

# Мурабаха

## Что такое мурабаха

Изначально, мурабаха — контракт на продажу товара, в котором продавец ясно указывает, сколько для него стоил товар и какую наценку он на него устанавливает. В современных исламских финансах применение мурабаха, однако, сузилось до варианта, при котором товар продается в рассрочку, а контракт отдельно указывает его цену и наценку, добавленную за организацию рассрочки.

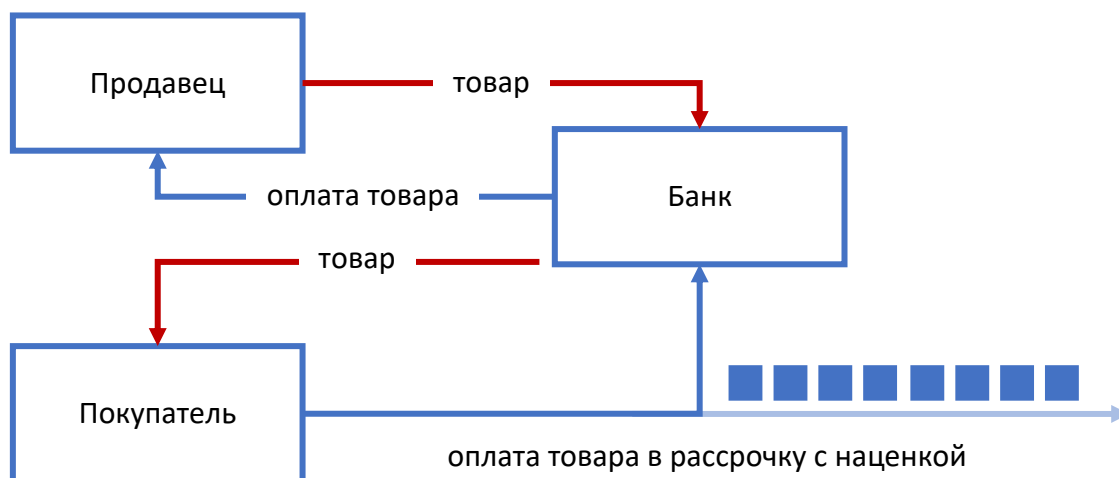
Продавцом как правило выступает исламская финансовая организация, которая обеспечивает финансирование сделки купли-продажи, но стремится сделать это, не используя понятие процентов за пользование деньгами, так как такой механизм запрещен в исламе.

В контракте мурабаха объявленная наценка банка является заменой процентов, начисляемых европейскими банками в ипотеке, потребительских кредитах и других аналогичных сделках. Религиозными и деловыми нормами ислама установлен ряд требований и ограничений для мурабаха, направленных на то, чтобы эта наценка не стала полным эквивалентом банковских процентов.

Мурабаха — один из наиболее распространенных исламских финансовых контрактов, в мире на него приходится более половины всех видов контрактов из сферы исламского банкинга.

## Схема реализации сделки мурабаха

Сделки мурабаха могут касаться как товаров, так и недвижимости, они могут заключаться между людьми, компаниями реального сектора или между покупателем и исламским банком. Схема реализации сделки выглядит так:



Важная деталь в сделке мурабаха — передача товара как банку, так и в последующем покупателю должны быть полноценными сделками купли-продажи с передачей прав собственности. Есть и другие условия, описанные ниже.

## Правила и ограничения мурабаха

Хотя мурабаха не использует понятие процентов, а получение прибыли от покупки и перепродажи товара не запрещено исламом, идея наценки, которая получена только за организацию рассрочки, является спорной с точки зрения исламских норм. Поэтому в отношении мурабаха введено много жестких правил, не допускающих создания контрактов, суть которых сводится к ростовщичеству.

### Основные правила мурабаха:

1. Товар (или недвижимость) должен быть в собственности банка на момент заключения договора, хотя его приобретение может быть согласовано с клиентом заранее.
2. Это должен быть реальный товар, а не эквиваленты денег. Не может заключаться контракт мурабаха на валюту, золото и серебро.
3. Нельзя заключать контракт на товары, не соответствующие принципам и правилам Шариата. Например, связанные с алкоголем и его производством.
4. Сделка должна подразумевать немедленный безусловный переход права собственности от продавца к покупателю. Сделка не может содержать условия, при которых переход прав собственности не произойдет.
5. Нельзя заключать договор на товар, которого еще не существует (например, на ожидаемый будущий урожай).
6. Предметом продажи должен быть конкретный идентифицируемый товар с известной ценой. Нельзя заключать сделки на абстрактные права на некоторую долю в активах или товарах.
7. Контракт должен в явном виде включать как стоимость товара, по которой его покупает банк, так и наценку, которую банк добавляет при продаже этого товара покупателю.