



ТОРГОВЛЯ

Торговые взаимоотношения во времена Пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует)

В давние времена основной деятельностью арабов, в том числе племени, к которому принадлежит наш пророк Мухаммад (да благословит его Аллах и приветствует), была торговля. Торговля в те времена было делом небезопасным, т.к. частые разногласия, приводящие к войнам между племенами, не давали торговым караванам возможности путешествовать из одной местности в другую. Еще до прихода Ислама в календаре арабов было 4 месяца, которые являлись запретными, и в период которых арабы могли организовывать торговые ярмарки, что помогало им хоть как-то спастись от бедности и голода.

В Коране о торговых караванах Аллах говорит в суре Курайш: «Ради единения курайшитов, единения их во время зимних и летних поездок» (106:1-2). Сам Аллах почтил мекканцев тем, что даровал им пропитание, даровал им возможность организовать торговые поездки.

Первым человеком, который стал снаряжать по два торговых каравана, один из которых отправлялся зимой в Йемен, а второй – летом в Шам (нынешняя территория стран Сирии, Ливана, Палестины и Иордании), был предок пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует) по имени 'Амр ибн 'Абд Манаф, который нам больше известен как Хашим ибн 'Абд Манаф. Это был богатый и уважаемый человек, который помимо снаряжения караванов занимался таким благородным делом, как поение и кормление паломников. Известно, что паломничество в город Мекку к Священной Каабе берет свое начало не со времен нашего пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует), а еще со времен его предка пророка Ибрахима (мир ему), и даже несмотря на то, что арабы спустя какое-то время после смерти пророка Ибрахима (мир ему) и до появления пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует) обратились в многобожие, обряд паломничества к Каабе был сохранен. Так вот Хашим ибн 'Абд Манаф был первым, кто накормил паломников времен джахилии (невежества) таким блюдом, как сарид – мясной бульон, в который крошат куски хлеба. Отсюда и пошло его прозвище Хашим – разбивающий.



Наш Пророк (да благословит его Аллах и приветствует), будучи потомком племени курайш, еще ребенком участвовал в торговых поездках. Нам известна история, когда Мухаммад (да благословит его Аллах и приветствует) в возрасте 12 лет во время торговой поездки в Шам со своим дядей Абу Талибом остановились в городе Бусра, которым тогда владели византийцы. Их появление вызвал интерес у монаха по имени Бахира, который оказал им гостеприимство, чем он раньше не отличался. И причиной тому был наш Пророк (да благословит его Аллах и приветствует). Монах распознал его еще издалека, ведь

по его словам, когда караван вместе с Абу Талибом и 12-летним Мухаммадом (да благословит его Аллах и приветствует) приближался к Бусре, не осталось ни одного камня и дерева, которые не склонились бы до земли, а они не склоняются не перед кем, кроме пророков. Также он узнал пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует) по печати пророков, которая находилась ниже плеча, о чем самому монаху Бахире (и не только ему) было известно из их книги. И именно Бахира попросил Абу Талиба отправить мальчика обратно в Мекку, т.к. опасался, что иудеи могут причинить ему вред.



В свои 25 лет Мухаммад (да благословит его Аллах и приветствует) был нанят Хадиджей бинт Хувайлид (да будет доволен ею Аллах), которая вела торговые дела, пользовалась уважением среди людей и была богатой женщиной. Она нанимала мужчин, чтобы те торговали на ее деньги, и, узнав о правдивости, честности и благородии Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует), предложила ему доставить ее караван с товарами в Шам, на что он (да благословит его Аллах и приветствует) дал согласие. И она не ошиблась, именно эта поездка ее торгового каравана принесла еще большую прибыль, чем раньше. К тому же она поняла, что Мухаммад (да благословит его Аллах и приветствует) тот, кого она искала и не находила среди тех, кто сватался к ней.

О важности торговли и ее влиянии на жизнь людей во времена Пророка (да благословит его Аллах и приветствует) говорит и тот случай, когда курайшиты в своей борьбе против нашего пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует) и его сподвижников устроили мусульманам полный бойкот. В то время курайшиты уже предприняли множество способов в своей ничтожной борьбе против распространения Ислама. Но несмотря на угрозы многобожников о войне, на стороне Пророка (да благословит его Аллах и приветствует) оставался его дядя Абу Талиб, который хоть и был многобожником, но не оставлял своего племянника без защиты. К тому времени Ислам уже приняли такие знатные курайшиты, как дядя Посланника Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) Хамза ибн 'Абд Аль-Муталлиб (да будет доволен им Аллах), а также Умар ибн Аль-Хаттаб (да будет доволен им Аллах), за которого сам Пророк (да благословит его Аллах и приветствует) делал дуа Аллаху. Принятие Ислама этими двумя людьми прибавило мусульманам сил и стойкости. После принятия Ислама Умаром (да будет доволен им Аллах) мусульмане смогли открыто исповедовать свою религию и делать обходы вокруг Каабы, тогда как ранее курайшиты-многобожники не позволяли им этого. Мусульмане стали постепенно набирать силу, что, конечно же, не устраивало курайшитов. Ко всему прочему многобожники из родов бану Хашим и бану 'Абд Аль-Муталлиб так-

же встали на защиту пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует), что привело курайшитов к отказу от мысли об убийстве Посланника Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует), ведь теперь, при таком раскладе, в ответ на убийство пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует) долины Мекки могли заполниться кровью курайшитов, чего они явно не хотели. Таким образом, курайшиты пришли к мысли устроить полный бойкот, составив грамоту, в которой они указали пункты их договора: не вести торговых дел, не заключать браков, не встречаться и не общаться, не заходить в дома представителей родов бану Хашим и бану 'Абд Аль-Муталлиб до тех пор, пока те не выдадут пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует) для расправы. Все мусульмане и неверующие родов бану Хашим и бану 'Абд Аль-Муталлиб (за исключением Абу Ляхаба) были плотно блокированы в квартале, где жил Абу Талиб. Все пути доставки продовольствия и прочего были перекрыты многобожниками. Они скупали все доставлявшиеся в Мекку продукты, порой предлагая торговцам цену в разы выше, лишь бы лишиться людей в блокаде любой возможности обрести продовольствие, что привело к тому, что последние были вынуждены употреблять в пищу древесные листья и кожу животных. Часто из мест блокады слышались голоса страдавших от голода женщин и детей. Несмотря на все сложности, время от времени им тайно доставляли некоторое продовольствие, и мусульмане, которые могли покидать блокадную территорию лишь в запретные месяцы, продолжали призывать людей к религии Ислам. В такой блокаде они прожили три года.

Еще больше историй о караванах, торговых взаимоотношениях и их значимости в жизни арабских племен узнаешь, изучая сиру (жизнеописание) нашего пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует). Именно из сиры мы узнаем, что торговля была основной деятельностью племени курайш. Караваны приносили богатства, когда торговому путешественнику ничего не препятствовало, и караваны приносили огромные убытки, когда их захватывали на торговом пути. Эти все истории так или иначе влияли на экономику и благополучие племен. Например, захват мусульманами каравана, который



принадлежал курайшитам-многобожникам, стал причиной битвы при Бадре. Но, как говорится, это уже совсем другая история. Призываю каждого из вас начать изучать сиру пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует). Ведь это не просто биография и история о великом человеке, это часть нашей религии, где мы найдем множество разъяснений и уроков для себя. Изучение сиры – это без сомнения один из важнейших видов ибадата (поклонения).

Кадрия Гареева

В прошлых выпусках мы затронули суры ан-Наба' и ан-Наази'аат. Сегодня, иншааЛлах, хотелось бы поговорить про следующую суру – 'Абаса («Нахмурился»). Начинается она с довольно известного эпизода из жизни пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует). Однажды Посланник Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) разговаривал с одним курайшитским лидером (или даже с несколькими, Аллаху Алим). Передавалось, что это был Убай бин Халиф, или же 'Утба бин Раби'а, или же Абу Джахль – не важно. Важно то, что это был кто-то из самых богатых и влиятельных людей Мекки. И Посланник Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) стремился обратить его в Ислам. Т.е. Посланнику Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) удалось привлечь внимание этого человека и завести с ним серьезный разговор. Как мы помним из предыдущих сур, такие беседы случались крайне редко. Ведь обычно курайшитские лидеры высмеивали пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует), издевались над ним, иронизировали. Но в этот раз Посланнику Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) вроде бы удалось достучаться до одного из них. И вот во время этой беседы к ним подошел Абдуллах бин Умм Мактум (да будет доволен им Аллах), который был одним из первых людей, принявших Ислам, и который был слепым. Он стал настойчиво просить: «Посланник Аллаха, научи меня тому, чему научил тебя Аллах!» Посланник Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) нахмурился и отвернулся от Ибн Умм Мактума (да будет доволен им Аллах) в сторону курайшита. В тот момент Аллах ниспослал первые 10 аятов этой суры.

عَبَسَ وَتَوَلَّى (1)

أَنْ جَاءَهُ الْأَعْمَى (2)

وَمَا يُدْرِيكَ لَعَلَّهُ يَزَكَّى (3)

أَوْ يَذَّكَّرُ فَتَنْفَعَهُ الذِّكْرَى (4)

أَمَّا مَنْ أَسْتَعْتَى (5)

فَأَنْتَ لَهُ تَصَدَّى (6)

وَمَا عَلَيْكَ أَلَّا يَزَكَّى (7)

وَأَمَّا مَنْ جَاءَكَ يَسْعَى (8)

وَهُوَ يَخْشَى (9)

فَأَنْتَ عَنْهُ تَلَهَّى (10)



'Абаса, он нахмурился, *ва таваллаа*, и отвернулся, *ан джаа'аху*, от того, что подошел к нему (к Пророку, да благословит его Аллах и приветствует), *аль-а'маа*, слепой (Абдуллах бин Умм Мактум, да будет доволен им Аллах). Подошел и прервал важную беседу. *Ва маа йудриика*, и откуда тебе знать (о, Пророк), – *ла'аллаху*, может быть, он (Абдуллах бин Умм Мактум, да будет доволен им Аллах), *йазаккаа*, очистится (от своих грехов). «О, Мухаммад! Ты не знаешь, с каким намерением Абдуллах бин Умм Мактум (да будет доволен им Аллах)

пришел к тебе! Он хотел получить полезные знания, узнать что-то о религии и этим очиститься от грехов, стать лучше». *Ау йазаккару*, или он помянул бы наставление, *фатан-и-фа'аху-з-зикраа*, и поминание принесло бы ему пользу. «Может быть, ты ему сейчас что-то рассказал бы, дал бы какой-то урок, наставление, он бы это запомнил, и потом, в будущем эти знания принесли бы ему пользу?! Ты обязан радушно встречать каждого, кто пришел к тебе в поисках истины и намеревается принять ее, и тебе не подобает поступать иначе. Тебе не следовало хмуриться и отворачиваться от этого слепого сподвижника. Ведь он пришел к тебе с желанием получить знание, наставление, он хотел посредством этого стать ближе к Аллаху. Это очень похвально и однозначно заслуживает уважения». Пророк Мухаммад (да благословит его Аллах и приветствует) не должен был отдавать предпочтение неверующим, которые не стремились познать истину, перед верующим, который ищет знания, нуждается в них и стремится к ним. Его следует радушно принимать, оказывая ему больше внимания, чем кому бы то ни было еще.



Аммаа ман, что касается того, кто, *истагнаа*, (решил, что он ни в чем) не нуждается, *фа-анта лаху*, то к нему ты, *масаддаа*, поворачиваешься. «Хоть они сейчас стоят и слушают тебя, но на самом деле они *истагнаа*, считают себя независимыми, самодостаточными, не нуждающимися ни в ком и ни в чем. На самом деле они не хотят учиться, не хотят получать знания, они не стремятся к этому, им это не надо, а ты *масаддаа*, взялся за них, вылезая, проявил инициативу, чтобы поговорить с ними. Ты надеешься, что они встанут на прямой путь. Ты очень хочешь, чтобы они приняли Ислам. Но почему они сами не приходят к тебе? Почему они не проявляют инициативу, чтобы расспросить тебя об Исламе? Почему они не стремятся получить знания? Потому что они упрямы, горды, высокомерны, самодовольны. *Ва маа 'алейка*, и не на тебе, о, Пророк, лежит вина, *аллаа йазаккаа*, что они не очищаются от своих грехов. Ты не виноват, что они продолжают упорствовать в неверии. Перестань же винить себя!»

Ва аммаа ман, и что касается того, кто, *джаа'ака йас'аа*, приходит к тебе, спеша, торопясь, стремительно, *ва хува йахшаа*, и он страшится Аллаха, *фа анта 'анху*, то ты от него, *талаххаа*, отвлекаешься, оставляешь его без внимания, пренебрегаешь им. Желание обратиться в веру знатных курайшитов не должно было отвлекать Пророка (да благословит его Аллах и приветствует) от тех, кто уже принял Ислам. Посланнику Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) не подобало заниматься ими и оставлять без внимания тех, кто боится Аллаха и сам приходит, чтобы изучить свою религию. Из этой ситуации вытекает известное правило: «Нельзя оставлять нечто определенное ради чего-то неопределенного и отказываться от реальной пользы ради предполагаемой».

Посланник Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) не должен был хмуриться и отворачиваться от Абдуллаха бин Умм Мактум (да будет доволен им Аллах). Бедный слепой сподвижник был ничем не хуже богатых, знатных курайшитов. Наоборот, он был гораздо лучше них, потому что он был верующим, боящимся Аллаха и стремящимся получить от Пророка (да благословит его Аллах и приветствует) знания. Таким людям должно было отдаваться предпочтение перед всеми-всеми остальными. Передают, что после этого уп-

река Посланник Аллаха (да благословит его Аллах и приветствует) всегда был добр и внимателен к Абдуллаху бин Умм Мактум (да будет доволен им Аллах).

Далее в этой суре Всевышний говорит про Коран, напоминает людям про их неблагодарность в ответ на многочисленные милости Аллаха и говорит о Судном дне. Мы сейчас не сможем разобрать все эти темы, но давайте хотя бы посмотрим, как Аллах заканчивает эту суру, и как связаны между собой первые и последние аяты.

وَجُودٌ يَوْمَئِذٍ مُّسْفِرَةٌ (38)

ضَاحِكَةٌ مُّسْتَبْشِرَةٌ (39)

وَوُجُوهٌ يَوْمَئِذٍ عَلَيْهَا غَبَرَةٌ (40)

تَرْتَفُحُهَا قِنَّرَةٌ (41)

أُولَئِكَ هُمُ الْكَافِرَةُ الْفَجَرَةُ (42)

Вуджуух(ун), лица (лица верующих), *йаумаизин*, в тот день, *мусфира(тун)*, (будут) открытые, светлые, сияющие, сияющие от счастья, *даахика(тун)*, смеющиеся, *мустабишира(тун)*, радостные, ликующие от радости. *Ва вуджуух(ун)*, и лица (лица неверующих), *йаумаизин*, в тот день, *'алайхаа*, на них (на лицах неверующих), *габара(тун)*, пыль. *Тархакухаа*, настигнет их (лица неверующих), покроет их, *катара(тун)*, мрак, чернота.

Улааика, такие (у которых на лицах пыль и мрак), *хум ал-кафара(ту)*, они неблагодарные, неверующие, *ал-фаджсара(ту)*, нечестивцы, развратники, распутники. Они не просто грешили, а они совершали грех открыто, гордясь, хвалясь этим, не боясь наказания Аллаха. Т.е. в День воскресения люди разделятся на две группы. Одни будут радоваться, смеяться и ликовать, так как их поступки в мирской жизни были праведными, и они узнают о своем спасении. Их лица будут счастливыми и будут сиять от радости. Другие же будут скорбеть, плакать, и на их лицах появятся признаки печали и сожаления, так как в этом мире они совершали скверные поступки, за которые получают наказание в Аду. Это будут несчастные грешники с мрачными, черными лицами.

Итак, в начале суры мы видим, что неверующие люди (такие как курайшитские лидеры) считают, что они ни в чем и ни в ком не нуждаются, они самодовольны и эгоистичны, высокомерны и беззаботны. А верующие люди (такие как Абдуллах бин Умм Мактум, да будет доволен им Аллах), страшась Аллаха, страшась Ада, боясь Судного дня, они торопятся, тянутся к знаниям, желают очиститься от грехов, стать лучше. В конце же суры мы видим, что в Судный день беззаботными окажутся верующие люди, лица которых будут открытыми, светлыми, сияющими, смеющимися, радостными. Их не будет ничего ни печалить, ни тревожить, ни угнетать, ни волно-



вать. В то время как лица неверующих постигнет мрак, чернота, покроет их пыль. Они больше не будут проявлять самодовольство и высокомерие. Наоборот, они будут унижены и опечалены. Пусть Аллах убережет нас всех от этого, и пусть Он сделает нас всех из числа обладателей светлых, сияющих лиц в Судный день! Аминь!

Эльвира Петрова

За окном зима, на календаре февраль месяц, а по хиджре (исламскому календарю) месяц Джумада-ль-ахира. Далее еще два месяца: Раджаб и Шаабан, а затем наступает месяц Рамадан, дожить до которого сподвижники Пророка (да благословит его Аллах и приветствует) просили у



Аллаха, начиная за полгода до его наступления.

Некоторые братья и сестры уже сейчас начинают усердную подготовку к Рамадану при помощи программ по типу «100 дней до Рамадана». Союз Мусульманок стран Балтии также неоднократно проводил подготовку к Рамадану с программой «30 дней до Рамадана» или выпуском газеты Ас-Салам, полностью посвященной месяцу Рамадан. И это безусловно приносит большую пользу и плоды как при подготовке к самому месяцу Рамадан, так и в проведении самого месяца поста.

Месяц Рамадан – это месяц, в котором мы так много внимания уделяем различным видам поклонения: выстаивание ночных молитв, раздача садака, кормление постящихся, бедных и неимущих, проявление доброго отношения к своим близким и не только, а также это месяц Корана, и многие из нас каждый год стараются за Рамадан прочитать весь Коран полностью.

А какова ситуация с благими делами обстоят у вас на сегодняшний день? Задайте себе этот вопрос и ответьте честно самому себе. Читаете ли вы Коран каждый день? Заметьте, что вопрос не стоит, сколько страниц или аятов вы читаете, а читаете ли вы Коран каждый день? Почему вопрос стоит именно так? Потому что нам известно из хадиса, что Аллах любит то, что выполняется с постоянством, пусть даже в маленьком количестве. И не важно, каков будет ответ каждого из нас. Сейчас самое время, чтобы начать улучшать свои отношения с Кораном и войти в Рамадан с Кораном в руках.

Читай – самое первое обращение от Аллаха, с которым ангел Джibriль (мир ему) обратился к нашему любимому пророку Мухаммаду (да благословит его Аллах и приветствует). Аллах первым делом велел читать, получать знания посредством чтения. И это обращение не только к нему, но и ко всей мусульманской общине, к каждому мусульманину и мусульманке.

Несомненно, на протяжении жизни человек развивается благодаря получению знаний, и у каждого из нас свой багаж знаний. Еще в самом раннем детстве родители знакомят нас с буквами, затем мы учимся читать по слогам, затем мы начинаем читать, сначала медленно, а потом все быстрее и быстрее, получая знания, обучаясь посредством чтения книг. Мы учимся, и с каждым днем наш багаж знаний увеличивается. Вот мы уже выпускники школы, а затем и обладатели диплома степени бакалавра. Но и тут не все останавливаются, кто-то становится магистром, а кто-то становится доктором наук. Это те знания, которые несут для нас безусловную пользу в этом мире. Но есть то, что принесет нам пользу не только в этой жизни, но и в жизни будущей. Это руководство к нашей жизни, свод правил и ответов на наши вопросы от Самого Мудрого и Всезнающего. И это – Коран.

И в познании Корана люди так же отличаются. У кого-то эта книга стоит на полке, и лишь время от времени ее берут в руки, чтобы протереть пыль, кто-то открывает Коран и огорченно смотрит на непостижимые символы, а кто-то может читать Коран, и читает его, но изредка.

Коран был ниспослан для нас в качестве руководства. Но

чтобы применить это руководство к нашей жизни, мы должны изучить его. И именно в этом номере я хотела бы поговорить о важности изучения наук, связанных с Кораном.

Мы с каждым днем все ближе и ближе к благословенному месяцу Рамадан. Все ждем его, как ждали его люди, жившие до нас, и будут ждать следующие поколения мусульман. Ведь каждый мусульманин знает, что месяц Рамадан – месяц очищения от грехов, месяц, когда каждый из нас старается стать лучше перед Аллахом. Месяц Рамадан называют месяцем Корана, ведь именно в Рамадан началось ниспослание Корана. Известно, что сподвижники Пророка (да благословит его Аллах и приветствует) стремились прочитать весь Коран в течение этого месяца, а кто-то из них старался прочитать его несколько раз. Следуя примеру сподвижников, многие мусульмане стремятся сделать то же самое. Но, как мы уже знаем, все мы отличаемся друг от друга знанием не только религии или каких-либо мирских наук, но и в отношениях с Кораном. Кто-то изучил арабские буквы в стремлении научиться читать Коран, ведь такой человек знает о своей награде от Аллаха за каждую прочитанную букву. *В хадисе наш любимый Пророк (да благословит его Аллах и приветствует) сказал: «Кто прочел одну букву из писания Аллаха, тому засчитывается доброе дело, и за доброе дело воздается в десятикратном размере. Я не говорю, что “алиф, лам, мим” – это одна буква. Напротив, “алиф” – буква, “лам” – буква и “мим” – буква» (Ат-Турмизи и аль-Хаким).*

А кто-то изучил не только буквы, но и правила чтения Корана – таджвид. Таджвид – свод правил, который должен изучить каждый мусульманин для того, чтобы стремиться к такому чтению Корана, которым обладал наш



пророк Мухаммад (да благословит его Аллах и приветствует). Наука таджвид была образована тогда, когда Ислам стал распространяться за пределы Аравийского полуострова, и людям, которые не являлись арабами и носителями арабского языка, нужно было научиться правильному чтению Корана. Им как раз и помогла наука таджвид. Таджвид – это в первую очередь правильное произношение букв. В арабском языке множество букв, которых нет в наших родных языках, поэтому мы должны изучить эту науку и следовать правилам образования арабских букв, а также и другой части таджвида – соблюдению правил чтения при встрече тех или иных букв в тексте Корана. Почему это важно? Потому что, искажая произношение даже одной буквы, мы можем коренным образом изменить значение слова, а соответственно и значение всего аята.

Можно привести пример даже из самой часто читаемой суры – из аль-Фатихи. Во втором аяте этой суры «الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ» в слове «الْعَالَمِينَ» мы должны четко произносить букву ع, и тогда это слово, образованное от «عَالَمٌ» – «мир, царство», имеет смысл «миры», и значение аята «Хвала Аллаху, Господу миров». Но, к сожалению, не все стремятся к правильному произношению данной буквы и произносят просто звук «а», что кардинально меняет смысл этого слова. Ведь при таком произношении мы получаем арабское слово «ألم», что значит «боль».

Также в качестве частой ошибки в чтении этой суры можно привести и последний аят, а именно «صِرَاطَ الَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ غَيْرِ الْمَغْضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلَا الضَّالِّينَ». В

слове «الضَّالِّينَ» есть прекрасная буква ض, в произношении которой многие испытывают трудности, и не усердствуют в правильном ее произношении. Но когда мы читаем вместо ض букву ظ или د, то смысл нашего аята меняется, т.к. الظَّالِمِينَ – это «продолжающие», а الدَّالِّينَ – «указывающие», вместо нужного нам الضَّالِّينَ – «заблудшие».

Да, Аллах прощает нам наши прегрешения, которые мы совершаем по незнанию, но именно для того, чтобы не совершать в чтении Корана ошибок, которые порой являются грубыми и искажают смысл речи Аллаха, мы должны уделять должное внимание науке таджвид.

Для тех сестер и детей, которые хотят научиться арабским буквам и правильному чтению Корана, наша сестра Суйдух проводит он-лайн уроки каждое воскресенье в 11:00. Желаящие могут присоединиться к этим урокам. Для того, чтобы получить ссылку на урок, напишите на e-mail нашей редакции assalam.baltic@gmail.com, и мы свяжемся с вами.

Можно сказать, что в изучении Корана, нашего руководства, ниспосланного Аллахом для облегчения нашей жизни, есть своеобразные степени, как и в любой другой науке. Изучение букв арабского алфавита – первая степень, изучение таджвида – вторая. К третьей степени можно отнести изучение арабского языка. Разве он нужен спросите вы?

Каждый из нас говорит на своем родном языке, многие знают английский язык, потому что это международный язык, и он действительно зачастую пригождается нам в путешествиях, на работе, а то и в своем родном городе, если в нем бывает много туристов. Многие из нас знают язык страны, в которой они проживают, потому что этот язык постоянно окружает нас и без знания государственного языка приходится сложно. А что же с арабским языком? Многие воспринимают потребность знания языка лишь для того, чтобы была возможность общаться с другими людьми, чтобы мы могли изъясняться на этом языке. Но мы не живем в арабских странах, среди нас не так много арабов, да и те знают либо английский, либо государственный язык, и, казалось бы, нет нужды в арабском языке. А как же Коран?

Аллах почил арабский язык. Он обращается к нам в Коране на нем. Разве это не повод начать изучать арабский язык? Ученые говорят об обязанности каждого мусульманина в изучении языка, на котором ниспослан Коран, ведь Коран – руководство, и как же нам понять его без знания языка оригинала. Да, на сегодня существует множество переводов Корана на различные языки, но эквивалента арабскому языку нет, и ни один язык не может передать то богатство слов, тот смысл, с которым обращается к нам Аллах.

Как сказал Шейх аль-ислам Ибн Таймия: «Поистине, арабский язык из религии! И его познание (для нас) обязательно, ибо понимание Корана и Сунны является обязательным (для нас), а их понимание не достигается кроме как с помощью арабского языка. И все то, посредством которого достигается обязательное, также является обязательным» («Иктидаа' ас-Сыраат аль-Мустакиим»).



Так или иначе, перед нами стоит задача в изучении арабского языка для понимания Корана. Лишь тот, кто знает арабский язык, читает Коран с оригинала, понимает всю

сладость награды, которая обещана Аллахом, и чувствует тот самый страх и ужас, когда Аллах обещает наказание тем, кто ослушался Его. На сегодняшний день у нас много возможностей для изучения арабского языка. В прошлом году в Таллинском Исламском центре сестра Эльвира проводила уроки для сестер по последнему джузу Корана. Она разъясняла перевод каждого слова, разъясняла его образование и именно таким образом, мы заучивали Коран наизусть, понимая смысл каждого слова, которое мы произносим. И самое интересное то, что в начале мы переводили и заучивали каждое слово. Пройдя же порядка 5 сур и перейдя к следующей, мы уже знали большинство слов в этой суре, понимали, о чем идет в ней речь, и нам уже легче было заучивать следующую суру.

К сожалению, на сегодняшний момент уроки в Таллинском Исламском Центре не проводятся, и мы очень ждем, чтобы в нашем центре закончился ремонт, чтобы закончился период пандемии, и мы могли снова собираться с сестрами, чтобы вместе заучивать наизусть аяты, изучать прекрасный смысл каждого слова в Коране.

Помимо уроков в нашем исламском центре на сегодняшний день существует множество исламских он-лайн школ, где каждый брат и каждая сестра могут найти различные предметы с подходящим для них расписанием. АльхамдулиЛлях, в наше время существует столько возможностей для изучения нашей религии, наше дело только пользоваться всеми этими благами.

Например, на протяжении уже нескольких лет Иман-ханум преподает сестрам как и офф-лайн, так и он-лайн

лекции под названием «Аяту-ль-ахкям», где мы изучаем и разбираем аяты из Корана с точки зрения правовых норм, что очень важно для каждого мусульманина. Для участия в он-лайн лекциях Иман-ханум, подпишитесь на ее страничку в Instagram @ustaza.iman. Страничка доступна только для сестер.

Еще одной степенью в изучении и познании книги Аллаха можно назвать изучение науки тафсир. Слово «тафсир» в лексическом значении имеет смысл «разъяс-



нение», «раскрытие». В шариатском же значении это «толкование Корана с использованием различных способов, позволяющих правильно понять и изложить значение аятов и сделать из них правильные выводы» («На пути к Корану»). Иногда знания арабского языка недостаточно, чтобы просто прочитать текст Корана и понять его смысл, потому что это не литературное произведение, а речь Аллаха, руководство, которое

ниспослано нам Аллахом. К сожалению, к беглому прочтению аятов Корана, зачастую вырванных из контекста, и самовольному толкованию прибегают невежественные люди, не обладающие достаточными знаниями. Чтобы понять, что точно нам поведал Аллах, нам нужно изучить еще много и много различных наук, но можно, и даже нужно, прибегнуть к тафсирам авторитетных ученых, которые будучи обладателями знаний в разных сферах исламских наук, смогли разъяснить и раскрыть смысл коранических аятов. Каждый из нас нуждается в разъяснении Корана, ведь даже сподвижники Пророка (да благословит его Аллах и приветствует) после ниспослания того или иного аята спрашивали у Посланника (да благословит его Аллах и приветствует) о его значении, и он (да благословит его Аллах и приветствует) давал им разъяснение, а мы тем более должны проявлять интерес к тому, чтобы постичь истинный смысл аятов.

Изучение Корана – познание Аллаха, познание Аллаха – приближение к Нему. Изучая коранические науки, изучая смысл аятов, в сердце мусульманина пробуждается самая искренняя любовь к Всевышнему, в сердце такого человека пробуждается желание еще больше и больше познавать из того, что даровал нам Аллах. Приближаясь к Аллаху посредством изучения Корана, мы увеличиваем свой иман (веру), мы обретаем блага мира этого и мира будущего, мы обретаем главное – прощение и любовь Всевышнего к нам. И поэтому я прошу у Аллаха **«Господи, умножь мои знания» (20:114), амин!**

Кадрия Гараева

ВОПРОС-ОТВЕТ

Вопрос: Какие основные принципы торговли в Исламе? Приведите примеры запрещенных сделок.

Ответ: Основные принципы торговли в Исламе:

Согласие между покупателем и продавцом, кроме тех случаев, когда судья может насильно заставить продавца продать товар.

Покупатель и продавец должны быть дееспособными и зрелыми (имеется в виду половая зрелость), кроме общепринятых покупок, которые может совершить и ребенок, например, купить хлеб.

Товар должен быть дозволенным. Нельзя продавать запретное, например, свинину, алкоголь и т.д.

Товар должен иметь ценность. Нельзя продавать, например, пыль дороги.

Товар должен быть собственностью продавца либо иметь разрешение/доверенность на продажу во время сделки. **Хадис: «Не продавай того, чего у тебя нет» (Ат-Тирмизи, Ан-Насаи и др.)**

У товара должна быть четкая цена. Исключение составляет аукцион, где разрешено предлагать цену на товар выше заявленной, желая по-настоящему приобрести товар, а не с целью накручивания цены.

Товар должен быть доступным покупателю. То есть после сделки он может получить его на руки. Нельзя продавать рыбу в море, птицу в небе и т.д.

Покупатель должен видеть товар, либо товар должен быть точно описан.

Если товар четко не описан или наглядно не предоставлен покупателю, то в таком товаре присутствует аль-джахала (неизвестность/неясность в товаре и в стоимости).

Если товар внешне соответствует требованиям покупателя, но по сути отличается в каких-то качествах и об этом покупатель не знает, то в таком товаре присутствует аль-гарар (обман, мошенничество, ввод в заблуждение). Например, корова оказалась не дающей молока. Такие сделки недействительны и запрещены в Исламе.

Примеры запрещенных в Исламе сделок из-за наличия аль-джахали и аль-гарар:

Бай' аль-муляма. Если продавец говорит покупателю:

«до какой вещи дотронешься, она тебе будет стоить столько-то».

Бай' аль-мунабаза. Если покупатель говорит продавцу: «какой товар мне кинешь, возьму его за столько-то».

Бай' аль-хасаат. Если продавец говорит покупателю: «бросай этот камушек, на какой товар попадет, он будет тебе за столько-то».

Бай' ат-тасрия. Покупатель вводится в заблуждение. Например, корова не доится перед продажей.

Сделки, которые запрещены по причине того, что это приводит к общему вреду, нестабильности и распространения вражды:

Скупка товаров у жителей села, которые привозят свой товар в какой-то город (населенный пункт), с целью дальнейшей перепродажи этого товара в этом же городе



(населенном пункте). Такой вид скупки запрещен, так как он приводит к повышению цен и монополии. **Хадис: «Пусть городской житель не продает за бедуина» (Муслим).** Бедуин в этом хадисе означает прибывшего из-за предела населенного пункта с товаром.

Скупка товаров у каравана, пока они еще не прибыли в город (населенный пункт) и не узнали цены рынка на их товар. Это схожий с предыдущим пунктом вид запрещенной сделки. В чем же разница? В первом пункте местный житель говорит: «оставляй товар мне, я тебе его продам постепенно по хорошей цене», владелец товара знает реальные цены рынка, но ему невыгодно самому стоять и продавать свой товар. Этот вид может привести

к монополии и общему повышению цен рынка. Во втором пункте караван не знает цен и продает свой товар по заниженным ценам. **Хадис: «Не встречайте караван (скупая у них товары по заниженным ценам)» (Аль-Бухари, Муслим).**

Бай' ан-наджаш: накручивание цены человеком, который на самом деле не хочет купить товар, а делает это лишь для того, чтобы завлечь покупателей и завесить цену товара.

Бай' ас-саум: перебивать сделку, говоря покупателю, после того как он уже договорился с другим продавцом: «верни продавцу товар, я продам тебе такой же за меньшую цену» либо «верни продавцу товар, я продам тебе лучше за такую же цену». **Хадис: «Пусть никто не перебивает сделку своему брату, пока тот не разрешит ему, либо пока он не оставит (эту сделку, по причине того, что не пришел к соглашению с покупателем)» (Муслим).**

Перепродажа товара до того, как его получить. Получить товар, с точки зрения шариата, это перенести его с места покупки в свое средство передвижения, дом или магазин и т.д. **Хадис: «О сын моего брата, не продавай что-либо, пока ты это не получишь» (Аль-Байхаки).** «Посланник Аллаха запретил продавать товар там, где он был приобретен, пока торговцы не отнесут его к своим вещам» (Абу Дауд).

Продажа в запретное время делает сделку запретной. Это сделка после второго призыва на пятничную молитву. **Сказал Аллах Субханаху уа Таала: «О те, которые уверовали! Когда призывают на намаз в пятничный день, то устремляйтесь к поминанию Аллаха и оставьте торговлю. Так будет лучше для вас, если бы вы только знали» (62:9).**

Сделки, которые по своей сути несут в себе ростовщичество. Пример такой сделки – бай' аль-'ина: продать товар в долг, затем приобрести этот же товар за наличные за меньшую сумму.

Иман-ханум

Развод и расторжение брака в Исламе

В шариате есть три способа освободиться от уз брака:

1. Развод по инициативе мужа – ат-талак الطَّلَاق
2. Развод по инициативе жены – аль-хуль' الخُلْع

3. Расторжение брака или его аннулирование по инициативе любой из сторон, решение выносится судьей – аль-фасх الفسخ

У каждого вида есть свои причины и условия. В прошлом номере мы говорили про ат-талак. В этом выпуске мы разберем аль-хуль' и аль-фасх, ин шаа Аллах.

Аль-хуль'. Языковое значение: слово хуль' образовано от глагола хала'а – «снять (одежду)». Например, хала'а сауба – «снял одежду». «...Они (ваши жены) – одевание для вас, а вы (о, мужья) – одевание для них...» (2:187). Женщина, требующая хуль', как бы снимает с себя это одевание.

Хуль' еще называется «развод за выкуп» – الطَّلَاق عَلَى الْوَعْدِ (ат-талак 'ала аль-'иуад), «откуп» – الْفِدَاء (аль-фида), «мирный договор» – الصَّلْح (ас-сулх) и «освобождение от обременений» – الْفَبَارَاة (аль-мубара'а).

Аль-хуль' (ат-талак 'ала аль-'иуад) – жена выкупает свой развод возвратом махра (брачного дара) или другим откупом. Аль-фида – жена выкупает свой развод суммой большей, чем свой махр. Ас-сулх – она выкупает развод у мужа некоторой частью махра. Аль-мубара'а – жена освобождает мужа от всех его долгов по отношению к себе (это может быть задолженность по махру (брачному дару), нафака (обязательное обеспечение) и т.д.) (Ибн Рушд).

Хуль' разрешен по мнению большинства ученых (Ибн Рушд). Аргумент на его дозволенность есть в Коране: «...И если вы опасаетесь, что они не смогут соблюсти ограничения Аллаха, то они оба не совершат греха, если она выкупит развод. Таковы ограничения Аллаха, не преступайте же их. А те, которые преступают ограничения Аллаха, являются беззаконниками» (2:229).

А также существует хадис, что жена Сабита бин Кайса пришла к Пророку (да благословит его Аллах и приветствует) и сказала: «О, Посланник Аллаха, я не вижу недостатка в нравственности и в религиозности Сабита бин Кайса, но я ненавижу куфр в Исламе». Ответил ей Пророк (да благословит его Аллах и приветствует): «Вернешь ли ты ему его сад?» Она ответила: «Да». Сказал Пророк (да благословит его Аллах и приветствует) (ее мужу): «Прими сад и расстанься с ней» (Аль-Бухари). В другой версии: «Он приказал ему расстаться с ней» (Аль-Бухари). В еще одной версии: «Прими сад и дай ей развод» (Аль-Бухари).

У Аль-Байхаки приводится имя жены Сабита (Джамиля бинт Салуль) и ее слова «но я его не переносу из-за ненависти к нему». Тогда приказал ему Пророк (да благословит его Аллах и приветствует), чтобы Сабит бин Кайс взял у нее сад и не просил большего (Аль-Байхаки). Он же приводит другой хадис, где имя жены Сабита – Хабиба бинт Сахль.

В хадисах упоминается причина, по которой жена Сабита пожелала развода с ним: он ударил ее и сломал ей руку (Аль-Байхаки). Ее слова: «я ненавижу своего мужа и желаю с ним развестись», «но я не переносу его» указывают на истинную причину, по которой она просила развод.

Стоит отметить достоинства Сабита бин Кайса (да будет доволен им Аллах). Он являлся господином племени аль-Хазрадж – племени ансаров, жителей Аль-Мадины. Еще при жизни ему был обещан Рай. Он известен тем, что Пророк (да благословит его Аллах и приветствует) сделал его своим оратором. Среди его достоинств также упоминается то, что правитель мусульман Абу Бакр Ас-Сыддик (да будет доволен им Аллах) исполнил его завещание, которое Сабит попросил выполнить, будучи уже погибшим на поле боя во время битвы Аль-Йамама, придя во сне к одному из мусульман (Ибн Хаджар). Несмотря на все его достоинства, его жена не захотела с ним жить. Это говорит о том, что женщина не должна терпеть

и мучиться, не должна приносить себя в жертву. Это не противоречит хадису: «(Если) какая-либо женщина попросит у своего мужа развода без причины, то запретен будет ей запах Рая» (Аль-Байхаки). Ключевое слово в этом хадисе «без причины».

Как происходит хуль'? В своей основе хуль' является договором между мужем и женой. Как и любой договор в Исламе, в хуль' также должно быть предложение, делающее договор обязательным в случае ответа другой стороны (аль-ийджаб), и ответ на вопрос, который завершает процедуру договора (аль-кабуль). В случае хуль' это может быть следующим: Жена: «Дашь ли ты мне хуль'/расстанешься/разведешься/... ли ты со мной, если я верну тебе махр?» Муж: «Дам хуль'/расстанусь/разведусь/я согласен/я принимаю твое предложение...» Как только он получит на руки (или перейдет в его собственность) махр, жена считается разведенной. Или наоборот: Муж: «Я дам тебе хуль'/расстанусь/разведусь с тобой, если ты мне вернешь махр (или другую сумму)». Жена: «Я согласна на твои условия, я тебе верну махр (или дам эту сумму)» и возвращает его, с этого момента она считается мухтали'а (та, которая попросила хуль' и получила его) и начинает выдерживать 'идду (срок). Если талак (развод по инициативе мужа) запрещен в период менструации, так как он уменьшает возможность возвращения жены к мужу, то хуль' во время менструации дозволен по мнению большинства ученых, так как она откупается от него и не заинтересована в продлении срока (Ан-Навави).



Нежелательно мужу брать/требовать за хуль' больше, чем то, что он дал в качестве махра. Аргумент этому является хадис, где Пророк (да благословит его Аллах и приветствует) спрашивает у жены Сабита бинт Кайс: «Вернешь ли ты ему его сад?» Она ответила: «Да, и больше чем это». Он ответил: «Большее не надо». Также хадис, который передал Аль-'Ата: «Не берется от мухтали'и больше, чем он дал ей» (Аль-Байхаки).

Срок ('идда) хуль' равен одной менструации или одному лунному месяцу для тех женщин, у которых нет менструации. В период 'идды муж не имеет права вернуть свою жену. Большинство считают хуль' талаком баин (окончательным разводом). Мухтали'а во время 'идды не прибывает в доме своего мужа, так как она ему запретна. Но если в доме кроме мужа есть другие члены семьи, и уединения между бывшими супругами возможно избежать, то она может оставаться в доме мужа, пока не закончится ее 'идда. Если мухтали'а беременна, то ее 'идда длится, пока не родит. В таком случае бывший муж обязан ее обеспечивать жильем, пропитанием и одеждой (полная нафака), пока она не родит, так как она вынашивает его ребенка, которого он обязан обеспечивать (Ибн Рушд).

Но бывают случаи, когда мужа принуждают совершить хуль'. Принудить может правитель или шариатский судья (аль-кадый), а в немусульманских странах официальные мусульманские организации. В каких случаях судья может принудить мужа совершить хуль'? Когда женщина не может и не желает больше жить со своим мужем. Например, ей не нравится его характер, не может смириться с его халатным отношением к религии, не переносит своего мужа и не может быть справедливой по отношению к нему из-за ее чувств и т.д. В таких случаях супругам обычно дается срок для возможности наладить отношения. Если не получается, то мужа обязуют совер-

шить хуль', приняв обратно махр или другую разумную сумму. Основа этому все тот же хадис, так как Пророк, да благословит его Аллах и приветствует, не стал уговаривать мужа этой женщины совершить хуль', а напротив, приказал ему это сделать. Так же он не стал и уговаривать женщину жить со своим мужем, не любя его.

Аль-фасх инициируется любой из сторон, но в обязательном порядке должно выноситься постановлением суда. Другое название такого вида – аль-фурка («разлучение») (Аль-Касани).

Какими могут быть шариатские причины для обращения в суд? Вот некоторые из них:

1. Наличие у супругов физического недостатка (аль-'айб), на которое не указали до брака. Это может быть хроническая болезнь, которую скрыли, внешние уродства и т.д. В шариате не указано четко, что можно считать аль-'айбом, поэтому то, что считается в этой местности и в этом времени недостатком, мешающим семейной жизни, то и может быть причиной для инициации расторжения брака. Если же недостаток был известен до брака, или его невозможно скрыть, то это не может быть причиной расторжения брака. Однако имам Малик и Аш-Шафи'и посчитали только определенные виды болезней недостатками, по которым можно подать на расторжение брака: сумасшествие, проказа, болезни и особенности половых органов у женщины, мешающие половой близости, импотенция у мужа (Ибн Рушд).

2. Невозможность или сильная затруднительность мужа в обеспечении жены, или его нежелание этого делать. Другими словами, муж не справляется со своими материальными обязанностями. В этом случае жена может подать на расторжение брака и требовать даже компенсацию за материальный ущерб, если она сама долгое время обеспечивала семью (Ибн Рушд).

3. Расторжение брака возможно, если выяснилось, что муж не обладает мужской потенцией (Аль-Касани).

4. Расторжение брака обязательно, если выяснилось, что супруги являются молочными братом и сестрой (Ибн Рушд).

5. Расторжение брака может быть, если он был заключен неправильно (Ибн Рушд).

6. Расторжение брака обязательно, если он был заключен во время срока ('идда) (Ибн Рушд).

7. Расторжение брака может быть, если жена приняла Ислам, а муж остался в своей религии (Ибн Рушд). Если принятие Ислама было до половой близости, брак аннулируется сразу. Если же это произошло после половой близости, то по мнению всех мазхабов дается отсрочка три менструации (Аль-Касани). Но существует также мнение, что у этой отсрочки нет определенного срока, при условии, что в этот период между супругами отсутствует половая близость. Аргумент этому является хадис, что Пророк, да благословит его Аллах и приветствует, вернул Зайнаб своему мужу Абу Аль-'Асу бин Ар-Раби' с первым браком (никахом) и ничего не возобновлял (Ахмад).

8. Расторжение брака обязательно, если один из супругов отрекся от Ислама и отказывается в него вернуться.

9. Брак может быть расторгнут, если супруг пропал без вести (Ибн Рушд).

Как и хуль', аль-фасх также считается окончательным разводом (талак баин), то есть муж не имеет права вернуть свою жену во время 'идда, которая равна одной менструации.

Все вышеперечисленные виды развода и расторжения брака не приводятся в таком порядке в классических книгах по праву (аль-фикх). В классическом варианте могут быть только основных два раздела – это ат-талак и аль-хуль'. Аль-фасх не приводится отдельным разделом, некоторые его вопросы рассматриваются в разделе брака (аль-никах), чаще в разделе недействительных браков, некоторые вопросы рассматриваются в разделе ат-талак, а некоторые в разделе аль-хуль'.

ИНТЕРВЬЮ

Ассаляму алейкум, дорогой наш читатель! Этот выпуск газеты у нас связан с темой торговли и бизнеса в Исламе. Героями моего интервью стали Алия и Ринат. Это два наших бизнесмена, каждый из которых в непростое для страны и мира время пандемии открыл свое дело, не растерявшись как многие другие. Давайте познакомимся с ними.

Ассаляму алейкум, Алия, Ринат. Расскажите о себе.

Алия: Ваалейкум ассалям. Я мама в декрете. Замужем за Рифкат-хазратом. В декрете я сижу уже седьмой год. У меня пятеро детей. Старшей 5,5 лет, а младшим двойняшкам 7 месяцев. По образованию я информатик-экономист. Будучи в декрете, освоила новую профессию, которая сейчас очень популярна, – специалист по таргетированной рекламе.

Ринат: Ваалейкум ассалям! Меня зовут Ринат, я родился в г. Астрахань, мне 35 лет, женат, 2 сыновей. Закончил Технический Университет по профессии информатик-аналитик. На данный момент учусь в Бизнес Школе Эстонского Университета и работаю в нескольких направлениях в Эстонии, России и ОАЭ.

Когда Вам пришла мысль об открытии своего дела?



Алия: О своем деле я мечтала всегда, с самого детства. Но все как-то не до этого было: работа по найму, замужество, два декрета подряд... После рождения третьего ребенка я не могла сидеть без дела, и вот тут я начала двигаться в этом направлении. Первая попытка моя была неудачной (как в народе говорят, первый блин комом). Я обанкротилась и не получила тех денег, которые были вложены. Мои вложения не оправдались. Естественно, это дело я закрыла и не стала развивать и продолжать. Тратить на бесприбыльное и безрезультатное дело свои силы и деньги не было смысла. Но я не сожалею, это был хороший опыт, который показал мне, как двигаться дальше и на что уделить большее внимание в следующий раз. Я не остановилась, а начала поиски новых идей для следующего дела. На протяжении целого года я занималась удаленной работой, которая с бизнесом никак не была связана. Для меня это было новой профессией, новый навык в моей жизни, которому я обучилась, вложив много денег в обучение. При наступлении в стране карантина из-за вируса Covid-19 я решила открыть то самое дело, которое я и развиваю по сей день. У многих из-за пандемии была паника, люди теряли свои рабочие места, не могли найти новую работу, но для меня карантин послужил толчком в развитии.

Ринат: Достаточно рано отец меня приучил быть предприимчивым. В 1997 году в медиапространстве появилась группа «Мумий Тролль», которая мне очень нравилась. Тогда я попросил отца купить мне гитару. Отец ответил, что если я хочу гитару, то он даст мне деньги в виде пластмассовых крышек (ими был наполнен подвал нашего гаража, отец их получил в бартер за что-то). Он отвел меня в гараж, дал ключи и сказал: «Продай эти

крышки, а на вырученные деньги купи гитару». Я брал 2 тряпочные сумки, наполнял их крышками и шел на рынки продавать. Иногда мне помогал мой друг, тогда мы могли за 1 заход взять сразу 4 сумки. Начинать я продажу от 1 рубля и торговался до 50 копеек. Через 2 месяца я накопил нужную сумму – 700 рублей. 50 рублей мне добавил брат, и я купил долгожданную гитару. Я научился играть на ней аккордами за 1 неделю, настолько радость от покупки была сильна. Это самое яркое воспоминание, связанное с первыми деньгами. После этого кейса мне было легче организовывать разные мероприятия. Например, мы сделали рок-группу в условиях отсутствия денег (в 1998 году все инструменты обошлись нам примерно в 5000 руб.). Тогда мы собрали деньги способом, который сейчас называется краудфандинг или финансовый фандрайзинг. То есть мы находили людей-меломанов и просили скинуться. Те, кто нам помогал, присутствовали на репетициях и ходили бесплатно на выступления разных групп. В то время в городе нужно было чем-то заниматься, так как это было беспокойное время. По мере взросления появлялись новые мысли, и нужно было все воплощать.

Что привело Вас к развитию бизнеса именно в этом направлении, в этой сфере деятельности?

Алия: То, что я потеряла свой доход на удаленной работе из-за карантина коронавируса. Я занималась продвижением бизнеса в инстаграм. И поскольку малый и средний бизнес закрылся из-за пандемии, то пострадали все салоны красоты, клиники, рестораны и кафе. Соответственно и мой бизнес закрылся. Я привыкла зарабатывать и иметь деньги. Но тут такая ситуация. Я не стала опускать руки и не стала впадать в депрессию. Я взглянула на новые возможности и начала развивать эко-бизнес. Это новая ниша в современном мире. Это эко-предпринимательство.

Ринат: Мой друг Мухаммад открывал в Астрахани сеть автомоек самообслуживания и сказал, что клиенты привозят ему ковры, а он не может их нормально стирать. Он увидел, как люди привозят ковры на чистку, а получают услугу сомнительного качества. Тогда он мне сказал: «Давай посмотрим, как это делается в других странах». На данный момент мы открыли фабрики по стирке ковров в Астрахани, Краснодаре и Дубае.

Какими были первые шаги к осуществлению задуманного?

Алия: Ну, как таковых первых шагов, наверное, нет. Самое главное – это просто принять решение и двигаться к развитию. В чем плюс моего выбора? Эко-предпринимательство – это уже готовая бизнес-платформа, это готовая площадка для развития бизнеса для тех людей, у кого нет вложений и недостаточно знаний, чтобы начать свой бизнес с нуля. Чтобы быть предпринимателем, нужно обладать определенными чертами характера, знаниями, и, конечно же, все знают, что для открытия своего дела нужны немаленькие вложения. Поскольку мой первый бизнес с вложениями прогорел, и все мои вложения обесценились, то я искала такой бизнес, который можно открыть при минимальных вложениях и без риска начала развития. Тот бизнес, в котором я сейчас развиваюсь, именно такой: он для тех людей, которым не хватает знаний и вложений для открытия своего личного дела с нуля. В эко-предпринимательстве каждый может начать свое развитие и заниматься бизнесом.

Ринат: Как и в любом бизнесе, сначала надо изучить конъюнктуру рынка и понять, что нового можно предложить клиентам, какие уникальные предложения вы сможете осуществлять. Если понятна сфера, местный рынок изучен, и вы понимаете, что есть поле для деятельности, тогда нужно составить план действий и приступить к осуществлению. Сначала я зарегистрировал компанию, потом началась история с вирусом и летом, когда ситуация более-менее утихла я начал предпринимать шаги к осуществлению плана на практике. Было закуплено необходимое оборудование, оформлены сайты и социальные сети и запущена реклама.

Ринат, почему именно в Эстонии Вы решили открыть свой бизнес?

Ринат: В Эстонии я решил открыть бизнес, так как на данный момент проживаю в Эстонии. Мы с семьей планировали переехать из России в Германию, по большей части из-за болезни младшего сына, так как он обслуживается именно в немецкой клинике. Но оказалось, что, находясь в Эстонии, ездить в Германию не так уж тяжело, как из России. И Эстония очень комфортная страна для проживания во многих сферах. Еще до переезда в Эстонию я изучал местную конъюнктуру рынка именно в части клининга, чем я сейчас занимаюсь. А когда приехал, мне нужно было время адаптироваться под деловую культуру, понять поведение клиентов. Понимать местную ментальность, где ты собираешься открывать бизнес, – это очень важно. Сама суть бизнеса в разных странах может быть одинаковой, но путь к достижению желаемых результатов может быть разным. Маркетинг, как определяющий фактор успешности любой компании, строится на понимании своего клиента.

Кто помогал и поддерживал Вас?

Алия: Это прежде всего муж. Он всегда поддерживал все мои самые сумасшедшие идеи. Муж верит в меня и в мои силы, что я приду к тому результату, к которому иду. Что касается других людей, то тут помощь и поддер-



жка состоит в том, чтобы мне не мешали. Исходя из своего опыта скажу, что зачастую приходится общаться с разными людьми. И вот бывает так, что родственники и близкие люди не поддерживают твоё развитие и начинают крутить пальцем у виска и вставлять палки в колеса, отговаривать и оскорблять, понижать самооценку и т.д., и т.п. Слова близких очень ранят. Возможно, это идет с постсоветских времен, с периода перестройки и на подсознании люди не верят в свои силы и в силы своих близких людей, имея страх неудачи, думая о том, что ничего не получится. Эта картина меня не сломала и не испугала. Я иду к своему результату и цели!

Ринат: Конечно же, моя семья и мои друзья.

С какими трудностями столкнулись, и что помогло их преодолеть?

Алия: Самое первое, это я уже говорила выше, что не все близкие люди приняли мое дело как серьезный бизнес. Вторая сложность – это, конечно же, распределение времени и ресурсов многодетной мамы и жены. И для бизнеса, и для семьи нужно много времени и сил. У меня огромное количество домашних дел, семейных обязанностей, так же я постоянно прохожу различные курсы – и все это надо успевать. Конечно, мы должны находить себе помощников и часть задач делегировать на них. Например, в будние дни я нанимаю нянечку, плачу ей за 3 часа, и пока она гуляет с малышами, я занимаюсь своей работой.

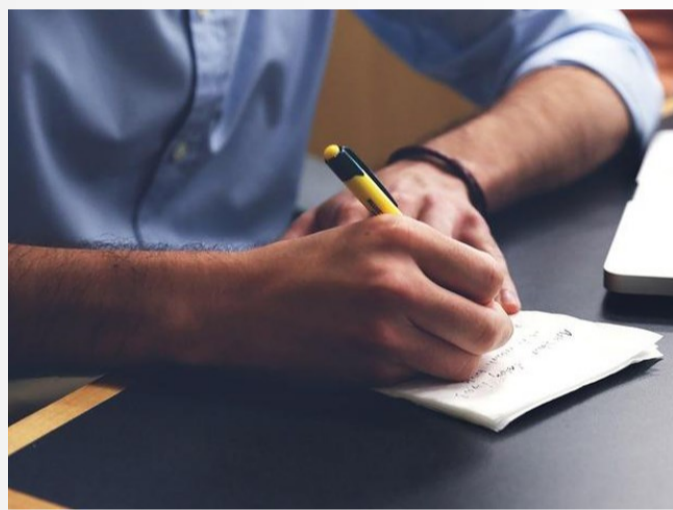
Ринат: Трудностей очень много и особенно, когда ты переезжаешь. Хорошо, что до переезда в Эстонию у меня был опыт проживания в Турции. Я примерно представ-

лял, с чем мне предстоит столкнуться, но никогда точно не знаешь, как все будет в другой стране. Всегда помогает углубленная работа и методичный подход. Есть проблема – надо решать. Главное ими заниматься и не паниковать. Касаемо трудностей в Эстонии, самая главная проблема – это маленький рынок и ментальность населения, к которой нужно подобрать ключ. Если по объему рынка проблема решается расширением географии, (например, добавив Финляндию), то с ментальностью ничего не сделаешь, просто надо научиться находить клиентов именно в этом регионе.

Как Вы считаете, в чем секрет успеха?

Алия: Секрет успеха очень простой! Нужно просто принять решение и четко идти к своей цели. Вот и весь секрет. Цель, мечта, желание и каждодневный труд – это все те качества, которые приведут вас к этому успеху. Не нужно быть рожденным в особом месте или семье, не нужно говорить, что кому-то повезло изначально. Человек сам себя создает, и он сам может стать успешным. Человек ответственен за свою жизнь и за жизнь своих детей. Надо взять на себя ответственность и каждодневно делать шаги в сторону своего успеха и осуществлению мечты и цели.

Ринат: Секрет любого успеха в настойчивости. Можно придумать суперидею, иметь отличный бизнес-план, обладать всеми необходимыми навыками, но бизнес строится на настойчивости. Если при каждой неприятности отступать, паниковать, бояться, то вы точно успеха не добьетесь. А если сложности на пути вас не пугают, а только закаляют и прибавляют опыта, то вы тот человек, который может добиться успеха.



Чем интересуетесь помимо ведения бизнеса? Как отдыхаете от повседневных нагрузок?

Алия: Я много читаю, учусь, люблю получать новые знания и не могу сидеть ни минутки без дела. Все мое время распределено. Отдых для всех очень обязателен, особенно для тех, кто много занимается бизнесом. Со своей стороны, могу посоветовать отдых с книгой (чтение) и прогулку на улице, в парке, у моря (не меньше 30 минут). Обстановку надо менять, особенно мамочкам в декрете — это просто необходимо, так как сидя сутками дома, можно и сойти с ума. Мы находим время выбираться с семьей раз в неделю на природу и обязательно путешествуем (в другой город, страну). Путешествия наполняют человека энергией, и у него начинает работать мозг по-другому. Мы с мужем очень любим путешествовать, даже если эта поездка 100-200 км от дома. Это помогает нам и отдохнуть, и перестроить работу мозга. Смена обстановки дает много сил на дальнейшее развитие дел и планов.

Ринат: У меня есть несколько хобби. Один мусульманский проект, который мне очень нравится, и я до сих пор получаю наслаждение от того, что я реализовал его. Это совместный проект с муфтием Москвы Ильдаром Аляудиновым – приложение «Таджвид». Я выступил инициатором, разработчиком и проект-менеджером, а Ильдархазрат автор книги «Таджвид», курировал разработку по части наполнения и предоставлял необходимую информацию. На данный момент приложение скачало около 50000 пользователей iOS и Android. Пользуясь случаем, хотел бы пригласить читателей скачать его, если вы хотите научиться читать Коран по всем правилам на арабском языке. Сайт приложения Tajweed.ru. Остальные мои хобби тоже связаны с IT. Отдыхаю я редко, в основном по выходным. Мы с семьей любим гулять в лесу, летом ездим на пляж и в разные отдаленные места. Пос-

леднее время в связи с моей учебой я читаю много литературы по менеджменту.

Посоветуйте, с чего начинать новичку, если он захочет пойти по Вашим стопам и организовать свое дело?

Алия: Я посоветовала бы тем, кто хочет открыть что-то свое и думает о своем будущем и будущем своих детей, заняться именно тем, чем занимаюсь я, – развивать международный эко-бизнес. Это отличная стартовая площадка для людей, которые, например, не обладают какими-либо определенными знаниями. Это бизнес платформа, которая позволяет без вложений, без страха риска и потерь начать развивать свой бизнес и даже передать его по наследству своим детям. По всем этим причинам я развиваю эко-бизнес.

Ринат: Не люблю советовать для других, но для себя молодого я бы посоветовал, во-первых, изучать английский язык, а во-вторых, изучить основы менеджмента. Все зависит от амбиций человека. Если он хочет иметь стабильный доход и не переживать, то в бизнес идти не надо. Стань хорошим специалистом и получай зарплату. Если хочешь свое дело жизни, то определись с ним и изучи все, что можешь узнать и приступи, стань лучшим в этом деле. Если хочешь заниматься бизнесом, изучай менеджмент, научись находить общий язык с людьми и постоянно-постоянно учишься, изучай все мировые тенденции. Вы никогда не добьетесь успеха, если не умеете учиться. Сейчас мир настолько быстро меняется, что для бизнесмена необходимо уметь адаптироваться, приспосабливаться и овладевать новыми навыками.

Где Вы находите своих заказчиков (клиентов, покупателей, партнеров)?

Алия: Везде. Своих заказчиков я нахожу в интернете, соцсетях. Поскольку я таргетолог, то я запускаю рекламу, а люди сами меня находят. Абсолютно незнакомые люди связываются со мной, задают вопросы и присоединяются. Удаленная работа сейчас актуальна и востребована. Верю, что и мои близкие родственники так же подключатся, видя мои положительные результаты и успех. Я звала и родственников, и знакомых, и близких людей начинать развивать со мной бизнес. К сожалению, мое предложение не приняли, а лишь покрутили у виска и сказали, что это все ерунда. Но хочу отметить, что эту «ерунду» я развиваю уже 7 месяцев, и мой товарооборот на сегодня составляет 10 тысяч евро в месяц. Это международный бизнес. Я открываю онлайн эко-маркеты, что сейчас очень актуально. Многие люди сейчас потеряли работу и сидят по домам. Сейчас весь бизнес переходит на онлайн площадки. Я в нужный момент словила эту волну и начала развивать свой эко-бизнес. Никому не поздно начать учиться и развивать свой бизнес. Если есть заинтересовавшиеся, могу помочь и подсказать, с чего начать.

Ринат: Во всех странах. У нас очень хорошо работают поисковые системы и социальные сети. Это единственные маркетинговые каналы, которые мы используем. В Эстонии с этим сложнее, так как мы начали совсем недавно, но я надеюсь, что я подберу правильные ключи к эстонской и финской аудитории.

Кому Вы больше всего благодарны за свой успех?

Алия: Я благодарна своим детям, потому что именно дети – это моя самая сильная мотивация для развития и действий. Именно дети заставили меня задуматься о своей жизни и к какой цели я иду. Благодарна мужу, что он меня поддержал и не стал препятствовать и запрещать моему развитию, поверил в меня. Благодарность у меня к Всевышнему (по умолчанию). Общаюсь с очень разными людьми из различных стран и городов, хочу отметить, что встречаются люди, зачастую верующие, которые не прикладывают ни малейших усилий для того, чтобы элементарно получить какие-то знания и навыки для начала. Люди полагаются на Аллаха, уповают на Него, принимая свою судьбу такой, какая она есть, не пытаясь сделать шаг к изменению себя и своей жизни. Вот таким людям хочется напомнить об аяте: «... **Воистину, Аллах не меняет положения людей, пока они не изменят самих себя...**» (13:11). Человек живет и каждый день делает одни и те же дела (действия), говоря: «То, что у меня есть сегодня предопределено мне Всевышним». Но он даже не пытается что-то сделать,

изменить себя, не пытается даже и мечтать о чем-то большем, живет только сегодняшним днем. Я всегда цитирую этот аят, так как в этом аяте очень большой смысл. Да, все предопределено Всевышним. Но каждый человек должен прилагать усилия для улучшения своей жизни, нужно ставить цель и совершать поступки каждый день. И тогда Всевышний даст к этим действиям Свой барякат, благословение и помощь. Мусульманин должен сделать все от него зависящее для себя и своей семьи, искать знания для развития и заработка.

Ринат: Я благодарен Всевышнему за то, что я имею, и это относится ко всем сферам жизни. Если сегодня у меня что-то есть, то это мой удел, ни меньше, ни больше. Успех для мусульманина может быть только один: прожить эту жизнь достойно и заслужить прощения Всевышнего. На бытовом уровне успех для моих детей – это не количество оставленных средств, а получение хорошего образования.

Что помогает Вам идти к цели? Есть ли планы, идеи на будущее?

Алия: Помогает моя внутренняя мотивация и вера в то, что у меня все получится и я достигну своей цели, к которой я иду. У меня сложилась уже своя команда, и они мне очень помогают. Люди, которые пригласили меня в бизнес (мои наставники), мне всегда помогают. Они всегда рядом и не дают сбавлять темп. Да, есть очень большие планы и цели. Свой онлайн эко-маркет я буду и дальше развивать, и масштабировать его, чтобы показатели выросли, и это непременно произойдет в ближайшее время (ближайший год). Моя цель масштабировать бизнес на разные страны. В основном я ориентируюсь на



Европу, но вполне вероятно, что это будет и Россия, Беларусь, Украина, Казахстан. Я всегда готова к поддержке всех желающих. Идите к своей цели и не бойтесь изменений.

Ринат: Самое большое дело 2021 года – это предстоящая операция в США моего младшего сына. Такого рода операции по новым разработкам делаются только там, и стоит это немалых денежных средств. В будущем я хотел бы помогать посредством фонда тем семьям, которые столкнулись с похожей проблемой. Эти случаи очень редки: 3 на 1 млн детей рождаются с этим типом порока, когда фактически работает только половина сердца. Этим семьям нужна и психологическая, и финансовая помощь. В долгосрочной перспективе я планирую создать холдинг, в который войдут компании разного рода деятельности. Что помогает идти вперед – внутренний двигатель, главное заправлять его правильной информацией.

Хочу от себя в конце интервью добавить слова благодарности и поддержки Алии и Ринату. Желаю нашим сестре и брату по Исламу, чтобы все задуманное осуществилось. Пусть Аллах примет все ваши дуа и просьбы. Вы очень сильные духом люди, ма ша Аллах, и вот как раз с таких уверенных людей надо брать пример. Это еще раз доказывает, что мы сами себя делаем, уповая на Всевышнего. Нам помогает Аллах, и мы Ему за это благодарны всем сердцем. О Аллах! Прими наши все благие дела и убереги нас от искушения и зависти со стороны. Алия, Ринат, благодарю за прекрасное интервью!

Интервью подготовила Гузьяль Махмутова

НАСЫХА (НАСТАВЛЕНИЕ)

Коронавирус – самая топовая тема ушедшего года, и, к сожалению, остающаяся таковой и по сей день. Больше всего людей пугает неизвестность, неуверенность в завтрашнем дне, потеря родных и близких, недоверие ежедневным новостям, недоверие властям, ощущение наличия некоего заговора и т.д. Хотелось бы сказать пару слов о том, как пережить это время, как не впасть в уныние, как сохранить равновесие в душе, а также о профилактике, которой учит нас наша религия.

Итак, перечислим важные правила, которых мусульманин должен придерживаться для того, чтобы оберечь себя от всего плохого, сохранить в душе покой и без паники двигаться дальше, продолжая делать то, что от него зависит, полагаясь на Аллаха во всех своих делах и начинаниях.

1. Выполнять обязанности, предписанные Аллахом, остерегаться Его запретов, и тогда Аллах будет оберегать тебя от всего плохого. *Хадис: «...помни об Аллахе, и Он будет хранить тебя...»* (Ахмад, Ат-Тирмизи).

Знать, что никто и ничто не сможет тебе навредить, если на это нет воли Всевышнего. *«...и знай, что если все люди соберутся вместе, чтобы сделать для тебя что-нибудь полезное, они принесут тебе пользу лишь в том, что было предопределено тебе Аллахом, и если соберутся они вместе, чтобы нанести тебе вред, они повредят тебе лишь в том, что было предопределено тебе Аллахом, ибо перья уже подняты, а страницы высохли»* (Ахмад, Ат-Тирмизи и др.).

2. Оберегать утреннюю молитву (аль-фаджр): выполнять ее вовремя, соблюдать все условия и совершать ее с трепетом, ведь Аллах покровительствует человеку, который выполняет аль-фаджр. *«Совершающий утренний намаз находится под защитой Всевышнего, и Он ничего не потребует от вас за Свою защиту»* (Муслим).

3. Не забывать делать ду'а, просить у Аллаха защиты от болезни, как это делал Посланник Аллаха, да благословит его Аллах и приветствует. Он научил нас произносить утренние и вечерние азкары (поминания Аллаха), в которых заложено великое благо. *«Ничто не навредит рабу Аллаха, который каждое утро и вечер будет по 3 раза произносить "БисмиЛляхи лялизи ляя ядуру»*

ма'а исмихи шай'ун фи-ль-арды ва ляя фи-с-самаа'и, ва хува-с-Самии'у-ль-'Алиим» (что означает "С именем Аллаха, с именем Которого ничто не причинит вреда ни на земле, ни на небе, ведь Он – Слышащий, Знающий")» (Ат-Тирмизи, Абу Дауд).

4. Как можно чаще делать омовение. Во-первых, посредством этого поклонения мы очищаемся от малых грехов. А во-вторых, во время омовения тщательно моются руки, поласкается полость рта и промывается нос, что является хорошей профилактикой вирусов и различных заболеваний. *«Только правоверный (му'мин) пребывает (постоянно) с омовением»* (Ибн Хиббан).

5. Если тебя или твоих близких постигло испытание, то знай, что все, что постигло тебя, не должно было обойти тебя стороной, а все, что обошло, не должно было произойти с тобой. Если ты предпринимал все меры предосторожности: укреплял иммунитет, мыл руки и т.д., но болезнь все равно настигла тебя либо твоих близких, то не отчаивайся. Задумайся над следующим хадисом: *«Знай, то, что миновало, не должно было с тобой случиться, а то, что случилось с тобой, не должно было тебя миновать. И знай, что нет победы без терпения, находки без потери, облегчения без трудностей»* (Ат-Тирмизи).

6. Если тебя постигло испытание болезнью, то знай, что это очищение для тебя. Твой Господь не желает, чтобы ты встретил Его, обремененный грехами. Либо Он желает возвысить твою степень перед Ним, и в этом есть большое благо. Возможно, Аллах хочет вывести тебя на другой уровень, закалить твою веру, дать тебе шанс переоценить свои приоритеты, задуматься над благами, которые тебя окружают. Ведь если Аллах любит Своего раба, то Он посылает ему испытания. От Абу Хурайры, да будет доволен им Аллах, передается: *«Однажды пришел бедуин, и Пророк, да благословит его Аллах и приветствует, спросил его: "Болеет ли ты когда-либо лихорадкой?" Тот спросил: "А что такое лихорадка?" Пророк, да благословит его Аллах и приветствует, сказал ему: "Жар между кожей и мясом". Он ответил: "Нет". Затем Посланник Аллаха, да благословит его Аллах и приветствует, спросил: "Чувствовал ли ты когда-либо головную боль?" Тот спросил: "А что такое головная*

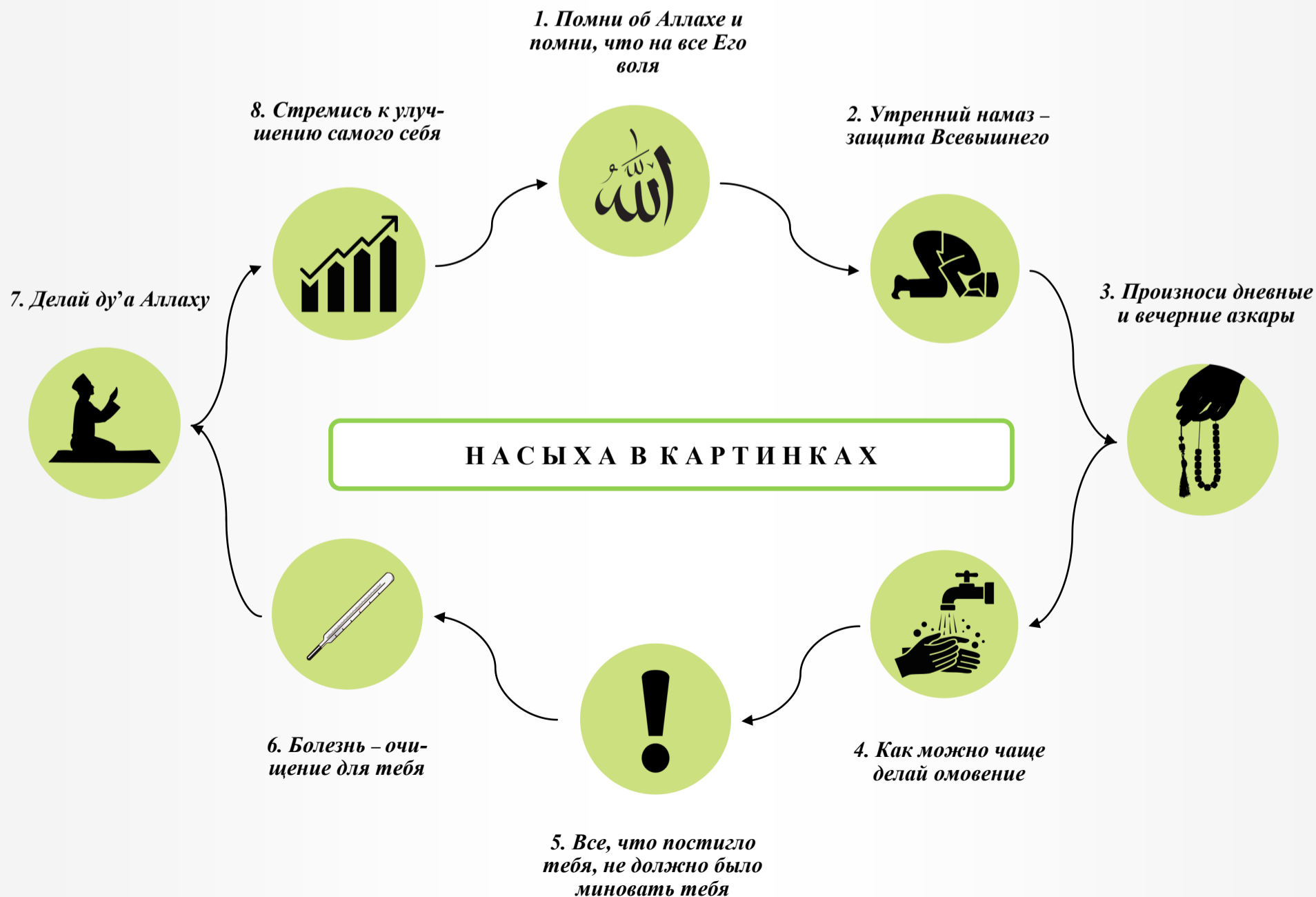
боль?" Он сказал ему: "Сила, которая создает давление в голове, выбивая пот". Тот вновь ответил: "Нет". Когда же тот человек ушел, Пророк, да благословит его Аллах и приветствует, сказал: "Кто желает посмотреть на человека из обитателей Огня, то пусть посмотрит на этого"» (Аль-Бухари).

От Абу Хурайры, да будет доволен им Аллах, сообщается, что Пророк, да благословит его Аллах и приветствует, сказал: *«Не перестанут испытания постигать верующего и верующую в их телах, в их имуществе, в их потомстве до тех пор, пока они не встретят своего Господа очищенными от грехов»* (Ахмад, Аль-Бухари, Ат-Тирмизи).

7. Если тебя постигла болезнь, не забудь произнести «инна лиЛляхи уа инна иляйхи роджи'ун. Аллахумма аджирни фи мусыбати уа-хлюф лии хайран мин-хаа». Смысл этого ду'а в следующем хадисе: Умм Саляма, да будет доволен ею Аллах, рассказывала: *«Я слышала, как Посланник Аллаха, да благословит его Аллах и приветствует, сказал: "Если кого-либо из рабов Аллаха постигнет несчастье, а он скажет: "Поистине, мы принадлежим Аллаху и к Нему наше возвращение! О Аллах, вознагради меня в несчастье моем и дай мне взамен нечто лучшее!" – Всевышний непременно вознаградит его в беде и даст ему взамен нечто лучшее»* (Муслим).

8. Не впадай в уныние и в печаль, читая ежедневные сводки новостей. Знай, что даже если есть определенный заговор, и все происходит, как кажется, по какому-то сценарию, у Аллаха есть Свой «сценарий», никто и ничто не может помешать Ему, Аллах знает, что происходит в Его владениях. Он – Царь, который правит всем и всеми. Успокойся и делай только то, что зависит от тебя, полагаясь на Аллаха во всем. Не оставляй свои обязанности по отношению к твоему Господу, по отношению к своей семье, родным, соседям и т.д., продолжай планировать, стремись к улучшению себя самого, даже если думается, что уже наступает Конец Света. *«Если в тот момент, когда наступит Судный день, а в руках одного из вас окажется саженец дерева, то пусть посадит его!»* (Ахмад)

Иман-ханум



ДЕТСКАЯ РУБРИКА

Ассаламу алейкум, дорогие друзья! В прошлом номере мы с вами прошли тему намаза (молитвы). В этом номере мы продолжим изучать столпы Ислама. И следующий столп – это закят. Закят – это обязательная милостыня, которую выплачивают раз в году при определенных условиях. Мой дорогой читатель, перед тобой задание, решив которое, ты узнаешь некоторые категории людей, которые могут получать закят. Будь внимателен, так как за каждой буквой скрывается определенное число! Думаю, ты с легкостью справишься с этим заданием.



Щ-12 Б-3 П-2 Е-7 Д-4 Н-6 Я-5
Л-13 К-8 Ж-11 Т-1 И-9 О-14 У-10

1) $(2+1)+(10-3)+(2+2)+(9-3)+(3+2)+(4+4)+(10-1)$

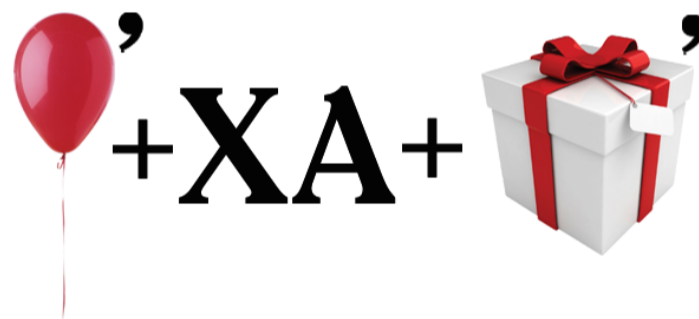
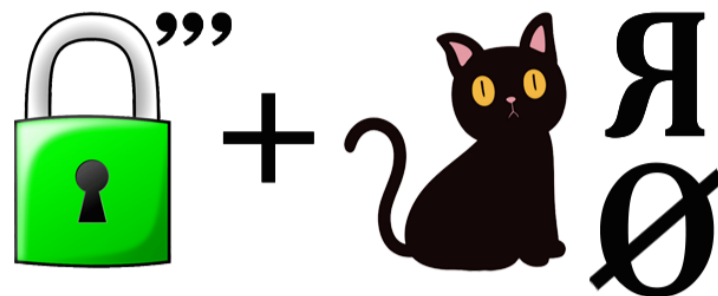
2) $(3+3)+(10-1)+(2+10)+(12-3)+(5+2)$

3) $(3+1)+(7+7)+(14-1)+(10+1)+(8-2)+(6+3)+(4+4)+(10-1)$

4) $(1+1)+(5+5)+(6-5)+(2+4)+(7+2)+(10-2)+(4+5)$

Ответы: 1) бедняки; 2) нищие; 3) должники; 4) путешники

А здесь, дорогие друзья, решите ребусы на тему «Столпы Ислама».



Ответы (сверху вниз): закят, намаз, пахада.

Рубрику подготовила Суйдух Чопалаева

АРАБСКИЙ ЯЗЫК

Продолжаем проходить слова на арабском языке. Сегодня, ин ша Аллах, разберем новые слова на тему «Торговля».

Рубрику подготовила Иман-ханум

Транскрипция	Перевод	Слово на арабском	Соедини буквы в слово
Тиджаара(тун)	Торговля		ت + ج + ا + ر + ة
Тааджир(ун)	Купец/бизнесмен		ت + ا + ج + ر
Баа'а	Продавать/продал		ب + ا + ع
Бай'(ун)	Продажа		ب + ي + ع
Шираа'(ун)	Покупка		ش + ر + ا + ة
Ишгараа	Покупать/купил		ا + ش + ت + ر + ي
Сил'а(тун)	Товар		س + ل + ع + ة
Си'р(ун)	Цена		س + ع + ر
Кыйма(тун)	Ценность/стоимость		ق + ي + م + ة

Директор газеты: Ильдар Мухамедшин
Главный редактор: Иман Лия Махмутова
Текстовый редактор: Эльвира Петрова
Технический редактор: Кадрия Гараева
e-mail: assalam.baltic@gmail.com
телефон: +372 55582953

*Дорогие братья и сестры, просим Аллаха наградить благом всех дарующих милостью. Амин!
Чтобы поддержать наши проекты просим вас делать перевод на нижеследующие счета.*

Для выпуска газеты с пометкой «gazeta»
EESTI ISLAMI KOGUDUS MTÜ
EE742200221027395302 Swedbank

Для организации встреч сестер с пометкой «devichnik»
BALTIMAADE MOSLEMINAISTE ÜHING MTÜ
EE522200221070371548 Swedbank