

МУРАБАХА

(Для конечного покупателя)



22.03.2017

ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ
ЗАО «БТА БАНК»

Copyright©

*Слайды подготовлены на основе перевода **Стандарта № 8 «Мурабаха»**
разработанного ААОИФИ и серий статей Таки Усмани (источник: сайт
www.darulfikr.ru)*

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



ОСНОВЫ МУРАБАХА

ЗАКОННОСТЬ МУРАБАХА



Слова Аллаха: «**Аллах разрешил торговлю**»

Коран 2:275

«**Нет на вас греха, если вы будете
стремиться к проявлению милости
Господа**»

Коран 2:198

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МУРАБАХА



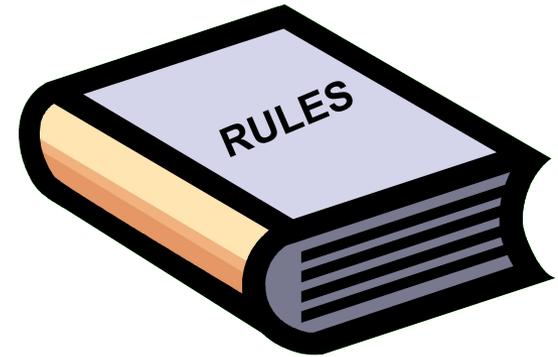
- Сделка, при которой банк приобретает необходимый клиенту актив у продавца и продает его клиенту с отсрочкой платежа и наценкой
- *Мурабаха в своем первоначальном смысле является просто продажей, оплата которой может быть произведена тут же на месте, а также в иное время, согласованное сторонами*
- Если человек продает товар по твердой цене без каких-либо ссылок на его стоимость, это продажа называется «*Мусавама*»

СХЕМА МУРАБАХА



ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ТОРГОВЛИ

**(Мурабаха – это один из видов
торговли, поэтому все правила
касающиеся торговли
относятся и к Мурабаха)**



ПРАВИЛО № 1



◆ Предмет продажи должен существовать на момент продажи

- То, что еще не существует, не может быть продано. Если несуществующая вещь была продана, даже по взаимному согласию, продажа является недействительной в соответствии с Шариатом.

Пример: А продает еще не родившегося теленка от своей коровы Б. Эта продажа не действительна

ПРАВИЛО № 2



❖ **Предметом продажи должна быть вещь, которая находится в собственности продавца на момент продажи**

- Если продается какой-либо товар до того, как приобрести его в собственность, продажа не действительна

Пример: А надеется, что он купит машину у С и впоследствии продаст его В. Продажа не действительна, потому что машина не принадлежит А

ПРАВИЛО № 3



- ❖ **Предмет продажи должен быть в физическом или законном (фактическом) владении продавца, когда он продает его другому человеку**
- «Законное (фактическое) владение» означает ситуацию, когда покупателю хотя и не передали товар в физическое владение, все же товар перешел под его контроль, и все права и обязательства товара переданы ему, включая риск его разрушения (порчи).

Примеры:

- 1) *А купил автомобиль у В. В еще не предоставил его А. А не может продать автомобиль С.*
- 2) *А купил автомобиль у В. В после идентификации автомобиля поместил его в гараж, к которому у А есть свободный доступ. Если А продает автомобиль С без получения автомобиля в физическое владение, продажа действительна.*

ПРАВИЛО № 4



❖ Продажа должна быть немедленной (безотлагательной) и абсолютной

- Продажа, отнесенная на будущую дату или зависящая от будущего события, считается недействительной

Примеры:

- 1) *A говорит B первого января: «Я продам вам мою машину первого февраля». Продажа не действительна, поскольку отнесена на будущую дату.*
- 2) *A говорит B: «Если партия X выиграет выборы, я продам вам свою машину». Продажа не действительна, поскольку зависит от будущих событий.*

ПРАВИЛА № 5, 6



- ❖ Предметом продажи должны быть вещи **с реальной ценностью**.
- ❖ Предметом продажи не может быть вещь, которую нельзя использовать иначе, кроме как с запретными целями

к примеру: вино или свинина.

ПРАВИЛО № 7



❖ **Предмет продажи должен быть определенно известен и идентифицирован покупателем**

- **Объяснение:** Предмет продажи может быть идентифицирован осмотром или подробным описанием, посредством чего его можно отличить.

Пример: Есть здание, в котором множество квартир, устроены по одному образцу.

А, хозяин здания, говорит В: «Я продаю одну из этих квартир вам». В принимает покупку. Продажа не действительна, если квартира не будет определенно идентифицирована и указана покупателю.

ПРАВИЛО № 8



◆ **Получение купленного товара должно быть определенным и не должно зависеть от неопределенных обстоятельств.**

Пример: А продает свою машину, украденную неизвестным человеком, а покупатель покупает ее в надежде, что ему удастся вернуть ее обратно. Продажа не действительна.

ПРАВИЛО № 9



- ❖ **Определенность цены является необходимым условием для законности продажи. Если цена не определена, продажа не действительна.**

Пример: А говорит В: «Если вы заплатите мне в течение месяца, цена будет составлять 50 единиц. Но если вы заплатите после двух месяцев, цена будет 55 единиц. В соглашается. Цена не определена, поэтому продажа не действительна. Но, если клиент выбирает одну из альтернатив, то продажа будет действительной»

ПРАВИЛО № 10



- ❖ **Продажа должна быть безусловной. Условная продажа не действительна, за исключением случаев, когда условие признается как часть сделки согласно правилам торговли.**

Примеры:

- 1) *А покупает автомобиль у В, с условием, что В возьмет его сына на работу в свою фирму. Продажа является условной, следовательно, недействительной.*
- 2) *А покупает холодильник у В с условием, что В осуществляет бесплатное обслуживание в течение двух лет. Условие признается как часть сделки, и поэтому продажа законна.*



ПРОЦЕДУРЫ до заключения
договора Мурабаха

Процедуры до заключения Мурабаха



- При обращении клиента с просьбой о приобретении товара у определенного источника поставки, *банк имеет право отказаться от исполнения сделки, если клиент отклоняет оферты иных источников, более подходящих для банка.*
- Воля клиента приобрести товар не может считаться обещанием или обязательством, если она не была выражена в надлежащей форме. Допускается включить волю клиента и его обещание купить приобретенный банком товар в один документ.

Процедуры до заключения Мурабаха



- Клиент может получить **прейскурант** от поставщика товара, который адресуется клиенту или не содержит каких либо указаний. Он считается приглашением к переговорам, а не офертой продажи. Если клиент примет данное предложение, то банк уже не может совершить сделку Мурабаха с клиентом.
- Важно **аннулировать** любые **предшествующие договора между клиентом и поставщиком**, если таковые имеются.

Процедуры до заключения Мурабаха

Продавец



- Также необходимым условием для законности мурабаха является то, что товар приобретается от третьего лица, а не у самого клиента или у его агента. Покупка товара от самого клиента на соглашении бай-бэк (с обратной закупкой) не дозволена в Шариате. Если после заключения обнаруживается связь между клиентом и продавцом, сделка будет считаться недействительной.
- Можно покупать товар у лица, который состоит в кровно-родственных или брачных отношениях с клиентом.

Процедуры до заключения Мурабаха



- Все предметы потребления, которые могут быть предметом продажи с прибылью, могут быть предметом сделки мурабаха
- На условиях отсроченной оплаты, при Мурабаха, **предметом договора не могут выступать золото, серебро, валюта.**
- Акции законной компании (ведущей разрешенный в Шариате бизнес) могут быть проданы или куплены на основе мурабаха

Процедуры до заключения Мурабаха



- Векселя, представляющие долговую дебиторскую задолженность держателя, не могут быть проданы или куплены, кроме как по номинальной стоимости, и поэтому никакая Мурабаха не может быть заключена относительно таких бумаг.

Процедуры до заключения Мурабаха



- Обещание должно быть **односторонним**.
- Двухстороннее обещание допускается, если существует возможность отмены обещания, как обоими лицами, так и одним из них.
- Данное клиентом **обещание не является частью сделки Мурабаха**
- Разрешается пересмотр условий, до подписания сделки Мурабаха.
- Право пересмотра условий не может быть предоставлено исключительно одной из сторон

Процедуры до заключения Мурабаха



- Банк имеет право приобрести товар у поставщика **с правом возврата** в течении указанного срока.

Основание:

Случай Хаббана ибн Мункиза

Пророк (с.а.с) предложил: «...оговорить условие, при совершении покупки, согласно которому у тебя есть **срок в 3 дня для обмена купленного товара**. Если удовлетворен оставь товар себе, если нет – верни продавцу»

Процедуры до заключения Мурабаха

Вознаграждение



- Банку не разрешается получать комиссионное вознаграждение от клиента
- Банк не имеет право получить к. вознаграждение за предоставление кредитной линии
- **Расходы на подготовку документов должны нести обе стороны, если иное не оговорено в договоре.**

Процедуры до заключения Мурабаха

Вознаграждение



- Если банк является организатором **синдиката**, который был образован для предоставления синдицированного финансирования, то банк имеет право требовать от других участников вознаграждения.
- Если банк составляет **ТЕО** (технико-экономическое обоснование) по запросу клиента, банк имеет право требовать за выполненную работу вознаграждения.

Гарантии до и после подписания сделки



ГАРАНТИЯ



- *Банк имеет право получить от клиента гарантии, для надлежащего исполнения обязательств поставщиком, только тогда, когда клиент **сам находит** поставщика.*
- Банк не имеет право требовать компенсацию за ущерб, при гибели или случайного повреждения товара до момента подписания клиентом акта приема-передачи

ГАРАНТИЯ



ХАМИШ ДЖИДДИЯ

1. Взимается **до** заключения сделки Мурабаха
2. Указывает на **серьезность намерения**
3. Отражает **финансовую состоятельность** клиента
4. Банк может вычесть эту сумму из цены, с согласия клиента

УРБОН

1. Взимается **после** заключения сделки Мурабаха
2. Форма **предоплаты**
3. Часть суммы сделки
4. **Остается Банку** в случае отказа клиента

ГАРАНТИЯ



ХАМИШ ДЖИДДИЯ

5. При нарушении клиентом обещания, не замораживается, вычитается **фактический ущерб (цена продажи – себестоимость)**
6. Банк должен вернуть хамиш дж. После подписания сделки Мурабаха
7. **Не может инвестироваться**, если Клиент разрешит, может инвестироваться на основе *Мудароба* Банком

УРБОН

5. **Предпочтительно, чтобы Банк вернул клиенту урбон, после вычета из нее фактических убытков**



ПРИОБРЕТЕНИЕ АКТИВА

Приобретение Банком актива



- Сначала Банк должен заключить сделку купли-продажи с продавцом
- Далее, Банк должен принять товар во владение (фактическое, подразумеваемое) в результате:
 - ❖ Передачи поставщиком контроля
 - ❖ Предоставления документов удостоверяющих право владения
- Банк покупает товар прямо у поставщика
- Банку разрешается назначить агента (3-лицо)
- Агентом может быть назначен сам клиент, только в случаях крайней необходимости.

Приобретение Банком актива

Клиент-агент



3. Клиент покупает товар от имени Банка и берет его владение в качестве агента Банка.
4. Клиент сообщает Банку, что купил товар от своего имени, и в то же самое время делает предложение о покупке его у Банка.
5. Банк принимает предложение, и продажа совершается

Приобретение Банком актива



- Банк должен заплатить поставщику самостоятельно, и не должен переводить цену товара на счет клиента, когда он выступает в качестве агента банка.
- Банк должен получить у поставщика, документы, которые подтверждают, что продажа состоялась
- Все договора и документы должны составляться от имени банка
- Допускается не раскрывать о существовании агентского договора между клиентом и банком поставщику

Приобретение Банком актива



- **Наиболее существенным элементом сделки является то, что в период когда клиент в качестве агента покупает товар и до того как банк соглашается продать данный товар клиенту, все риски должен нести Банк. Это единственное качество Мурабаха, которое отличает ее от сделки, основанной на проценте.**
- На этапе приобретения товара, ответственность за **страховое покрытие** лежит на банке. Страховое возмещение, если возникает до передачи товара клиенту, принадлежит банку. Расходы по страхованию могут быть включены в цену сделки Мурабаха

Статус сторон на различных этапах сделки Мурабаха



- (а) На первом этапе отношения между Банком и клиентом – это отношения того, **кто дает обещание, и кто его получает**
- (б) На втором этапе – это отношения **принципала и агента**
- (в) На третьем этапе – это отношение как между **покупателем и продавцом**

Статус сторон на различных этапах сделки Мурабаха



(г) На четвертом и пятом этапе – это отношения **покупателя и продавца**, и, так как продажа производится на основе отсроченного платежа, между ними одновременно появляются отношения **должника и кредитора**.

Все эти качества нужно учитывать, и они должны проявляться в сделке, со всеми вытекающими последствиями, каждое – на своем этапе, и **ЭТИ качества никогда нельзя смешивать или путать друг с другом**.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА

Заключение Договора



- Если клиент отказывается заключать сделку Мурабаха, банк не имеет право его принуждать.
- Если банк приобретает товар на условиях отсроченной оплаты, он должен предупредить об этом клиента
- Не раскрыв полную информацию о расходах, банк не имеет право учитывать их при определении цены, если такие расходы не являются обычными- транспортные расходы, хранение, комиссионные по аккредитивам и страховые премии
- Текущие расходы бизнеса, как заработная плата персонала, аренда помещений и т. д. не могут быть включены в стоимость отдельной сделки, поскольку прибыль, которая берется сверх цены, включает в себя эти расходы.

Заключение Договора



- Только **непосредственно потраченные расходы** при приобретении товара должны учитываться для расчета цены сделки Мурабаха.
- Если **скидка** по стоимости товара была получена от продавца уже после заключения сделки Мурабаха, клиент получает выгоду путем снижения цены пропорционально скидке.
- И цена и наценка должны быть зафиксированы и известны обеим сторонам
- **Цена не должна зависеть от переменных значений**, например, как ЛИБОР (London Interbank Offered Rate -средневзвешенная процентная ставка по межбанковским кредитам)

Заключение Договора



- Указание общей цены не является достаточным, наценка должна быть известна.
- Наценка может быть как и твердой суммой так и процентом от стоимости
- Уплата цены в рассрочку через:
 - короткие интервалы
 - продолжительные интервалы
- Цена продажи является задолженностью клиента
- Не допускается требовать **дополнительную плату**, за продление времени либо за задержку оплаты

Заключение Договора



- Банку разрешается оговаривать условие в договоре, по которому банк не будет нести ответственность за **дефект**, а клиент может прямо обратиться к поставщику (бай аль-бараах – продажа товара «как есть»)
- Если нет оговорки, освобождающей банк от ответственности за дефект, то за скрытые дефекты, которые могут проявиться в будущем, будет отвечать банк, за исключением недавно проявившихся дефектов

Заключение Договора



- После подписания сделки, если Клиент откажется от товара, Банк имеет право:
 1. Принять поставку товара
 2. Аннулировать договор Мурабаха с клиентом
 3. Продать товар третьему лицу от имени клиента, за его счет (на основе акта изменяются условия договора и устанавливается право собств. банка на актив)
 4. Возместить сумму, подлежащую уплате ему клиентом
 5. Обратиться к клиенту с требованием выплаты разницы, если цена продажи не будет достаточной для покрытия суммы, подлежащей уплате банку.

ЗД - Дебиторская Задолженность



- Сроки платежей могут наступать досрочно, если:
 1. Клиент отказывается совершать платеж
 2. Задерживает платеж без уважительных причин

- Сроки платежей наступают:
 - a) Автоматически вне зависимости от того насколько короткой является задержка
 - b) После того как задержка превысит установленный срок
 - c) После отправки учреждением клиенту уведомления с напоминанием

- **Банк имеет право отказаться от части причитающихся платежей**
- **Запрещена рефинансирование сделки Мурабаха**

ЗД-Дебиторская Задолженность



- Банк имеет право требовать от клиента законное **обеспечение** в виде:
 - Гарантии от 3-лица
 - Залог средств на инвестиционном счете
 - Залог движимого/недвижимого имущества
 - **Залог предмета договора Мурабаха** в качестве фидуциарного залога (или зарегистрированного обременения)
 - Без вступление во владение заложенным активом
 - Со вступлением во владение заложенным активом с *последующим постепенным освобождением*

ЗД-Дебиторская Задолженность



- Банку разрешается требовать **вексель** (обычный или переводной) от клиента, до подписания сделки Мурабаха, что он выплатит задолженность, которая возникнет после подписания сделки (*Стандарт №8 «Мурабаха», стр. 21, п. 5.3*)
- Банк **НЕ** имеет право не передавать товар в собственность клиента до полной уплаты цены продажи.
- Допускается отсрочка регистрации актива на имя клиента



ВЕКСЕЛЬ



- Банк может попросить клиента гарантировать каким-то образом своевременную выплату отсроченной суммы. Он может попросить его, чтобы он подписал вексель (то есть документ, в котором содержится обязательство уплатить определенную сумму), но это можно сделать после того, как фактическая продажа имела место, то есть на пятом этапе.
- Причина состоит в том, что вексель подписывается должником в пользу кредитора, но отношение должника и кредитора между Банком и клиентом начинается только на пятом этапе, после чего между ними имеет место фактическая продажа.

Дебиторская Задолженность-ШТРАФ



- В финансировании Мурабаха, если клиент не оплачивает товар в нужный срок, цена за товар не может увеличиваться.
- Вопрос о штрафе был детально рассмотрен на ежегодной сессии Исламской Академии Фикха и было решено, что никакая компенсация не позволена в Шариате. (*Резолюция № 53, 5-я, Джидда, Журнал № 6, 1:447*)
- Шариатский Совет банка должен удостовериться, что собранные суммы от штрафов расходуются в благотворительных целях

ФОРМУЛИРОВКА ШТРАФА



- Так как штраф, взимаемый с клиента, является **первоначально самоналоженной клятвой**, а не штрафом, взимаемым финансистом, сделка должна отражать это понятие.
- Поэтому надлежащая формулировка пункта штрафа должна быть установлена по следующему образцу:
- ✓ Клиент тем самым ручается, что если он не выполняет своих обязательств по оплате какого-либо из его взносов в соответствии с этим соглашением, то он должен заплатить **благотворительному счету/фонду, поддерживаемому Банком/Финансистом**, сумму, вычисленную на основе... % в год за каждый день неплатежа, если он не предоставит доказательств, удовлетворительных для Банка, что его неуплата в срок была вызвана материальными затруднениями или другими не подвластными ему факторами.

ВОПРОСЫ ПО МУРАБАХА



ВОПРОС № 1



Чем дольше срок погашения оплаты Мурабаха, тем выше цена?

Не приводит ли к рибба (приращение) такая практика? Чтобы ответить, нужно понять **разницу между деньгами и товаром.**

Различия (согласно Шариату)



ДЕНЬГИ

1. Нет собственной полезности
2. Не могут быть использованы для выполнения потребностей человека непосредственно

ТОВАРЫ

1. Есть внутренняя полезность (**intrinsic value**)
2. Они могут быть использованы непосредственно для выполнения потребностей человека

Различия (согласно Шариату)



ДЕНЬГИ

3. Нет никаких свойств, *мера стоимости или средство обмена*

ТОВАРЫ

3. Могут иметь различные качества

Например: У старой и грязной банкноты в 1000 единиц та ценность, как у совершенно новой банкноты в 1000 единиц, в отличие от товаров, у которых могут быть различные качества, и очевидно, что старая и подержанная машина может иметь намного меньшую ценность, чем совершенно новый автомобиль.

Различия (согласно Шариату)



ДЕНЬГИ

4. Не могут быть точно определены в сделке обмена.

Пример: Если Акмат купил товар от Бектура, показав ему конкретную банкноту в 1000 единиц, он может уплатить ему другой банкнотой того же самого номинала.

ТОВАРЫ

4. Сделка купли-продажи производится относительно товара, имеющего конкретные требования.

ВАЖНО!



- ❑ Когда деньги обмениваются на деньги, никакой излишек не позволен, ни при наличной сделке, ни в кредите.
- ❑ Когда товар продается за деньги, цена, согласованная сторонами, может быть выше, чем рыночная цена, и в сделках за наличные деньги, и в кредит.
- ❑ Время оплаты может действовать как вспомогательный фактор.

Это положение принято единодушно всеми четырьмя школами мусульманского права и большинством мусульманских юристов.

Например:



- Для продавца допускается во время торговли сказать покупателю: «Если ты покупаешь товар за наличную плату, цена будет 100 сом, а если ты покупаешь его в кредит на шесть месяцев, то цена будет 110 сом».
- Но покупатель должен будет выбрать любой из этих двух вариантов. Таким образом, во время фактической продажи, цена будет известна обеим сторонам.

ВОПРОС № 2

ПРОЦЕНТ КАК ТОЧКА ОТЧЕТА В МУРАБАХА



- Если сделка соответствует всем условиям, просто в качестве точки отсчета для определения прибыли мурабаха процентная ставка может использоваться, и это не делает сделку недействительной или запретной, потому что сама сделка не содержит процента.

Например: Адилет торгует алкоголем, что полностью запрещено по Шариату. Бектур, будучи практикующим мусульманином, не одобряет бизнес Адилета и начинает продажу безалкогольных напитков. Но при этом он желает получать такое же количество прибыли, какое Адилет зарабатывает посредством торговли алкоголем, поэтому он решает, что установит ту же самую норму прибыли на свой товар. Таким образом, он связывает свою норму прибыли с уровнем прибыли, используемым Адилетом.

ВОПРОС № 3

СКИДКА при более ранней оплате



- Большинство ученых считает, что, если скидка была условием более ранней оплаты, это не дозволяется. Однако, если такое условие не ставилось и кредитор делает скидку добровольно, это допустимо. Это же решение было вынесено в ежегодной 6- сессии Исламской Академией Фикха (Джидда, журнал № 7, 2:217.)
- Это означает, что в мурабаха-сделке, произведенной исламским банком или финансовым учреждением, **никакая такая скидка не может быть предусмотрена в договоре**, и клиент не может требовать ее как своего права. Однако, если банк делает ему скидку по своему желанию, это разрешается, особенно если клиент — нуждающийся человек.

ВОПРОС № 4

ВАЛЮТА ПОКУПКИ



- Мурабаха-сделка должна быть основана на той валюте, в которой продавец приобрел товар у первоначального поставщика. Чтобы точные издержки могли быть установлены.
- Во-первых, если клиент согласен и законы страны это позволяют, цена второй продажи может быть также определена в той валюте в которой совершалась первичная покупка товара.
- Во-вторых, если продавец приобрел товар, переводя например сомы в доллары, точное количество сома, переведенных в доллары, может быть принято в качестве издержек, а прибыль мурабаха может быть добавлена к этой сумме.
- Цена мурабаха может быть определена на основе рыночного курса например доллара на день, когда банк оплатил товар поставщику.

ВОПРОС № 4

ВАЛЮТА ПОКУПКИ



- Некоторые финансовые учреждения ставят условия в договор мурабаха, что в случае колебания валютного курса клиент должен понести дополнительные расходы.
- Согласно классическим мусульманским факихам, мурабаха, основанная на этом условии, не действительна, потому что это приводит к неуверенности в цене во время продажи.

ВОПРОС № 5

Перепланирование в Мурабаха



- Если клиент в мурабаха не в состоянии уплатить в сроки, он может попросить банк перепланировать платежи. Если взносы перенесены, никакие дополнительные суммы не могут взиматься за пересмотр сроков. Сумма мурабаха цены останется той же, в той же самой валюте.

ВОПРОС №6

Секьюритизация



- сделка мурабаха не может быть секьюритизирована для создания оборотного документа, который будет продан и куплен на вторичном рынке.

Причина очевидна. Если клиент в сделке Мурабаха подписывает документ для доказательства его задолженности Банку, то бумага будет собой представлять дебиторскую задолженность. Поэтому передача этой бумаги третьему лицу будет означать перевод денег.

An open, ornate book with Arabic calligraphy and floral patterns. The pages are filled with intricate designs and text. The central text is overlaid on a light green banner.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ