



Пять столпов процветания от д-ра М. Якуба Мирза предлагает читателям сбалансированный и разумный подход к финансовому планированию и безопасности. Доктор Мирза подает сильнейший и соблазнительный пример организации собственной жизни и материальных устремлений такими способами, которые принесут пользу не только читателю, но и всему обществу в целом. Он рассказывает о том, как достичь богатства и процветания, придерживаясь пяти основных видов деятельности: зарабатывать, сохранять, инвестировать, тратить и отдавать.

«Книга «Пять столпов процветания» дает отличную консультацию по выбору прямого пути и основных принципов, которые могут и должны направлять нас в жизни, семье и бизнесе. Это хорошие советы вне зависимости от того, христианин вы, мусульманин или иудей. Якуб Мирза вложил много мудрых идей в страницы этой книги».

– Джон Г. Сунуну, бывший губернатор штата Нью-Гэмпшир, Глава администрации Белого дома при президенте Джордже Буше.



Доктор М. Якуб Мирза – президент и главный исполнительный директор Sterling Management Group, Inc., член Совета консультантов колледжа гуманитарных и социальных наук Университета Джорджа Мейсона в Ферфаксе, Вирджиния, а также школы бизнеса Byrd в Университете Шенандоа, Винчестер, штат Вирджиния. Он также является попечителем Университетского фонда Джорджа Мейсона и членом попечительского совета Университета Шенандоа.

ПЯТЬ СТОЛПОВ ПРОЦВЕТЕНИЯ

М. Якуб Мирза

ПЯТЬ СТОЛПОВ ПРОЦВЕТЕНИЯ

Путь к увеличению богатства, основанный на вере

М. Якуб Мирза



Международный институт
исламской мысли

Пять СТОЛПОВ процветания

Путь к увеличению богатства, основанный на вере

М. Якуб Мирза

*Книга напечатана при поддержке
Института Интеграции Знаний*

*Центр исламоведческих исследований
Национального университета
«Острожская академия»*



Международный Институт Исламской Мысли

Острог – 2019

Five Pillars of Prosperity:
Essentials of Faith-Based Wealth Building
M. Yaqub Mirza
IIIT Books-in-Brief Series

© Международный Институт Исламской Мысли, 2019

The International Institute of Islamic Thought (IIIT)
P.O. Box 669
Herndon, VA 20172, USA
www.iiit.org

IIIT London Office
P.O. Box 126
Richmond, Surrey
TW9 2UD, UK
www.iiituk.com

Переводчик: Екатерина Семко
Редактор: Александра Конькова
Верстка: Гасан Гасанов

*Посвящается моим родителям, братьям и сестрам
(особенно доктору Исхаку Мирза), родственникам,
всей моей большой семье и любимой жене Танвир.
Моим братьям и сестрам по авраамическим религиям
и всем остальным верующим, которые хотят жить
в мире, любви и процветании.*

Предисловие

Книга «Пять столпов процветания: путь к увеличению богатства, основанный на вере», написанная доктором Якубом Мирза, является важным гидом по исламской финансовой системе, она в общих чертах рассказывает о планировании расходов, экономии средств и накоплении капитала.

Простым языком и с присущей ему практичностью автор разъясняет мусульманам и всем читателям, как этично и продуктивно управлять своими финансами для улучшения своего благосостояния в обозримом будущем, научиться решать проблемы в тех областях, которые составляют большую часть нашей повседневной жизни.

Доктор Якуб Мирза имеет более чем сорокалетний опыт работы в исламской финансовой системе и в создании схем управления капиталом. Он консультировал о соответствии нормам шариата крупные компании, занимающиеся инвестированием и осуществлением других финансовых операций, размер активов которых приближается к 4 млрд долларов. Являясь автором множества статей и лекций на эту тему, он страстно верит в то, что мусульмане должны управлять своим капиталом и планировать бюджет в соответствии со своей верой, учитывая собственные потребности и сопутствующие обстоятельства.

Кроме того, он является членом совета Университета Шенандоа (Винчестер, штат Вирджиния), Университета Джорджа Мейсона, председателем паевого фонда Амана и консультантом во многих других учреждениях.

В случаях, если даты в книге приведены в соответствии с исламским календарем (хиджра), рядом с ними стоит отметка «АН». В противном случае, даты указаны по григорианскому календарю или помечены «СЕ» там, где это необходимо по смыслу. Арабские слова в тексте выделены *курсивом*, за исключением вошедших в повседневное употребление по всему миру. Диакритические знаки встречаются только в устаревших арабских словах, которые читаются иначе, чем современные.

С момента своего создания в 1981 году ИИТ является крупным научным центром. На сегодняшний день в институте проводится множество исследовательских программ, семинаров и конференций, издательством института опубликовано более четырехсот работ по таким дисциплинам, как теология и общественные науки, большинство из них – на английском и арабском языках, многие переведены на другие распространенные языки мира.

Филиал ИИТ в Лондоне
Январь 2018 г.

Пролог

Человек издавна стремится к процветанию. Стремление – это универсальный стимул, и это естественно. Стремление к процветанию создает благоприятный потенциал для достойной жизни. Каждый человек живет для того, чтобы иметь возможность продемонстрировать, что способен сделать достойный выбор. Исторически люди конкурировали между собой, что способствовало достижению нравственного совершенства. И это именно то, что привело людей к превосходству не только над животными, но и над ангелами, «безгрешными существами»!

В этом 150-страничном [в несокращенном варианте] издании доктор Мирза, которого я с 1972 года знаю как прекрасного финансового менеджера и благочестивого человека, дает подробные рекомендации о том, как достичь процветания. Его вывод очень прост: зарабатывать, копить, вкладывать, тратить и отдавать. Что же настолько уникального в его методике, чтобы писать об этом? Для развернутого ответа на этот вопрос вам необходимо прочесть книгу, но я сразу могу дать краткий ответ. Последовательность – вот что важно. Кроме того, следование его рекомендациям предполагает наличие определенного склада ума и этичности. Сосредоточьтесь на этом, и вы получите ответ.

Для процветания необходимо работать, а это требует некоторой самодисциплины, что ставит большой вопрос о мотивации. История – свидетель интересной взаимосвязи между уровнем мотивации и подъемом или падением цивилизаций, и исламская цивилизация не является

исключением. Пророк (да благословит его Аллах и приветствует) сплотил вокруг себя людей с довольно сильной мотивацией. Мотивация многомерна, но в основном все думают о зарабатывании денег. Мало кто помнит, что четверо из десяти сподвижников Пророка, которым обещано место в Джаннате, к концу жизни стали миллиардерами в нашем понимании. Существует множество доказательств тому, что они много трудились для достижения такого богатства, особенно с учетом того, что некоторые из них, например, Абдурахман ибн Ауф, прибыли в Медину с пустыми руками. Читатель может задаться вопросом, зачем нужен такой большой заработок? Ответ дает сама исламская история, ссылаясь на таких людей, как вышеупомянутый Абдурахман ибн Ауф или Усман ибн Аффан, знаменитый праведный халиф, это один из пяти столпов: отдавать.

К сожалению, уверенность в том, что большие накопления в этой жизни помогут сознательному мусульманину в подготовке к вечной жизни в другом мире, вскоре была утеряна под влиянием христианского аскетизма и, возможно, греческой и индуистской философии. На «зарабатывание» была брошена тень. Это стало тревожным звоночком для тех, кто был мудр и дальновиден, что породило создание множества работ под общим названием «Книги заработка», начиная от *Китаб ал-касб* от имама Мухаммада ибн ал-Хасана аш-Шайбани (834 С.Е.). Эта книга, которая издавалась в течение последующих ста лет не меньше дюжины раз, доказывала допустимость для мусульманина заработка, экономии и инвестирования, основываясь на текстах Корана и Сунны. Первое поколение мусульман не видело необходимости в подобных пояснениях. Более подробный рассказ об этом труде, призывающем мусульман серьезно относиться к своим финансам, однако, невозможен в рамках ограниченного

объема предисловия. Достаточно сказать, что эта книга объясняет, почему богатство – это нечто большее, чем просто удовольствие, на карту поставлено благополучие потомков.

Убеждение мусульман, что им не нужно слишком сильно стремиться к увеличению собственного богатства, подорвало все устои, как обрушение одного столба грозит разрушением всему зданию. Это звучит странно в Америке XXI века, где все сходит с ума от мыслей о том, как заработать. Хорошо, взгляните на конструкцию еще раз: зарабатывать, копить, инвестировать, тратить и отдавать. Многие американцы тратят раньше, чем зарабатывают. Это неправильно, говорит автор, напоминая о том, что Пророк был противником долгов настолько, что его молитвы включали в себя просьбу защитить от долгов. Молитвы приравнивают задолженность к нахождению в неволе (*галабат ал-дайн*).

Некоторые рискуют отдавать, не накопив и не вложив. Это рискованно, предупреждает наш финансовый менеджер. Чтобы стать эффективной, благотворительность должна быть спланирована. Идея эффективности должна получить свое развитие; действительно, глава с вопросами о благотворительности должна быть включена во все учебники исламской экономики. Закаят, вакуф и пожертвования в целом являются важными дополнениями к рыночной экономике в исламе. Эта книга фокусируется на том, как рассчитать суммы закаята. Следующий шаг – как организовать сбор закаята на уровне общины так, чтобы он играл важную роль в функционировании исламской экономики, занимая важное место между рынком и волонтерством, в основании которого лежит принцип отдавать.

«Пять столпов процветания», обозначенные автором, не обозначают прямой путь. Вместе они образуют не-

прерывный цикл. Доход—сбережение—инвестирование позволяют тратить и предоставляют возможность отдавать, что дает хорошему человеку мотивацию еще больше зарабатывать, экономить и инвестировать. В середине этого пути находятся расходы на обеспечение вашего комфорта, стимулирующие рост вашего благосостояния. Это замкнутый круг, серьезно влияющий на вашу жизнь.

Молодое исламское сообщество в Северной Америке может извлечь большую выгоду из стратегий, предложенных автором. Это очень своевременно, поскольку сейчас оно переживает не лучшие времена, и деньги могут принести значительную пользу. Я не знаю никого, кто бы лучше, чем доктор Мирза, рассказал о выполнении *фард ал-кифая* и о том, как мусульманам управлять своими финансами.

Мохаммед Наджитулла Сиддики,
*почетный профессор факультета бизнес-управления
Алигархского мусульманского университета*

Слово автора

Помогая отцу в семейном бизнесе (мне было 12 лет), я изучал сборники хадисов (изречений пророка Мухаммада), имеющиеся в библиотеке моего отца. Изучение этих книг было отличным опытом во всех смыслах. Мы дискутировали на тему деловой этики, достоинств упорного труда, настойчивости в достижении результатов, помощи нуждающимся и поддержки социальных институтов, соответствующих нашей вере.

Во время обсуждения концепции долга мой отец напомнил мне, что Бог простит своей милостью все, кроме долгов и обид, нанесенных другим. Эти прегрешения, по его словам, может простить только тот, кому они причинены, и в День суда, если они не простят, то Бог возьмет наши добрые дела, чтобы вознаградить их.

Это произвело на меня сильное впечатление. Взрослея, я стал сознательнее относиться к долгам, избегая заимствования и стараясь не задевать чьих-то чувств. Я живо вспоминаю момент, когда у меня не хватало денег на какую-то покупку. Лавочники, зная меня (мы жили в небольшом городе), предлагали взять покупку и занести деньги позже. Однако я отказывался, предлагая им придержать товар, пока я не накоплю достаточную сумму. Я думал о том, что, если я возьму эту вещь и со мной что-то случится (например, я умру по дороге домой), моя семья должна будет заплатить торговцу. «Этот долг перейдет со мной в загробную жизнь».

Этим принципом я руководствовался всю жизнь, именно он подтолкнул меня на поиск путей заработка для моей семьи, оплаты машины, дома, хаджа, образова-

ния для моих детей и прочего без того, чтобы влезать в долги. Это привело меня к изучению практики (положенной в основу настоящей книги), которая основана на пяти ключевых элементах:



Такой подход требует большой дисциплины, терпения и стойкости, и, если вы приложите усилия и впустите эти элементы в свою жизнь, в скором времени вы достигнете богатства и душевного спокойствия, поскольку вам больше не придется беспокоиться о деньгах.

Надеюсь, что вы последуете моему подходу, и скоро у вас будет достаточно денег, чтобы получать удовольствие от жизни и помогать другим. Наслаждайтесь.

М. Якуб Мирза
Вашигтон, округ Колумбия

Введение

В сегодняшних условиях экономического спада и неопределенности люди во всем мире наблюдают уменьшение своих активов и сбережений. Однако, как сказано в Коране: «Воистину, за каждой тягостью наступает облегчение» (Коран, 94: 5–6). В связи с рецессией многие в финансовом вопросе выбирают подход «возвращения назад, к основам». Это наблюдается как в бизнесе, так и в семейных делах, сейчас, как никогда, стало важным контролировать свои финансы для того, чтобы вернуться к процветанию, которым люди наслаждались когда-то. Многие даже решили пересмотреть вопросы использования кредитов и займов для того, чтобы покрывать основные бытовые расходы. Люди ищут способ управления деньгами, который сможет обеспечить их безопасность, по возможности избегая рисков и заимствований любого рода.

«Эта книга является руководством исламского подхода к финансам, который основан на принципах здравого смысла».

Как отмечает мусульманский ученый Ифран-ул-Хак, ислам поощряет трудовую этику и частное предпринимательство, призывая к увеличению богатства. Эта книга является руководством исламского подхода к финансам, который основан на принципах здравого смысла. В исламе приветствуется накопление путем сбережения и ин-

вестиций, а также повторное использование денежных средств на постоянной основе через реинвестирование. Это также препятствует чрезмерному потреблению и предполагает скромную жизнь. Исламские теологи утверждают, что все члены общества должны усердно работать и заботиться о процветании. В основе исламских ценностей лежит забота о нуждающихся и этичное поведение! Коран призывает верующих активно участвовать в торговле и вкладывать в инвестиции. В Священной Книге Бог призывает мусульман: «...Не пожирайте своего имущества между собой незаконно, а только путем торговли по обоюдному вашему согласию...» (Коран, 4: 29).

«Финансовые вопросы, возможно, являются важной частью исламской веры более чем в любой другой мировой религии».

Решение финансовых вопросов согласно исламским принципам гораздо менее рискованно. Оно фокусируется на долгосрочном накоплении богатства таким образом, чтобы деньги не оседали в карманах кредиторов или компаний, которые не следуют этическим принципам. Ислам также запрещает инвестирование в компании, связанные с такими запретными вещами, как алкоголь, табак, азартные игры и порнография, а также любой работой с ними. Кроме того, в исламе запрещается начисление процентов по кредиту.

Финансовые вопросы, возможно, являются важной частью исламской веры более чем в любой другой мировой религии. На протяжении многих веков мусульмане по всему миру финансировали амбициозные и инновационные проекты: вели торговлю в пустынях, перевозили товары через океаны и континенты, придерживаясь

при этом исламских финансовых принципов. В основе этих принципов лежат законы шариата. С помощью мусульманских правоведов верующие находят уникальные способы совершения сделок, чтобы достигнуть своих финансовых целей.

Финансовая система, основанная на исламских принципах, известна как совместимая с законами шариата. Для того чтобы соответствовать этим нормам, сделка не должна противоречить Священному Писанию.

- Любой закон, который защищает добро и моральные ценности, признается соответствующим исламу. Пока он преследует равенство, законность и справедливость, он может использоваться при совершении сделок.

- При совершении сделки должна использоваться правильная валюта, кроме того, она не должна содержать двусмысленности.

В Коране сказано: «Посредством того, что Аллах даровал тебе, стремись к Последней обители, но не забывай о своей доле в этом мире! Твори добро, подобно тому, как Аллах сотворил добро для тебя, и не стремись распространять нечестие на земле, ведь Аллах не любит распространяющих нечестие» (Коран, 28: 77). «Предпиши для нас добро в этом мире и в Последней жизни, ибо мы возвращаемся к Тебе...» (Коран, 7: 156). «...Вкушайте дозволенные блага, которыми мы наделили вас, и будьте благодарны Аллаху, если вы поклоняетесь Ему» (Коран, 2: 172).

Мусульмане в Северной Америке и Европе могут жить, соблюдая исламские финансовые принципы, особенно по мере того, как существующие финансовые организации начинают предлагать соответствующие программы, разработанные специально для удовлетворения потребностей верующих. Они могут зарабатывать на жизнь, покупать автомобили и дома, страховать свое имущество,

совершать покупки и устраивать свое будущее и будущее своих детей в соответствии с исламским учением¹.

Ключевые принципы шариата: избегать долгов, не зарабатывать на кредитах и не выплачивать проценты, этично распоряжаться своим богатством, поддерживая сначала себя и свою семью, а затем и все общество. Рассмотрим более подробно каждый из них.

Воздерживаться от кредитов и образования задолженности

В исламе считается предпочтительным, чтобы человек не находился в зависимом положении, поэтому мусульманам настоятельно не рекомендуется брать на себя долговые обязательства. Конечно, лучше направить средства на благотворительность или социальное обеспечение. Мусульманин, свободный от долгов, который мудро распоряжается своими финансами, может накопить достаточно денег для покупки автомобиля, оплаты образования в колледже, оплаты свадьбы (свою или своего ребенка), совершить хадж (паломничество) или умру (путешествие в Мекку вне сезона паломничества).

Линнетт Халфани-Кокс в своей книге «Без долгов» пишет:

«Долг – это экономическое проклятие, самое отвратительное в экономической системе, финансовая чума, признанная форма современного рабства, поразившая американцев (и других людей по всему миру) в этом тысячелетии»².

К долгам нельзя относиться легкомысленно. Иногда займы являются необходимостью и могут принести пользу как физическим лицам, так и компаниям, однако перекредитование – нездоровая практика³. Если вам все же необходимо взять в долг – не берите слишком много,

постарайтесь быстрее погасить задолженность и в будущем увеличивайте свои активы, а не долги. Слишком большая задолженность отрицательно сказывается на вашей репутации.

«Пророк также искал у Аллаха убежища от “неверия и долга”».

Пророк Мухаммад был против долгов, потому что долговые обязательства беспокоят ум ночью и унижают человеческое достоинство днем. В хадисах (изречениях Мухаммада) сказано, что он всегда просил у Бога защиты «от долгового бремени и гнева людского»⁴. Пророк также искал у Аллаха убежища от «неверия и долга», приравнивая тем самым долг к неверию. В своих молитвах он часто повторял: «О Аллах, я ищу у тебя защиты от греха и долга». Его спросили: «Почему ты так часто просишь Аллаха защитить тебя от долгов?» На что он ответил: «Тот, кто в долгах, часто лжет и нарушает обещания»⁵.

Пророк настоятельно призывал всех, кто в состоянии погасить свой долг, сделать это как можно быстрее. Хадис гласит: «Если человек берет займы с намерением вернуть долг, Аллах поможет ему в этом, а если он не намерен отдавать заем, Аллах погубит его»⁶.

В то же время, Коран учит нас быть милосердными к должникам⁷.

«Если должник находится в трудном положении, то дайте ему отсрочку, пока его положение не улучшится. Но дать милостыню будет лучше для вас, если бы вы только знали!» (Коран, 2: 280).

Избегать ростовщичества

Следующим принципом исламской финансовой системы является запрет в отношении процентов. Как выплата, так и получение процентов в исламе запрещены.

- Слово «*риба*», которое может переводиться разными авторами как «увеличение» или «ростовщичество», означает «увеличение», «расширение» или «прирост». По шариату *риба* технически означает «премию», которую должник обязан заплатить кредитору вместе с суммой займа в качестве платы за ожидание или рассрочку⁸.

- *Риба* обозначает как простой, так и многокомпонентный процент. Это понятие обозначает любые деньги, которые заработаны на других деньгах через убытки для контрагента, а не путем труда, торговли или инвестиций.

- Начисление *рибы* считается несправедливым, особенно когда кредитор и должник заключают договор на неравных условиях или когда кредитору гарантируется прибыль вне зависимости от того, потеряет ли заемщик деньги в результате сделки⁹.

- По процентному кредиту заемщик должен выплатить кредитору больше, чем тот передал в долг. Таким образом, *риба* – это нетрудовой доход, если говорить библейскими терминами: кредитор «жнет там, где не сеял».

Вот, что Коран говорит о *рибе*:

«О те, которые уверовали! Не пожирайте лихву в многократно умноженном размере и бойтесь Аллаха, – быть может, вы преуспеете» (Коран, 3: 130). «О те, которые уверовали! Бойтесь Аллаха и не берите оставшуюся часть лихвы, если только вы являетесь верующими. Но если вы не сделаете этого, то знайте, что Аллах и Его Посланник объявляют вам войну. А если вы раскаетесь, то вам останется ваш первоначальный капитал. Вы не поступите не-

справедливо, и с вами не поступят несправедливо» (Коран, 2: 278–279). «Почему вы не должны есть из того, над чем произнесено имя Аллаха, в то время как Он уже подробно разъяснил вам, что вам запрещено, если только вас не принудили к этому?» (Коран, 6: 119).

Запрет на проценты также касается инвестиций на обычном финансовом рынке или в паевых инвестиционных фондах, депозитных сертификатов, корпоративных облигаций, облигаций Казначейства США или ГКО. Некоторые ученые разрешают использование специальных независимых облигаций (*сукук*), особенно в мусульманских странах.

Еврейский закон в отношении процентов более лоялен, он позволяет начислять проценты по ссудам незнакомцам, но не другим евреям.

Он гласит:

«Ты можешь давать в долг под проценты чужеземцу, но не своему брату» (Втор. 23: 20).

И: «Если вы даете бедняку из Моего народа, не будьте как ростовщик – не налагайте процентов» (Исх. 22: 25).

Новый Завет, с другой стороны, отражает коммерческую практику, распространенную в Римской империи, потому что Рим управлял этой частью света во времена жизни Иисуса. Таким образом, в христианстве предполагается законность банковского дела, кредита и процентов:

«Посуму надлежало тебе отдать серебро мое торгующим, и я пришел получил бы мое с прибылью» (Мф. 25: 27).

Удовлетворять нужды семьи

Хотя ислам поддерживает накопление капитала, прежде всего он должен использоваться правильно: для заботы в первую очередь о себе и о своей семье. Связь между

людьми, связанными кровными узами или семейными отношениями, влечет за собой возникновение взаимных ожиданий, прав и обязанностей, установленных религией или законом. Соответственно, члены семьи должны распределять свои обязательства. Это касается личных обязанностей, обеспечения, наследования, консультаций, заботы о младшем поколении, обеспечения безопасности для пожилых и приложения максимальных усилий для сохранения семейных ценностей.

Давать поддержку сообществу

После того как семья получила выгоду от имеющихся ресурсов, необходимо поддержать всех остальных родственников (таких как дяди и тети, родители супруга, двоюродные братья), нуждающихся в помощи, после чего распространить свою поддержку на все остальное общество.

Для сегодняшних мусульман, проживающих в Северной Америке и Европе, они значат больше, чем братья по вере, к ним относятся и люди других вероисповеданий, особенно последователи других авраамических религий: иудаизма и христианства. Последователи этих трех религий могут естественным образом сосуществовать и поддерживать друг друга. Как поясняет один автор:

«Будучи первоначально одним течением, три авраамические религии проповедуют поклонение одному и тому же Богу; хотя концепция единого Бога в этих религиях может различаться. Бог разъяснил это в Коране, когда сказал, что мусульмане и другие люди Писания [ахл ал-Китаб, т.е. евреи и христиане] поклоняются одному и тому же Богу: «Наш Бог и твой Бог един, и мы поклоняемся Ему»¹⁰.

Не многие из тех, кто не исповедует ислам, знают, что пророк Мухаммад в своих проповедях говорил о том, что Иисус и Моисей были доисламскими пророками, принесшими человечеству Божественное откровение. Ислам признает в качестве Священных книг и Тору, и Новый Завет, и цитаты из них есть в Коране. Как христиане считают Новый Завет продолжением Ветхого Завета, так мусульмане считают Коран продолжением этих двух книг, последним откровением, а Мухаммада – последним из пророков и посланников Божьих¹¹.

Иудеи, христиане и мусульмане – все верят в Бога¹². Однако евреи и мусульмане подчеркивают строгость монотеизма (единство Бога), в то время как христианская идея более сложна и определяет Бога как триединую сущность (Троица).

Во всех трех религиях считается, что Бог – источник всего сущего, он справедлив и милосерден. Он дал нам правила, которыми мы должны руководствоваться, быть добрыми и праведными, и Его милостью нам были даны силы, чтобы следовать им.

Иудаизм, христианство и ислам имеют общие ритуалы (такие как регулярная молитва и благотворительность). Все три религии разделяют ценность паломничества, у них много общих святых мест, они обещают, что от вашего поведения зависит, получите ли вы награду или наказание в будущем, на земле или в Будущей жизни, в них сохраняется баланс мистицизма, соблюдения законов и благочестивой преданности. Любовь к Богу и ближним – это две главные заповеди как в иудаизме и христианстве, так и в исламе. В Новом Завете сказано: «Возлюби Господа Бога твоего всем сердцем твоим, и всею душою твоею, и всем разумением твоим, и всею крепостью твоею: вот, первая заповедь. Вторая подобная ей: возлюби ближнего твоего, как самого себя...» (Мк. 12: 30–31).

Суть ислама в том, чтобы служить Аллаху и делать добро своим братьям по вере и не только. Он расширяет концепцию «возлюбите Бога и ближнего своего», включающую в себя обязательства перед животными как братьями нашими меньшими, и подчеркивает необходимость услужения в дополнение к настрою. Коран гласит: «Поклоняйтесь Аллаху и не приобщайте к Нему сотоварищей. Делайте добро родителям, родственникам, сиротам, беднякам, соседям из числа ваших родственников и соседям, которые не являются вашими родственниками, находящимся рядом спутникам, странникам и невольникам, которыми овладели ваши десницы. Воистину, Аллах не любит гордецов и бахвалов» (Коран, 4: 36).

Во многих хадисах предписывается хорошее обращение с соседями в целом, независимо от того, являются ли они вашими родственниками или нет, а также, не различая их по признаку вероисповедания. Например, Пророк сказал¹³: «Джибрил [Гавриил] уговаривал меня относиться к соседям по-доброму, пока я не понял, что он хотел бы, чтобы соседи стали нашими сподвижниками¹⁴. *Сахабы* (сподвижники Пророка) услышали эти слова и стали применять их на практике, одинаково относясь в повседневной жизни ко всем соседям, как к мусульманам, так и последователям других религий. Абдуллах ибн Амр, один из великих *сахабов* помнил этот хадис и однажды, когда его слуга забил овцу, спросил его: «А ты поделился с нашим соседом-евреем? Разделил с ним что-нибудь? Ибо я слышал, как Пророк сказал...»¹⁵ После чего процитировал этот хадис: «Не верит в меня тот, кто ложится спать, зная о том, что сосед его в это время голодает»¹⁶.

Коран содержит многократные призывы к сотрудничеству между всеми расами, народами и племенами. Мусульмане должны относиться доброжелательно и справедливо ко всем, даже к тем, кто не разделяет их убежде-

ния, если только те не воевали с ними из-за веры и не выгоняли верующих из их жилищ: «Может быть, Аллах установит дружбу между вами и теми, с кем вы враждуете. Аллах – Всемогущий. Аллах – Прощающий, Милосердный. Аллах не запрещает вам быть добрыми и справедливыми с теми, которые не сражались с вами из-за религии и не изгоняли вас из ваших жилищ. Воистину, Аллах любит беспристрастных. Аллах запрещает вам дружить только с теми, которые сражались с вами из-за религии, выгоняли вас из ваших жилищ и способствовали вашему изгнанию. А те, которые берут их себе в помощники и друзья, являются беззаконниками» (Коран, 60: 7–9).

Общее во всех авраамических религиях – это слияние веры и этики. В это межконфессиональное движение входят не только евреи, мусульмане и христиане, но и сикхи, индусы, буддисты и представители других религий, которые основаны на Священных текстах.

Однако основная черта, объединяющая нас, не в нашей вере в Бога, а в понимании того, что мы все живем вместе на одной планете¹⁷. Мой друг и религиовед Джо-зеф Монтивилл прекрасно выразил эту межконфессиональную точку зрения следующими словами: «В понятие сообщества входят и те, кто вообще не исповедует никакой религии, но по-прежнему руководствуется правилами, данными Богом, что значительно расширяет саму концепцию сообщества. В конце концов, только Бог может судить, кто достоин спасения, независимо от того, был он верующим или нет»¹⁸.

Общество, как глобальное понятие, строится на нашей общей любви к Богу и любви к миру. Служение природе – это связь, объединяющая людей любого вероисповедания. Экологическое движение предлагает мусульманам, христианам, иудеям и приверженцам других религий объединиться, чтобы служить на благо нашей планеты.

Существует множество благотворительных организаций (например, таких как Вера: Фонд необходимой срочной помощи, расположенный в Херндоне, штат Вирджиния), которые стремятся к сотрудничеству с адептами авраамических религий и других конфессий. Еще одной организацией подобного рода является Центр авраамических религий, созданный благодаря совместным усилиям Даремского университета (Великобритания), Кембриджского университета (Великобритания) и Университета Вирджинии (США). Центр в рамках своей программы обсуждения Священного Писания рассказывает об общности и различиях в текстах Танаха, Корана и Библии.

«Общество, как глобальное понятие, строится на нашей общей любви к Богу и любви к миру».

Хотя я не являюсь специалистом в толковании Писания, я мечтаю о мире, в котором мы, люди, нашли бы пути и средства для общения. Я принимаю тот факт, что не все хотят обращаться в ислам, но мы должны быть готовы учиться друг у друга и жить в мире и гармонии. Возможно, это нелегко, но я считаю, что это единственный путь к всеобщему прогрессу и мирному сосуществованию всего человечества на Земле. Для того чтобы жить в «глобальном сообществе», способном к состраданию, мы должны относиться к другим так, как мы бы хотели, чтобы они относились к нам.

Как пророк Мухаммад внедрял концепцию плюрализма

Пророк создал первое мультиконфессиональное государство, жители которого могли иметь множество мнений. Столицей государства, основанного Пророком, стал город Ясриб, в нем проживало большое количество разных общин, которые упоминаются в тексте *фард-кифайа* (Мединского соглашения) – своего рода Конституции, составленной Мухаммадом. Во многом это совпадает с современной политической концепцией государства, которое определяется группой людей, проживающих на его территории. Пророк не ограничивал свою общину только одной группой. Он включал в это понятие мусульман, эмигрировавших из Мекки (*мухаджирун*), местных мусульман (*ансар*) и евреев, проживающих на территории Мекки. Обо всех них он сказал в *фард-кифайа*: «Все они являются одной нацией, и в этом их отличие от других людей». Эта концепция в настоящее время носит название «плюрализм», или мультикультурное сообщество.

Аллах завещал, чтобы это новое исламское государство получило первую в историю письменную Конституцию, одобренную всеми жителями.

Мирыне могут спокойно работать вместе. Такой труд радикально изменит наше понятие о развитии, выгодах, прибылях и убытках. Мы должны объединиться с представителями других конфессий, чтобы растить наших детей как часть более широкого сообщества «людей веры». Можем создавать эту связь путем посадки общественных садов, ремонта старых зданий или переработки полезных материалов.

Одним из примеров может являться Масджид ат-Такуа в Бруклине, Нью-Йорк. Когда имам Сирадж Ваххадж и его единомышленники приобрели здание на 1266 Бедфорд-авеню (Бруклин) в начале 1980-х годов, это был заброшенный магазин одежды. Для начала они разогнали обитавших там наркоманов и преступников. Благодаря совместным усилиям полиции и мусульман, лидером которых стал имам Ваххадж, район успешно был очищен от преступности и наркотиков. Сегодня «мечеть познания Бога» является отличным примером работы «исламской экономики», при ней действуют кафе, магазин и ресторан халяльной кухни. «Воистину, те, которые уверовали и совершали праведные деяния, являются наилучшими из тварей» (Коран, 98: 6).

Сегодня для процветания назрела необходимость в пяти столпах

Нынешнее мировое сообщество благополучно, однако в то же время ему брошен вызов. Сейчас люди имеют колоссальное количество возможностей, больше чем когда-либо в истории. И, одновременно с этим, мы живем в мире, одержимом деньгами: мы хотим накопить их, владеть ими, тратить их (и, конечно, хвастаться тем, что мы их имеем!). Назначение денег – служить средством обмена на товар или услугу. В нашем мире, однако, деньги стали олицетворением силы и престижа. Это ловушка, которая может стать довольно разрушительным явлением.

Существует выход

Выход в том, чтобы понять, а потом и построить свою жизнь на пяти столпах, ведущих к процветанию: мастерски зарабатывать, сберегать, инвестировать, тратить и отдавать. Это руководство можно использовать в качестве отправной точки, чтобы начать процесс прямо сегодня. В следующих главах я расскажу о каждом из элементов более подробно, кратко же мою пятиступенчатую программу можно изложить следующим образом:

-  **Первый элемент: заработок.** Это ключевой элемент, который поддерживает остальные четыре; мы обсудим три уровня заработка и создания капитала.
-  **Второй элемент: сбережение.** Этот элемент обеспечивает положение, что мы достойно будем управлять деньгами, пришедшими в нашу жизнь. Благодаря практике «отсроченного удовольствия» мы научимся контролировать себя и сохранять свое финансовое здоровье.
-  **Третий элемент: инвестирование.** Освоение этого компонента даст нам возможность активно использовать наш капитал, не потребляя его. Мы научимся управлять избытком своего дохода и сможем заставить эти активы работать на наше будущее (создание денежного потока).
-  **Четвертый элемент: траты.** Этот компонент поможет нам стать хозяевами наших денежных потоков, контролировать свой бюджет и расходы, а также гарантирует возможность избежать привыкания к богатству и импульсивных расходов (под давлением маркетинговых манипуляций, статуса, давления со стороны близких и т.д.).
-  **Пятый элемент: отдача.** Возможно, это самый важный компонент процветания. Он учит и побуждает нас вкладываться в развитие общества и отдельных лиц, а также даст нам возможность показать себя с лучшей стороны, поддерживая других ради общего блага.

Согласно исламским принципам первая финансовая обязанность – это забота о себе и своей семье: зарабатывать деньги; сохранять их путем сокращения ежедневных расходов таким образом, чтобы они были меньше, чем доход, и увеличивать доход путем успешного инвестирования средств. В дополнение к ежедневным расходам разумно составить план для больших трат конструктивного характера, например таких, как образование и хадж.

Наконец, когда ежедневные и долгосрочные потребности семьи могут быть удовлетворены, мы можем по-

мочь сообществу в более широком смысле, как это указано в исламских практиках закята и садаки, а также в других формах благотворительности. В этом руководстве вы найдете практические инструменты для управления деньгами и накопления капитала. Подход, описанный в данной книге, основывается на вере, однако не обязательно быть мусульманином, чтобы извлечь из нее пользу.

Первый столп Заработок

«Лучшая награда в нашей жизни – это возможность заниматься делом, которое того стоит», – Теодор Рузвельт.

В XXI веке способность зарабатывать – генерировать доход – является наиболее важным элементом, чем когда-либо в истории. На протяжении всего времени развития человечества принципы инвестирования и ведения бизнеса оставались неизменными, но теперь понятие занятости претерпевает значительные изменения. В основе этих преобразований лежит появление новых возможностей для заработка, необходимо лишь иметь глаза, чтобы увидеть их, и мужество, чтобы начать действовать.

Заработок – первый элемент на пути к процветанию – делает накопление богатства возможным в принципе; это фундамент, на котором построены остальные четыре столпа. Умение зарабатывать имеет основополагающее значение для нашего существования.

«Накопление капитала не является злом само по себе, проблему скорее представляет намерение использовать богатство для собственного возвышения. Создание накоплений для благочестивых целей, например чтобы обеспечивать себя и свою семью, а также делиться с другими, – вполне законно» (Ибн ал-Джаузи, 1292–1328).

Средства к существованию

Коран указывает на то, что средства к существованию неотделимы от бытия человека¹⁹. Он гласит: «Земля станет для вас обителью и предметом пользования на некоторое время» (Коран, 2: 36 и 7: 24). Этот стих – обращение к Адаму и Еве, но он применим и к остальным людям.

Далее в Коране указано, что средства к существованию даны нам Богом: «Мы наделили вас властью на земле и определили для вас средства к существованию. Как же мала ваша благодарность!» (К 7:10). И также: «Мы предоставили на земле пропитание вам и тем, кого вы не кормите» (Коран, 15: 20).

Мы зарабатываем на жизнь своим трудом. Один из принципов Корана гласит: «Человек получит только то, к чему он стремился» (Коран, 53: 39). Это имеет как духовное, так и мирское значение: деньги являются платой за работу, а когда человек работает, его усилия будут замечены Богом и тот вознаградит его (Коран, 53: 39–41).

Зарабатывание денег

Для жизни в современном обществе необходимы деньги. Средства к существованию, накопление и распределение богатства выражается в виде денег. Поскольку многие люди считают деньги формой защиты от зла и лишений, это поощряет отношение к ним, как к чему-то, что помогает «выживать». Однако основание своей способности к выживанию на чем-то материальном – в данном случае на деньгах, – а не на собственных усилиях, вызывает в людях опасения и страх за свое будущее.

Именно это является причиной беспокойства о деньгах, которое царит в нашем сегодняшнем обществе.

На самом деле деньги – это просто средство обмена. Что принципиально поддерживает в нас жизнь, так это вера, жизненная сила и дух, но уж никак не деньги. Деньги – это лишь предмет, который мы можем обменять на что-то необходимое нам. Наша способность генерировать деньги напрямую связана со способностью принести ценность в чужую жизнь. Это может быть участие в жизни человека, компании, проекта или предприятия.



В общем, чем больше мир ценит то, что вы производите, тем больше денег он сможет вам дать. Однако не всякая польза обладает равным значением. Есть, по существу, три фактора, которые определяют вашу способность генерировать деньги путем принесения пользы:

- уникальность (а по возможности, исключительность) того, что вы предлагаете;

- «след» того, что вы предлагаете, т.е. число людей, которые могут воспользоваться вашим предложением;

- влияние вашего предложения на кого-то другого.

Степень ценности каждого из этих факторов определяет сумму денег, которую вы получите взамен.

Какие виды деятельности участвуют в зарабатывании денег? Существует три основных типа: вы сами генерируете деньги для себя; другие люди делают деньги для вас, и ваши инвестиции приносят вам прибыль. Рассмотрим каждый из них:

Зарабатывание денег самостоятельно. В большинстве стран мира их население само зарабатывает себе на жизнь. Люди работают на различных должностях: врачи, инженеры, пилоты, агрономы, бакалейщики или рабочие на фабриках – все они обменивают свое время на деньги. Проблема в том, что время человека ограничено, как и доход. Следовательно, если вы не сможете обменивать свое время на деньги, вы потеряете источник дохода.

Другие люди зарабатывают деньги для тебя. Для владельцев малого бизнеса и других предпринимателей прибыль в конечном счете генерируется за счет деятельности сотрудников фирмы. Это дает предпринимателю больше времени, поскольку деятельность нескольких человек ориентирована на пользу для бизнеса и в итоге – предпринимателя. Это приносит более стабильный доход, так как если один человек не сможет работать, то другие сотрудники смогут закрыть образовавшуюся брешь. Все владельцы малого бизнеса и другие лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, попадают в эту категорию.

Ваши инвестиции приносят вам деньги. Получение прибыли от инвестиций – это оптимальная стратегия заработка, несмотря на это, ее эффективно использует лишь небольшой процент населения мира. Использование денег для получения еще большей прибыли требует знаний, навыков и средств. К сожалению, большинство населения планеты не имеют достаточно знаний, живут от зарплаты до зарплаты или в силу других причин не могут зарабатывать через инвестиции. Как упоминалось, многие смогут воспользоваться этим способом заработка, если будут следовать пяти принципам, изложенным в этой книге. Здесь опять ключевым элементом, помимо денег, является время, поскольку продолжительность вклада – это ключевой фактор, существенно влияющий на успех или неудачу большинства инвестиций.

Занятость

Большинство из нас начинает свою карьеру с сотрудника по найму. Однако я бы посоветовал следующее: во время работы в качестве сотрудника фирмы, посмотрите на некоторые вещи глазами владельца компании.

- Вне зависимости от того, работаете ли вы в крупной или маленькой компании, у вас имеется возможность получить опыт и вырасти как можно выше. Учитесь, чтобы понимать, какое влияние ваша работа оказывает на успех фирмы, и тогда вы сможете правильно оценивать некоторые вещи вне своей работы.

Мой совет молодым читателям, стремящимся построить успешную карьеру, которые, возможно, подумывают избегать традиционных специальностей, настроены в пользу более новых, таких как высокие технологии или другие высокопрестижные и, по-видимому, высокодоходные отрасли: проявляйте усердие на любом карьерном пути, который вы рассматриваете.

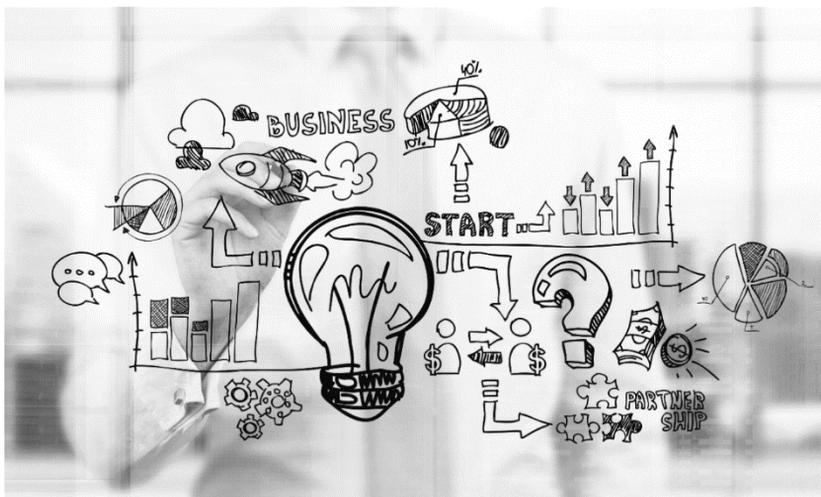
Мой личный девиз: «Если кто-то может сделать мою работу, то я могу ее не делать». Мы должны быть упорными и преуспевать в том, что мы делаем, в надежде делать это лучше других.

- Прочтите книжный цикл Ричарда Боллса «Какого цвета ваш парашют?». Он поможет вам найти системный и практический подход к выбору подходящей вам карьеры и работы. Такие книги особенно полезны для тех, кто желает сменить работу или сферу деятельности.

Мой личный девиз: «Если кто-то может сделать мою работу, то я могу ее не делать». Мы должны быть упорными и преуспевать в том, что мы делаем в надежде делать это лучше других.

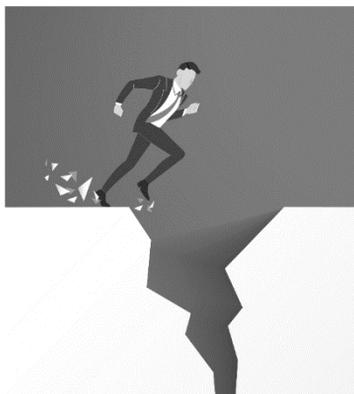
Предпринимательство

С развитием информационных технологий и все большим распространением Интернета, он принял на себя функции базарной площади, облегчена возможность стать предпринимателями. По мере роста этой тенденции крайне важно, чтобы верующие люди играли существенную роль в предпринимательской деятельности. Мир нуждается во владельцах бизнеса, которые могут гарантировать выполнение заветов Бога, поскольку они строят свой бизнес на основе веры и помогают обществу²⁰.



Сочетание веры и предпринимательства было объединено в исламе с самого начала.

Сам пророк Мухаммад был влиятельным и успешным торговцем и предпринимателем. Он был известен тем, что всегда устанавливал справедливую цену и никогда не копил свой товар. Из-за этого народ Мекки прозвал его *ал-Садик* и *ал-Амин* (честный и благонадежный).



Преодолейте все свои страхи



*Доверьтесь своим инстинктам
и просто сделайте это.*

Второй столп Сбережение

Исламская экономическая доктрина поощряет трудолюбие, продуктивность и образование излишков. Избыток дает возможность делать сбережения, не важно, в каких целях, – для защиты от будущих непредвиденных обстоятельств, накопления для потомков или чего-то другого: инвестиций, крупных покупок или для помощи нуждающимся и поддержки проектов, направленных на достижение общественного блага. Поэтому, если первый элемент процветания – это получение достаточного дохода для удовлетворения текущих потребностей – своих или своей семьи, второй основной элемент – это накопление сбережений.

Краеугольный камень достижения финансовой свободы – это признание собственной ответственности за свое финансовое благополучие, а желание сэкономить – первый шаг к достижению финансовой независимости.

Некоторые люди думают, что духовность не имеет ничего общего со сбережением. Однако нет ничего аморального в том, чтобы откладывать деньги на инвестиции или для удовлетворения будущих потребностей. Это никоим образом не свидетельствует об отсутствии веры в существование Бога. Пророк Мухаммад призывал своих

сподвижников проявлять благоразумие и не тратить все, что они имеют. Коран рассказывает о том, как во времена изобилия Пророк Йусуф (Иосиф) сохранил большие запасы для того, чтобы защититься от голода в менее благополучное время (Коран, 12: 47–49).

Дауит Николс, христианский автор, указывает в своей книге «Божьи планы на ваши финансы», что согласно Священным текстам (Книга притчей Соломоновых, 6: 6–8 и 21: 20) человек, делающий сбережения во времена изобилия и готовящийся к зиме, мудр.

«О те, которые уверовали! Позаботьтесь о себе. Если вы последовали прямым путем, то не причинит вреда вам тот, кто впал в заблуждение» (Коран, 5: 105).

Краеугольный камень достижения финансовой свободы – это признание собственной ответственности за свое финансовое благополучие, а желание сэкономить – первый шаг к достижению финансовой независимости. В Коране также предписывается, что вы должны быть осведомлены о собственных финансовых операциях и о том, как они воздействуют на вас, вашу семью и других людей: «О те, которые уверовали! Позаботьтесь о себе. Если вы последовали прямым путем, то не причинит вреда вам тот, кто впал в заблуждение» (Коран, 5: 105). К сожалению, слишком мало людей в Америке сегодня находят в себе достаточно мудрости, чтобы последовать здравому изречению. Здесь стоит привести несколько отрезвляющих фактов из статистических данных, полученных в 2011 году в результате исследования о пенсионных накоплениях, проведенного американской организацией Scottrade:

- почти половина (47%) из поколения беби-бумеров (американцев, рожденных в промежутке между 1945 и 1966 годами) имеют сбережения в размере 100 000 долларов и менее, а более трети (37%) обеспокоены тем, что им придется работать после выхода на пенсию.

- почти четверть (23%) считают, что они будут работать в возрасте 75 лет и старше.

- большинство представителей поколения беби-бумеров (58%) говорят, что, если бы у них был второй шанс, они начали бы откладывать средства в более молодом возрасте.

- большинство (55%) молодого поколения (американцев, родившихся между 1983 и 1992 годами), не откладывают пенсионных накоплений.

Уоррен Баффет дает следующие советы²¹:

- Живите настолько простой жизнью, насколько это возможно.

- Не соблазняйтесь брендом; вместо этого носите качественные и удобные вещи.

- Избегайте непродуктивных расходов.

- Управляйте своей жизнью и расставляйте приоритеты так, чтобы вы могли жить на свои доходы, экономя при этом 20% (а лучше 30% и более) на всем, что вы делаете.

Как говорил Бенджамин Франклин: «Сэкономленный пенни – это заработанный пенни». На самом деле это не совсем верно, поскольку каждый сэкономленный пенни в действительности равен полутора заработанным; то есть, это сумма, которую бы вы получили после уплаты налогов на 1,5 доллара. Как такое возможно? Федеральные налоги, налоги штата и налог с продаж – всего около 33%. Таким образом, с каждых заработанных 1,5 долларов, вы должны заплатить 0,5 доллара налога (33% от 1,5 долларов), то есть у вас остается 1 доллар. И поэтому, ко-

гда вы тратите доллар, остановитесь и подумайте, потому что в действительности вы тратите 1,5. И наоборот, если вы сокращаете расходы и экономите 1 доллар, в действительности ваша выгода составляет 1,5 доллара.

«Если вы имеете хороший заработок на постоянной основе, но при этом тратите все ваши деньги, то вы не становитесь богаче, вы просто живете на широкую ногу», – Томас Дж. Стэнли, Уильям Д. Данко. «Мой сосед – миллионер».

Несколько мыслей о том, как перейти к жизни без долгов

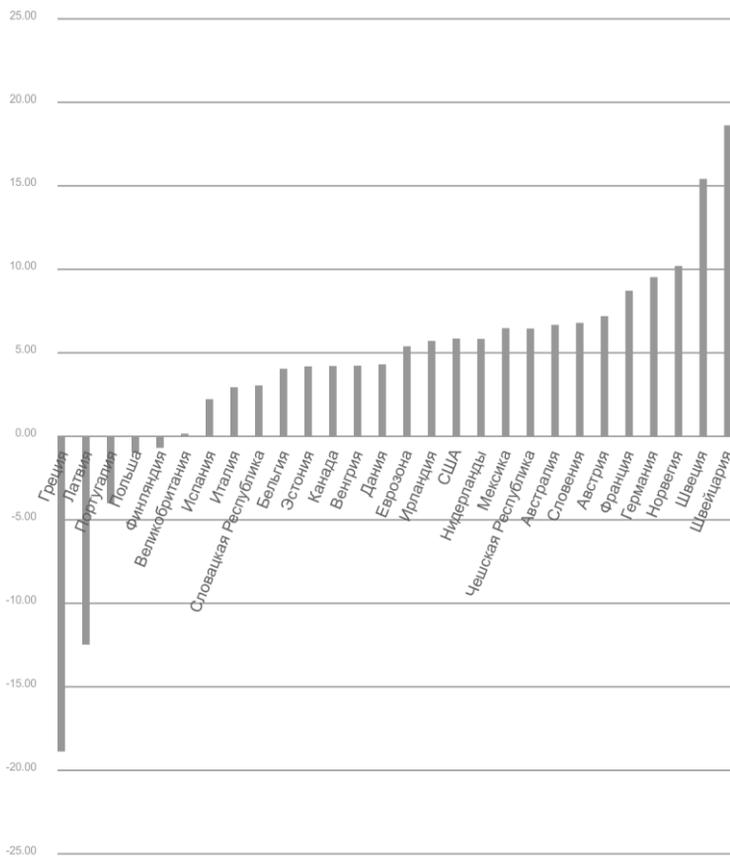
Во время проведения исследования для написания книги я наткнулся на множество источников, рассказывающих о том, как жить без долгов. Большинство из них разбиваются на два лагеря. Один рассматривает подход к ликвидации задолженности, который я бы назвал техническим – стабилизация (и дальнейшая жизнь): контролирование бюджета, переговоры с кредиторами (о сокращении или ликвидации долга), и выполнение таких действий, как «ускорение выплаты долга». Другой предполагает более креативный подход: сбор скидочных купонов, выбор наиболее подходящего времени для покупки, использование схемы оптовых закупок и другие средства «растягивания» дохода. Оба подхода могут привести вас к одному итогу – жизни без долгов. Для тех из вас, кто находит эти варианты слишком экстремальными, ниже я предлагаю собственный путь, который является смешением обоих подходов, надеюсь, он будет вам полезен.

- **Шаг 1:** Оцените текущую картину задолженности.
- **Шаг 2:** Пересмотрите свой денежный потолок.
- **Шаг 3:** Начните рассчитываться только наличными.
- **Шаг 4:** Начните экономить деньги.
- **Шаг 5:** Увеличьте свой чистый доход.
- **Шаг 6:** Составьте план расходов (бюджет).
- **Шаг 7:** Поставьте перед собой долгосрочные финансовые цели.

Небольшие расходы определенно увеличиваются тогда, когда мы воспринимаем свои «хотелки» как «предметы первой необходимости». Выручка Starbucks в 2011 году составила 11,7 млрд долларов (это эквивалентно 37,36 доллара в пересчете на каждого американца), что еще раз четко указывает, как много американцы тратят на «хотелки»²².

Небольшие расходы определенно увеличиваются тогда, когда мы воспринимаем свои «хотелки» как «предметы первой необходимости».

Сбережения (% от располагаемого дохода домашних хозяйств)



Сбережения домашних хозяйств (%от располагаемого дохода домашних хозяйств)

Источник: ОЭСР: краткий обзор национальных счетов

Третий столп Инвестиции

**«Инвестиции, приносящие доход, – это непросто», –
М. Якуб Мирза.**

Многие люди заблуждаются, воспринимая инвестирование как средство обогащения. В действительности, истинное богатство нельзя «купить», оно, скорее, является особым состоянием души. Ваше богатство состоит не только из материальных ценностей, это также менее материальные вещи, такие как ваше здоровье, время, отношения (с семьей, близкими и обществом), ваше великодушие и благородство. Единственная цель инвестирования – это создание дохода.

Первое правило зарабатывания денег состоит в том, чтобы не потерять их: если вы не понимаете инвестиционный проект, не вкладывайтесь в него.

Инвестиции, помимо увеличения богатства инвестора, имеют социальную ценность

Ирфан-ул-Хак заявлял о преимуществах как частных, так и социальных инвестиций. Когда сбережения становятся вкладами в инвестиционные проекты (через непубличные рынки), они создают товары и рабочие места, а также улучшают уровень жизни и приносят денежную прибыль инвестору. Поэтому частные инвестиции являются достойным делом в глазах Бога.

Аналогично, вложение средств в качестве социальных инвестиций (в целях улучшения сообщества), приносит пользу получателю, удовлетворяя его насущные потребности и повышая уровень жизни, создавая рабочие места

и увеличивая в итоге спрос, а значит, и доходы инвестора, путем эффекта умножения. Таким образом, инвестиции в социальную сферу приносят многократную пользу, позволяя инвестору «очищать и подслащивать» свое богатство (*тазкий*)²³.

Я осознал ценность инвестиций на ранних этапах своей карьеры благодаря личному опыту. В начале 1970-х, когда я окончил университет, я откладывал около 200 долларов в месяц (это составляло примерно 65% от моего дохода). После того как я поступил в аспирантуру, эта сумма увеличилась примерно до 500 долларов в месяц. К 1980 году у меня накопилось примерно 53 000 долларов.

Эти средства, которые я вложил в инвестиционный проект с 10-процентной доходностью, увеличились до 120 000 долларов к тому времени, когда мы с женой завершили строительство нашего дома, и до 266 000 долларов, когда наш старший ребенок пошел в колледж. Продолжая откладывать часть наших сбережений в эти фонды все это время, мы получили достаточно средств, чтобы покрыть расходы на обучение в колледже всех наших троих детей и частично выплатить стоимость нашего дома и автомобилей.

Что делает такие долгосрочные инвестиции такими успешными, так это сила многокомпонентности.

Время играет две ключевые роли в накоплении богатства. Это определяющий фактор эффективности составления капитала. Оно также является союзником относительно «временного горизонта» вашего вклада, это означает, что чем больше времени вы будете делать вложения, тем больше вероятность, что хорошие времена компенсируют плохие годы и доходность ваших инвестиций покажет среднее ожидаемое значение.

**Самый лучший способ создать
значительные накопления – это начать
копить как можно раньше. Следующий лучший
способ – начать копить прямо сейчас.**

Как бизнесмен, инвестор и активный член мусульманской общины, я часто даю людям консультации в отношении инвестиций. Ниже приведены некоторые из моих советов:

Таблица 3.1. Сравнение общих накоплений к 65-летнему возрасту.

Возраст	Сана (начала инвестировать в 14-летнем возрасте, годовой доход 10%)		Мариам (начала инвестировать в 19-летнем возрасте, годовой доход 10%)		Джулия (начала инвестировать в возрасте 27 лет, годовой доход 10%)	
	Сумма инвестиций	Общая сумма на счете	Сумма инвестиций	Общая сумма на счете	Сумма инвестиций	Общая сумма на счете
14	\$2,000	\$2,200				
15	2,000	4,620				
16	2,000	7,282				
17	2,000	10,210				
18	2,000	13,431				
19	0	14,774	\$2,000	\$2,200		
20	0	16,252	2,000	4,600		
21	0	17,877	2,000	7,282		
22	0	19,665	2,000	10,210		
23	0	21,631	2,000	13,431		
24	0	23,794	2,000	16,974		
25	0	26,174	2,000	20,871		
26	0	28,791	2,000	25,158		
27	0	31,670	0	27,674	\$2,000	\$2,200
28	0	34,837	0	30,442	2,000	4,620
29	0	38,321	0	33,486	2,000	7,282
30	0	42,153	0	36,834	2,000	10,210
31	0	46,368	0	40,518	2,000	13,431
32	0	51,005	0	44,570	2,000	16,974
33	0	56,106	0	48,027	2,000	20,871
34	0	61,716	0	53,929	2,000	25,158

Возраст	Сана		Мариам		Джулия	
	Сумма инвестиций	Общая сумма на счете	Сумма инвестиций	Общая сумма на счете	Сумма инвестиций	Общая сумма на счете
35	0	67,888	0	59,322	2,000	29,874
36	0	74,676	0	65,256	2,000	35,072
37	0	82,144	0	71,780	2,000	40,768
38	0	90,359	0	78,958	2,000	47,045
39	0	99,394	0	86,854	2,000	53,949
40	0	109,334	0	95,540	2,000	61,544
41	0	120,267	0	105,094	2,000	69,899
42	0	132,294	0	115,603	2,000	79,089
43	0	145,523	0	127,163	2,000	89,198
44	0	160,076	0	139,880	2,000	100,318
45	0	176,083	0	153,868	2,000	112,550
46	0	193,692	0	169,255	2,000	126,005
47	0	213,061	0	188,180	2,000	140,805
48	0	234,367	0	204,798	2,000	157,086
49	0	257,803	0	226,278	2,000	174,094
50	0	283,358	0	247,806	2,000	194,694
51	0	311,942	0	272,586	2,000	216,363
52	0	343,136	0	299,845	2,000	240,199
53	0	377,450	0	329,830	2,000	266,419
54	0	415,195	0	362,813	2,000	295,261
55	0	456,715	0	399,094	2,000	326,988
56	0	502,386	0	439,003	2,000	361,886
57	0	552,625	0	482,904	2,000	400,275
58	0	607,887	0	531,194	2,000	442,503
59	0	668,676	0	584,314	2,000	488,953
60	0	735,543	0	642,745	2,000	540,048
61	0	809,098	0	707,020	2,000	596,253
62	0	890,007	0	777,722	2,000	658,078
63	0	979,008	0	855,494	2,000	726,086
64	0	1,076,909	0	941,043	2,000	800,895
65	0	1,184,600	0	1,035,148	2,000	883,185

Сумма вклада: 10 000\$ Общая сумма накоплений: 1 184 600\$	Сумма вклада: 16 000\$ Общая сумма накоплений: 1 035 148\$	Сумма вклада: 78 000\$ Общая сумма накоплений: 883 185\$
--	--	--

Создание инвестиционной стратегии

Первый и ключевой совет относительно инвестиций – иметь стратегию. Когда дело касается инвестиций, то многие люди зачастую просто бывают сбиты с толку. Это случается так часто, что в большинстве случаев их инвестиции становятся не более чем случайной коллекцией накоплений, возникшей со временем, несмотря на то, что на момент вклада он, возможно, казался хорошей идеей. В результате отсутствие планирования несет в себе риски, которые останавливают людей на пути к достижению важных финансовых целей, таких как достойная пенсия или обучение детей в колледже.

Выбор инвестиционной стратегии может показаться сложной задачей. Однако это не так уж и сложно. Отправной точкой должно стать фокусирование на ваших долгосрочных финансовых целях (где бы вы хотели находиться через несколько лет).

Шаг 1: Составьте свой финансовый реестр

Извлеките свои финансовые отчеты об инвестициях в акции, паевые инвестиционные фонды или прочие ликвидные активы. Приплюсуйте к этому стоимость своего дома или квартиры, добавьте скрытые активы, такие как пенсионные вклады, IRAs (индивидуальный пенсионный счет), полисы страхования жизни и так далее. Из полученной суммы всех ваших активов вычтите сумму всех имеющихся у вас долгов: ипотека, налог, который вы должны оплатить, остаток по кредитным картам, кредиты на бытовые нужды. Полученная цифра – это ваш чистый капитал.

Шаг 2: Создайте собственный экстренный фонд

Как только вы закончите инвентаризацию, отложите часть средств, создав собственный экстренный резервный

фонд, он должен покрывать ваши расходы примерно в течение полугода. Не принимайте на себя даже минимальных инвестиционных рисков, пока не накопите достаточно для того, чтобы покрыть свои основные возможные непредвиденные потребности.

Шаг 3: Определите потенциальные риски

После этого определите степень инвестиционного риска, которую вы можете себе позволить. Как правило, чем дольше вы не будете нуждаться в деньгах, тем большие риски вы можете себе позволить, поскольку у вас есть возможности переждать время падения доходности ваших инвестиций.

И обратная ситуация: если вы знаете, что вам в скором времени понадобятся ваши деньги, например вы выходите на пенсию и вам нужны будут средства, чтобы покрыть ваши расходы, в этом случае вам следует ограничить свои инвестиционные риски. Скорее всего, вам бы не хотелось столкнуться с необходимостью искать деньги на текущие расходы в те времена, когда доходность ваших инвестиций временно снижается.

Кроме того, если вы из тех людей, кто не может уснуть ночью от мыслей о том, что ваш портфель активов немного потерял в цене, то вам определенно стоит ограничить принимаемые риски. Спокойствие – это очень важно.

Шаг 4: Создайте инвестиционный портфель

Следующим шагом является создание инвестиционного портфеля, который будет содержать разные виды вкладов, что поможет вам избежать риска, связанного с привязкой только к одному виду вложений. Диверсифицированный портфель может включать в себя несколько видов инвестиций: акции, вклад в паевые фонды, недвижимость или драгоценные металлы. Однако для инвестора-мусульманина, который желает жить в соответствии с

нормами шариата, многие разновидности вкладов представляют собой проблему, если, например, подобный тип бизнеса неприемлем в исламе или компания платит проценты. По этой причине для мусульманских инвесторов важную роль играют акции.

**Еще один ключевой совет
для успешных инвестиций – консультации
у профессионала отрасли.**



Конечно, инвестор-мусульманин должен обращать внимание на деятельность компании, акции которой он приобретает, чтобы быть уверенным в том, что она соответствует принципам ислама. Это не всегда бывает простым. Coca-Cola, например, на первый взгляд является компанией, производящей безалкогольные напитки, однако она также является частью крупного винодельческого холдинга – отрасли, инвестиции в которую для мусульман запрещены.

Шаг 5: Проконсультируйтесь со специалистом

Еще один ключевой совет для успешных инвестиций – консультации у профессионала отрасли. По факту, пренебрежение советами специалиста – это зачастую основная причина, по которой люди не могут получить полную отдачу от своих вкладов.

Прежде всего не покупайте что-то только потому, что «эксперт», например, один из тех, кого вы видите на CNBC, рекомендует это приобрести. Подумайте, откуда вы можете знать, что этот эксперт не является продавцом указанного товара?

Шаг 6: Самообразование

Успешное инвестирование требует определенных затрат на самообразование. Лучшие мировые инвесторы тратят много времени на изучение рынков, в которые они вкладывают средства.



Я могу порекомендовать вам несколько книг, которые помогут вам на старте. *«Случайная прогулка по Уолл-стрит»* Бертона Малкиела – это вечная классика, как и *«Письма акционеру Berkshire Hathaway: 1965–2012 годы»* от Уоррена Баффета, в которой он раскрывает свои взгляды на бизнес и инвестиции. Питер Линч. *«Учимся зарабатывать»* – это отличный учебник для молодых инвесторов, а *«Разумный инвестор»* от Бенджамина Грэма – руководство продвинутого уровня, которое может стать полезным, когда вы уже приобрели некоторый опыт на инвестиционном рынке.

Шаг 7: Последовательный подход

Еще одним ключом к успеху долгосрочного инвестирования является последовательность. Большинство частных инвесторов, как правило, следуют тенденциям рынка, делая вклады во время роста и продавая их (или, по крайней мере, приостанавливая внесение средств), когда дела идут не так хорошо. Однако вслед за рынком они нарушают основное правило инвестирования: покупайте дешево и продавайте дорого. В большинстве случаев важна дисциплинированность и последовательный подход.

Выберите свою стратегию, придерживайтесь своего выбора и делайте свои инвестиции последовательно.

Шаг 8: Инвестируйте в религиозные проекты

Помимо разработки инвестиционной стратегии, консультаций специалиста и последовательности, инвесторы, которые желают следовать исламским принципам, имеют особые потребности. В соответствии с финансо-

выми правилами, установленными в исламе, мусульмане, как правило, склонны избегать спекуляций, в смысле недостоверных и неорганизованных ставок на будущее. Многие мусульмане остерегаются заключения фьючерсных контрактов или инвестиций, которые не подкреплены материальным активом или конкретной услугой. Кроме того, инвесторы-мусульмане хотят, чтобы их вклады соответствовали нормам шариата.

Религиозные паевые инвестиционные фонды

Поскольку паевые инвестиционные фонды предлагают создать специально отобранный портфель инвестиций, они могут следовать определенным рекомендациям, в том числе – продиктованным принципами веры.

На сегодняшний день существует несколько паевых инвестиционных фондов, предназначенных для удовлетворения потребностей мусульман, например, Фонд Amana Income (AMANX), Фонд Amana Growth (AMAGX), Фонд Imam (IMANX), Фонд Azzad Ethical Mid Cap (ADJEX), Azzad – The Wise Capital (WISEX), а также международный фонд Amana Developing (AMDWX). Эти фонды избегают начисления процентов (*рибвы*), не инвестируют в облигации и другие ценные бумаги с фиксированным доходом, а также не работают с предприятиями, которые предоставляют товары и услуги, не соответствующие нормам шариата. Они стремятся компенсировать инфляцию, внося долгосрочные долевые инвестиции.

Для того чтобы инвестировать в соответствии с правилами ислама, необходимо придерживаться следующих принципов:

1. Сделки не должны предусматривать выплату процентов («незаработанный доход»).
2. Деньги сами по себе не должны использоваться для получения денег. Они должны непосредственно участвовать в хозяйственной деятельности.
3. Поощрение конкуренции, в отличие от монополии. Устранение монополии рассматривается, как необходимое условие для наличия справедливости и роста.
4. Запрет взяточничества и воровства.
5. Во всех аспектах деловых операций следует придерживаться законности и справедливости.
6. Все сделки должны быть оформлены документально.
7. Каждый человек должен получить свою долю.
8. Поощряется продуктивное предпринимательство и сотрудничество.
9. Рост должен включать социальное развитие, причем сотрудничество с такими проектами должно быть добровольным, а не принудительным.
10. Простое накопление денег строго запрещено. Одна из целей заката – это препятствование чрезмерному накопительству (и поощрение инвестиций).
11. Запрещено неумеренное уничтожение природных запасов, однако умеренная эксплуатация необходимых ресурсов разрешается.
12. Каждый труд поощряется и должен быть вознагражден. Рабочие должны получать свой заработок без каких-либо задержек.
13. Запрещены любые спекуляции.
14. Запрет на производство, продажу и потребление опасных или вредных товаров. К таким продуктам относятся: алкоголь, табак, продукты из свинины, несправедливые финансовые услуги (т.е. большинство обычных банковских операций, таких как процентные или кредит-

но-сберегательные операции), оружие, которое используется для подавления или массового уничтожения, аморальные развлечения (казино, азартные игры, порнография и т.д.), нелегальный оборот наркотиков и лекарств, вредные товары (те, которые созданы для того, чтобы причинять боль и страдания при нормальном использовании). Все сделки должны быть документально оформлены и надлежащим образом засвидетельствованы.

Модели финансовых сделок в соответствии с исламскими принципами

Одной из современных финансовых тенденций является растущий интерес к социально ответственному ведению дел, и это поддерживается нормами ислама. Осуществление вкладов в соответствии с исламскими принципами способствует увеличению человеческого потенциала и дает более справедливое распределение прибыли, чем большинство традиционных финансовых подходов. Ниже мы рассмотрим различные виды финансовых механизмов, разработанных и усовершенствованных в соответствии с нормами ислама:

Мудараба (распределение прибыли). *Мудараба* – это контракт, по которому инвестор и предприниматель (генеральный партнер) делят прибыль в соответствии с заранее согласованным соотношением прибыли и убытков (PLS коэффициент). Обычно оно составляет 50:50 или 40:60.

- Первым ключевым элементом контракта *мудараба* является то, что вкладчику или инвестору не гарантирована конкретная прибыль, нет фиксированного годового или ежемесячного платежа. Это сильно контрастирует с обычным кредитованием под проценты или вкладом, где

сумма прибыли не зависит от доходности или убытков предприятия, традиционные вклады также предусматривают наличие ежемесячных фиксированных платежей и, как правило, обеспечены какой-либо гарантией.

- Второй элемент, отличающий подобный контракт от традиционных вкладов – это то, что инвестор или вкладчик не несет ответственности за убытки, превышающие сумму внесенного им капитала, а предприниматель не несет солидарной ответственности за финансовый ущерб, не считая потерянного времени и сил.

Мушарака (совместное предприятие). *Мушарака* – это партнерский договор между двумя и более сторонами, каждая из которых вносит свою долю инвестиционного капитала.

- Первая из отличительных черт контракта *мушарака* заключается в том, что обе стороны являются вкладчиками. Прибыль делится в соответствии с заранее подписанным соглашением, не обязательно пропорционально сумме вклада. В случае причинения убытков стороны несут ответственность пропорционально своей доле.

- Второй элемент – это то, что стороны совместно определяют, каким именно образом будет осуществляться управление инвестициями. Таким образом, каждый из партнеров имеет право изучить бухгалтерские документы предприятия и проследить за качеством управления.

- Третий отличительный фактор – это отсутствие ограничения ответственности.

Мурабаха. *Мурабаха* – это контракт «затраты плюс прибыль», в соответствии с которым инвестор приобретает актив от имени предпринимателя и продает его другому

лицу, как правило, с наценкой к первоначальной стоимости, которая заранее известна покупателю.

- Ключевой отличительной особенностью *мубараха* как договора купли-продажи, является раскрытие покупателю суммы прибыли, этот вид сделок – основной в исламской финансовой системе. Сама природа *мубараха* позволяет продавать что-либо с отсрочкой платежа. Поскольку такой тип контракта сразу раскрывает сумму сделки и прибыль продавца, но, по сути, дает возможность приобретения товара или услуги в рассрочку, многие глобальные банковские организации используют его в качестве кредитного инструмента.

Иджара (лизинг). По договору *иджара* инвестор приобретает имущество от имени предпринимателя и позволяет ему использовать его в обмен на арендные платежи. Предприниматель может в конечном счете выкупить приобретенный актив по заранее согласованной цене.

- Основная характеристика договора *иджара* – это то, что право собственности на активы остается у инвестора или может быть поэтапно передано предпринимателю по мере выплаты лизинговых платежей.

Истисна (финансирование производства). *Истисна* – это договор обмена с отсроченной поставкой, обычно применяется для покупки изделий, сделанных под заказ. Ключевые признаки для этой практики довольно тяжело определить, однако зачастую для такого типа контрактов верно следующее:

- Характер и качество поставляемого товара должны быть заранее согласованы.

- Изготовитель принимает на себя ответственность произвести товар в соответствии с указанными характеристиками.
- Дата поставки не фиксирована; чаще всего товар доставляется по мере изготовления комплектующих.
- Договор не может быть расторгнут после начала производства, за исключением случаев, когда поставленные товары не соответствуют условиям контракта.
- Оплата производится одновременно или в рассрочку; платеж может быть произведен в любое время до или после осуществления поставки.
- Изготовитель самостоятельно осуществляет поиск финансирования для начала производственного процесса.

Истисна отличается от *иджары* (аренды или лизинга) тем, что производитель самостоятельно должен приобрести сырье. В противном случае контракт подразумевает наемный труд с выплатой жалованья, точно так же, как в *иджаре*. Отличия сделки *истисна* от *бай ас-салам* в том, что (а) предметом договора всегда является товар, который будет сделан под заказ, (b) дата поставки не привязана к авансу, (с) нет обязательной предоплаты и (d) договор *истисна* может быть расторгнут, но только до начала выполнения заказа.

Кард аль-хасан (благотворительный кредит). *Кард аль-хасан* – кредит с нулевой доходностью или отрицательные инвестиции, отличное средство для поддержки общественного развития. Это сделка не ради прибыли, а инструмент социального обслуживания; беспроцентный кредит нуждающемуся физическому лицу или организации.

Такафул (предоставление взаимных гарантий). *Такафул* – один из видов страхования в мусульманском праве, участники вносят средства в объединенный фонд, гарантируя друг другу защиту в случае причинения ущерба или потери дохода. Это достойная альтернатива традиционному страхованию жизни, имущества или автомобиля. Принципы *такафула*:

- Страхователи сотрудничают ради общего интереса.
- Каждый страхователь вносит свои средства, чтобы помочь тем, кто на данный момент нуждается в помощи.
- Убытки и обязательства распределяются среди участников фонда в соответствии с выбранной системой.
- Устраняется неопределенность касаясь суммы взносов и компенсаций.
- Невозможно получить преимущество за счет других.

Четвертый столп Траты

Расходы и сбережения тесно связаны. Для своего руководства я использую следующее определение расходов: «запланированные затраты, сохраненные, инвестированные, а лишь затем потраченные».

За всю жизнь мы можете сэкономить огромное количество средств, если научитесь тратить разумно. Изучение и применение этого навыка так же важно, как и выработка привычки экономить с трудом заработанные деньги. На самом деле это даже более важно, потому что траты в целом бесконечны. Отсутствие контроля за расходами может негативно сказаться на каждой из областей вашей финансовой жизни.

Один из самых простых способов разумных и сознательных трат – это создание личного бюджета – плана расходов.

Планирование помогает создать определенный образ мышления и сформировать необходимое поведение, когда дело доходит до траты денег. Оно научит вас отличать затраты на жизненно важные вещи (например, покупку продуктов питания, аренду, ипотеку, оплату расходов на автомобиль, погашение задолженности, коммунальные платежи) от импульсивных покупок, которые вам не нужны. И в то же время позволит покупать вещи, которые вы хотите иметь, но в которых нет жизненной необходимости – вещи, улучшающие качество жизни,

такие как образование, покупка машины или дома и хадж. Вопросы о том, как грамотно распланировать затраты на эти и подобные вещи, рассматриваются в этой главе.

Шаги к разумной трате денег

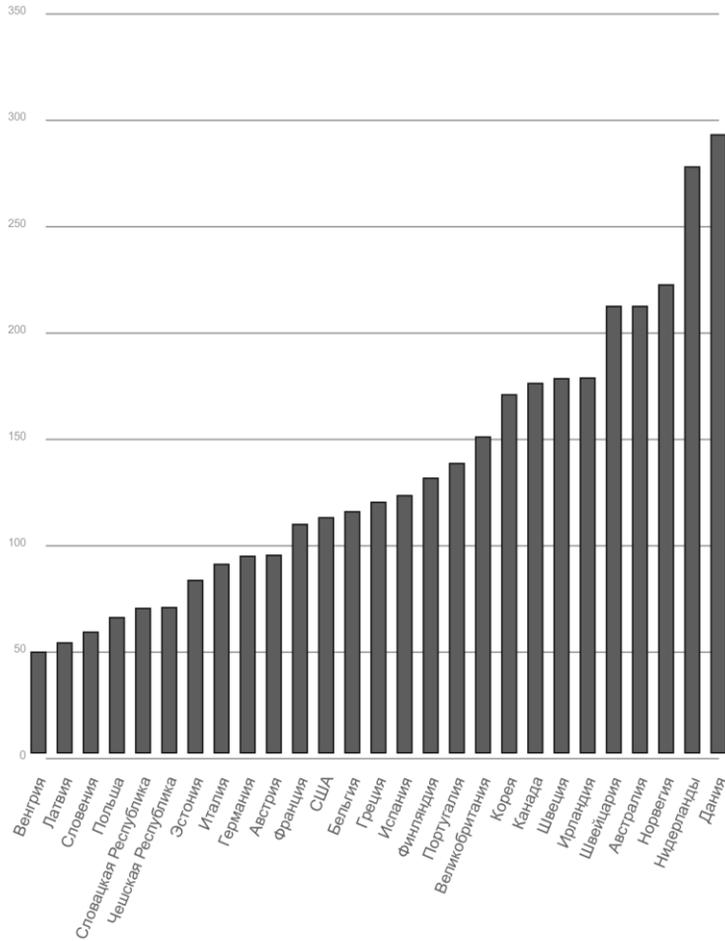
Следование этим трем пунктам поможет вам освоить мастерство трат.

Первый шаг – это научиться контролировать свои импульсы. Большинство людей, особенно в Соединенных Штатах, рано учится импульсивному потреблению. Если основная часть ваших расходов будет распланирована и записана в вашем личном бюджете, со временем вы сможете отказаться от импульсивных покупок.

Второй шаг – дать себе время на раздумья, прежде чем делать какие-либо крупные покупки. Продавцы дорогих товаров сделали так, чтобы покупка подобных вещей стала чем-то очень легким. Так, автодилер может сразу организовать вам тест-драйв и предложить заключить договор на покупку нового автомобиля, это займет у вас всего несколько часов. Разумный подход – взять паузу для того, чтобы обдумать и оценить ваши возможности до того, как вы решите посетить салон.

Третий шаг – привычка использовать для большинства покупок наличные или дебетовую карту. Одно только это может сильно ускорить развитие способности отслеживать и контролировать свои расходы. Очень легко купить вещь, которую мы не можем себе позволить, расплачиваясь кредитной картой, это приводит к тому, что сумма вашей задолженности постоянно растет, а на оплату тех товаров, которыми вы уже давно пользуетесь, уходят годы.

Долг (% чистого располагаемого дохода)



Долг домашних хозяйств (всего, % от чистого располагаемого дохода, 2015)

Источник: ОЭСР, Краткий обзор национальных счетов

Оплата обучения

Большинство из нас в какой-то момент сталкиваются с проблемой оплаты высшего образования, многие пытаются найти возможность получения каких-либо стипендий или обращаются за помощью в достижении этой цели к близким. В последнее время не только произошло сильное изменение образовательных стандартов, большинство профессий стало более специализированными, что означает для студентов необходимость более длительного обучения, возможно, получения более высокой ученой степени (например, окончание магистратуры) или дополнительного обучения – только для того, чтобы устроиться на свою первую работу.

В то же время становится все труднее получить образовательный кредит, и поэтому решающим моментом становится тщательное планирование расходов на обучение. Если человеку, планирующему поступать в колледж, еще нет восемнадцати, эти деньги должны сохраняться на специальном образовательном счете.

Таблица 4.1: Расчет финансовых затрат на получение высшего образования

Ожидаемая стоимость обучения в колледже

График А: ожидаемая стоимость обучения

	Фатима	Ваш ребенок
1. Текущий возраст ребенка	8	_____
2. Время до колледжа, в годах (18 минус возраст ребенка)	10	_____
3. Текущая стоимость обучения в колледже	\$6,000	_____
4. Коэффициент инфляции (из таблицы 4.2), который соответствует возрасту, указанному в строке 2	1.34	_____
5. Умножьте данные из строки 3 на данные из строки 4, чтобы найти ожидаемую стоимость обучения ко времени поступления	\$8,040	_____
6. Общая стоимость за 4 года обучения	\$32,160	_____

Сумма вложений

График В: первоначальная сумма инвестиций (единовременное вложение)

	Фатима	Ваш ребенок
1. Введите сумму из 6-й строки графика А	\$32,160	_____
2. Введите коэффициент возврата единовременных выплат из таблицы 4.3	2.16	_____
3. Разделите сумму в строке 1 на сумму в строке 2 для поиска суммы единовременного вложения	\$14,900	_____

График С: регулярные вложения

	Фатима	Ваш ребенок
1. Введите сумму из 6-й строки графика А	\$32,160	_____
2. Введите коэффициент периодического возврата из таблицы 4.3	14.50	_____
3. Разделите сумму в строке 1 на сумму в строке 2, чтобы найти годовую сумму инвестиций	\$2,220	_____
4. Разделите сумму в строке 3 на 4, чтобы найти квартальную сумму инвестиций	\$555	_____
5. Разделите сумму в строке 3 на 12, чтобы найти месячную сумму инвестиций	\$185	_____

Таблица 4.2: Коэффициент инфляции

(При условии, что из-за инфляции стоимость растет в среднем на 3% в год)

Количество лет до затрат	Коэффициент	Количество лет до затрат	Коэффициент
1	1.03	10	1.34
2	1.06	11	1.38
3	1.09	12	1.42
4	1.12	13	1.47
5	1.16	14	1.51
6	1.19	15	1.56
7	1.23	16	1.60
8	1.26	17	1.65
9	1.30	18	1.70

Таблица 4.3: Инвестиционный коэффициент

(Предполагается, что средняя доходность до вычета налогов составляет 8% годовых)

Количество лет до затрат	Коэффициент возврата единовременных выплат	Коэффициент периодического возврата	Количество лет до затрат	Коэффициент возврата единовременных выплат	Коэффициент периодического возврата
1	1.08	1.00	10	2.16	14.50
2	1.17	2.08	11	2.33	16.66
3	1.26	3.25	12	2.51	18.99
4	1.36	4.51	13	2.71	21.51
5	1.47	5.87	14	2.92	24.23
6	1.59	7.34	15	3.15	27.16
7	1.72	8.92	16	3.40	30.33
8	1.86	10.64	17	3.67	33.75
9	2.00	12.50	18	3.96	37.45

Таблица 4.4: Расчет финансовых затрат на выполнение хаджа

Ожидаемая стоимость хаджа

График А: стоимость хаджа

1. Количество лет, через которые вы хотите совершить хадж (*иншааллах*) \$ _____
2. Текущая стоимость хаджа на человека \$ _____
(на 2011 год – это примерно 5 000 \$) \$ _____
3. Введите соответствующий коэффициент инфляции из таблицы 4.2 \$ _____
4. Умножьте сумму из строки 1 на сумму из строки 2, чтобы получить ожидаемую стоимость хаджа

Сумма вложений

График В: первоначальная сумма инвестиций (единовременное вложение)

1. Введите сумму из 4-й строки графика А \$ _____
2. Введите коэффициент возврата единовременных выплат из таблицы 4.3 \$ _____
3. Разделите сумму в строке 1 на сумму в строке 2 для поиска суммы единовременного вложения \$ _____

График С: регулярные вложения

1. Введите сумму из 4-й строки графика А \$ _____
2. Введите коэффициент периодического возврата из таблицы 4.3 \$ _____
3. Разделите сумму в строке 1 на сумму в строке 2, чтобы найти годовую сумму инвестиций \$ _____
4. Разделите сумму в строке 3 на 4, чтобы найти квартальную сумму инвестиций \$ _____
5. Разделите сумму в строке 3 на 12, чтобы найти месячную сумму инвестиций \$ _____

Пятый столп

Отдача

«Помоги себе, помогая другим. Те, кто приносит пользу, творят добро», – *сэр Джон Темплтон*.

Отдавать – это основа жизни.

Отдавать – это основа жизни. Этот элемент действительно очень много значит, он касается всего, что мы делаем. Я считаю, что все мы здесь для того, чтобы изменить мир – в противном случае, в чем смысл жизни? Наш вклад в этот мир, который, надеюсь, сделает его лучше, – это то, как мы живем и познаем его во время нашего пребывания в нем. Мы также должны много отдавать, чтобы обеспечить справедливость для следующих поколений; так, если у нас все хорошо, то давайте сделаем что-то, чтобы обеспечить будущим поколениям доступность таких же возможностей, какие имели мы.

В то же время, помогая тем, кто нуждается, мы служим Богу.

Отдавать – это не значит поощрять зависимость получателя или создавать класс тех, кто постоянно нуждается.

и вы напоили Меня; был странником, и вы приняли Меня; был наг, и вы одели Меня; был болен, и вы посетили Меня; в темнице был, и вы пришли ко Мне» (Мф. 25: 34–36).

«Так чтобы вы всем богаты были на всякую щедрость, которая чрез нас производит благодарение Богу» (2 Кор. 9: 11).

«Ибо нищие всегда будут среди земли [твоей]; потому я и повелеваю тебе: отвержай руку твою брату твоему, бедному твоему и нищему твоему на земле твоей» (Втор. 15:11).

Человек, который не может жертвовать деньги, должен отдавать то, что у него есть, то, что он может, как указано в двух следующих историях:

Пророк Мухаммад сказал: «Каждый мусульманин должен давать милостыню». Тогда люди спросили его: «А что, если кому-то нечего давать, что он должен делать?» Пророк ответил: «Он должен работать руками и приносить пользу и себе и другим [посредством своей работы]». После чего народ спросил: «Но что, если он не может сделать [даже] этого?» Наконец Пророк ответил: «Тогда он должен делать добрые дела и держаться подальше от зла, и тогда будет считаться, что он занимается благотворительностью»²⁴.

Пророк Мухаммад сказал: «Милосердным предписано быть каждому потомку Адама каждый день, так же как восходит солнце». Его спросили: «Что же мы каждый день жертвуем?» Пророк ответил: «Возможностей давать благо множество. ...делай добро, за-

прещай зло, убери препятствия с дороги, выслушай глухого, проводи слепого к тому, в чем он нуждается, спешి со всех ног к тому, кто в горе, и помогай своими руками тому, кто просит о помощи, – все это предписанная вам благотворительность. Твоя улыбка брату – уже милостыня»²⁵.

В исламе пожертвования могут быть двух категорий: обязательное подаяние, называемое закят, и добровольное, известное, как *садака*.

Пророк сказал:

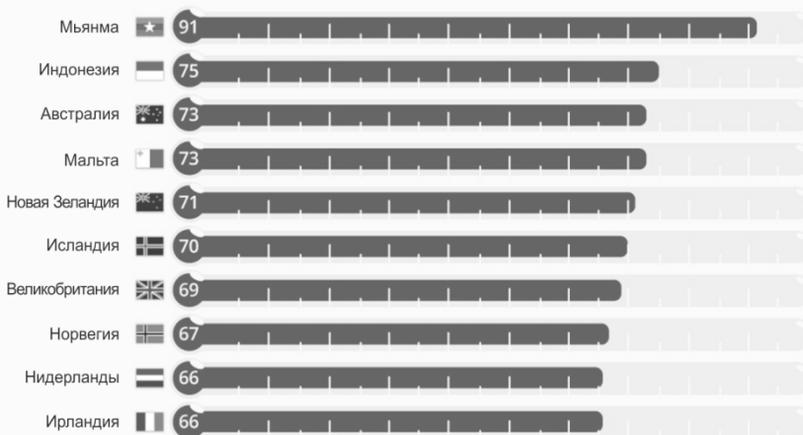
«Бог, величие и слава Которого только проявляются, повелел выделять беднякам ту часть капитала богатых, которая находится в пределах их возможностей [отдавать]. Если они не сделают этого и просящие уйдут от них голодные, обнаженные, и их жизнь станет постоянным испытанием, Бог призовет их к ответственности за их деяния, и Его наказание будет суровым» (поведал Али ибн Аби Талиб).

В свете упомянутых утверждений я часто задаюсь вопросом о значении различных вариантов исчисления доли закята («части» богатства, которую предписано отдавать) в отношении разных источников капитала; что в действительности означает это отличие?

Я признаю, что многие мусульмане отдают свой закят непосредственно в руки физических лиц и благотворительных организаций по своему выбору; поэтому установить общий размер выплаченного закята (выданного обществу как единое целое) практически невозможно²⁶. Тем не менее я провел очень приблизительный подсчет и узнал, что религиозные общественные центры, подобные тем, что распространены в мусульманской общине (и

Самые щедрые страны мира в 2016 году

% людей, которые пожертвовали деньги на благотворительность в прошлом месяце



©StatistaCharts

Источник: Gallup

Forbes **statista**

среди других авраамических религий), часто получают свои 10% закята только благодаря местному сообществу. Однако в душе я оптимист. Я чувствую, что, если каждый мусульманин (и человек другой веры) будет рассчитывать свой закят (десятину) аккуратно, точно в соответствии с установленными процентами, а после добросовестно и последовательно распределять его среди нуждающихся, то мы сможем искоренить нищету во всем мире.

**«Если имеешь много – даруй свое богатство;
если имеешь мало – даруй свое сердце»
(арабская пословица).**

Если бы это было не так, Создатель мог бы установить более высокий процент; так что в будущем нищету можно будет искоренить, и все смогут жить достойно! На самом деле, в исторических документах встречается упоми-

нание о том, что однажды наступило время, когда мусульмане хотели выплатить закят, но не смогли найти того, кто должен его принять.

Понятие закята

Исламские законы требуют от тех, у кого есть деньги, на ежегодной основе платить закят (в качестве благотворительности или налога на богатство). Выплата закята настолько важна, что он считается третьим из пяти основных столпов ислама.

Его выполнение требует от мусульман протянуть руку обществу, а также глубоко и основательно взаимодействовать с другими. Только представьте, как вы можете узнать о том, что кто-то влез в долги? Этот человек подойдет к вам и скажет: «У меня долг по кредитной карте 17 000 долларов»? Скорее всего, нет. Однако мы можем узнать об этом, если будем принимать активное участие в общественной жизни и участвовать в обмене личной информацией. Только тогда мы сможем узнать о том, что кто-то нуждается в получении закята.

Закят подобен понятию десятины в еврейской и христианской традиции. Слова на иврите (*маасер*) и греческом (*аподекато*) обозначают «десятину», имеется в виду десятая часть дохода. Еврейская Библия говорит о том, что необходимо платить 10% от всех заработанных средств:

«И всякая десятина на земле из семян земли и из плодов дерева принадлежит Господу: это святыня Господня... И всякую десятину из крупного и мелкого скота, из всего, что проходит под жезлом десятое, должно посвящать Господу... И всякую десятину из крупного и мелкого скота, из всего, что проходит под жезлом десятое, должно посвящать Господу» (Лев. 27: 30, 32).

«...то этот камень, который я поставил памятником, будет домом Божиим; и из всего, что Ты, Боже, даруешь мне, я дам Тебе десятую часть» (Быт. 28: 22).

В Новом Завете фактический процент не указан. Предлагается просто заплатить десятину «в соответствии с вашими доходами» (1 Кор.). Некоторые церкви руководствуются 10%, указанными в еврейском Писании в качестве «необходимого минимума».

Расчет закята

Сумма закята рассчитывается от валового дохода за текущий год до уплаты налогов – закят право Аллаха и исчисляется до прав человека (налогов)²⁷.

При расчете суммы закята также учитываются все сбережения и инвестиции, накопленные и сделанные их владельцем в течение лунного года, все торгуемые акции выше *нисаба*, а также недвижимое имущество, крупная собственность (не та, которая используется в кредит) и все материальные ресурсы для продажи (исключая те, которые заготовлены для производства).



Таблица 5.1: Форма расчета закята

График 1:

Объекты и активы, от которых необходимо заплатить 2,58%* закята

1.	Сумма наличных, заработанных вами за один григорианский год	\$ _____
2.	Годовой доход до вычета налогов и выплат обязательных сборов на социальное обеспечение и т.д.	\$ _____
3.	Стоимость ювелирных изделий, которые находились у вас в течение года, исключая те, которые вы обычно носите	\$ _____
	Сложите суммы из строки 1, 2 и 3	\$ _____
4.	Вычет пропорционально <i>нисабу</i>	\$ _____
5.	Доход, облагаемый закятом	\$ _____
6.	Умножьте сумму в строке 5 на 2,58%	\$ _____
	Общая сумма закята согласно графику 1	\$ _____

График 2:

Активы, от доходности которых необходимо заплатить 10,3%* закята

1.	Прирост капитала, полученный от продажи акций, паевых инвестиционных фондов и подобных источников	\$ _____
2.	Дивиденды от владения недвижимостью, в том числе арендная плата, за вычетом выплат по долгам и других прямых расходов, но без учета налогов и амортизации	\$ _____
3.	Прибыль от партнерских акций, до вычета налогов и без учета амортизации	\$ _____
4.	Чистая прибыль (выручка минус прямые расходы, такие как заработная плата, техническое обслуживание, налоги, долговые обязательства и пр.) от торговли, бизнеса или аренды имущества	\$ _____
	Сложите суммы в строках с 1-й по 4-ю	\$ _____
5.	Вычет пропорционально <i>нисабу</i>	\$ _____
6.	Доход, облагаемый закятом	\$ _____
7.	Умножьте сумму в строке 6 на 10,3%	\$ _____
	Общая сумма закята согласно графику 2	\$ _____
	Общая сумма закята, согласно графикам 1 и 2	\$ _____

*Григорианский год на 11 дней длиннее лунного, соответственно ставки скорректированы: 2,58% (вместо 2,5%) и 10,3% (вместо 10%) годовых.

Примечание: если доход, облагаемый закатом, состоит как из активов, облагающихся 2,58% (График 1), так и тех, которые облагаются 10,3% (График 2), нисаб также нужно вычитать пропорционально. Доля нисаба вычитается из каждой категории, а результат умножается на соответствующую ставку: 2,58% или 10,3%.

Пример:

Общий доход от активов из графика 1, с учетом 2,58%	\$50,000
Общий доход от активов из графика 2, с учетом 10,3%	\$10,000
	<hr/>
Общегодовой доход	\$60,000

Для семьи из 5 человек размер

Нисаба (минимального достатка) = \$27,000,	
пропорциональное разделение дает \$22,500 и \$4,500, таким образом:	
Сумма закята по графику 1 = \$50,000\$ - \$22,500 = 27,500*2,58%	\$710
Сумма закята по графику 2 = \$10,000 - \$4,500 = 5,500*10,3%	\$567
	<hr/>
Общая сумма закята	\$1,277

Совокупный закят

Общая сумма закята (за год) \$ _____

Вычтите уже выплаченную сумму закята (в течение года) \$ _____

Итоговая сумма закята \$ _____

Ханафиты говорят, что любая задержка в выплате закята (средств, которые теперь принадлежат другим) без уважительной причины, даже на день или пару дней – грех, запрещенный в исламе.

Пожалуйста, можете перечислить ваш закят:

FAITH
795 Center Street, Suite 2
Herndon, VA 20170 USA
www.faithus.org
Ph: (571) 323-2198

Минимальный доход (2012)

Количество членов семьи	Годовой доход (за календарный год по григорианскому календарю)
1	11,170
2	15,130
3	19,090
4	23,050
5	27,000
6	30,970
7	34,930
8	38,890
9	42,850
10	46,810

Отдавать в течение жизни

Человек пришел к Пророку и спросил:

«О, Посланник Аллаха! За какой вид пожертвований я получу большее вознаграждение?» Он ответил: «Любая благотворительность скудна, пока вы здоровы, боитесь бедности и желаете разбогатеть. Не откладывайте выплату подаяния до того момента, когда вы окажетесь на пороге смерти и скажете: «Отдайте столько-то тому и тому, а столько – тому-то и тому». Потому что оно уже принадлежит им [тогда будет слишком поздно]»²⁸.

Следуя этому хадису, я решительно выступаю за то, чтобы отдавать в течение всей своей жизни. Почему? Если вы отдаете, пока живы, это дает вам возможность увидеть эффект от вашего подарка. Если проект, в который вы сделали вклад, потерпел неудачу, у вас есть возможность вложиться во что-то другое.

Абу Саид ал-Худри передал слова Посланника Аллаха: «Для человека лучше отдать дирхам в качестве садака (добровольного пожертвования) в течение жизни, чем завещать сотню после смерти»²⁹.

У вас может возникнуть вопрос: «Что лучше: оставить доверительный счет своему ребенку или всему обществу?»

Абу Саид ал-Худри передал слова Посланника Бога: «Для человека лучше отдать дирхам в качестве садака (добровольного пожертвования) в течение жизни, чем завещать сотню после смерти».



Ключевые стратегии создания и сохранения капитала

В этом разделе мы рассмотрим некоторые основные стратегии формирования и сохранения капитала из тех средств, которые вы заработали, сохранили и инвестировали. Они поддержат и дополнят ваши усилия, которые вы приложили, придерживаясь пути пяти столпов к процветанию.

В построении вашего финансового будущего крайне важно долгосрочное планирование и последовательный подход. Основой такого подхода является определение

финансовых целей и составление плана их достижения. Ниже приведен пример того, как продумать и установить подобные цели. Вы можете адаптировать его к собственной ситуации.

В построении вашего финансового будущего крайне важно долгосрочное планирование и последовательный подход.

***Я хочу использовать свой капитал,
чтобы достигнуть следующих целей:***

Купить машину.

Купить дом.

Отправить детей в колледж, совершить паломничество (хадж), открыть бизнес.

Обеспечить себе комфортную пенсию.

Помогать другим.

Для достижения моих целей в краткосрочном периоде я должен делать следующее:

- Копить в течение года, чтобы совершить паломничество.
- Копить в течение трех лет, чтобы купить автомобиль.
- Копить в течение пяти лет, чтобы внести первоначальный взнос за дом.

В долгосрочной перспективе я должен делать следующее:

- Накопить 15 000 долларов в течение восьми лет, чтобы помочь ребенку поступить в колледж.
- Копить в течение 20 лет, чтобы после выхода на пенсию моя жизнь была комфортной.

Для формирования необходимого капитала я могу использовать следующие стратегии:

- Экономить каждый месяц.
- Составить личный бюджет для того, чтобы экономить и инвестировать.
- Инвестировать и использовать доходы от инвестиций.
- Вложить деньги в покупку дома.
- Как можно быстрее погасить долги, которые у меня есть.
- Полностью использовать отложенные налоговые выплаты: IRA, SEP-IRA, План 401(К), образовательный счет.

Моя стратегия контроля задолженности:

- Установить задачи, которые я должен решить, управляя своей задолженностью.
- Избегать накопления задолженности.

Рост ваших активов

Если вы хотите накопить значительный капитал, вы должны начать делать это как можно раньше, фактически вы должны сделать это уже сегодня. Чем раньше вы делаете инвестиции, тем быстрее ваше богатство начнет расти.

Вам не нужно много денег для старта. Многие паевые фонды, в том числе фонд Amana (www.amanafunds.com), позволяют вам открыть счет, имея всего 250\$. Если у вас достаточно денег, вы также можете открыть брокерский счет, чтобы делать инвестиции в любом размере по вашему выбору. Открывать инвестиционный счет лучше всего отдельно от ваших чековых и сберегательных счетов. Это позволит вам отслеживать доходы от ваших инвестиций, а также снижает соблазн их потратить.

Есть два отличных способа инвестирования. Первый – покупка ценных вещей, стоимость которых, как вы предполагаете, увеличится с течением времени, например недвижимость, акции, предметы искусства или коллекционные вещи (растущие инвестиции). Второй – это покупка активов, приносящих регулярный доход, например в виде ренты или дивидендов.

Есть два отличных способа инвестирования. Первый – покупка ценных вещей, стоимость которых, как вы предполагаете, увеличится с течением времени, например недвижимость, акции, предметы искусства или коллекционные вещи (растущие инвестиции). Второй – это покупка активов, приносящих регулярный доход, например в виде ренты или дивидендов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Я надеюсь, что идеи, изложенные в этой книге, при правильном применении помогут вам грамотно управлять своими финансами. Это руководство содержит в себе как финансовые, так и моральные принципы, которые могут обеспечить вам духовную реализацию и экономический успех. Если вы будете зарабатывать, экономить, инвестировать, тратить и отдавать, следуя рекомендациям, изложенным в данном руководстве, вы сможете жить без долгов, ваши активы будут защищены, а налог на них справедлив. Кроме того, это поможет удовлетворить потребности вашей семьи сейчас и в будущем.

Составляя эту книгу, я руководствовался своим опытом. Теперь вы можете извлечь выгоду из моих идей или даже улучшить их. Если вы нашли мое руководство полезным, пожалуйста, молитесь за меня и, так же, как я, делайте пожертвования.

Я хотел бы закончить следующим хадисом и аятом.

Пророк сказал: «О, Аллах! Я ищущий Тебя убежища от беспокойства и горя, я ищущий Тебя убежища от слабости и лени, я ищущий Тебя убежища от трусости и скупости, я ищущий Тебя убежища от долгов и возможности быть побежденным [другими] людьми».

«...Господь наш! Прими от нас! Воистину, Ты – Слышащий, Знающий» (Коран, 2: 127).

Литература

1. *Абдул-Матин, Ибрагим*. Green Deen: Как ислам учит защищать планету. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 2010.
2. *Абу Сауд, Махмуд*. Современный закят. Cincinnati, OH: Zakat and Research Foundation, 1988.
3. *Акерман, Рут*. Мой инвестиционный консультант – Бог: религиозные фонды делают добро. American Banker, December 21, 2009.
4. *Бейкер, Уильям У.* Больше общего, чем вы думаете: мост между исламом и христианством. Crane, MO: Subjective Publications, 1998.
5. *Баффет Уоррен и Лоуренс Каннингем*. Эссе Уоррена Баффета. Уроки для корпоративной Америки. New York: The Cunningham Group, 2008.
6. *Чатра, М. Умер*. Ислам и экономический вызов. Nairobi: The Islamic Foundation, 1982; На пути к справедливой финансовой системе: дискуссия о деньгах, банкинге и монетарной политике в свете исламского учения. London: The Islamic Foundation, 1995.
7. *Халфани-Кокс, Линетт*. Нулевой долг – основное руководство по финансовой свободе. South Orange, NJ: Advantage World Press, 2004.
8. *Дэвис, Джон Е.* Справедливое доленое владение недвижимостью: изменение ландшафта жилья с установленными владельцами ограничениями на перепродажу. Montclair, NJ: National Housing Institute, 2006.

9. *Делоренцо, Шейх Юсуф Талал*. Руководство по исламскому инвестированию в соответствии с нормами шариата / предисл. Вирджинии Моррис и Брайана Д. Инграма. New York: Lightbulb Press, 2001.

10. *Диркс, Джеральд Ф.* Сходства и контрасты авраамических религий: иудаизма, христианства и ислама. Beltsville, MD: Amana Publications, 2004.

11. Что такое исламский банкинг и финансы и каким он может быть / ред. Эл-Дивани, Тарек. London: 1st Ethical Charitable Trust, U. K, 2010.

12. *ДеЛонг, Джессика*. Имам с Беаффорд-Стевисент. *Aramco World*. May-June 2005.

13. *Эл-Надав, Шауль*. Планирование в недвижимости. Галаха и еврейское наследственное право. (January 15, 2010). <http://jlperspectives.org/2010/01/15/estate-planning-halacha-and-the-jewish-law-of-inheritance/>

14. *Ферруэлло, Элизабет*. Почему социально ответственное инвестирование и исламские финансовые принципы находятся на подъеме. *Forbes.com*, November 1, 2012. <http://www.forbes.com/sites/ashoka/2012/11/01/why-ther-e-is-high-growth-potential-in-the-nexus-between-socially-responsible-investing-and-islamic-finance/>.

15. *Фишер, Омар Кларк*. Руководство по мусульманскому капиталу: накопление богатства, управление рисками и распределение средств в соответствии с нормами шариата. Oakton, VA: self published, 2007.

16. *Грудем, Уэйн*. Бизнес во славу Бога: библейское учение о нравственности. Wheaton, IL: Crossway Books, 2003.

17. «*Как бизнес может прославлять Бога*» в книге *Тэцунао Ямамори и Кеннет Элдред*. О бизнесе Королевства: миссия преобразования путем предпринимательских стратегий. Wheaton, IL: Crossway Books, 2003.

18. *Хак, Ифран Уль*. Экономические доктрины ислама: исследование и их последствия для нищеты, занятости и экономического роста. Herndon, Va.: International Institute of Islamic Thought, 1996.

19. *Ал-Хашими, Мухаммад Али*. Идеальное мусульманское общество, как оно определено в Коране и Сунне. Riyadh, Saudi Arabia: International Islamic Publishing House, 2010.

20. *Камали, Мохаммед Хашим*. Макасида аль-шариат: иджтихад и восстановление цивилизации. London: The International Institute of Islamic Thought, 2012.

21. *Хан, Мухаммед Мухсин*. Сборник хадисов Сахих ал-Бухари. Riyadh, Saudi Arabia: Darussalam 1996.

22. *Махаджан, Виджай*. Свободный арабский мир. San Francisco: Jossey-Bass, 2009.

23. *Мобуссен, Майкл*. Почему умные люди принимают глупые решения. The Futurist. 44:2. March 6, 2010.

24. *Мур, Гэри А*. Верные финансы 101: от страха бедности и жадности к богатству духовного инвестирования. Radnor, PA: Templeton Press, 2005.

25. *Моррис, Вирджиния*. Мусульманское руководство по инвестированию и личным финансам. New York: Lighthouse Press, 2009.

26. *Моррис, Вирджиния и Брайан Д. Ингрэм*. Руководство к пониманию инвестирования в исламе, в соответствии с нормами шариата. New York: Lightbulb Press, 2001.

27. *Ал-Мубаракфури, шейх Сафиур Рахман*. Тафсир Ибн Касира. Vol. 4. Riyad: Bibliography 49, Maktaba Dar-us-Salam, 2003.

28. *Насс, Герберт*. 101 крупнейшая ошибка при планировании приобретения недвижимости. Hoboken, NJ: John Wiley and Sons, 2010.

29. *Николс, Дуайт*. Божьи планы на ваши финансы. New Kensington, PA: Whitaker House, 1998.

30. Только для любви Аллаха ночью и днем: чтения о милосердии и доброте в исламе. Plainfield, IN: ISNA Development Foundation, 2002.

31. *Орман, Саз*. 9 шагов к финансовой свободе: реальные и духовные практики, чтобы перестать беспокоиться. New York: Three Rivers Press, 2006.

32. *Осман Фатхи*. Концепции Корана. Los Angeles: MVI Publications, 1997.

33. *Оуэнс, Стивен*. Библейское предпринимательство: цель христианского предпринимателя // статьи ezine. <http://ezinearticles.com/?Biblical-Entrepreneurship---цель-это-христианин-предприниматель-и-ID=1222706>

34. *Ал-Карадави, Юсуф*. Халал и харам в исламе. Indianapolis, IN: American Trust Publications, 1987.

35. Фикх ал-закят: сравнительное исследование. London: Dar al-Taqwa, 1999.

36. *Квилла Оливер*. Уоррен Баффет – сосед миллиардер. May 7, 2007. <http://www.cnbc.com/id/17595710>

37. *Scottrade*. Исследование о пенсионных накоплениях американцев, 2011 год. St. Louis: Scottrade, 2011.

38. *Сэти, Рамит*. Я научу вас быть богатым. New York: Workman, 2009.

39. *Сиддики Мухаммед Н*. Экономическое предприятие в исламе. Lahore: Islamic Publications, 1972.

40. *Синглтари, Мишель*. 7 денежных мантр для богатой жизни: как хорошо жить, когда у вас есть деньги. New York: Random House, 2003.

41. *Соари, Дефорест*. Жизнь без долгов – это ключ к власти. CNN article date 11/14/2010. <http://www.cnn.com/2010/OPINION/10/17/inam.soaries.dfree.pulpit/index.html>

42. *Сент-Мари, Джефффри*. Христианское наследственное право. EHow.Com. www.ehow.com/facts_6831123/Christian-inheritance-law.html

43. Starbuck Investor Relations. Финансовый отчет. Seattle, Washington: Starbucks Coffee Company, 2011.

44. *Усмани, муфтий Мухаммад Таки*. Поиск новых шагов в исламских финансах. www.muftitaqiusmani.com.

Об авторе

Доктор М. Якуб Мирза – президент и главный исполнительный директор Sterling Management Group, Inc. – организации, выступающей в качестве посредника в переговорах о слиянии, поглощении и продаже различных по размерам компаний, расположенных во всех частях света. Sterling и ее филиалы работают в Соединенных Штатах, Канаде, Чили, Египте, Зимбабве, Малайзии и Турции. Кроме того, д-р Мирза имеет более чем тридцатилетний опыт работы в области фондовых инвестиций и управления активами.

Д-р Мирза является председателем паевого инвестиционного фонда Амана (активы которого составляют 3,3 млрд долларов), который зарегистрирован в Комиссии по ценным бумагам и биржам. Он также является членом совета директоров во многих других организациях, в том числе коммерческих и некоммерческих учреждений, а также научных институтов.

Д-р Мирза является членом Совета консультантов колледжа гуманитарных и социальных наук Университета Джорджа Мейсона в Фэрфаксе, Вирджиния, а также школы бизнеса Вурд в Университете Шенандоа, Винчестер, штат Вирджиния. Помимо этого, д-р Мирза – доверенное лицо Университетского фонда Джорджа Мейсона и член попечительского совета, финансового комитета (бюджет около 100 млн долларов) и комитета инвестиций и пожертвований Университета Шенандоа.

Д-р Мирза получил большое признание и множество наград за свои работы в сфере предпринимательства и общественных работ, в том числе премию «Entrepreneur Award 2002» от Islamic Chamber of Commerce and Industry (Сан-Хосе, Калифорния); в 2006 году стал лауреатом премии «Award Recipient – Byrd Distinguished Entrepreneur Speaker Series», присуждаемой школой бизнеса Byrd в Университете Шенандоа; в 2012 получил премию «Award for Community Service» Мусульманского американского альянса; в 2013 – награду от Совета мусульманской американской коалиции и Совета по связям с общественностью, а в 2015 – «ISNA Community Service Award». В особенности популярным д-р Мирза стал после публикации статьи о религиозном предпринимательстве, которая вышла в 2010 году в весеннем издании *New England Journal of Entrepreneurship*.

Доктор Мирза имеет степени магистра Университета Карачи (1969), кандидатскую степень по физике (1974) и степень магистра-преподавателя естественных наук (1975), полученные в Университете Техас в Далласе.

ССЫЛКИ

- ¹ *Шейх Юсуф Талал ДеЛоренцо*. Руководство к пониманию инвестирования в исламе, в соответствии с нормами шариата / предисл. Вирджинии Моррис и Брайана Д. Ингрэма. New York: Lightbulb Press, 2001. С. 3.
- ² *Халфани-Кокс, Линетт*. Нулевой долг – основное руководство по финансовой свободе. South Orange, NJ: Advantage World Press, 2004. С. 8.
- ³ Сахих ал-Бухари, 2:292, цит. по: *Ифран-ул-Хак*. Экономические доктрины ислама. Herndon, Va.: International Institute of Islamic Thought, 1996. С. 114.
- ⁴ Хадис Пророка Мухаммада, передан Абу Даудом.
- ⁵ Хадисы, переданные ан-Насаи и ал-Хакимом.
- ⁶ Хадис в кн. Сахих Муслима.
- ⁷ Части этой главы содержат ссылки на: *Юсуф ал-Карадави*. Халал и харам в исламе. Indianapolis, IN: American Trust Publications, 1987. С. 268–269, о Пророке, ищущем спасения от долгов у Бога.
- ⁸ *Чанра, М. Умер*. На пути к справедливой финансовой системе: дискуссия о деньгах, банкинге и монетарной политике в свете исламского учения. London: The Islamic Foundation, 1995.
- ⁹ *Моррис и Ингрэм*. Руководство по пониманию инвестирования в исламе. С. 10.
- ¹⁰ Отрывок из кн.: *Джеральд Ф. Диркс*. Сходства и контрасты авраамических религий: иудаизма, христианства и ислама. Beltsville, MD: Amana Publications, 2004. С. 29.

¹¹ *Уильям У. Бейкер*. Больше общего, чем вы думаете: мост между исламом и христианством. Crane, MO: Subjective Publications, 1998.

¹² «Единство человечества», Лос-Анджелесский китайский учебный центр, <http://chinese-school.netfirms.com/Judaism-Christianity-Islam.html>

¹³ *Мухаммад Али ал-Хашими*, Идеальное мусульманское общество, как оно определено в Коране и Сунне. Riyadh, Saudi Arabia: International Islamic Publishing House, 2010. С. 180.

¹⁴ *Ал-Хашими*. Идеальное мусульманское общество. С. 180 (взято из хадиса, записанного Бухари и Муслимом).

¹⁵ *Ibid.* С. 419.

¹⁶ Хадис, переданный ат-Табарани и ал-Баззаром.

¹⁷ *Ибрагим Абдул-Матин*. Green Deen: Как ислам учит защищать планету. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 2010.

¹⁸ Замечания из моей дискуссии с Джозефом Монтивиллом, председателем Центра мировых религий, дипломатии и разрешения конфликтов в Университете Джорджа Мейсона.

¹⁹ Адаптация из кн.: *Ифран-ул-Хак*. Экономические доктрины ислама. С. 92–93.

²⁰ Институт Фэрфакса, расположенный в Херндоне, штат Вирджиния, предлагает курс по обучению предпринимательской деятельности. Тем, кто интересуется этим вопросом, рекомендуется пройти курс. За дополнительной информацией стоит обратиться в институт: <https://www.thefairfaxinstitute.org>

²¹ *Баффет Уоррен и Лоуренс Канингэм*. Эссе Уоррена Баффета. Уроки для корпоративной Америки. New York: The Cunningham Group, 2008.

- ²² *Starbuck Investor Relations*. Финансовый отчет. Seattle, Washington: Starbucks Coffee Company, 2011.
- ²³ *Ифран-ул-Хак*. Экономические доктрины ислама. С. 158.
- ²⁴ Хадисы в Сахих ал-Бухари. Т. 2. Хадис 524.
- ²⁵ Фикх-ас-Сунна. Т. 3. Номер 98.
- ²⁶ *Виджай Махаджан*. Свободный арабский мир. San Francisco: Jossey-Bass, 2009. С. 108.
- ²⁷ *Махмуд Абу Сауд*. Современный закат. С. 164.
- ²⁸ *Ал-Бухари*. Сахих. Кн. 2 (Г. 24). Хадис 500.
- ²⁹ Чтения о благотворительности и доброте в исламе. Plainfield, IN: ISNA Development Foundation, 2002. С. 19.