всех студентов, сыновей, от имени Ислама и мусульман самое великое вознаграждение. Прошу Его, Великого и Могучего, собрать (воскресить) нас вместе с нашим пророком Мухаммадом صلى الله عليه وسلم в наслаждениях Рая.

О, мои братья! Наш разговор в эту ночь, как это выбрали наши уважаемые братья из этой благословенной местности (зала), пойдет о работе банков и финансовых операциях.

Тема очень сложная ввиду обширного содержания: на нее не хватит даже десятка часов. Однако если вопрос нельзя охватить полностью, это не значит, что его нужно оставить. Обращаюсь к поддержке и к помощи Аллаха, Могуч Он и Велик. Нет мощи и силы у кого-то, кроме Аллаха. Эти слова - не слова соболезнования, а слова просьбы о помощи у Аллаха, с которых нужно начинать каждое дело.

Начиная разговор о банках, необходимо затронуть два момента: первый - рассказать об их системе (режиме работы), о том, как они функционируют, и об их методах, согласованных между банками мира; второй - поговорить об их договоренностях с отдельными лицами.

Почему мы говорим, что первая тема очень важная, несмотря на то, что многие ее игнорируют?

Ответом может послужить следующее : некоторые ученые, проработав в банках в качестве руководителей и членов комитетов, изучив их вопросы, стали ясно понимать, что идея создания банков противоречит религии. Я говорю с полной уверенностью, что изначальная цель создания и основные методы их работы нарушают принципы шариата. Поскольку система в целом основана на кредитах, займах и кредитовании, каждому мусульманину очевидно, что это разнится с основами шариата, который не приемлет предоставление кредитов или же обмен денег между ними в форме кредитования, а государство не может состоять из богатых людей посредством обмена, покупки и продажи.

Поэтому многие современные экономисты (речь идет не только о мусульманах) , трое из которых являются лауреатами Нобелевской премии по экономике, говорят, что экономические системы нуждаются в изменениях, суть которых в том, чтобы деньги не были кредитами, хранящимися в банках, а чтобы они могли даваться в долг, что и станет первым шагом к изменению всей системы.

Если задуматься о деятельности банков, мы обнаружим, что они, однозначно, не выходят за рамки двух процессов (за редким исключением они делают что-то ещё, но сейчас речь не об этом) :

1. покупка и продажа денег
2. продажа (предоставление) кредита.

Большинство транзакций и финансовых продуктов являются операциями, подпадающими именно под эти процессы, кроме, например, аренды коробок/ящиков/камер, то есть очень простых актов , не имеющих отношения к главной теме.

Итак, как я и сказал, деятельность банков зиждется на двух основных идеях, которые держат систему на плаву, но которые недопустимы в шариате:

1. продажа денег и торговля ими
2. продажа в кредит

Не разрешается продавать наличные деньги за наличные, кроме как при соблюдении строгого условия : равноценность валюты и одновременность передачи (обмена).

Что же касается продажи денег в долг и других, подпадающих под него форм, то нет сомнения, что и это противоречит принципам шариата.

Второй процесс – продажа кредита, когда банк предоставляет человеку услуги (льготы) и обещает выплатить долг, который он берет на себя, будь то посредством доверительной гарантии/просьбы, гарантии/гарантийных писем, документальных кредитов, счета овердрафта и других форм, связанных с кредитом.

Он продает вам кредит до того, как дает вам займы, а если он даст займы, то продаст наличные, таким образом совершает оба этих дела одновременно.

Продажа в кредит запрещена учеными единогласно.

Ибн аль-Мунзир в книге «аль-Ишраф» передает: «Ученые единогласно сошлись на том, что за аль-кафаля - так называют кредит некоторые современники - нельзя брать оплату».

После этого выдающийся ученый аль-Муваффах Абу Мухаммад ибн Кудама передал в «Аль-Мугни»:

«Все ученые единодушны в том, что нельзя продавать по сделке аль-ихтисас (один из видов кредита)».

Ибн Фархан привел в книге «ат-Табсыра», что *аль-ихтисас* недопустимо ни продавать, ни брать за него арендную плату.

Как видим, ученые единогласно постановили, что этот кредит, даже если его называют по-другому, не дозволен в шариате.

Исходя из этого, правоведам и экономистам (чуть позже мы поясним важность отличия между ними) нужно искать четкий подход к поиску правового (шариатского) принципа в этом вопросе.

Если на Западе (австрийская/немецкая экономическая школа) с недавнего времени начали критиковать этот подход, то почему мы, мусульмане, ограничиваемся только исправлением и изменением их внешней формы? Необходимо выделить правовые цели, а не ограничиваться только вопросом договоров, их представлением и возможной корректировкой.

Этой теме посвящены труды шейха Салиха аль-Хусейна и многих других. Все они, включая ученых и экономистов, видят проблему, я не придумал чего-то нового.

Второй вопрос - это то, что мы будем подробно обсуждать, и именно это важно для многих из нас.

В первой части разговора мы сказали о банковских системах и о том, как они работают. Второе, о чем мы поговорим, это заключение договоров в банках.

Под ними подразумеваются: договор банка с другими банками, договор с отдельными лицами или же договор с главными банками, такими как Центральный банк. Наш вопрос касается договора непосредственно с физическими лицами (я, вы, другие люди). Мы не будем говорить о взаимодействии банков между собой, об этом достаточно написано. Как можно исправить их договора? Это долгий вопрос, в который мы не хотим углубляться, нас интересуют сейчас договора между банками и обычными людьми.

Поскольку банк является (признанным) юридическим лицом, юридический статус которого признает эту правосубъектность/имеет законную позицию, то данные договора между физическими лицами и банками не выходят за рамки трех форм:

Первая форма: услуги

Вторая форма: облегчения/услуги по льготам (тасхиль).

Третья форма: инвестиции.

Мы расскажем о форме предоставления этих услуг для того, чтобы те, кто не знаком с этими тремя вопросами, могли в них разобраться.

Первая форма

Услуги бывают разных видов: размещение денег, открытие счета, банковская услуга по переводу денежных средств, услуги лизинга, когда банк сдает боксы/ящики в аренду. Есть социальные услуги, которых, к сожалению, очень мало в банках, как в исламских, так и в других. Они почти не платят требуемый от них закят (пр.перевод). Это вид услуги, аналогичный пожертвованиям и благотворительным организациям, которые предоставляют коммерческие банки.

Вторая форма

Упрощение/льготы, когда банк облегчает получение кредитов.

Другими словами, банк открывает кредит или предоставляет банковское письмо с гарантией, одалживает определенную сумму денег. Фактически деньги являются частью упрощения/льгот. Кредитование входит в услугу упрощения/льгот и не включены в услуги (пр.пр).

Третья форма

Третий тип услуг, предлагаемый банками, инвестиции. Суть в том, что вы даете им деньги для увеличения прибыли, и взамен получаете проценты в форме депозитных счетов, на которых вы размещаете банковский депозит с фиксированным процентом, как это происходит в традиционном методе, или в какой-то модифицированной форме некоторых банков, который они называют счетом (спекуляция). Возможно размещение своих денег в инвестиционном фонде, который он берет и вкладывает тем или иным способом, а затем возвращает эти деньги вам в соответствии с теми условиями договора, которые человек заключил с банком. Или это инвестиции, осуществляемые путем управления вашим личным портфелем. Он берет его под управление под определенный процент и другие примеры.

Итак, все эти акты производятся путем инвестирования своих денег для увеличения и получения прибыли.

Формы взаимоотношений банков с физическими лицами на этом не заканчиваются. Ежедневно возникает какая-то новая форма финансовых операций, которой раньше не было. Они называют их новыми финансовыми «продуктами». Каждый день производится новый «продукт».

Я не преувеличу, если скажу, что в день появляется больше одного такого «продукта»

Они иногда меняются в названиях и в описании, но крайне редко меняется содержание договора.

Потому самым трудным для любого, кто хочет исследовать и изучать банки и банковские операции, становится мониторинг форм транзакций и

финансовых продуктов из-за появления большого количества этих транзакций и продуктов. Это одна из тем, вызывающих затруднение у многих студентов. Но если сгруппировать их, в частности исламские финансовые операции, то можно заключить, что все они берут свое начало с этой группы сделок с небольшими изменениями в условиях.

Это облегчит вам, с помощью Могучего и Великого Аллаха, исследование этих вопросов после. Все финансовые взаимодействия будут возвращаться к этим видам договоров, которых суммарно не больше тридцати.

Также и правила, регулируемые шариатом, не превышают это число. Есть не больше тридцати правил шариата, которые будут касаться этих банковских операций. Единственное, что дает развитие и отличие продуктам - это разнообразие (появление новых) контрактов и изменение условий их договоренностей. С дозволения Аллаха, скоро приведем наглядный пример.

Резюмируем вышесказанное : после того, как мы поговорили о заключении контрактов в банках, мы упомянули, что они обычно не выходят за рамки трех видов бизнеса, а это:

- услуги
- инвестиции
- финансовые услуги/льготы для кредитов и т.п. Банк дает вам кредит, либо дает вам возможность (тасхиль), а не кредит. Либо он дает вам кредит или выделяет тасхиль без кредита. Если вы захотите уделить время изучению этих вопросов, то найдете десятки примеров. В каждом примере десятки форм, их очень много, но обычно (их основы) не выходят за рамки этих трёх видов.

А теперь, если мы встретим одну из форм этих транзакций или один из видов такого бизнеса, то как шариатскому студенту вынести решение относительно вопроса этого вопроса? Это важный вопрос, потому что ни он, никто другой не может выносить решения относительно этого или любого другого вида финансового взаимодействия, судя о дозволенности или запретности. Потому что это хукм таклифий (постановления, связанные с делами человека), или хукм вадгий (постановления, связанные с ситуациями жизни) с точки зрения верности и неверности постановления, а нужно различать между хукм таклифий и хукм вадгий. Потому что это может иметь последствия, он может решить вопрос

запретности чего-то или о верности этого, в некоторых видах происходит такое, о чем мы еще поговорим, с позволения Аллаха, если нам хватит времени.

Итак, необходимы три действия, три уровня в следующем порядке. Тому, кто хочет вынести решение по какому-либо документу, счету, гарантийному письму или аккредитиву, относительно любой из этих форм, нужно следовать трем действиям:

Первое: необходимо иметь правильное понимание вопроса или формы сделки и способа ее осуществления. Обязательно нужно иметь правильное представление об этом. А если человек не получил правильного представления о вещи, то, конечно, и решение будет таким же. Неправильное понимание вопроса влечет за собой неправильный ответ на него. То есть мы понимаем, что решение вопроса зависит от верного представления его сути. Человек приходит к глубинному пониманию деталей через чтение научной литературы, встреч/собраний со специалистами в этой теме, практики, набора знаний, погружения в эту тему и ее исследования.

Но нас интересует другая вещь относительно понимания вопроса. Как сказал ибн аль-Кайим, да помилует его Аллах: «Один вопрос может прийти в различных формах». Поэтому не удивляйтесь, когда увидите десять банковских контрактов, речь идет именно о финансовых актах/договорах. Может быть десять договоров, а постановление по ним одно и то же, и судить их нужно по одному и тому же правилу. Разница между ними заключается только в дополнении или отмене какого-то условия, поскольку все они сводятся к тому или иному договору. Так что шаблоны договоров - это не суть. Суть одна, а формы меняются. Изучающему этот вопрос нужно быть внимательным к таким вещам, чтобы он не упускал из виду дополнительное условие, ограничение/правило или изменение в названии.

Я приведу вам пример для наглядности. Многие факихи, говоря о договоре аренды, завершающейся правом собственности, одобряют его. Свое одобрение основывают на том факте, что самое важное здесь - содержание договора, аренда, заканчивающаяся правом собственности, что на самом деле является продажей с залогом товара. Этот товар будет заложен, пока не будет произведена оплата/погашена полностью рассрочка. Одни утверждают, что договор действителен, то есть это представление о содержании договора и его суждение о результате.

Другой решил, что это приведет к продаже, поэтому он сказал: “Это продажа”. Но в действительности это залог недвижимости с целью рассрочки (пр.пр).

Следом третий заявит, что аренда, заканчивающаяся правом собственности с переменной ценой, разрешена. Основанием служит то, что при аренде цена может меняться, поскольку оплата идет частями (с интервалом), а не целой суммой.

Тут мы скажем, что тот, кто считает, что аренда, заканчивающаяся правом собственности, является продажей, неправ, поскольку это будет продажа по переменной цене. И никто из ранних мусульманских правоведов не говорил о допустимости такой сделки. Даже шейх Таки ад-Дин (ибн Таймия), когда говорил, что можно продавать за подходящую цену, говорил о другом типе сделки.

Итак, суть вышеизложенного в том, что обязательно, в особенности искателю знаний, в частности исследователю, который выносит собственные суждения, нужно не ограничиваться только внешним представлением, шаблонами и формулировками, а больше смотреть на факты (содержание). Такой подход позволит подвести много разных шаблонов и формулировок к одному содержанию. И это будет указывать на проницательность исследователя. Поэтому Умар, да будет доволен им Аллах, говорил: "Познай схожие и подобные вещи, а затем оценивай остальные вещи по ним". То есть изучи похожие на них вещи. Эта тема несложная, она не нуждается в долгом пояснении.

Второй вопрос: Человек, который хочет выносить решения, должен иметь представление об этом. Он должен знать основы, на которых строятся эти вопросы. Это обязательно! Потому что не дозволено выносить решения, не основываясь на законах Аллаха, не опираясь на те правила и указы, которые вывели из законов Аллаха. Из-за этого, когда некоторые суеверные еретики заявляли, что можно аргументировать внушением (образами, пришедшими в голову), все фукаха осудили их. В Исламе нет такого понятия, как внушение или предположение. Любое решение может быть основано только на шариатских основах. Сегодня мы берём три шариатские основы, на которые будем ссылаться при разборе финансовых операций:

Первая:

Принципы, на которых основаны положения шариата, а это доказательства Корана, Сунны и единогласие учёного совета. Человек не может выносить собственные суждения о финансовых операциях, если не знает доказательств, на которых построено постановление. Это категорически запрещено. Правоведы утверждают, что человеку не разрешено быть муджтахидом в юридических постановлениях, если он не выучил наизусть аяты ахкамов. Некоторые учёные пересчитали количество этих аятов и насчитали их до четырехсот. Шейх Такию ад-Дин ибн Таймия, да помилует его Аллах, сказал: «Это неправильно. Нужно утвердить, что никому не разрешено издавать фетву пока он не выучит наизусть Коран. Первое, что приводят при решении, — это Книга Всевышнего и Сунна Пророка صلی اللہ علیہ وسلم»

Поэтому, если человек не знает Корана и Сунны, то как он может ответить за банковские решения. Вы спросите, а есть пример такого? Я говорю вам: такое происходит! Конечно, это банковские эксперты за пределами Королевства Саудовской Аравии, создающие исламские продукты, но при этом не являющиеся мусульманами. А этот продукт, каким бы его ни описывали/ни признавали, должен быть построен на шариатских правилах. На эту тему много историй и новости о них приходят разнообразные.

Суть всего вышеизложенного в том, что человек, выносящий решения по финансовым вопросам, должен знать Книгу Всемогущего и Великого Аллаха полностью или, по крайней мере, знать аяты ахкамов. То же самое касается знания Сунны, а особенно хадисов ахкамов.

Вторая: есть основы (усули), это важно учитывать, основы, которые служат правилами, к которым возвращаются постановления. Мы говорим именно об этих основах, на которых держатся законоположения Ислама. А если основы (усули), которые применяют для выведения ахкамов из Корана и Сунны, то мы говорим не о них.

Правила, которые я здесь имею в виду, это те, из которых можно вывести постановления (ахкамы). Что касается правил усулия, то это правила, по которым выводятся постановления, потому что постановления выводятся из Корана и Сунны посредством определенных правил. А что касается исламского фикха, то из них извлекают правовое решение. Поскольку правила исламского фикха могут быть выведены либо из Корана и Сунны в виде священного текста, и это правило будет исходить из прямого текста Корана и Сунны, либо они могут быть установленнымся

доказательством, а установленное доказательство является признанным доводом у большинства ученых, как сказал ибн Муфлих в книге «Усуль аль-Фикх».

Да, это правила, но под правилами я подразумеваю смыслы, так как интерпретация смыслов может иногда занимать три-четыре страницы, когда вы говорите, например, что в доисламском ростовщичестве было недопустимо использовать обман, в то время как ростовщичество аль-фадль (увеличение веса одной вещи при обмене этой вещи на другую такую же) и ан-наси'а (увеличения размера долга взамен на отсрочку его выплаты) допускает обман?

Теперь задумайтесь: там не разрешено, а тут разрешено. Мы указываем на это правило и аргументируем. Здесь мы основываемся на одном, а откуда мы взяли эту основу? Вы не опишите её в краткой форме, а будете объяснять долгими рассказами. То есть я хочу сказать, что правило в данном контексте это не то, что я кратко выразил, а правила - это смыслы. В действительности, пока у человека не будет твердых основ, он не может выносить решения. Он может только передавать чьи-то слова, чье-то мнение в этом вопросе. Не может быть такого, что человек утверждает верность второстепенных положений, выводя свое суждение или говоря о достоверности между двумя мнениями, если только он владеет основами, на которых держатся эти вопросы. В противном случае он подобен тому, кто идёт или летит к верховому животному (пр.п.), или похож на птицу, летающую без крыльев, которая в конце концов упадет. Либо же начнёт выводить ложные толкования или предположения.

То же самое относится и к тому, кто выводит правила, не имеющие основы в шариате, или недействительные правила, ложность которых подтвердили правоведы. Такие правила недействительны, их наличие равно их отсутствию. Сегодня очень много появилось таких в разных сферах жизни. В наше время появилось больше всего людей, говорящих о религии Всевышнего, будь то специалисты или другие. Они привнесли правила, если кто-то начнёт следовать за ними, то скорбящий по потере ребенка посмеется над ними ещё до того, как искатель знаний заплачет о потере знаний в наше время. То есть знание основ шариата очень важное дело.

Третий: необходимо обязательно изучать. Невозможно выносить решения, кроме как со знанием основ (исламского права). Мы уже сказали,

что эти основы могут быть как из Корана и Сунны, так и общие правила шариата. Также это могут быть и знание ответвлений фикха.

Если искатель знаний не изучил второстепенные вопросы фикха, то ему нельзя выносить собственные суждения, даже если он знает все правила, ему все равно нужно знать ответвления фикха. Поэтому аль-Кады Абу Я'ля сказал: «Человеку обязательно изучить ответвления, прежде чем он дойдёт до изучения основ фикха». Его ученик ибн Акиль Абу Аль-Вафа придерживается противоположного мнения. Он сказал: «Нет.. Пусть изучает основы, а затем переходит к второстепенным вопросам». Нельзя издавать фетвы, пока он не изучит их. И этому есть ряд причин:

Первая причина:

Он может высказаться, а его слова противоречат мнениям учёных. Человек может подумать, что этот вопрос подходит под это правило, но окажется, что учёные ослабили это мнение и пояснили, что этот вопрос вероятнее всего входит в другое правило, даже если внешне кажется, что он входит в первое. А всего этого человек не может знать, кроме как после изучения ответвлений исламской юриспруденции.

То есть нужно проверить на фальсификацию его суждения и понять, правильны они или нет? Возможно среди учёных есть расхождение в этом вопросе. Это одна причина.

Вторая причина:

Если человек не имеет знаний об ответвлениях фикха, то он может утвердить мнение, которого никто раньше не высказывал. А среди учёных есть единогласие в том, что не дозволено выдвигать новые суждения о том, в чем уже ранее учёные единогласно сошлись. Кроме тех случаев, когда мнение не решает это разногласие, оно будет учитываться в порядке очереди (пр.п.). Это разрешили такие учёные, как Абу Бакр аль-Бакиляни, шейх Таки ад-Дин ибн Таймия и другие. Исходя из этого, мы понимаем, что знание ответвлений фикха очень важно, и это вторая причина, из-за которой их нужно знать.

Третья причина:

Знание ответвлений шариата помогает в тахридже (поиске цепочки передатчиков). А это очень тонкая наука, чтобы ты мог выводить точное

решение относительно второстепенных вопросов фикха, это одно из самых тонких суждений.

Приведу пример. Один из достойных, уважаемых шейхов, встречей с которым и пользой от которого я могу гордиться, шейх Мустафа аз-Зарка разрешил страхование и это было его личным мнением. Правильно это или нет? Я не пытаюсь встать на его место, говорю об этом лишь для примера. Когда он говорил о страховке, он приводил её описания и сказал: «Страхование дозволено». Я спросил: «А какой довод на это?» Он объяснял это тем, что учёные ханафиты сказали: «Если человек сказал своему другу иди по этой дороге. Если в пути ты получишь ущерб или вред, то за это я отвечу». То есть, шейх решил, что эта ситуация подходит под вопрос со страховкой, исходя из возможности проецировать одно правовое ответвление на другое. Это и называется фикх ат-тахридж (выведение одного ответвления фикха относительно другого).

Затрону одну важную тему, о которой немало говорят . Учёные усуля (фундаменталисты) утверждают: «Разделение иджтихада дозволено, или верно». И это мнение многих групп учёных усуля. То есть я могу ограничиться одним знанием торговли, не зная ни обрядов богослужения, ни правил о преступлениях, ни правил бракосочетания и подробностей никаха (пр.п.), ни правил судейства. Значит мой иджтихад будет действительным, ведь я знаю основные правила и ответвления взаимодействий. Буду ли я прав? Я отвечу: «Нет. Учёные сказали, что допустимо разделение иджтихада, но не сказали, что допустимо разделение фикха. А есть разница между разделением суждения учёного и разделением положений фикха.

Фикх (Богословская юриспруденция) - неделима. Это одна целая единица. Поэтому, когда касается суждения в фикхе, человек обязательно должен знать все аяты ахкамов, а они не существует друг без друга, все ахамы взаимосвязаны между собой.

Суть в том, что мнение человека, являющегося специалистом только в одной области (главе фикха), не может считаться правоведом. Он просто просвещенный в разделе поклонения. Факих должен знать весь фикх, это важно учитывать в данном вопросе, потому что плодами знания всего фикха являются смирение и набожность. Ибн Мас'уд, да будет доволен им Аллах, сказал: «Знание (истинное) - это смирение перед Аллахом». Это

означает, что знание может быть только у того, кто смиренно боится Великого и Могучего Аллаха.

Только тот, кто хорошо знает обряды поклонения, поста, хаджа в той форме, как повелел Аллах и как это делал пророк Мухаммад صلی اللہ علیہ وسلم, может иметь мнение, благодаря которому может выносить решения в суде и в финансовых делах.

Был спрошен имам Ахмад: «Кого нам спрашивать после тебя?» Он ответил: «Обращайтесь к Абдуль-Уаххабу аль-Варраку». Они удивились, а вдруг этот человек будет менее красноречив, или слабее других в памяти или передаче знаний, и других делах? Имам сказал: «Потому что он очень набожный, а такой человек будет ближе всего к истине».

Так, в одном из толкований к аяту:

وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيَعْلَمَ اللَّهُ
صلی اللہ علیہ وسلم

Бойтесь Аллаха — Аллах обучает вас.

Коран, 2:282.

Богобоязненность - причина достоверных познаний человека. Знание само по себе не является причиной, как это заявляют гадалки: «Это знание скрытого...». Нет, это результат успешного обучения. Поэтому, самыми полноценными людьми были творившие больше всех благодетелей, идущие самым верным путем, и больше всех следующие сунне пророка صلی اللہ علیہ وسلم. Именно такой человек может быть самым знающим шариат, и именно это знание будет самым полезным.

Так, вторая причина в том, чтобы человек усердствовал в делах, которые обязательны для него. Он обязан знать основы Корана и Сунны, общие правила юриспруденции и второстепенные отрасли. Именно об этом говорит шейх аль-Ислам: «Кияс (аналогия) делится на три части: основной кияс, соединяющий и разъединяющий». Об этих трех аспектах я упомянул совсем недавно.

Важно уметь применять правила усуля в проекции на реальную ситуацию через смыслы Корана и Сунны, или через знание исключений из правил. Потому что человек сможет сопоставить суру под правило только со знанием исключений. Именно это имеют ввиду фукаха, когда говорят об исключениях из правил. Так, самая большая книга «аль-Фурук уа ль-истиснаа» названа «аль-и'тина бизикри аль-фурук уа ль-истиснаа» посвящена правилам и её исключениям. Поэтому ни один из простолудинов (не владеющие науками арабского) не может соотносить

ответвления с основами, кроме как со знанием, входящих в них исключений. А такой способностью обладает только муджтахид.

Кто-то может сказать: *«Ты затянул с объяснением и усложнил этот вопрос»*. Я скажу: *«Да, я объясняю все это для того, чтобы человек боялся Аллаха, когда захочет вынести собственное суждение. Ведь если он хочет вынести решение от имени Могучего и Великого Аллаха в каком-то деле, то должен осознавать, что при этом Господь видит его»*.

Когда Абу Умар ибн ас-Салых перечислял эти и другие ещё более сложные условия, он сказал: *«Я думаю, что никто из современников не вправе выносить собственные суждения»*. А Абу Умар ибн ас-Салых, известный своим авторитетом и большим багажом знаний, говорил: *«Никому на сегодня не дозволено выходить за рамки четырех установленных мазхабов. Кроме случаев, когда нужно вынести решение относительно новых происшествий. А что касается уже установленных иджтихадов, то никому не разрешается выходить за их пределы. А это из-за сильного страха людей выдавать фетвы»*.

Люди начали легко относиться к фетвам, молодые стали выдавать фетвы до взрослых. Студент решил отвечать на вопросы до того, как ответит устаз. В наше время каждый человек хочет говорить об этом. Люди погрузились в разговоры, а получение знаний стало тяжелым для них. Как сказал Али ибн Абу Талиб, да будет доволен им Аллах: *«Знание - это объект обсуждения, в который погрузилось сегодня много людей»*. А потом сказал: *«Если бы всякий невежда замолчал, то исчезла бы смута среди людей»*.

Теперь мы закончили говорить о трех правилах, которые мы хотели объяснить. Осталось поговорить ещё на две темы, и на этом закончим разговор.

Первая: вопрос относительно финансовых операций и их особенностей?

Ответ:

Есть некоторые фатвы, которые появились сегодня, но их не было при первых поколениях. Есть финансовая фатва, она новая, её не было прежде, она не записана в книгах по фикху. А для того, чтобы понять особенности этой фатвы, нужно для начала понять какие характеристики в себе несёт фатва о шариятском хукме. Фатва отличается от законоположения с

разных сторон. Хукм- законоположение шариата - бывает утвержденным, как закон. А фатва - может изменяться.

Например, поедание мертвечины - запрещено. Однако какому-то человеку может быть дозволено есть её. Мы сейчас говорим о законоположении шариата, как таковом. Мертвечину, как мы говорили, можно будет съесть вынужденно. И эта дозволенность может меняться в зависимости от времени, вынужденности, из-за резкой нужды как конкретного человека, так и общества. Некоторые марокканские (из Магриба) учёные написали хороший трактат, и эта основа встречается только у маликитов и ханбалитов: *«Снятие порицания и вины с тех, кто говорит: «Причинение вреда, пользуясь слабым мнением - необходимость/нужда, а не запрещенное действие».*

Это мнение актуально только у маликитов и ханбалитов. Выдавать фетву по такой нужде по слабому мнению дозволено, но эта нужда, будь то общая или частная, должна оцениваться по ее степени.

Фатва может отличаться от законоположения по причине некоторых обстоятельств. Поэтому мнения имама Ахмада в вопросах фикха являются фетвами, как упоминает ибн Раджаб: “Эта передача от Ахмада, но это не постановление Ахмада”. Почему? Потому что Ахмад высказал ее в зависимости от обстоятельств. А раз так, то это считается фатвой, а не хукмом. Потому что хукм - это твердое законоположение, оно не меняется. А вот фатва может измениться. Как мы уже говорили, она меняется из-за нужды, или по обстоятельствам, или же из-за обычаев людей. Вот у нас есть правило: шариатское постановление гласит, что наличие малого наджаса прощается (не нарушает чистоту), а наличие большого количества необходимо устранить. А что такое большое количество наджаса? Ибн Аббас, да будет доволен им Аллах, обозначил его как то, что вызывает противное ощущение у человека. А малое количество противоположно ему. Это означает, что Зайд не равен с Амром по ощущениям. Потому что он может все время прикасаться к крови и знать сколько выходит из его носа, или он мясник, режет скот и все время соприкасается с кровью, что она на его теле, одежде и тд. Первому (Зайду) нужно больше увидеть крови, чтобы для него это стало противным, чем второму (Амру). Это явление отличается от одной культуры к другой. То же самое касается денежных операций и других.

Были среди ранних ученых те, кто изучал эту главу, это великие шейхи, отцы, основавшие исламские финансовые учреждения. Он говорили: “Эти фатавы, что мы написали - мы писали из-за нужды и вынужденности”. Это были временные фатвы по нужде. Дабы с приходом шариатского хукма после этого, о подходе к которому я говорил вам вначале. А что случилось после этого??

Ответ:

Исследователи и те, кто занимается этим вопросом, сделали это исключением, а эту первую фетву, которая была сделана необходимостью, исключением и общей потребностью для людей, они сделали основой. А исходя из этой основы, они начали строить ответвления на нем и производить из нее вопросы. Они совсем забыли, что эта дозволенность была лишь временной фетвой. И многие ученые высказались по теме разветвления и расширения, о рассрочке и ее обширности. Среди первых ученых есть, кто серьезно взялся за этот вопрос. И я получил от него большую пользу, он является владельцем этого процветающего дома, наш шейх Абдулла бин Абдур-Рахман ибн Акиль, да помилует его Аллах. Наш шейх был одним из первых, кто занялся этой отраслью, имея знания, владея основами и правилами фикха, а также его ответвлениями в положенном виде, да пребудет над ним милость Аллаха.

Итак, давайте задумаемся, в чем проблема? Это один из самых проблемных случаев для исследователей за последние двадцать лет. Они стали одной частью, разделяясь на разные отрасли. По истечении времени их основа изменится. Так вот, это ситуация, связанная с устройством фатвы. Фатва - вещь изменчивая. А это означает, что современная финансовая фатва в первую очередь была издана по какой-то нужде, а потому, мы не должны основываться на ней. Нам нужно вернуться к основе и изначальному хукму и связать финансовые операции с ними. Подбирая финансовые продукты, подходящие под правильную форму финансовых операций.

Второй вопрос:

Фатва отличается от постановления с точки зрения источника. Потому что источником постановления являются доказательства шариата, а фетва, как я вам недавно говорил, может быть издана в виду предосторожности, или основана на общественном интересе и т. д.. Эти вопросы всегда

специфичны, могут касаться одних людей и не касаться других. Также надо учитывать, что фатву не относят к мазхабу, поэтому фатвы не могут быть основой для представления мазхабов. В отличие от постановлений, ответвлений, которые мы часто сокращаем.

Итак, мы знаем первую характеристику, которая нас интересует в вопросе банковской фетвы, а именно то, что мы утвердили: “Фетва всегда изменчива, и одной из причин ее изменения является нужда (по определенной ситуации). А большая часть банковских фетв на сегодня строится по определенному запросу. Ошибкой некоторых исследователей стало то, что они берут исключения за основу и строят на ней решения.

Это характерная черта современных банковских операций, которая пришла с запада, когда выдача фетвы на финансовую тему стала профессией. Люди платят деньги, чтоб получить ответ на вопрос. Этого не было среди первых поколений, такое появилось только среди поздних поколений. Первым, кто ввел эту традицию, был один из шейхов, который приходит на это собрание. Он заявил, что должен быть отдельный филиал, которому оплачивают для того, чтобы они дали ответ (фатву) по этому вопросу.

У этой специализации есть свои недостатки и есть свои особенности. Среди ее особенностей: человек, занимающийся этим вопросом, освобожден только для его изучения. Составляет много огромных трудов на эту тему. Среди недостатков: это занятие шариатское, по мнению некоторых ученых, как на это указал ибн ас-Салях в книге про качества муфтия и того, кто выдает фетву о том, что единогласие ученых о запрете брать плату за это. Я бы не хотел погружаться в эту часть. Но, как выразились некоторые современные ученые, это занятие/деятельность основывается на определенной специализации.

Польза третья:

Теперь закончим эту часть, чтобы начать обсуждение важных для нас вопросов. А важный вопрос для нас - современные финансовая деятельность строится в действительности на формальности (пр.п.). То есть на внешней форме, поэтому вы можете увидеть, как многие договора о сотрудничестве, обмене, а также в бремени существующих на сегодня бумаг противоречие многим истинам. Об этом еще позже поговорю, с дозволения Аллаха, когда будут говорить о ат-таварруке альмуназзам.

Это самая главная характеристика современной фатвы. Это то, что она подвергается изменениям в зависимости от нужды. Второе - то, что в этом есть специфика. Третье - она основывается на формальности.

Заключительной темой моей сегодняшней лекции станет вопрос относительно договоров, через которые люди взаимодействуют. Это договор финансирования: большинство финансовых процессов людей проходят по этому договору, либо входят в этот договор. Кредиты проходят по этому договору, часть инвестирования проходит по нему же. Все акты финансирования банков чаще всего разделяются на два правовых договора. Я разьясню два этих вида и потом расскажу о некоторых их формах, или банковских продуктах, происходящих из них двоих. Потому что эти два вида договора - основа, на которой строятся остальные акты. Первый вид еще называют таваррук (продажа купленного в рассрочку товара с целью ее перепродажи другому человеку), а второй вид называют продажей того, чего у человека нет.

Начнем с наиболее легкого - продажа человеком того, чего нет в наличии.

Как передаётся от Хакима ибн Хизама, да будет доволен им Аллах, что Посланник Аллаха صلی اللہ علیہ وسلم сказал: «*Не продавай то, чего у тебя нет*».

Смысл этого хадиса в том, что человеку нельзя продавать то, чего у него нет. Но в шариате есть определенные исключения. Есть прямой текст о дозволенности продавать поручителю имущество того, кто ему поручил. Ведь есть такое, что поручитель продает то, чего у него в данный момент в наличии нет. Также в шариате пришла дозволенность на продажу по сделке ас-саллям (покупка товара с полной предоплатой). Это продажа описанного товара, который обещает предоставить продавец, но с полной предоплатой за текущую цену. Этот товар сейчас не находится у продавца, но покупатель уже вносит залог в полной сумме.

Как можно объединить между этим хадисом и между исключениями, которые есть в шариате? Одним из таких случаев, который подтверждает шариат, является продажа излишков. В хадисе от Уры ибн Джа'да аль-Барикий, да будет доволен им Аллах, передается, что пророк صلی اللہ علیہ وسلم дал ему динар для покупки овцы. Он купил двух овец и продал одну из них за динар, затем вернул пророку صلی اللہ علیہ وسلم овцу и динар. Это продажа излишков - человек расходует без разрешения, но пророк صلی اللہ علیہ وسلم разрешил и признал действительной эту сделку.

Как можно объединить всё вышеупомянутое?

Ответ: Ученые по-своему подходят к этому. Будьте внимательны, ведь есть ученые, считающие, что человеку абсолютно запрещено продавать то, чего у него нет, вне зависимости от того, является ли это конкретным предметом или описанным. В шариате есть только некоторые исключения, поэтому они говорят об этом, противореча киясу. Это и есть смысл их слов, что противоречит киясу. То есть, противоречие правилу. Шариат пришел с тем лишь исключением, исключает сделку “саллям”. Поэтому не допускается продавать человеку то, чего у него нет, за исключением одного случая — продажа оговоренного с отсрочкой.

Таким образом, большинство ученых считают, что не допускается продавать человеку то, чего у него нет, за исключением описанного объекта, который является отложенным. Например, оговоренное не равно конкретному предмету. Конкретно, это когда говорят “эта машина, этот вольноотпущенник”. А описанный товар это “наподобие этой машины, наподобие этого вольноотпущенника”.

Это означает оговоренный товар и конкретный предмет. В этом мире любая вещь является либо описанным предметом, либо конкретным. Все виды продаж проходят либо с первым, либо с последним. Например, я хочу автомобиль Ford такой-то модели, это будет считаться описанный товар. А если я скажу, что хочу Ford определенной модели/выпуска, то это уже конкретный предмет. Те, кто позволяет человеку продавать то, чего у него нет, имеют в виду оговоренный товар, который предоставит продавец через время. То есть, должна быть отсрочка предоставления товара. Это первое мнение.

Второе мнение: ученые шафиитов говорят, что продажа человеку того, чего у него нет, абсолютно исключена. Независимо от того, является ли товар отложенным или продавец отдает его на момент продажи. Поэтому шафииты разрешают сделку по текущей цене, не требуя, чтобы она была отложенной. Это второй способ осуществления сделки.

Третий способ: выбор шейха Такиюд-Дина, который говорит, что то, что человек не может принести/предоставить из описанных или конкретных предметов, не разрешено продавать. Но можно проводить отложенную сделку и мгновенную сделку (на месте) при условии, что в мгновенной сделке он способен передать/предоставить предмет. Этим условием он пошел вразрез правилам шафиитов и всей большей части ученых. Он говорит, что продажа человеку того, чего у него нет,

допускается, если у него есть разрешение на это или он знает, что владелец согласится на это, как в случае продажи излишков, но с условием, что это согласована с владельцем, как в хадисе Урвы бин аль-Джа'да.

Это утверждение является наиболее глубоким и соответствующим доказательству

Ведь пророк, мир ему и благословение Аллаха, сказал: *"Не продавай то, чего у тебя нет"*. Он не сказал: *"Не продавайте то, чего у вас нет в собственности"*. Поэтому правило ученых, в котором они утверждают, что человек продает то, чем не владеет, мы не можем утверждать, что оно неверное

Правильным утверждением будет: продажа человеком того, чего у него нет, соответствует хадису пророка ; или сказать для полной ясности продажа того, чего у него нет с определенными условиями. То есть, то, чего у него нет из того, что он не может предоставить для вручения. Так .будет понятнее правило

Самая актуальная практика в банковской системе, это практика, известная, как 'Мурабаха', где главная идея, согласно исламской юриспруденции, сказать покупателю: "Я купил этот предмет за один риал и продам его тебе за два риала. Такого рода сделка считается безопасной, потому что вы честны, и покупатель осведомлен о цене покупки и размере .прибыли

В современной банковской системе есть такой вид торговли, как купля товара тому, кто обещает купить и продажа в рассрочку (мурабаха), но вместе с продажей того, чего у человека нет. Например, человек приходит в банк и говорит, что хочет купить машину или дом. Эти машина или дом разве находятся в собственности банка? Нет, не может быть такого, что они в собственности банка, этого никак невозможно. Потому что банковская система во всем мире запрещает банкам иметь в собственности .какие-то предметы

В некоторых странах Персидского залива, таких как Дубай и Кувейт, банки обходят эти ограничения, создавая инвестиционные филиалы для косвенного владения активами. Что они делают? Например,

саудовские банки имеют инвестиционные филиалы для владения активами, у них есть банк, не владеющий ничем, и есть инвестиционный филиал, имеющий собственность. Потому что банки не могут иметь что-то в собственности, это запрещено по банковской системе. Они обходят эту систему, создавая отдельный инвестиционный филиал. А если этой системы не было, или нет этого филиала, они делают то, о чем мы говорили ранее, еще до периода условного ареста, или условного владения, когда еще не было такого филиала. После этого он идет и ? покупает этот предмет и продает его тебе

Это называется купля товара по обещанному платежу."

Как рассрочка, эта сделка действительна. Но вопрос в том, вменяет ли она обязанность покупателю или не вменяет? Большинство ученых говорят, что не вменяет, а некоторые ученые говорят, что вменяет.

Примечание.

Характерной чертой современных фетв является то, что их авторы ищут странные мнения и принимают их. Те, кто считает, что продажа по сделке «мурабаха» по обещанию обязательна для покупки ссылаются на чье мнение? Они указывают на мнение маликитского учёного ибн Шата в его в комментариях на книгу «аль-Фурук» аль-Кирафи. Об этом также сказал Мухаммад ибн аль-Хасан в своей книге «аль-Худжджа»: «Это, по сути, поиск недостоверных мнений. Более правильным является, что это продажа по рассрочке. Доктор Назих Хамад в своей диссертации утверждает, что продажа по сделке «мурабаха» это всего лишь отложенная продажа, то есть, продажа по обещанию. А такой вид продажи дозволил только шейх Таки ад-Дином и это довольно сложный вопрос и обсуждение его требует времени.

Значит мы разобрались с первым видом сделки, теперь важно разобрать второй. Через некоторое время я затрону определенные финансовые операции, а это операция под названием «ат-таваррук». Это чрезвычайно важный вид сделки, и, к сожалению, большая часть банковской деятельности связана именно с ним. И, как я ранее вам говорил, некоторые ученые, когда дозволили это решение, сделали это из-за нужды в сделке “ат-таваррук”. Как это пришло в некоторых юридических ассоциациях, в международном академии исламской юриспруденции и в исламском совете по юриспруденции, входящий в состав Всемирной исламской лиги. Они запретили ат-таваррук, но мы

скоро обсудим это. Некоторые шейхи и студенты вышли с заявлениями, это известно и опубликовано в газетах, в которых говорят: “Мы закроем банки”. Потому что большая часть сделок в банке осуществляется посредством “ат-таваррук”.

Что же такое “ат-таваррук” ?

Во-первых, этот процесс связан с тем, что человек продает то, чем не владеет. А это неизвестность (риск). Запретность этой сделки заключается в риба, и это самое тяжкое.

Неизвестность (риск) в более правильном понимании ученых, зависит от разрешения хозяина. Если он дает подтверждение, то сделка будет действительна. И здесь надо заметить, что мы должны увидеть разницу между хукмом отвестственности (таклифи) и хукмом обстоятельства (вадгий). В отличие от риба, которую даже если разрешает хозяин и доволен ею, все равно запретна. Проценты ростовщичества будет нарушением прав Великого и Могучего Аллаха.

Риба (процент ростовщичества) есть двух видов:

Первый вид - где запрещена даже уловка (попытка обмана). Это риба еще с доисламских времен, объединяющая в себе отсрочку, а это кредит, и между наваром, а это прибавка к стоимости. Такой вид сделки не подлежит уловке. Это может происходить в различных формах, таких как "аль-ира", о которых мы упомянем вскоре.

Существует еще один вид ростовщичества, который запрещен аналогично тем средствам, из-за которых происходит процент.

Это либо риба аль-фадль, либо риба ан-насиа. Например, как сказал пророк صلی اللہ علیہ وسلم: *"Продай плохие за дирхамы, а затем купи хорошие..."*

Потому что они не запрещены ни сами по себе, а потому что это приводит к ростовщичеству времен джахилии, долгового ростовщичества.

А что касается долгового ростовщичества, то в них запрещены какие-либо уловки.

А что происходит в банках?

Есть банки, где происходят манипуляции, близкие к тем, что были в доисламские времена. Задумайтесь только над сделками “ат-таваррук”, что из них дозволено, а что не дозволено.

Давайте подумаем вместе. Есть много достоверных хадисов, которые передаются в разных формах о запрете манипуляций/уловок в сторону рибха доисламских времен. Пророк ﷺ запретил продавать дирхам за два дирхама, а между ними увеличение, это одна форма. Пророк ﷺ запретил продажу “аль-ина”, это еще одна форма. Пророк ﷺ запретил две продажи в одной, а это то же самое. Все эти виды торговли - один и тот же вид сделки.

Можете представить, как это происходит?!

У нас три ситуации:

Первая ситуация - продажа по сделке "аль-'ина". Это происходит, когда один человек обращается к другому. Для лучшего понимания приведем пример. Вы говорите другому: “Я хочу тысячу в долг”. Он отвечает: “Я займу тебе тысячу, но ты мне вернешь две тысячи. Но я не хочу получить их в такой форме, я хочу продать тебе товар или какой-то предмет за две тысячи в рассрочку, а затем куплю у тебя этот же товар сразу же за тысячу”. Понятно, что происходит? Это и называется продажа по сделке "аль-'ина". Многие юристы, как известно в мазхабе, остерегаются не только уловок такой торговли, но и похожих ситуаций. Они говорят: “Даже если у тебя не было цели, ты не должен покупать. Если ты продал человеку в рассрочку, не покупай у него в этот же момент по меньшей цене. Ведь это может привести к манипуляциям ростовщичества. Разве Пророк ﷺ не сказал Умару, когда тот хотел пожертвовать конем, чтобы он не покупал его даже если найдет, кто продает за дирхам. Потому что это может привести к милостыне с таким же смыслом, правило одно и оно самое правильное. Ученые рассматривали сущность вопроса и то, к чему приводят эти дела в результате.

Понимаете суть?

Ситуация этого человека такая же, как ситуация того, кто сказал Джухе: “Где твоё ухо?” Он ответил здесь, я просто далеко. То же самое и здесь. Вместо того, чтобы сказать: “Я дал тебе сто за сто двадцать, или тысячу за две тысячи”, он говорит: “Я дал тебе тысячу за две тысячи, но только

сделаем между ними полотно шелка, или машину, или мыло, или карточки и т.п. Это первая ситуация и она запрещена. На это есть почти единогласие ученых, если не полное. А о тех ученых, которые это дозволили, нужно сказать, ох если бы это не было намеренно и согласовано. Их дозволенность должна быть не намеренной. Чтобы было единогласие, нужно сказать именно так.

Вторая ситуация:

На эту ситуацию тоже есть единогласие учёных. Когда человек покупает товар у торговца за две тысячи, или тысячу, может за большую или меньшую сумму, а потом продает её третьему человеку. Преследуя при этом цель торговых соглашений. Такая сделка по единогласию учёных дозволена, все бизнесмены так делают. Каждый торговец берет в долг и придает за наличку. Разве не так? Любой торговец так делает, нет такого, кто этого не делает. Вы понимаете эту ситуацию?

Первые две ситуации по единогласию учёных запрещены, а третья дозволена. А между теми двумя есть десятки форм, они все называются «таваррук». Одни из них усиливают сомнения о запретности в схожести с риба, и мы запрещаем их. А другие больше наводят на мысль о дозволенности, некоторые учёные отзываются о нежелательности или о дозволенности, либо дозволено, но нежелательно. Я хочу, чтобы вы поняли этот вопрос. Если вы его поймете, то для вас решатся многие проблемы.

Одна из форм тавваррука, о которой я вам расскажу, больше всего вызывает подозрение о запрещенности. Когда происходит три соглашения. Вот, я прихожу к Зайду и покупаю у него что-то. Он говорит: «Не покупай у меня. Купи лучше у моего соседа». А этот сосед либо напарник его, либо у них какие-то другие договоренности. Вот он говорит: «Ты купи у него, а я тебе заплачу (дам тебе дирхамы)». Такие дела, конечно, запрещены. Каждый, кто задумается над целями шариата, поймёт что шариат пресекает все виды манипуляций (хилятун). Он поймёт, что эта форма торговли запрещена. Здесь ни сомнений, ни колебаний, ни отхождений, это явный харам. Потому что она очень близка к запрещенной сделке «аль-‘айн», словно это она двойная (сунаия). Но превратилась в тройную и перешла в договоренность.

У нас осталась ещё одна форма, которая происходит без договоренности. Ситуация, когда приходит человек и покупает у другого человека товар,

затем продает её третьему человеку, ещё не договорившись с первым. А это и есть «ат-таваррук», чаще всего фукаха называют её именно так.

Некоторые обладатели знаний, как Умар ибн Абдуль-‘Азиз, да смилуется над ним Аллах, что это форма торговли, имею виду вторая, не первая. Первая сделка была ради торговли. А здесь была для ликвидности. Та сделка была действительна по единогласию учёных, он продал товар для прибыли, стремился к торговле. А здесь он не стремился к торговле, он хотел получить только ликвидность. И Умар ибн Абдуль-‘Азиз, да смилуется над ним Аллах, говорил: *«Ат-таваррук - братец ростовщичества»*. Потому что она по сути близка к сделке «аль-‘ина». А «аль-‘ина» - это ростовщичество. То самое ростовщичество, которое было в доисламские времена (джахилия), ещё во времена Абу Джахля, Абу Ляхаба. Так он назвал эту сделку собратом ростовщичества.

Шейх аль-Ислям, как это передает от него ибн аль-Кайим, утверждал о запретности этой сделки. Но некоторые учёные утверждали о её дозволенности. Но более близкое к правде то, что поняли из этого шейх аль-Ислям ибн Таймия и ибн аль-Кайим. Именно на это понимание указывает иджтихад праведных предшественников, да будет доволен ими Аллах, и это будет объединением между словами: что таваррук, о котором я вам недавно говорил, дозволен только при одном условии - человек должен быть нуждающимся в этом.

Так, мы закончили объяснять условия этой ситуации. Там не было договоренности, нужно чтоб человек был из нуждающихся.

Ибн аль-Кайим сказал:

«Вне сомнения, если человек нуждается в кредите, и не находит, кто ему даст займы в современном благом понимании, без процента, и не смог найти ничего, кроме рибха доисламских времен или таваррук, тогда, конечно, таваррук будет разрешен ему.»

Нам известно, что шариат позволил некоторые формы сделок ввиду сильной нужды. Разве «аль-ира» не разрешена при нужде? Конечно! Ат-таваррук это такая же сделка. И таваррук разрешен при необходимости, когда есть определенная нужда. Но если нет нужды, то это послабление не действует (запрещено).

Потому, когда мы видим человека, который хочет заключить сделку «ат-таваррук», если вот он только захотел и спрашивает тебя об этом. Самое первое, что нужно у него спросить, прежде чем он увидит договор - зачем тебе нужна форма «ат-таваррук»? Он отвечает: «Клянусь

Аллахом, у меня нет своего места, где я могу расширить бизнес». Ему нужно ответить: «Нет, в твоём случае это нельзя. Как пастуху, который пасет вокруг заповедника и есть вероятность, что он туда войдет». Но это этот человек говорит: «У меня есть реальная нужда, а не просто необходимость». В таком случае мы скажем: «Принеси свой акт договора и мы посмотрим, соответствует ли он шариату или нет?».

Система банков так устроена, что они не могут оформить тебе «ат-таваррук» просто так. Потому что у них нет собственных договоров. Они могут дать тебе только в рассрочку. Их система крутится между сделкой «ат-таваррук» и сделкой «аль-мурабаха». Так они изобрели несколько видов договоров с такими названиями:

В одном из них они говорят: «Есть сложная рассрочка (как они её называют)». Первым, кто придумал её был Абдур-Раззак ас-Санхурий, предложивший её своему ученику Хамуду. Это был первый человек, придумавший этот продукт, который получил после этого известность.

Есть также вид рассрочки (мурабаха), в которой также присутствует «ат-таваррук», который они ещё называют обратный таваррук или обратная рассрочка. Когда я вкладываю в банк и он на основе этого вложения даёт мне деньги. Называется обратный таваррук. Названия верные, смысл тот же, просто одно название более популярно, чем другое.

Одним из договоров, появившихся на фоне этого договора, они называют мурабаха или таваррук международных товаров. Услышав такие вещи, многие британские эксперты смеются над исламскими банками: «Вы продаете и покупаете в несуществующие вещи (**пр.пр**), для нас это не движущийся объект. Вы заключаете контракты на миллионы, а иногда десятки и сотни миллионов, а у нас здесь драгоценные металлы, международные товары.

Ещё одна схема, которая называется «ат-таваррук», или периодическая рассрочка. Товар оценивается периодически, цена меняется, как это делают с изменчивым процентом, каждый год. Это принимает вид формальности в контрактах.

Все перечисленные пять-шесть операций, о которых я недавно вам рассказал, это торговые контракты. Суть их не выходит за рамки двух договоров. О них я недавно вам упомянул. Но все это в общем. Я надеюсь, что я хоть часть из них охватил. Потому что, как мне кажется, рассказанное мною помогает это понять. Но то, о чем я сказал, затрагивает самое важное для того, кто занимается этим вопросом, или хочет его

изучить, или хочет узнать его положение.

Поэтому, человек должен всегда помнить о Могучем и Великом Аллахе при изучении этих вопросов!

Передается, что когда некий человек пришел к имаму Малику, да помилует его Аллах, засвидетельствовать свое знание, имам сказал ему: *“Бойся Аллаха и изучай это знание. В первую очередь бойся Аллаха”*.

Поэтому, когда мы говорим о знаниях, нам в первую очередь нужно помнить об Аллахе, быть внимательным к опасности этого вида науки. Не для того, чтобы полностью закрыть двери иджтихада, а чтобы быть настороже при выдачи широких суждений. Ведь из-за выданной фетвы человек может стать причиной вреда для самого себя и других людей. Как передается в достоверном хадисе, пророк Мухаммад صلی اللہ علیہ وسلم сказал:

“Поистине, Аллах будет забирать знание, не забирая его у людей, а забирая из этого мира учёных, и когда не останется учёных, люди возьмут себе невежественных предводителей, и им будут задавать вопросы, а они будут давать фетвы без знания и впадут в заблуждение сами и введут в заблуждение других”.

И я говорю сейчас в общем о времени, а не конкурентной ситуации, я говорю в целом о жизни и странных (редких) фатвах в каждом вопросе.

Как упоминал шейх Мухаммад ибн Усаймин:

“Как-то я хотел составить работу, где хотел собрать все редкие фетвы, которые я слышал в свое время. Но впоследствии решил оставить это на потом”. То есть он побоялся, что ему придется следить за недостатками людей и из-за этого впасть в грех.

Я прошу у Аллаха Великого, Господа благородного Трона, облагодетельствовать нас всех верным руководством и богобоязненностью. Прошу простить нам и нашим родителям, мусульманам и мусульманкам. Прошу Его, Велик Он и Славен, наделить нас полезным знанием и праведным деянием, и чтобы повел нас правильным путем. Да пребудет мир, приветствие и благословение с нашим пророком Мухаммадом, его семьей и всеми сподвижниками.

