

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

На правах рукописи

МАГОМАДОВА МАДИНА МОВСАРОВНА

МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ТАКАФУЛА В РОССИИ

Специальность: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

Диссертация на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Научный руководитель
доктор экономических наук, профессор
Ирина Петровна Хоминич

Москва – 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретические основы такафула	11
1.1. Понятие, сущность и особенности такафула.....	11
1.2. Анализ бизнес-моделей такафула.....	28
1.3. Исследование механизмов становления и развития такафула за рубежом.....	41
Выводы по первой главе.....	52
Глава 2. Механизмы становления такафула на страховом рынке России	56
2.1. Общий такафул и механизмы его встраивания в систему взаимного страхования.....	56
2.2. Семейный такафул: правовые и организационно-экономические предпосылки его адаптации в российских условиях.....	71
2.3. Формирование институциональных условий развития такафула на страховом рынке.....	78
Выводы по второй главе.....	83
Глава 3. Перспективы развития такафула в России (на примере Чеченской Республики)	85
3.1. Преимущества такафула в современных социально-экономических условиях России.....	85
3.2. Проблемы и перспективы пространственного внедрения такафула в России.....	97
Выводы по третьей главе.....	111
Заключение	113
Библиографический список	120
Приложения	133
Приложение 1. Словарь мусульманских терминов.....	134
Приложение 2. Динамика основных показателей страхового рынка России в 2005-2014 годах.....	139
Приложение 3. Связь такафул-договора с правовыми институтами шариата.....	140
Приложение 4. Анкета для опроса населения Чеченской Республики по оценке потенциала исламского страхования.....	141

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В своей новой истории Россия, являясь поликультурной и многоконфессиональной страной, не ограничивает роль и возможности разных конфессий, что закреплено в базовых конституционных нормах. В этой связи особый интерес представляют динамично развивающиеся в зарубежных странах и широко обсуждаемые в России на уровне Банка России и Государственной Думы институты исламских финансов (банкинг и страхование). Исламское страхование (такафул) рассматривается как форма добровольного страхования, адаптированная к законодательным и регулятивным условиям российского страхового рынка, дополняющая действующие виды защиты страхователей и интегрированная в российскую страховую практику.

Являясь сравнительно молодым финансовым институтом, такафул быстрыми темпами набирает популярность в мире. В настоящее время его доля в общем объеме ежегодной общемировой страховой премии составляет 0,1%.¹ К 2017 г. объём рынка увеличится до 20 млрд. долл. США.² Россия – одна из тех стран, в которой страховой рынок может пополниться такафулом за счет интереса к нему значительной части мусульманского населения – потенциальной клиентской базы. В России, по разным данным, проживает от 20 до 25 млн. мусульман. Их участие в финансовых операциях может обеспечить объем рынка такафула до 2 млрд. долл. США и содействовать, таким образом, развитию, как исламских финансов, так и финансового рынка нашей страны в целом.

С учетом вызовов последних нескольких лет развитие и поддержка на государственном уровне первых «ростков» исламских финансов могут обеспечить привлечение в отечественную финансовую систему не используемых сейчас средств мусульман, а также дать новый импульс притоку иностранных

¹ The Word Takaful Report 2014 [Электронный ресурс] URL: <https://uaelaws.files.wordpress.com/2012/.../del...> (дата обращения 07.12.2014)

²The way forward for Takaful Spotlight on growth, investment and regulation in key markets [Электронный ресурс] // http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xr/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf. (дата обращения 10.03.2015)

инвестиций из стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Сотрудничество России и ее финансовых институтов с этими государствами приобретает важное значение в современных условиях.

Очевидна необходимость выявления и обоснования потенциальных эффектов от внедрения такафула на российском страховом рынке в таких областях как: его интеграция с действующим российским коммерческим страхованием в рамках российского страхового законодательства с учетом предложенных изменений; обеспечение инвестиционной привлекательности рынка и его субъектов для иностранных инвесторов из мусульманских стран; расширение российского страхового рынка за счет диверсификации продуктовой линейки, повышения конкуренции традиционных страховщиков со структурами такафула, распространения практики взаимного страхования, развития региональных страховых рынков; свободный выбор страхователями коммерческих или исламских страховщиков.

Научное исследование механизмов развития института такафул в России и обоснование практических рекомендаций в этой области представляются актуальными, способствующими развитию российского рынка страховых услуг, укреплению социально-политического единства населения страны.

Степень научной разработанности проблемы. Общие вопросы страхования достаточно подробно разработаны в трудах отечественных авторов: Архипова А. П., Ахвледиани Ю. Т., Александрова Т. Г., Гвозденко А. А., Гомелли В. Б., Дубровиной Т. А., Мещерякова О. В., Никольского П. А., Рейтмана Л. И., Рябикина В.И., Цыганова А.А., Хоминич И. П., Юлдашева Р.Т. и других.

Проблему взаимного страхования с использованием такафула исследовали такие ученые как Коломин Е. В., Краснова И. А., Ивашкин Е. И., Логвинова И. Л., Орланюк-Малицкая Л. А., Плешков А. П., Пылов К. И., Рябикин В. И., Сухов В. А., Шахов В. В.

Исследование основ теории взаимного страхования содержится в трудах Воблого К. Г., Граве К. А., Дадькова В. Н., Логвиновой И.Л., Скакуна С. Г., Турбиной К.Е., Лунца Л. А.

Экономические механизмы функционирования систем и управление этими системами исследованы в трудах зарубежных (Кульман А., Рист Ш., лауреаты Нобелевской премии по экономике Гурвиц Л., Майерсон Р. и Маскин Э.) и отечественных (Бурлачков В. К., Васильев С. Н., Градов А. П., Слепов В. А., Федорович В. О.) учёных.

Механизмам исламской финансовой системы и общим принципам страхования в мусульманских странах посвящены работы таких иностранных и отечественных исследователей как Ахмад А., Али С. С., Ахунова А. М., Беккин Р. И., Болджурова А. С., Махдави Х., Собхани Х., Сейфоллахи М., Калимуллина М. Э., Зарипов И. А., Чернова М. В. и другие.

Проблемы исламского страхования в условиях инновационных изменений российской экономики исследовали Алиев У. Ж., Вахитов Р. Р., Нуруллина Г. Ф., Садыкова А. М., Сафаров А. Б., Цыганов А. А. и другие.

Если общие механизмы исламского страхования в той или иной степени рассматривались в целом ряде научных работ, то методологические аспекты его адаптации к России исследованы недостаточно. Актуальность введения в России института такафула и недостаточная научная разработанность вопросов, связанных с особенностями бизнес-моделей такафула и механизмов их развития на российском страховом рынке, определили цель и задачи исследования.

Целью диссертационного исследования являются теоретическое обоснование целесообразности и возможности становления такафула в России с учетом современной правовой и институциональной среды, а также разработка механизмов его адаптации к условиям российского страхового рынка.

В соответствии с целью в работе решались следующие **задачи**:

1) раскрыть экономическую сущность такафула (исламского страхования) с учетом современной страховой практики и выявить особенности такафула для российских страхователей в современных условиях;

2) на основе комплексного анализа бизнес-моделей такафула разработать финансовую модель, обеспечивающую возможность применения такафула на страховом рынке России;

3) выявить особенности общего и семейного такафула и предложить финансовый механизм их интеграции в систему современного российского страхования;

4) обосновать рекомендации по изменению российского страхового законодательства, позволяющие внедрить исламские страховые услуги в систему отечественного страхового рынка;

5) сформировать институциональные условия развития такафула на отечественном страховом рынке;

6) разработать алгоритм оценки потенциального спроса на услуги такафула в России.

Предметом исследования является рынок страховых услуг России с учетом особенностей его функционирования в регионах с преимущественно мусульманским населением.

Объектом исследования выступают механизмы становления и развития такафула на современном страховом рынке Российской Федерации.

Соответствие темы диссертации требованиям паспорта специальностей ВАК. Диссертационная работа выполнена в соответствии с п. 7.4. Формирование теоретических и методологических основ новых видов страховых продуктов и систем социальной поддержки и защиты населения страны; п. 7.5. «Развитие систем страхования и страхового рынка в современных условиях» специальности 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» Паспорта специальностей ВАК (экономические науки).

Эмпирическую основу исследования составили официальные законодательные и нормативные документы Банка России и Минфина России, регулирующие деятельность страховых организаций; официальные правовые и нормативные документы зарубежных стран (Республики Казахстан, Малайзии, Великобритании, ОАЭ, Саудовской Аравии и других), связанные с развитием исламских финансов, банковской деятельности и страхования; статистическая информация России и зарубежных стран, отражающая развитие исламских

финансов, банковской деятельности и страхования; статистические данные Банка России, Росстата о состоянии страхового рынка России.

Научная новизна исследования состоит в разработке механизмов адаптации такафула к условиям страхового рынка России с учетом предложенных изменений страхового законодательства, рекомендаций по созданию институциональных условий его пространственного развития.

На защиту выносятся следующие **положения, содержащие научную новизну**:

1. Уточнена экономическая сущность такафула, выраженная в его авторском определении как экономических перераспределительных отношений по добровольному формированию такафул-фонда из взносов его участников с целью получения из него страховых выплат, дохода от инвестирования средств фонда и прибыли от страховых операций при управлении этим фондом самостоятельно или через управляющую компанию.

2. Выявлены преимущества такафула для страхователей по сравнению с коммерческим страхованием на российском страховом рынке (практически исключен риск банкротства; гарантировано получение страхового возмещения при наступлении страхового события из страхового фонда, дохода от инвестирования средств накопительного фонда).

3. С учетом условий российского страхового рынка преобразован финансовый механизм такафула посредством включения в него в качестве ключевого элемента предложенной комбинированной финансовой бизнес-модели общего такафула на основе агентского договора (вакала), партнерского договора (мудароба), а в семейном такафуле – специального фонда инвестирования (вакф), а также определены соответствующие траектории финансовых потоков.

4. По результатам исследования отличительных особенностей семейного (личное страхование) и общего (имущественное страхование) такафула даны практические предложения по изменению действующего страхового законодательства России, позволяющие адаптировать финансовый механизм такафула к правовой среде российского страхового рынка.

5. Сформированы институциональные условия функционирования такафула на российском страховом рынке, включающие создание института такафул-операторов, определяющие их договорные и финансовые коммуникации с остальными контрагентами – участниками страховых и инвестиционных операций, обеспечивающие возможность надзорной деятельности государственного регулятора; предложены прогнозные сценарии развития такафула в России (инерционный, умеренный и интенсивный) и сделан обоснованный выбор о его умеренном развитии в ближайшей перспективе.

6. Обоснована актуальность пространственного развития механизма такафула в России, разработан алгоритм оценки потенциального уровня спроса на услуги такафула, апробированный на примере Чеченской Республики (анкетированы респонденты из числа работающих граждан от 18 до 59 лет, преимущественно городских жителей со средним уровнем дохода) и дана прогнозная оценка развития такафула в данном регионе и в целом в России.

Теоретическая значимость результатов диссертации заключается в приращении теоретических знаний об экономической сущности, функциях, основных элементах института такафула; развитии теории исламского страхования в части адаптационных механизмов; обосновании моделей управления такафул-фондом в рамках действующего российского страхового законодательства и разработке адекватного финансового механизма, институциональных условий, позволяющих полнее раскрыть возможности такафула в российской страховой системе; развитии методологических подходов к оценке перспектив пространственного развития такафула на территории России.

Практическая значимость результатов диссертации состоит в:

- возможности использования полученных результатов в качестве методических рекомендаций по практическому внедрению института такафула в России;
- предложениях по внесению изменений в российское страховое законодательство, призванных обеспечить внедрение такафула в России;

- рекомендациях по адаптации финансового механизма и финансовых потоков такафула к среде российского страхового рынка;

- предложениях по пространственному развитию такафула на территории России в регионах с преобладанием мусульманского населения;

- применении теоретических, методологических положений, практических результатов, систематизированного статистического и фактологического материала в преподавании бакалаврам и магистрам учебных дисциплин по страхованию, международным финансам и банковскому делу.

Рекомендации и предложения, содержащиеся в диссертации, могут быть использованы соответствующими комитетами Государственной думы в процессе совершенствования страхового законодательства, Банком России – по развитию нормативной базы, регулирования, надзора и контроля за субъектами страховой деятельности.

Методология и методы исследования. В ходе исследования использовались следующие общенаучные методы: анализ, синтез, систематизация, классификация, обобщение, индукция, дедукция, сравнительный правовой, статистический и структурный анализ, прогнозирование, метод познания от абстрактного к конкретному и системный подход к формированию экономических механизмов.

Апробация и внедрение результатов диссертации. Положения и результаты диссертационного исследования внедрены в методологическую и нормативную практику в Филиала закрытого акционерного общества "Московская акционерная страховая компания» (ЗАО "МАКС"), Территориальный Фонд обязательного медицинского страхования Чеченской Республики, практическую деятельность ООО «Алиф Консалт», а также в учебный процесс ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет».

Основные результаты исследования докладывались на: V Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы социально-экономического, политического и правового развития регионов Северо-Кавказского федерального округа» (г. Кизляр, филиал Санкт-Петербургского

государственного инженерно-экономического университета 2011 г.); IV Международном научно-практическом форуме «Инновационное развитие российской экономики» (г. Москва, МЭСИ, 2011 г.); I Всероссийской научно-практической конференции «Человеческий и социальный капитал как фактор развития региона (на примере ЧР)» (г. Грозный, Чеченский государственный университет 2012 г.); V Всероссийской научно-практической конференции «Наука и молодежь» (г. Грозный, ЧГУ 2012 г.); VI Всероссийской научно-практической конференции «Наука и молодежь» (г. Грозный, ЧГУ 2013 г.); I Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Проблемы и перспективы развития региональных рынков труда в России», (г. Махачкала, ДГУ 2013 г.); III Межвузовском научно-практическом семинаре «Развитие финансовых рынков субъектов Российской Федерации в условиях сохранения международных санкций» (г. Грозный, ГГНТУ имени академика М.Д. Миллионщикова, 2016 г.); VII Международной Выставке "Халяль" Moscow Halal Expo 2016.

Структура диссертации обусловлена целью, задачами и логикой исследования.

Объем текста диссертации составляет 132 страниц, включает 10 таблиц, 24 рисунков. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы из 146 наименований и 4 приложений.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТАКАФУЛА

1.1 Понятие, сущность, и особенности такафула

Такафул (исламское страхование) является важным составляющим исламской финансовой системы. Рост индустрии такафула в последние годы был весьма устойчивым, однако по сравнению с другими секторами исламского финансирования развитие данной отрасли находится лишь на начальной стадии.

Согласно шариатского (шариат – нормы мусульманского права) стандарта № 26 «Исламское страхование (такафул)»¹, на который мы и далее будем ссылаться (далее – шариатский стандарт № 26), исламское страхование представляет собой договорные отношения между группой лиц с целью урегулирования убытков, наступивших в результате действия определенных рисков, которым эти лица могут подвергнуться. Отношения включают в себя внесение платежей в качестве добровольных взносов (пожертвований) и ведут к учреждению страхового фонда (фонд участников такафула или такафул-фонд), который обладает статусом юридического лица и несет финансовую ответственность. Ресурсы данного фонда используются для возмещения ущерба любого участника, которому был причинен такой ущерб, с учетом определенного набора правил и установленной процедуры оформления договоров. Этим фондом управляет либо выбранная группа держателей полисов (некоммерческая бизнес-модель на основе солидарности или взаимности), либо коммерческая компания, имеющая лицензию на ведение страховой деятельности, которая руководит страховыми операциями, инвестирует активы фонда и получает за это определенное вознаграждение. В этом случае бизнес-модель такафула имеет гибридную структуру, включающую управляющую компанию и отдельный

¹ Исламское страхование, (такафул): шариат, стандарт № 26: Орг. бухгалтерского. учета и аудита исламских, финансовых учреждений (ААОИФИ); пер. с англ. «Пепеляев Групп», ред. совет: Р.Р. Вахитов и др. - М.: Исламская кн., 2010. – С.16-22.

страховой фонд. На практике управляющая компания и страховой фонд объединены в одном юридическом лице (за исключением Пакистана, где при определенных условиях такафул-фонд может стать юридическим лицом), но это лицо должно иметь отдельные счета по операциям со средствами страхового фонда и по собственным хозяйственным операциям.¹

Изначально такафул развивался в качестве альтернативной традиционному страхованию системы страхования для мусульман. С течением времени система показала, что присутствие в ней норм шариата не препятствует участию немусульманских граждан потреблению услуг исламских страховщиков.

Сегодня во всех государствах, где работает исламское страхование, клиентами такафул-компаний являются люди разных вероисповеданий. Так, в Малайзии, где рынок исламского страхования наиболее развит, большую часть клиентов такафул-компаний составляют немусульмане. Такафул достаточно популярен в Европе, в частности в Великобритании. Ряд государств Европы и Центральной Азии рассматривается экспертами в области исламского финансирования как весьма перспективный для развития исламского страхования.²

Такафул (от арабского *كافل* — кафала) означает взаимное предоставление гарантии³. Согласно шариатского стандарта № 26 «Исламское страхование (такафул)» в основе модели исламского страхования лежит концепция дара (табарру), вносимого каждым участником в общий фонд (такафул-фонд) на безвозмездной основе с искренним намерением оказать помощь другим участникам в случае возникновения несчастного случая (страхового случая). Эта концепция не отличается в целом от концепции традиционного европейского или американского страхования, однако методы её реализации имеют существенные отличия, которые мы рассмотрим далее.

¹ Такафул. Исламское страхование. Концепция и вопросы нормативно-правового регулирования / под ред. С. Арчера, Р. А. Абдель Карима и Ф. Ниенхауса, пер. с англ. М.В. Панасюк и др. – Казань, 2012. – С.187-202.

² Беккин Р.И. Перспективы экономической интеграции мусульманских стран // Проблемы современной экономики. – 2008. – №2 (26). – С.384-387.

³ Все исламские термины приведены в Словаре терминов, прил. 1.

Характеризуя степень научной разработанности проблем такафула, следует отметить недостаточное внимание к нему российских исследователей и дефицит трудов, посвященных обоснованию необходимости и возможности развития такафула в России. Тем не менее, труды по вопросам развития такафула в целом и в России, в частности, можно структурировать по следующим группам:

- исследования, посвящённые общим вопросам функционирования механизма такафула: Беккина Р.И., Фукиной С.П., Арчера С., Лагунова А.С., Логвиновой И.Л., Тимирясова В.Г., Солдатовой А.О. и др.;

- эмпирические исследования по состоянию рынка страхования и такафула, проводимые специализированными организациями (Ernst & Young, Deloitte ¹ и др.);

- работы, посвященные изучению отдельных составляющих механизма реализации такафула: Громовой С.В., Миляевой М.Б., Беккина Р.И., Набиевой Л.И., Вахитова Г.З., Магомадовой М.М., Габбасова Р.Р. и др.

Проанализируем существующие подходы к определению такафула.

В своих исследованиях Р.И. Беккин определяет такафул не как вид страхования, а как *самостоятельную альтернативную систему*, которая может существовать как в коммерческой, так и во взаимной форме². Р.И. Беккин использует термины «такафул» и «исламское страхование» как синонимы.

И.Л. Логвинова детерминирует такафул-страхование как *метод создания страховой защиты*³, но при этом, по её мнению, отношения по такафулу предусматривают не только перераспределение средств при наступлении страхового случая, но и получение участниками прибыли от инвестированных средств. Обратим внимание, что автор применяет в своих работах термин «такафул-страхование». По нашему мнению, применение данного термина не совсем корректно, так как термин «такафул» традиционно используется как

¹ Global Takaful Insights 2014 // EY. [Электронный ресурс]. Режим доступа - [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Global_Takaful_Insights_2014/\\$FILE/EY-global-takaful-insights-2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Global_Takaful_Insights_2014/$FILE/EY-global-takaful-insights-2014.pdf) (дата обращения 01.12.2015).

² Беккина Р.И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика: дис.... канд. экон. наук. — М., 2003. — С. 79-81.

³ Логвинова И.Л. Такафул как метод создания страховой защиты // Страховое дело. — 2012. — №12. — С. 76-86.

синоним термина «исламское страхование» и в буквальном смысле получается «исламское страхование-страхование».

Автор согласен с мнением большинства ученых и считает целесообразным использовать термины «такафул» и «исламское страхование» как синонимы.

Большинство авторов (Рыскулов А.С.¹, Солдатов А.О., Умаров Х.С., Фукина С.П.²) придерживается следующего подхода: такафул или исламское страхование – это *система*, основанная на принципах взаимной помощи (таавун) и добровольных взносах (табарру), предусматривающая коллективное и добровольное распределение рисков среди участников группы. Но далее утверждается, что такафул представляет собой *форму* страхования, удовлетворяющую принципам исламского права. Очевидно, что в этом подходе смешиваются различные понятия: «система» как целостная совокупность взаимодействующих частей и «форма» (от лат. forma — внешний вид). Поэтому, на наш взгляд, следует рассматривать такафул как систему страхования со своими специфическими особенностями, являющимися предметом изучения.

В работе Бумбаджи Я., Цыганова А.А. встречается следующее определение: «Способ организации предоставления страховой защиты, основанный в соответствии с нормами шариата на принципе распределения прибылей и убытков между участниками и оператором проекта, в международной и начинающей складываться российской практике носит название такафул»³. В этом определении, как в приведенном выше определении Логвиновой И.Л. присутствует понятие «прибыль», на котором следует остановиться подробнее.

Действительно, в ст. 4 шариатского стандарта № 26 определено право страхователей (участников такафул-фонда) на прибыль от инвестирования страховых взносов, если это предусмотрено договорными отношениями. Вместе с тем, в ст. 3 указанного стандарта говорится, что расходы по инвестированию

¹ Рыскулов А.С. Исламское страхование: сущность, содержание, принципы. // Развитие экономики в посткризисный период: ориентиры и перспективы роста / Сборник. III-том – Алматы: Экономика. – 2010. – С. 311-318.

² Фукина С.П. Особенности организации исламского страхования и перспективы его внедрения на страховой рынок России // Вестник АГТУ. – 2014. – №1. – С. 108-115.

³ Бумбаджи Я., Цыганов А.А. Институциональная структура регулирования исламского страхования. // Финансовый журнал. – 2014. – №1. – С. 35-44.

страховых активов фонда несут компания или фонд держателей полисов (страхователей) в зависимости от вида договорных отношений. С учетом этого под прибылью от инвестирования в данном контексте подразумевается инвестиционный доход (разница между ценами покупки и продажи активов), а не прибыль как финансовый результат в понимании Налогового кодекса Российской Федерации (РФ). Это предположение косвенно подтверждается историей экономической мысли, которая давала различные синонимы понятия «прибыль». В их числе были как составляющие прибыли либо как факторы, прямо или косвенно влияющие на показатель финансового результата: «богатство», «излишек», «доход», «рента», «капитал», «прибавочная стоимость», «процент» и др. Да и в тексте стандарта отмечается тот факт, что сфера исламских финансов характеризуется относительно высокой правовой неопределенностью.¹

Отметим, что в ст. 12 указанного стандарта используется понятие «страховой излишек» как часть активов на счетах страхового фонда. Исходя из контекста, можно полагать, что под «страховыми излишками» здесь понимается прибыль от собственно страховой деятельности (андеррайтерский финансовый результат).

В традиционном имущественном страховании это исключается, поскольку такое страхование не может служить целью обогащения страхователя. В страховании жизни допускается получение страхователем части инвестиционного дохода страховщика согласно п.6 ст.10 Закона Российской Федерации (РФ) от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Некоторые авторы считают классическое (традиционное) страхование и такафул едва ли не идентичными, отмечая при этом, что концепция такафула не противоречит традиционному страхованию: «Концепция такафула очень близка традиционному страхованию. И исламское, и традиционное страхование представляют собой инструменты, позволяющие оказывать помощь группам лиц, столкнувшимся с финансовыми трудностями. Эти инструменты являются

¹ Таныгина О.А. Подходы к понятию «прибыль» в различных экономических школах //Экономические науки. Бухгалтерский учет, статистика. – 2010. - №10(71). – С. 242-246.

современными способами *устранения* рисков...»¹. Действительно, ни традиционное страхование, ни такафул *не устраняют* риск как таковой, но компенсируют его негативные последствия за счет перераспределения средств специального страхового фонда, сформированного из платежей (взносов) всех участников фонда, к пострадавшим от проявления рисков. Однако, как будет показано далее, между классическим страхованием и такафулом имеются серьезные различия.

Перед тем, как раскрыть сущность такафула, исследуем его принципы, положения и отличительные особенности.

Отличие традиционного страхования от такафула, согласно ст. 2 шариатского стандарта № 26 состоит в том, что в первом прибыль извлекается из собственно страховых операций, в которых присутствует неопределенность (гарар) и другие, осуждаемые шариатом виды деятельности (ростовщичество (риба), азарт (мейсир) и пр.). Поэтому шариат запрещает традиционное коммерческое страхование. Рассмотрим эти ограничения подробнее.

В соответствии с общепринятым мнением экспертов мусульманского права есть несколько видов проявления неопределённостей².

1. Ни одной из сторон страховой операции не известно, будет ли осуществлена страховая выплата.

2. В отдельных видах страхования присутствует неясность, связанная с размерами страхового возмещения.

3. Страхователь не имеет данных относительно того, будет ли у страховщика нужная сумма для выплаты страховки при наступлении страхового случая.

4. В контракте существует неясность относительно сроков наступления страхового случая.

¹ BadawiZaki. A Model for Mutual Insurance//Islamic Banker. – 1998. – June. – P. 18.

² Беккин Р.И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития: диссертация на соискание ученой степени. докт. экон. наук. — М., 2009. — С. 101-110.

5. Страхователь не обладает уверенностью в том, что уплаченные им деньги будут применяться в операциях, которые разрешены Шариатом, что кроме элемента неопределенности вызывает наличие в контракте страхования элемента - запретный вид деятельности (харам)¹.

Неопределённость происходит из-за операционных и информационных проблем и относится ко всякой неясности или случайности условий договора, которая возникла из-за отсутствия данных или контроля в договоре. Присутствие этой избыточной неопределенности в договоре определяет его несостоятельность и аннулирование с точки зрения мусульманского права.

По этому поводу можно возразить, что согласно ст. 9 Закона РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» событие, рассматриваемое в качестве страхового риска, должно обладать признаками вероятности и случайности его наступления. Следовательно сроки его наступления неизвестны ни страхователю, ни страховщику. Далее, согласно п.3 ст. 10 указанного закона страховщики не вправе отказать в страховой выплате по основаниям, не предусмотренным федеральным законом (для обязательного страхования) или договором страхования (добровольное страхование). В ст. 25 указанного закона установлены гарантии обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика (гарантии возможности произвести выплату по страховому случаю): экономически обоснованные страховые тарифы, сформированные страховые резервы, средства страховых резервов, достаточные для исполнения обязательств по страхованию, сострахованию, перестрахованию, взаимному страхованию; собственные средства (капитал), перестрахование. Таким образом, неопределенность (гарар), связанная со страховыми выплатами, не является особенностью исключительно традиционного страхования, носит системный характер (зависит от экономической ситуации в стране, например, наступление экономического кризиса). В силу этого она распространяется на все национальные финансовые институты, включая такафул, и может быть признана

¹ Харам, харамный (араб. حرام, однокоренное слово — гарем) — в шариате запретные действия. Противоположностью харамного является халяльное. Например, свинина является харамной, а баранина, заколотая с призыванием имени Аллаха, халяльной.

допустимой.

В задачи настоящего исследования никак не входит изменение норм шариата, поэтому запрет шариатом традиционного страхования по причине присущей ему, по мнению мусульманских экспертов, избыточной неопределенности в дальнейшем принимается как данность.

По поводу ростовщичества (риба¹) следует признать, что его элементы в традиционном страховании присутствуют, например, при инвестировании (размещении) собственных средств и средств страховых резервов в такие активы, как депозиты банков или активы, связанные с запрещенной исламом деятельностью (производство табака, алкоголя и т.п.). Однако при необходимости от подобных активов при размещении средств страховщик может отказаться.

Что касается запрета на мейсир (в данном случае азартное ведение бизнеса - принятие избыточного риска), то для борьбы с таким ведением страхового бизнеса Банк России в качестве регулятора страхового рынка контролирует соотношение собственных средств страховщика и принятых им обязательств на основании Порядка, утв. Указанием Банка России от 28.07.2015 № 3743-У.

Кроме прямых запретов в исламской финансовой системе имеются запретительные принципы (рисунок 1.1).

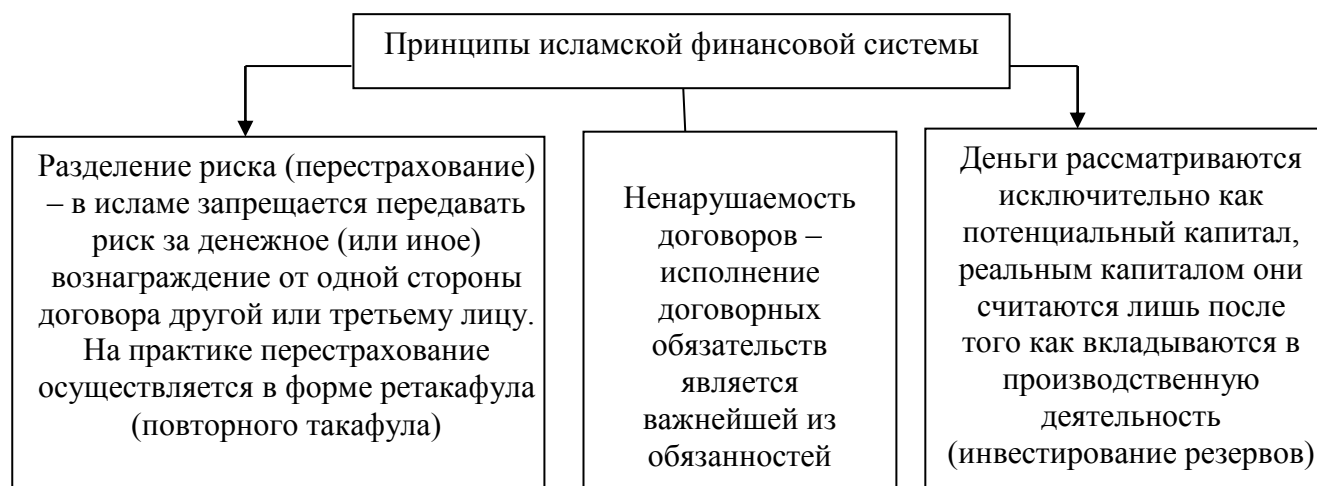


Рисунок 1.1 - Основные принципы исламской финансовой системы (*Источник: составлено автором*)

С учетом изложенного выше можно сформулировать основные принципы и положения такафула:

¹ Ахметова Ш.Ф. Рибa. – М.: Наука и мысль, 2001. – С.18-24.

- отсутствие избыточной неопределённости благодаря тому, что участники такафула сохраняют права на средства такафул-фонда и прибыль (доходы) от их инвестирования и от страховых операций;

- обеспечение гарантий рисков участников страхового процесса как основная цель такафула, где стороны договора могут выступать как в роли гарантов, так и в роли тех, кому предоставляется гарантия¹;

- использование особого механизма распределения прибыли между участниками и компанией управляющей такафул-фондом;

- контроль над деятельностью такафула со стороны специализированного органа (шариатский наблюдательный совет);

- следование принципу наивысшей добросовестности (utmost good faith) как основному закону, по которому должны действовать все стороны договора такафула²;

- возможностью участия страхователей в управлении такафул-компанией;

- особенности наследования страховой выплаты, право на которую, по нормам шариата, имеют все законные наследники страхователя (участника такафула) независимо от назначенного выгодоприобретателя.

В силу различий традиционного и исламского страхования в мусульманском мире было вынесено несколько постановлений (фетв)³:

1. 1972 г. - Комитетом по Фетвам в Малайзии был установлен запрет на страхование жизни из-за присутствия в нем элементов ростовщичества (риба), избыточной неопределенности (гарар) и спекулятивного поведения и принятия избыточных рисков (мейсир);

2. 1976 г. - Первая Международная конференция по исламской экономике в Мекке (Саудовской Аравии) вынесла решение о запрете на коммерческое страхование, так как оно не соответствует нормам ислама;

¹ Беккин Р. И. Исламская экономика. Краткий курс. - М.: АСТ, 2008. – С. 121-145.

² Сюкияйнен Л.Р. Общие принципы мусульманского права // Антология мировой правовой мысли. – М.: Наука и жизнь, 1999. – С.432-441.

³ Беккин Р.И. Мусульманское право: Библиографический указатель по мусульманскому праву и обычному праву народов, исповедующих ислам // М.: ИД Марджани, 2010. – С. 215-216.

3. 1985г. - на традиционное коммерческое страхование был наложен запрет с точки зрения шариата (Постановление № 9 Второй сессии Совета Исламской Академии Правоведения (фикха) при Организации Исламской Конференции «О страховании и перестраховании»). Было предложено применять договор, предусматривающий совместную ответственность сторон и основанный на принципах взаимопомощи и благотворительности¹.

Систематизируем отличия такафула от традиционного коммерческого страхования в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Особенности такафула и традиционного коммерческого страхования

Характеристика	Такафул	Традиционное коммерческое страхование
Экономическая сущность страхования	Возмещение материальных потерь и выплата части инвестиционного дохода и «страховых излишков»	Возмещение материальных потерь
Форма передачи риска	Риск распределяется между участниками такафула с целью взаимопомощи	Страхователь за определенную плату передает свой риск страховщику
Цена страховой услуги	Оценка возможного убытка и ценность страхового интереса для участника с учетом норм шариата	Оценка возможного убытка и ценность страхового интереса для страхователя
Риск банкротства	Практически исключен так как отсутствует излишняя неопределенность	Не исключен так как присутствует излишняя неопределенность
Формирование средств страхового фонда	Участники за счёт добровольных пожертвований (взносов) создают такафул-фонд (страховой фонд) для предоставления взаимной финансовой защиты от определённых неблагоприятных событий. Участники сохраняют права на переданные средства в страховой фонд.	Страховщик за счет добровольных взносов страхователей создаёт страховой фонд для возмещения возникшего ущерба в соответствии с условиями и правилами страхования. Страхователи утрачивают права на уплаченные страховщику взносы.
Выплаты по страховым случаям	При доказанном наступлении страхового случая на условиях договора такафула	При доказанном наступлении страхового случая на условиях договора страхования
Право страхователя на	Участники (страхователи) имеют право на инвестиционный доход от	Страхователь может получить часть инвестиционного дохода

¹ Фетва Совета Исламской академии правоведения при Организации Исламская конференция (ОИК) «О страховании и перестраховании» 1985 года. http://www.islamic-world.net/economics/takaful_intro.htm

Характеристика	Такафул	Традиционное коммерческое страхование
прибыль от страхования	средств фонда и «страховые излишки»	страховщика только по страхованию жизни
Наследование страховой защиты по завещанию	Наследник участника получает остаток после уплаты долгов покойного, расходов на похороны и выплат по завещанию, наряду с другими законными наследниками	Наследник по закону получает выплату при страховом случае целиком

Источник: составлено автором

Рассмотренные выше принципы и положения позволяют раскрыть экономическое содержание и дать авторское определение такафула с учетом установленной российским страховым законодательством терминологии.

Такафул представляет собой экономические перераспределительные отношения по добровольному формированию такафул-фонда из взносов его участников с целью получения из него страховых выплат, дохода от инвестирования средств фонда и прибыли от страховых операций при управлении этим фондом самостоятельно или через наемную управляющую компанию на принципах шариата.

Исламское страхование может реализовываться как в коммерческой, так и во взаимной форме для всех групп потребителей независимо от вероисповедания. Поскольку такафул предусматривает взаимное предоставление гарантии, то его реализация в некоммерческой форме взаимного страхования не противоречит основным положениям Федерального закона от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании».

Сущность такафула проявляется через выполняемые им функции. Авторы Р.И. Беккин, М.Э. Калимуллина, А.С. Рыскулов, Д.С. Денисенко¹ в своих исследованиях подчеркивают, что такафул выполняет те же функции, что и традиционное страхование². Но в указанных исследованиях эти функции не раскрываются, не показан механизм их реализации.

¹ Денисенко Д.С. В Кыргызстане появится исламская страховая компания // URL: <http://www.vb.kg/260658> (дата обращения 05.03.2015)

² Такафул. Исламское страхование / Журнал «Добрый лидер» // Честный взгляд на политику и жизнь. URL: <http://veli-mehtiev.livejournal.com/853.html> (дата обращения 28.02.15)

Остановимся на этом вопросе подробнее. Ряд исследователей отмечают, что традиционное коммерческое страхование выполняет следующие основные функции: рисковую, предупредительную, сберегательную и контрольную¹.

Содержание рискованной функции страхования выражается в возмещении риска. В рамках действий этой функции происходит перераспределение денежных ресурсов между участниками страхования в связи с последствиями случайных страховых событий. Рискованная функция страхования является главной, так как страховой риск как вероятность ущерба непосредственно связан с основным назначением страхования по возмещению материального ущерба пострадавшим².

Назначением предупредительной функции страхования является финансирование за счет средств страхового фонда организационных, технических и иных мероприятий по уменьшению страхового риска.

Содержание сберегательной функции заключается в том, что при помощи страхования сберегаются средства на восстановление утраченного (поврежденного) имущества либо непредвиденные расходы при нарушении прав третьих лиц в имущественном страховании и денежные суммы на лечение и дожитие в личном страховании. Это сбережение вызвано потребностью в страховой защите достигнутого уровня семейного достатка. Содержание контрольной функции страхования выражается в контроле за строго целевым формированием и использованием средств страхового фонда.

Контрольная функция страхования заключается в оценке страховщиками предлагаемого на страхование риска (андеррайтинг), установлении адекватной риску цены страховой услуги, наблюдении за состоянием объекта страхования и повышении его устойчивости к риску за счет предупредительных мероприятий.

Раскроем реализацию этих функций в такафуле (таблица 1.2.).

¹ Гомелля В.Б. Очерки экономической теории страхования / В.Б. Гомелля / под. Ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика. – 2010. – С. 73-75.

² Магомадова М.М., Тавбулатова З.К., Айдамиров Х.В. Страхование. Учеб. пособие. - Грозный, 2013. - С.56-58.

Таблица 1.2 - Реализация функций страхования в такафуле

Функции	Форма проявления
рисковая	в добровольном коллективном перераспределении риска между участниками такафул-фонда за счет создания такафул-фонда и возмещение ущерба потерпевшим из этого фонда
предупредительная	при проведении за счет средств такафул-фонда мероприятий по снижению степени и последствий застрахованного риска
сберегательная	получение пострадавшими страховой выплаты и дополнительное получение участниками дохода от инвестирования средств такафул-фонда и «страховых излишков»
контрольная	оценка риска и назначение адекватной риску цены вклада (взноса) участника и мониторинг объекта страхования

Источник: составлено автором

Анализируя данные функции, автор предполагает «рисковую» функцию назвать «защитной», так как основное назначение такафула - защита людей и их имущественных интересов от различного рода рисков в соответствии с нормами и принципами шариата.

Таким образом, в некоммерческой форме такафул является разновидностью взаимного страхования, в основе которого действует система распределения доходов и убытков между операторами рынка страхования и такафул-операторами на основе шариатских принципов.

Юридическое содержание такафула определяется содержанием и основными элементами договора такафула. В ст. 4 шариатского стандарта № 26 «Исламское страхование (такафул)» установлены следующие формы договоров такафула.

1. Фонд держателей полисов имеет право на взносы и прибыль по ним, на средства и резервы, относящиеся к страховой деятельности, а также на страховые излишки. Держатели полисов несут все прямые расходы по управлению страховыми операциями.

2. Отношения между компанией и фондом держателей полисов относительно управления средствами фонда могут оформляться в виде агентского договора (вакала — агентирование) и договора делового партнерства (мудароба, от арабского مضاربة — букв. спекуляция, в современном значении — деловое

партнерство или совместное долевое предприятие)¹.

3. Отношения между держателями полисов и фондом в форме обязательства внести добровольные взносы (пожертвования) на стадии осуществления взносов, а также обязательства по предоставлению страхового возмещения на стадии предоставления компенсации за ущерб в соответствии с положениями договора и учредительными документами.

Основными элементами договора такафула являются:

- предмет договора;
- статус сторон, указанный в договоре;
- оферта (сига) и акцепт (кабул).

Такафул должен соответствовать ряду условий, прежде всего, определять страховой интерес соглашением (контрактом), подписанным обеими сторонами. Страховым интересом определяются важнейшие элементы страховых правоотношений: субъектный состав, выполнение или неподобающее выполнение обязательств по страховому договору. Страховой интерес обуславливает объект страхового правоотношения, которым является не имущество, а отношение к нему его обладателя².

В качестве сторон договора такафула выделяют участников (страхователей) и страховщика, который независимо от его статуса (представители участников - держателей полисов или нанятая для управления такафул-фондом компания) получил наименование такафул-оператора. Некоторые специалисты считают участников страхователями только если они получают страховые выплаты. Однако данное мнение представляется несостоятельным, поскольку согласно шариатскому стандарту № 26 такафул создается ради защиты от риска, а получение участниками дохода или прибыли есть следствие деятельности по организации этой защиты. Если в действии такафул-компании содержатся компоненты, запрещенные исламским

¹ Муфтий Мухаммад Таки Усмани Введение в исламские финансы. Мудараба.Сайт Даруль-фикр.ру [электронный ресурс] / режим доступа: http://darulfikr.ru/story/fiqh/islamic_finance_3 (дата обращения 31.03.2016)

² Магомадова М.М. Такафулу – Да! // Управление экономическими системами / Электронный научный журнал. – 2012. – №10. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/takafulu-da> (дата обращение 10.12.2012).

Как уже отмечалось, в основе такафула (относительно страховых взносов или страховой премии) лежит принцип дарения (табарру)¹, что в переводе с арабского означает «дар, пожертвование». Такой подход подразумевает наличие у каждого страхователя искренних намерений оказывать помощь прочим участникам контракта такафула, если у последних возникнут страховые случаи.

Следуя принципу дара, такафул-компания создает специальный счет участника, куда страхователь в личном страховании (семейном такафуле) перечисляет в качестве условного «дара» часть уплачиваемых им по полису взносов. Именно с этого счета в дальнейшем компания осуществляет выплаты застрахованному (страхователю) или его наследникам в случае смерти страхователя до окончания срока договора.

Разница между даром и взносом отражена в таблице 1.3².

Таблица 1.3 - Отличительные особенности «дара» и «взноса»

Особенности	Дар (Табарру)	Взнос (Мусахама)
Сущность понятия	Вид договора дарения	Подразумевает право участника на получение прибыли по уплаченным взносам
Право собственности на уплаченные взносы	После выплаты средств, владелец теряет на них право	Право собственности на уплаченные взносы не прекращается
Конечная цель	Предоставляется в интересах других лиц	Направлена на достижение личных целей, получение дохода

Как видно из таблицы 1.3, дар не является эквивалентом страховой премии, поскольку остается принадлежать участнику, который совместно с другими участниками обеспечивает собственную страховую защиту за счет такафул-фонда и тем обеспечивает право на доход (прибыль) от этой деятельности. Право на получение инвестиционного дохода зависит от бизнес-модели такафула и рассмотрено в разделе 1.2 диссертации. Условия получения права оговорено в ст. 12 шариатского стандарта № 26 — распределение излишка или его части среди

¹ Ислам. Энциклопедический словарь. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://slovarix.ru/islam_entsiklopedicheskiy_slovar/search/word (дата обращения: 22.12.12).

² Беккин Р.И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития: дис.... докт. экон. наук. — М., 2009. — С. 101-107.

держателей полисов должно осуществляться одним из нижеуказанных способов, при условии, что выбранный способ прямо отмечен в нормативных документах такафул-оператора:

а) распределение излишка среди держателей полисов пропорционально их взносам и независимо от получения возмещения держателем полиса в течение финансового периода;

б) распределение излишка среди держателей полисов, не получивших возмещение в течение финансового периода;

в) распределение излишка среди держателей полисов после вычета сумм возмещения, которые были получены ими в течение того же финансового периода;

г) распределение излишка любым способом, утвержденным Шариатским наблюдательным советом.

В такафуле, как и в традиционном страховании, предусматриваются специальные льготы для своих участников, например, при отсутствии страховых выплат.

Полученные результаты исследования такафула позволяют сформулировать отличия традиционного страхования, взаимного страхования и такафула (таблица 1.4).

Таблица 1.4 - Специфические черты традиционного, взаимного страхования и такафула

Характеристика	Традиционное коммерческое страхование	Взаимное страхование	Такафул
Цель для страховщика	Получение прибыли	Предоставление взаимной помощи	
Цель для страхователя	Получение страховой защиты		Получение страховой защиты и участие в доходе (прибыли)
Риск	Передача риска страховщику	Распределение риска между участниками	
Вид отношений между страхователем и	Отношения купли-продажи страховой услуги	Отношения взаимопомощи	Отношения взаимопомощи по страхованию и партнерства при участии в прибыли

Характеристика	Традиционное коммерческое страхование	Взаимное страхование	Такафул
страховщиком			
Получатель прибыли от реализации страховых услуг	Страховщик	Никто не получает	Никто не получает, либо получает только страхователь, либо получают страхователь и страховщик в зависимости от бизнес-модели такафула
Инвестирование	Разрешено		
Виды страхования	Нет ограничений	Запрещено личное страхование	Имущественное и личное страхование, соответствующее нормам шариата
Выплаты страхователю	Только страховые выплаты при наступлении страхового случая		Страховые выплаты и в зависимости от бизнес-модели и условий договора весь или часть инвестиционного дохода и «страховых излишков».
Государственное регулирование	Государственный орган страхового надзора		Государственный орган страхового надзора и шариатский совет

Источник: составлено автором

Таким образом, реализация условий такафула возможна в нескольких бизнес-моделях в зависимости от вида страхования, формы и условий договора такафула.

1.2 Анализ бизнес-моделей такафула

В ст. 6 шариатского стандарта № 26 указаны следующие допустимые виды исламского страхования (такафула).

1. Имущественное страхование (в ряде стран и в России получило название общий такафул) подразумевает возмещение фактически понесенных убытков в случае реального ущерба и включает страхование от пожара, автомобильной аварии, авиакатастрофы, возникновения ответственности, нарушения обязательств доверенным лицом и т.д.

2 Личное страхование, получившее в ряде стран и в России название семейный такафул (также упоминается как такафул — взаимная поддержка), включает страхование от рисков нетрудоспособности или смерти, в противовес страхованию жизни в традиционной системе страхования.

Страхование от рисков нетрудоспособности или смерти имеет место при соблюдении следующих условий:

- подача заявления на участие с указанием всех персональных данных и характеристик, которые должны быть известны для предоставления страхового покрытия, наряду с подробными данными о причитающихся выплатах и обязательствах участника;

- указание суммы взноса;

- указание компенсационных выплат, причитающихся выгодоприобретателю в соответствии с соглашением.

В случае смерти выплаты по-семейному *такафулу* должны распределяться между имеющими на них право лицами, сторонами или в целях, указанных в документах, в соответствии с нормативными актами, издаваемыми Шариатским наблюдательным советом. В случае, если умерший имел право на получение остатка инвестиционной части взноса с прибылью, такая сумма должна быть распределена между наследниками в соответствии с исламскими правилами наследования.

В случае страхования от риска смерти в страховом полисе должно быть предусмотрено, что участник (выгодоприобретатель) или его наследник не имеют права на получение какой-либо компенсации при наступлении смерти в результате убийства, в которое вовлечены указанный выгодоприобретатель или наследник.

В настоящее время в мире сформировались три основные модели такафул-компаний и заключения договоров в рамках их работы: взаимная (некоторые называют её кооперативной, но в рамках российского страхового

законодательства это представляется неверным), коммерческая и агентская¹. Рассмотрим их особенности подробнее.

Изначально мусульманскими правоведами предполагалось строить такафул в виде взаимной модели, основополагающим принципом которой станет идея братства и взаимопомощи, что соответствует традиционному взаимному страхованию. В простейшей взаимной модели средства такафул-фонда не инвестируются, а используются только для выплат участникам при наступлении страхового случая. Однако инвестирование средств такафул-фонда на основе агентского договора (вакала) с последующим направлением инвестиционного дохода на увеличение средств такафул-фонда сохраняет принцип взаимного страхования в понимании Федерального закона от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании». Взаимная модель страхования изначально выступила основной в Саудовской Аравии и Судане, но затем страховщики начали искать возможности получения прибыли и получили развитие коммерческие бизнес-модели такафула, изначально появившиеся в Малайзии. Так, в ст. 21 (п.21.7) Акта 312 (Такафул Акт 1984) Малайзии (Федерации Малазийских Штатов) установлено, что «деньги такафул фонда, не используемые для покрытия административных и других расходов, могут направляться на инвестирование в соответствии с постановлениями министра, если инвестиции соответствуют догмам шариата. Вся прибыль, полученная в результате вышеуказанных инвестиций, будет направляться в схемовый гарантированный фонд такафул»².

В основе простейшей коммерческой модели лежит классический контракт так называемой чистой мударабы по инвестированию средств такафул-фонда (рисунок 1.3³).

¹ Беккин Р.И. Организационно-правовые основы исламского страхования (такафула) / Экономика и религия. Режим доступа: URL: www.m-economy.ru/articles_pdf/51/PSE_51_356 (дата обращения 25.12.14)

² Такафул Акт 1984 Малайзии [электронный ресурс]/URL: <http://constitutions.ru/?p=6070> (дата обращения 30.03.2016)

³ Беккин Р.И. Исламское страхование (такафул): особенности правового регулирования. М.: САДРА, 2015. — С. 66-67.

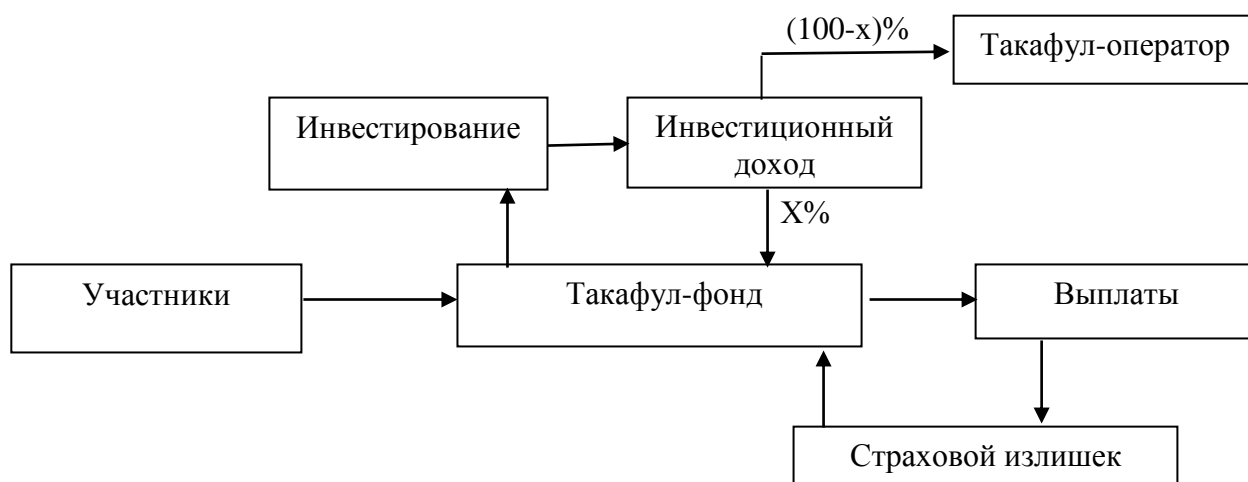


Рисунок 1.3 - Коммерческая модель такафула на основе чистой мударабы

Чистая мудараба подходит в большей степени для личного страхования (семейного такафула), нежели для имущественного страхования (общего). Такафул-оператор работает со средствами участников, которые имеют право на весь страховой излишек (прибыль от страховой деятельности). Прибыль от инвестирования средств такафул-фонда делится между участниками и такафул-оператором согласно оговоренным долям. До ее распределения нельзя осуществлять какие-либо вычеты. Все издержки такафул-компании погашаются ее долей в прибыли¹.

В дальнейшем начала применяться модифицированная мудараба – в общем такафуле² (рисунок 1.4).

Основное отличие взаимной модели такафула от коммерческой модели состоит в том, что во взаимной модели между участниками и такафул-оператором в оговоренных страховым договором (контрактом) частях распределяется не прибыль, а излишки страховых взносов. Излишком является «превышение общего числа собранных за финансовый период взносов над общим числом страховых выплат, которые были произведены за указанный период, а также выплат по перестрахованию и после вычета издержек и изменений в технических резервах»³.

¹ Магомадова М.М. Организационно-экономический механизм развития исламского страхования в регионах России // Современные проблемы науки и образования / Электронный научный журнал. – 2014. – № 3. URL: www.science-education.ru/117-13395 (дата обращения 03.11.2014).

² Мамедова Э.А., Шахвердиева З.Т. Анализ финансовой устойчивости страховщика и оценка страховых операций // Проблемы современной экономики. 2011. №1(37). С. 135-137.

³ Калимуллина М., Беккин Р. Залят: практическое руководство. М.: Исламская книга, 2010. С. 91-99.

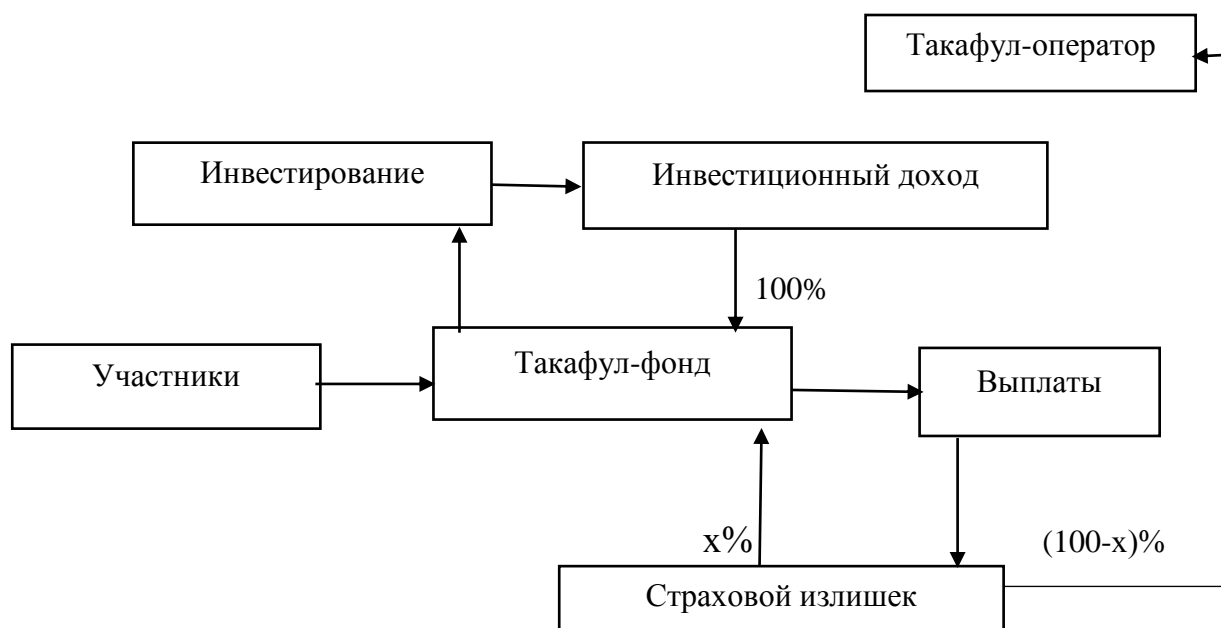


Рисунок 1.4 - Коммерческая модель такафула на основе модифицированной мударабы

Неверным является утверждение, что в основе коммерческой модели лежит исключительно договор мударабы. Как уже отмечалось ранее, шариатский стандарт № 26 предусматривает инвестиции на основе агентского договора вакала без участия такафул-оператора в инвестиционном доходе. Коммерческая и агентская модели по содержанию пересекаются и могут заимствовать отдельные элементы.

Согласно общему правилу агентской модели в отношениях между участниками и оператором применяется агентское соглашение (вакала), а из части уплаченных взносов такафул-оператор получает агентскую плату за управление такафул-фондом. В агентской модели оператор получает от участников фиксированную сумму (комиссию), которой покрываются понесенные им расходы, взимаемые с взносов участников. Агентская модель подразумевает, что участники такафул-фонда несут все риски. Например, если сумма страховых выплат будет выше суммы страховых взносов, которые были уплачены участниками, то последние должны компенсировать разницу путем уплаты дополнительных взносов (рисунок 1.5¹).

¹ Беккин Р.И. Организационно-правовые основы исламского страхования (такафула) / Экономика и религия. Режим доступа: URL: www.m-economy.ru/articles_pdf/51/PSE_51_356 (дата обращения 25.12.14)

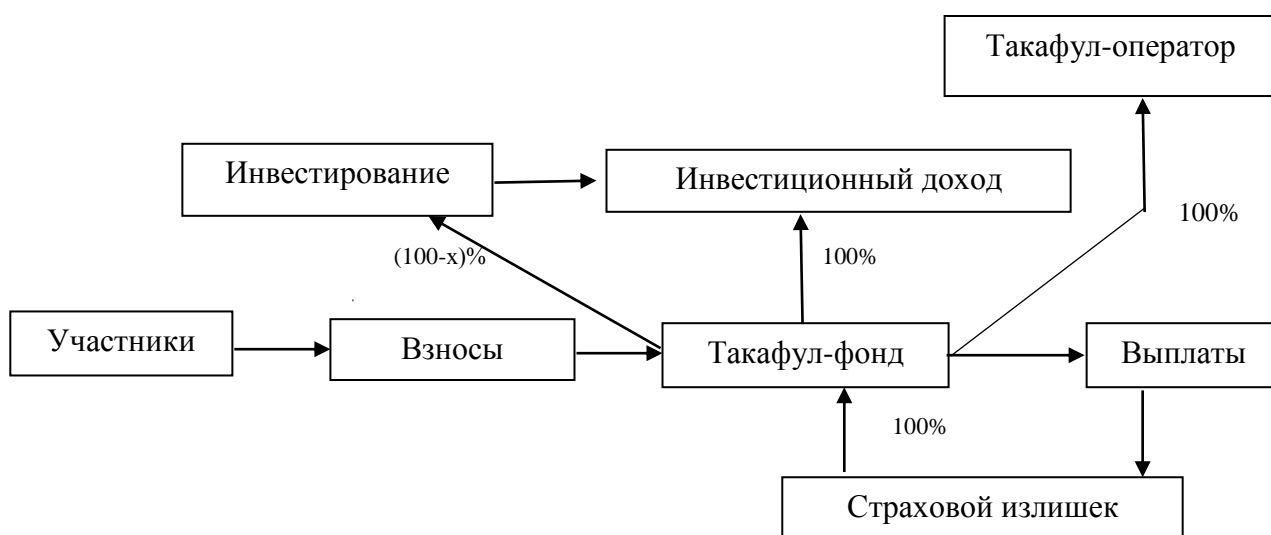


Рисунок 1.5 - Агентская модель такафула на основе вакала

Однако оператор не может претендовать на полученный излишек, он принадлежит участникам и в традиционном взаимном страховании используется обычно для уменьшения страховых взносов. Такая норма, в частности, предусмотрена ст. 19 Федерального закона от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании». Агентская модель, как и другие, имеет модифицированную форму (рисунок 1.6).

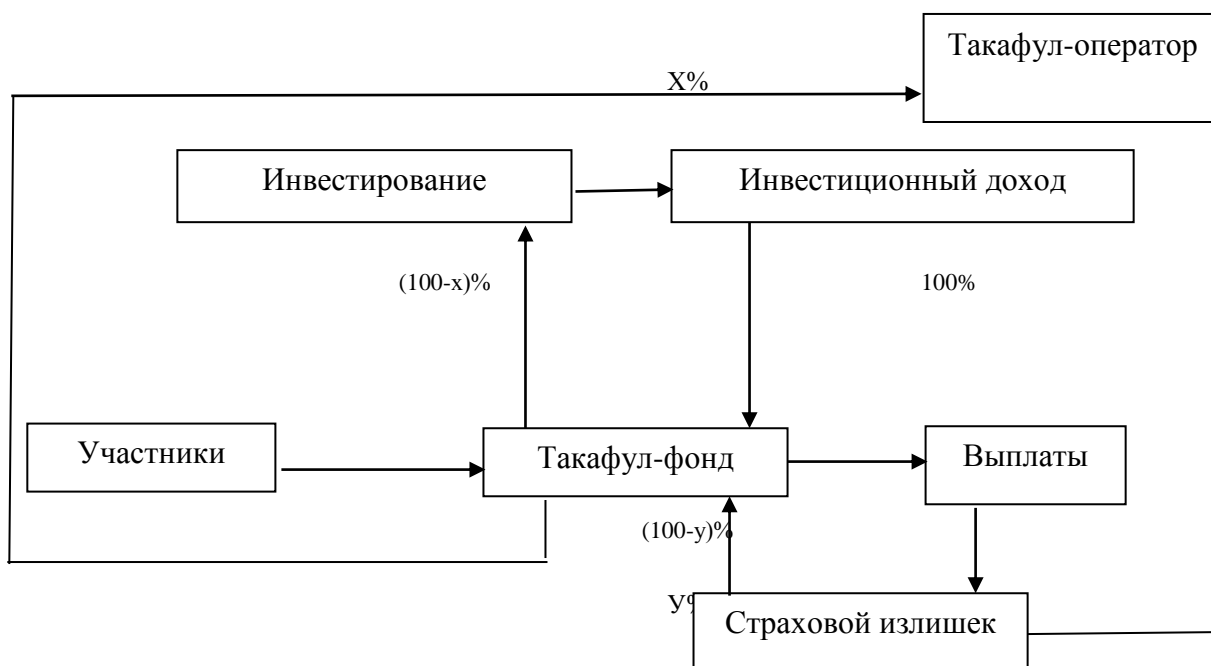


Рисунок 1.6 - Агентская модель такафула на основе модифицированной вакалы

Суть модифицированной агентской модели в том, что в отношениях между такафул-оператором и участниками используется договор вакала (агентский договор).

Кроме того, такафул-оператор получает право на часть страхового излишка, который после выплаты страхового возмещения страхователям делится между участниками и такафул-оператором в заранее оговоренных долях.

В последнее время некоторые международные финансовые эксперты рекомендуют для применения гибридную модель «вакала-мудароба», которая представляет собой комбинацию рассмотренных ранее моделей. В гибридной модели такафул-оператор в результате страховой деятельности имеет право на фиксированную долю взносов, внесенных участниками, и долю в инвестиционном доходе (рисунок 1.7¹).

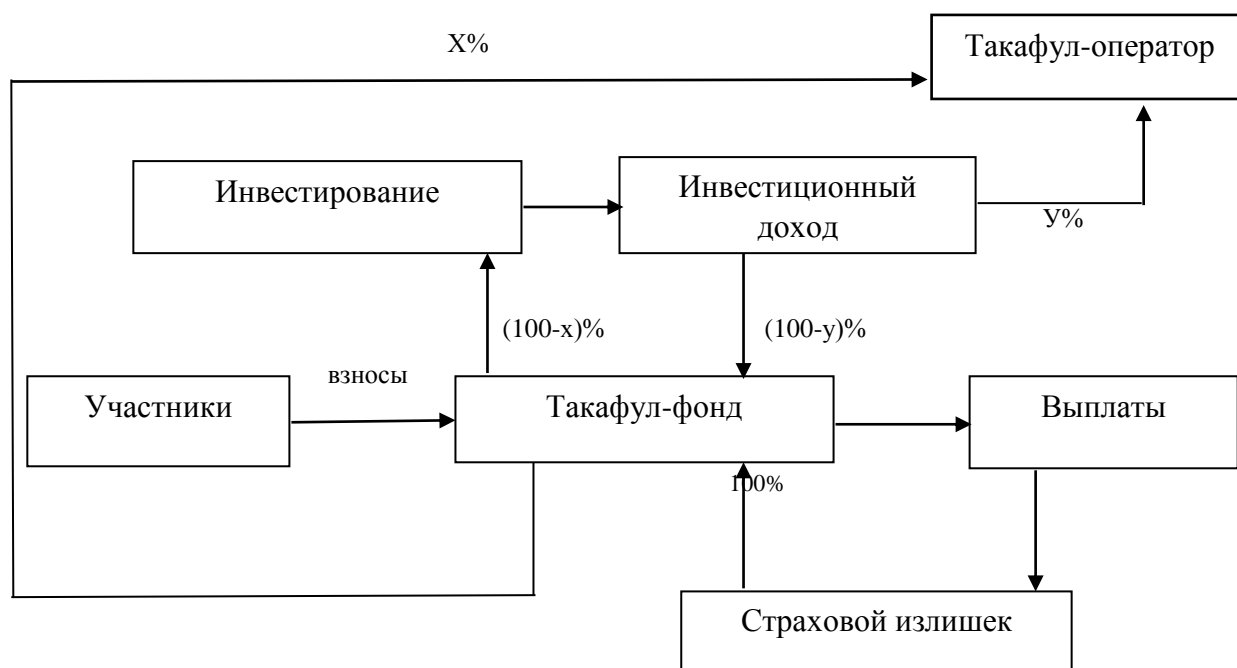


Рисунок 1.7 - Гибридная модель на основе договоров вакала и мудараба

В арабских странах в основном используется агентская модель такафула на основе вакалы, в Малайзии применяется модель с участием в прибыли на основе

¹ Беккин Р.И. Исламское страхование (такафул): особенности правового регулирования. М.: САДРА, 2015. — С. 67-74.

мударобы. Стоит отметить, что и гибридная модель на основе вакалы и мударабы отстояла свое право на существование, доказала свою конкурентоспособность.

Для наглядности отличия основных моделей представим в таблице 1.5.

Таблица 1.5 - Особенности различных моделей такафула

Вакала	Мудароба	Вакала-Мудароба
Деятельность такафул-оператора		
Такафул-оператор функционирует как агент для страхователей. Оператор получает заранее оговоренную долю взносов страхователей и не участвует в страховой или инвестиционной прибыли	Такафул-оператор функционирует как доверенное лицо, а участники фонда как доверители. Такафул-оператор занимается инвестиционным управлением активами страхового фонда и андеррайтингом	Такафул-оператор получает и определенную долю взносов страхователей, и часть инвестиционного дохода. Собственники (акционеры) такафул-оператора, делая первоначальный взнос в виде пожертвования, теряют право собственности на него. Оператор осуществляет первоначальный взнос в фонд, активы которого используются в инвестиционной деятельности. Акционеры имеют право на уточнение условий использования пожертвований. Страхователи осуществляют взносы в фонд
Распределение прибыли		
Страховой излишек распределяется между участниками и оператором по первоначальной договоренности. Операционные расходы несет такафул-оператор	Инвестиционный доход распределяется по первоначальной договоренности. Страховой излишек остается в такафул-фонде или может распределяться между такафул-фондом и такафул-оператором в соответствии с первоначальной договоренностью. Операционные расходы несет такафул-оператор	Инвестиционный доход распределяется по первоначальной договоренности. Также учитывается агентское вознаграждение. Страховой излишек становится собственностью такафул-фонда

Источник: составлено автором

Следовательно, для такафул-оператора мудараба определяет инвестиционное управление активами страхового фонда и андеррайтинг в качестве основной деятельности. Исходя из оговоренной заранее пропорции распределения инвестиционный доход делится между такафул-оператором и страхователем, а образовавшийся возможный страховой излишек (разница между внесенными денежными взносами и выплаченным страховым возмещением по страховому случаю) остается в такафул-фонде, то есть в собственности

участников. И, наоборот, в модели «модифицированная мудараба» данный страховой излишек распределяется в заранее оговоренной пропорции между участниками. Зачастую доля такафул-оператора в инвестиционном доходе превышает долю самого такафул-фонда. Модель «вакала» определяет действия такафул-оператора как действия агента (вакиль) для страхователя – клиента. В этой модели заранее установленная сумма вознаграждения (заранее оговоренная доля взносов – пожертвований страхователей) поступает в распоряжение такафул-оператора. В модели «модифицированная вакала», по аналогии с моделью «модифицированная мудараба», страховой излишек разделяется, по установленной заранее договоренности между участниками и такафул-оператором. Однако с точки зрения шариатских стандартов эти модели не являются безусловными.

Ряд исследователей (Р.И. Беккин¹, Г.И. Жакенова и О.М. Егизеков²) предлагают применять в агентской модели институт вакфа (рисунок 1.8³).

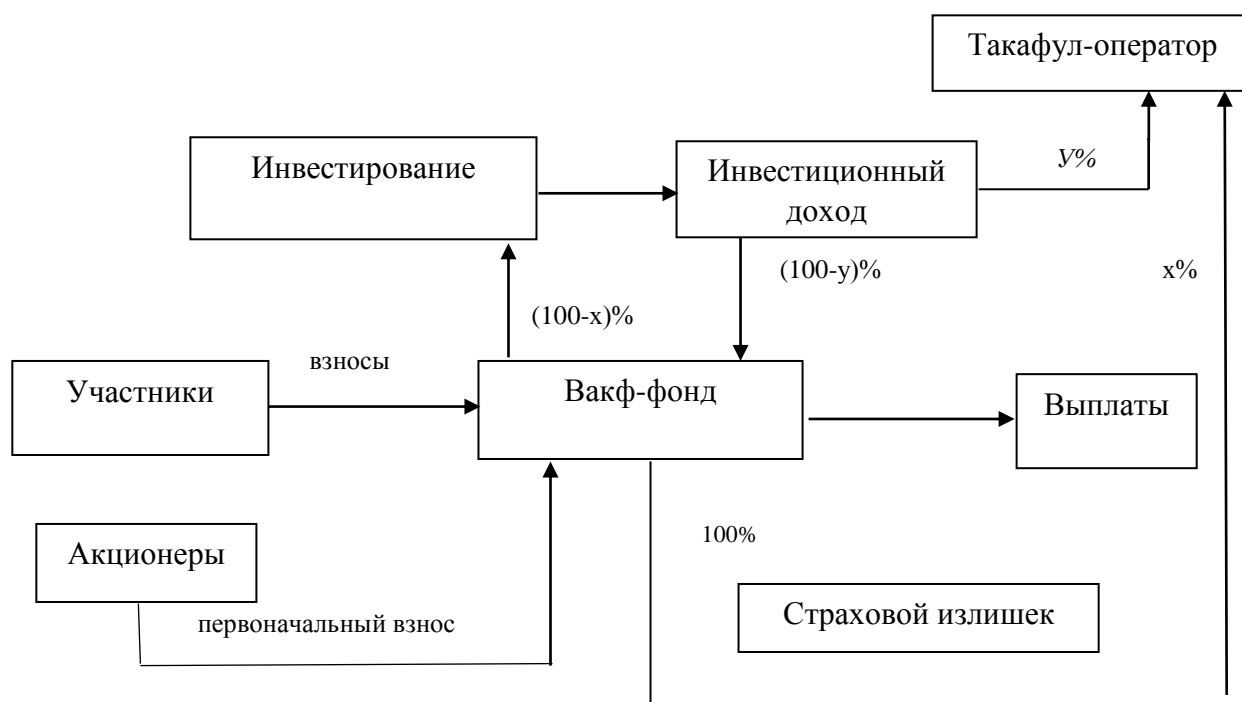


Рисунок 1.8 - Агентская модель с использованием вакфа

¹ Беккин Р.И. Исламское страхование (такафул): особенности правового регулирования. М.: САДРА, 2015. — С. 67-74.

² Жакенова Г.И., Егизеков О.М. Исламская модель страхования: теория и возможности использования в Казахстане // Вестник Семипалатинского государственного университета им. Шакарима. — 2011. — №3 (55). — С. 38-43.

³ Беккин Р.И. Исламское страхование (такафул): особенности правового регулирования. М.: САДРА, 2015. — С. 67-74.

Вакф – имущество, право собственности на которое в соответствии с волеизъявлением учредителя (вакифа) ограничено получением всего или части дохода от его использования. Имущество, которое предоставляется в вакф (маукуф), перестаёт выступать в качестве собственности дарителя, но не становится собственностью того, кому было подарено; действие прав собственности в этом случае фактически приостанавливается.

Страхователи вносят свои взносы (табарру) в вакф-фонд, эти средства расходуются непосредственно на выплаты по страховым событиям¹.

Акционерами (собственниками) такафул-оператора делаются первоначальные взносы в качестве добровольного благотворительного пожертвования, в результате чего акционеры утрачивают права собственности на эти средства. Но рассматриваемое нами право собственности так и не переходит на страхователей.

Модель «вакф» менее распространена, применяется, в частности, в Пакистане.

Все указанные модели при определенной общности различаются, в основном, фактом и способом вознаграждения такафул-оператора и его участием в прибыли:²

- модель «мудароба» – участие в прибыли;
- модель «модифицированная мудароба» – участие в прибыли;
- модель «вакала» – агентское вознаграждение;
- модель «модифицированная вакала» – агентское вознаграждение и участие в прибыли;
- гибридная модель «вакала-мудароба» – участие в прибыли и агентское вознаграждение;
- модель «вакф» – участие в прибыли и агентское вознаграждение.

«Участие в прибыли» в данном случае означает для моделей:

- 1) «мудароба» – инвестиционный доход;

¹ Беккин Р.И. Правовые основы исламского страхования // Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты. – М.: Институт Востоковедения РАН, 2004. – С.78-83.

² Гариб ал-Джамал. Страхование в исламском шариате и закон. – Каир: Шариат, 1975. – С.35-36.

- 2) «модифицированная мудараба» – инвестиционный доход и часть страхового излишка (андеррайтерский финансовый результат);
- 3) «вакала» – участие в прибыли не подразумевается;
- 4) «модифицированная вакала» – часть страхового излишка;
- 5) «вакала-мудараба» – инвестиционный доход;
- 6) «вакф» – инвестиционный доход, причем часть дохода от инвестиций образуется за счет внесенных акционерами такафул-оператора средств в вакф-фонд.

Если проводить параллели между коммерческими видами страхования и моделями такафула, можно установить, что модель «вакала» во многом схожа с действующей в некоторых странах (например, Казахстане) моделью обществ взаимного страхования; гибридная модель «вакала-мудараба» напоминает модель традиционного коммерческого страхования. Модель «вакф» отличается уникальной особенностью формирования вакф-фонда.

С точки зрения участников такафул-фондов модели «модифицированная вакала» и «модифицированная мудараба» являются наименее привлекательными, поскольку в них распределение страхового излишка (андеррайтерского финансового результата) происходит без одобрения акционеров, тем более что наличие и размер этого результата не всегда можно отнести к заслуге такафул-оператора.

По нашему мнению, для внедрения такафула на территории России целесообразно использовать модель вакала и его комбинированную версию «вакала - мудараба - вакф» (рисунок 1.9).

Комбинированная финансовая бизнес-модель отличается от традиционной гибридной тем, что такафул-оператору переходят юридические права и обязанности на переданные средства в вакф-фонд. Вакф возникает на основе договора вакф. Капитал вакф-фонда, сформированный акционерами, может быть номинальным. Функции капитала состоят не в обеспечении платежеспособности такафул-компании, а только в установлении вакфа как субъекта права. Средства,

необходимые для деятельности, предоставляются участниками, а платежеспособность может быть подкреплена с помощью вакф-фонда.



Рисунок 1.9 - Финансовый механизм такафула на основе модели «вакала - мудараба - вакф» (Источник: составлено автором)

Следовательно, целью вакфа является поддержка участников, которые жертвуют (вносят) свои вклады в вакф, становятся его бенефициарами на период, указанный в договорах на пожертвования, в случаях потерь и финансового ущерба.

Главная особенность комбинированной финансовой бизнес-модели — это способы получения прибыли: от инвестирования средств вакф-фонда и такафул-фонда, что может дать значительные конкурентные преимущества при привлечении клиентов. Вакф-фонд создается с участием акционеров, то есть первоначальный взнос делается им в виде пожертвований. Часть взносов участников тоже направляется в вакф-фонд также как пожертвования, при этом и акционеры, и участники теряют право собственности на данные средства.

Комбинированная финансовая бизнес-модель предпочтительна как для такафул-оператора, так и для участников. Такафул-оператор получит: агентское вознаграждение (вакала), доход от инвестирования такафул-фонда (мудароба) и долю прибыли от инвестиционного управления вакф-фонда и вознаграждение за управление вакф-фондом (вакф). Участники при наступлении страхового случая получают возмещение из вакф-фонда, такафул-фонда и доход от инвестирования средств этих фондов.

Еще одним преимуществом данной модели является снижение риска нехватки средств в такафул-фонде, поскольку для страхового возмещения будут использоваться два фонда: такафул-фонд и вакф-фонд. В других моделях при нехватке средств такафул-оператор предоставляет беспроцентную ссуду такафул-фонду, либо участники делают дополнительные взносы (таббару) для покрытия разницы.

На начальных этапах становления и развития такафул-компании предпочтительна именно комбинированная финансовая бизнес-модель, так как в этот период наблюдается дефицит фонда, который может быть сбалансирован с помощью вакф-фонда. Для того чтобы в такафул-фонде, как и в любом другом фонде накопились свободные денежные средства необходим определенный период времени (два-три года) для самокупаемости.

Однако мы не можем отрицать возможности внедрения такафула в рамках всех указанных выше моделей. В таком случае на территории России возникает конкурентный фактор – использование такафул-операторами различных бизнес-моделей управления такафул-фондами.

Актом 312 (Такафул Акт 1984) Малайзии предусматривается возможность использования агентов и брокеров¹. В этом случае оператор сам назначает агента. Свою деятельность агент (вакиль) может осуществлять как на основе частичной, так и полной занятости. В его обязанности входит продвижение страховых продуктов и привлечение новых клиентов, объяснение будущим страхователям

¹ Такафул Акт 1984 Малайзии [электронный ресурс]/URL: <http://constitutions.ru/?p=6070> (дата обращения 30.03.2016)

условий и сущности полиса перед подписанием такафул-договора. Агенты позиционируются в качестве сотрудников компании, поэтому они принимают участие в разделении прибылей такафул-оператора наряду с другими сторонами соглашения.

Брокеры в отличие от агентов (вакиля), должны быть зарегистрированы в установленном законом порядке и осуществлять посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручения страхователя или страховщика. Он одновременно несет двойную ответственность перед сторонами такафул-договора: работает на участника договора, обеспечивая ему необходимые консультации и работает на такафул-оператора, продвигая продукты страховщика за счет привлечения большего количества клиентов.

Доход брокера в практике такафула вдвое превышает доход обычного агента, работающего с такафул-оператором. Прибыль брокера опирается на две системы: вакфа и мудараба¹.

По нашему мнению, наличие посредников в такафуле необходимо с учетом того, что такафул достаточно молодой финансовый институт и нуждается в популяризации среди населения. Посредники могут быть вовлечены в такафул-сделки в рамках предложенной комбинированной финансовой бизнес-модели.

1.3. Исследование механизмов становления и развития такафула за рубежом

В 1979 г. в Судане была учреждена Islamic Insurance Company of Sudan – первая такафул-компания в мире. В 1977 г., после создания Faisal Banks of Sudan, его руководство приняло решение об учреждении исламской кооперативной страховой компании. В создании внутреннего регламента будущей такафул-

¹ Махамад Сана Матин. Понятие закона и права в контексте шариата// Правовое государство и деятельность органов внутренних дел по борьбе с преступностью.– СПб.: Наука, 1993. – С.101-134.

компании и меморандума активное участие принимал Шариатский наблюдательный совет банка.

В 1979 г. на основании Закона Судана «О компаниях»¹ Islamic Insurance Company of Sudan получила статус публичной компании. Компания сразу же получила определенные льготы – все ее активы и прибыли освобождались от любых видов налогов, ее активы не могли быть подвергнутыми конфискации, национализации и т.п. Причем, в сферу действия классического коммерческого страхового законодательства Судана деятельность компании не попадала, что, прежде всего, подчёркивало альтернативный характер системы исламского страхования в свете суданского общестрахового законодательства.

В том же 1979 г., но уже в Саудовской Аравии была учреждена Islamic Arab Insurance Company. Для этого понадобилось принятие и утверждение Постоянной комиссией исламских исследований и мнения фикха (исламская юриспруденция, фетва) «концепции кооперативного страхования», оказавшей огромное влияние на развитие как исламского, так и традиционного страхования в стране².

Как акционерная компания с уставным капиталом 133 млн. долл. США (в т.ч., с оплаченным капиталом 66 млн. долл. США) в 1984 г. появилась National, провозгласившая основной целью своей деятельности осуществление операций в сфере кооперативного страхования и проведение перестрахования или агентской деятельности при условии, что данная деятельность не противоречит шариату³.

Законодательство в некоторых мусульманских странах не выделяло такафул в самостоятельную системную единицу страхования, считая, что деятельность только появившихся на рынке страховых услуг компаний вполне соотносима с европеизированным страховым законодательством страны.

В дальнейшем экономическое и юридическое законодательство, регулирующее деятельность мусульманских страховщиков, развивалось по одному из сценариев:

¹ Беккин Р.И. Исламское страхование (такафул): учеб. пособие / Р.И. Беккин. – Казань: Казан. ун-т, 2012. – С.168-169.

² См. там же

³ Al-Ghadyan A.A. Insurance: the Islamic Perspective and Its Development in Saudi Arabia // Arab Law Quarterly. — 1999. — Vol. 14. — No. 4

- законодатель выводил из сферы влияния традиционного страхового законодательства деятельность такафул-компаний;
- законодатель определял статус такафул-компаний в границах традиционного страхового законодательства.

В 1984 г. был принят малазийский Закон о такафуле, в корне изменивший ситуацию с рынком страховых услуг в мусульманском мире. Это единственный в то время в мире специальный закон, посвященный такафулу.

В 1982 г. правительством Малайзии было принято решение о создании специального комитета (Badan Petugas Khas), призванного для рассмотрения возможностей создания исламской страховой компании и изучения перспектив успешного функционирования такафула в стране.

В течение двух лет работы комитета был изучен опыт такафул-компаний (до 1984 г. такафул-компания были учреждены на Багамах, в Люксембурге, Великобритании, США, Австралии, Шри-Ланке и др.). Рекомендации, которые дал Badan Petugas Khas, в дальнейшем были приняты практически всеми исламскими страховыми операторами¹:

- использовать слово «такафул» как синоним понятия «исламское страхование»;
- считать модель наследования основной при осуществлении такафул-бизнеса;
- придавать такафул-компаниям статус правительственного агентства;
- обеспечить такафул-компаниям возможность действовать независимо от традиционных страховых учреждений;
- для регулирования деятельности такафул-компаний принять специальный закон и др.

Исламская финансовая система, особенно банковская, во много раз меньше западной: объем активов исламских банков в 2014 г. превысил 2 трлн. долл. США, тогда как активы американских и европейских банков оценивались

¹ Sohail Jaffer. Islamic Insurance: Trends, Opportunities and the Future of Takaful. London. — 2007. — pp. 28-30

примерно в 20 трлн. долл. США и 55 трлн. долл. США, соответственно¹. Население мусульманских стран составляет около 2 млрд. человек. При этом только в трех странах (Пакистан, Судан и Иран) финансовая система действует исключительно по законам шариата, в других государствах существует двухкомпонентная система, одно звено которой работает по исламским правилам, второе – по западным.

Механизмы кодификации и стандартизации еще не созданы, по крайней мере, для ряда продуктов. Кодификацией занимаются международные организации, например, зарегистрированная в 1991 г. в Бахрейне Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI). Институт разрабатывает стандарты и критерии бухгалтерского учета, аудита, способствующие повышению прозрачности хозяйственной деятельности. Созданная в Малайзии в 2002 г. Islamic Financial Services Board (IFSB), формулирует стандарты для финансового сектора, в том числе для банков, страховых компаний, разрабатывает правила применения пакета «Базель II» в условиях исламской экономики.

Принципов исламского финансирования придерживаются более 50 стран и более 700 финансовых институтов, предоставляющих исламские финансовые услуги, объем активов которых с 2012 г. по 2014 г. вырос с 1,6 до 2,1 трлн. долл. США.²

По прогнозам, при ежегодном 20% росте к 2016 гг. активы исламских финансовых институтов вырастут до 3 трлн. долл. США, увеличившись по сравнению с 2012 г. почти в 2 раза³. Крупнейшие центры исламского финансирования – Иран, чьи банковские активы составляют 235 млрд. долл. США, Саудовская Аравия, у которой 92 млрд. долл. США, и Малайзия с 67 млрд. долл. США. По подсчетам информационного агентства MENA, 56% исламских

¹ The Word Takaful Report 2014 [Электронный ресурс] URL: <https://uaelaws.files.wordpress.com/2012/.../the> (дата обращения 07.12.2014)

² Госсен Булама. Аллах сильнее кризиса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.e-xecutive.ru > Менеджмент > Публикации по менеджменту. (дата обращения 16.03.2015)

³ The Word Takaful Report 2014 [Электронный ресурс] URL: <https://uaelaws.files.wordpress.com/2012/.../the> (дата обращения 07.12.2014)

финансов сосредоточено в зоне Ближнего Востока. При этом почти все названные страны имеют двухзвенную финансовую систему: одно звено работает в соответствии с требованиями шариата, второе – в соответствии с западной финансовой практикой.

Пространственный механизм развития такафула как растущей индустрии с ключевыми рынками в странах Персидского залива и Южной Азии представлен на рисунке 1.10.

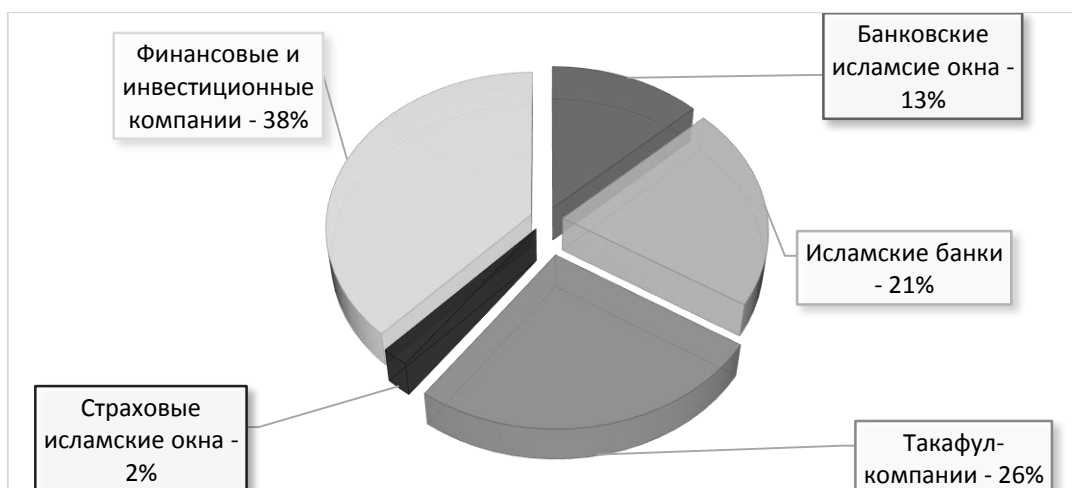


Рисунок 1.10 - Структура мирового рынка исламских финансовых институтов (составлено автором по Аналитическому обзору¹)

Как следует из представленных на рисунке 1.10 данных, в структуре мирового рынка исламских финансовых институтов такафул является одним из крупнейших сегментов.

На рисунке 1.11 показана доля валовых взносов такафула по странам в 2012 г.

¹ Аналитический обзор развития мирового исламского банкинга // Высшая школа экономики. [Электронный ресурс].
Режим доступа
<http://www.hse.ru/data/2011/09/16/1267553400/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%BE%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%20%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F%20%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B8%D1%81%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%B0.doc> (дата обращения 12.03.2015)

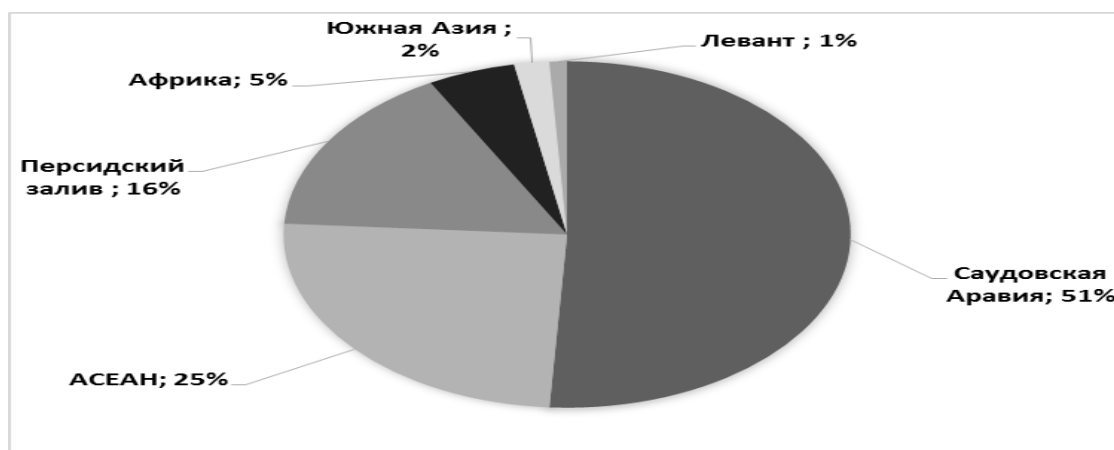


Рисунок 1.11 - Доля общих взносов такафул по странам (2012 г.)

(Источник: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xs/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf. Перевод автора)

Как видно из представленных на рисунке 1.11 данных, больше половины взносов приходится на Саудовскую Аравию, четвертая часть приходится на страны АСЕАН (25%). Третье место по объему взносов занимают страны Персидского Залива (16%).

В 2012 г. валовая сумма взносов превысила 10.9 млрд. долл. США суммарно в мире (рисунок 1.12).

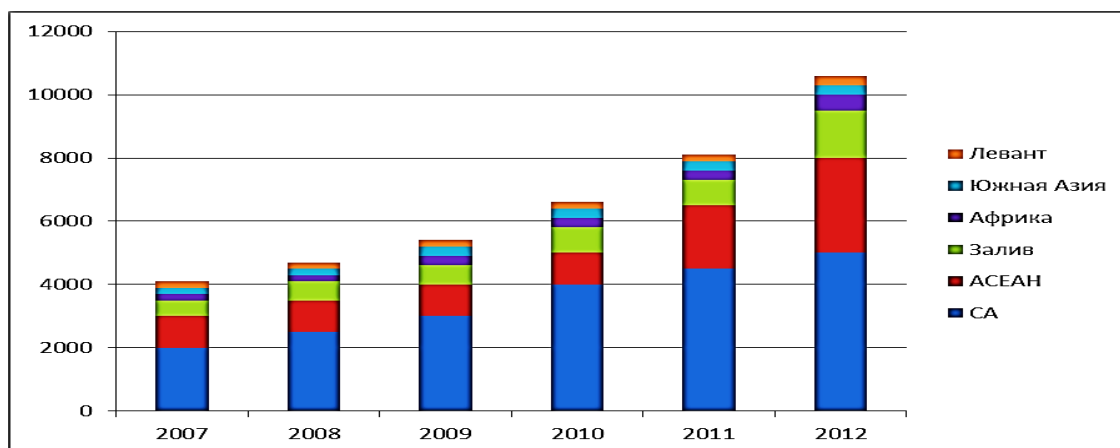


Рисунок 1.12 - Валовая сумма взносов такафула по странам (2007-2012 годы)

(Источник: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xs/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf. Перевод автора)

Рынок исламских финансовых услуг и, особенно, такафул, в основном, продвигаемый Саудовской Аравией и Малайзией, как ожидается, будет расти на 16% в год (с 2015 по 2017 годы), по сравнению со средним значением в 22% в период между 2007 и 2014 годами. Это выразится в более чем 17 млрд. долл.

США в валовых суммах взносов в 2015 г., причем около половины взносов внесено в Саудовской Аравии¹.

На мировом рынке страхования доминировали ОАЭ и Саудовская Аравия, что выражается в 80% валовых собранных премий (рисунок 1.13).

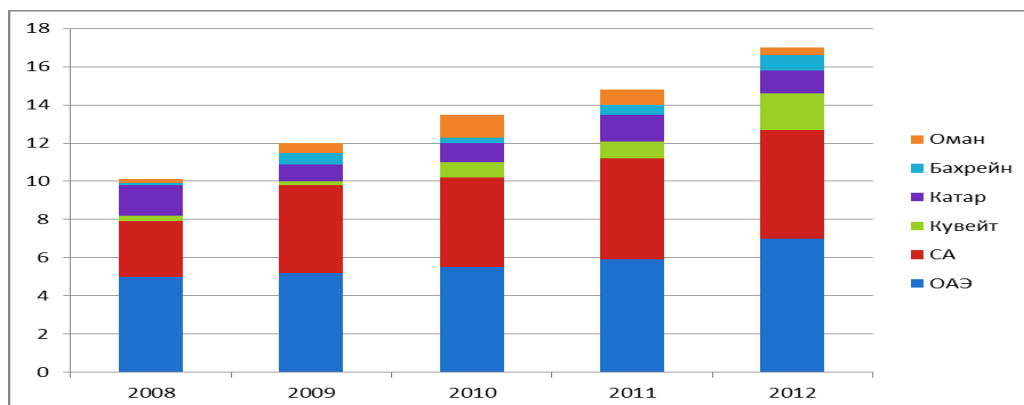


Рисунок 1.13 - Размер и структура страховой индустрии в Персидском заливе в 2008 - 12 годы

(Источник: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xs/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf. Перевод автора)

Достаточно большое население, в значительной степени состоящее из иностранных работников (экспатов), а также местная община, готовая к восприятию услуг такафула, делают ОАЭ самым большим рынком страхования в Заливе.

Рынок страхования в Персидском заливе, в основном, сконцентрирован на общем страховании, при этом Бахрейн имеет максимальную долю рынка страхования жизни по отношению к общему страхованию, достигавшую примерно 29% в 2012 году (рисунок 1.14²).

¹ The way forward for Takaful Spotlight on growth, investment and regulation in key markets [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xs/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf (дата обращения 10.03.2015)

² The way forward for Takaful Spotlight on growth, investment and regulation in key markets [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xs/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf (дата обращения 15.03.2015)

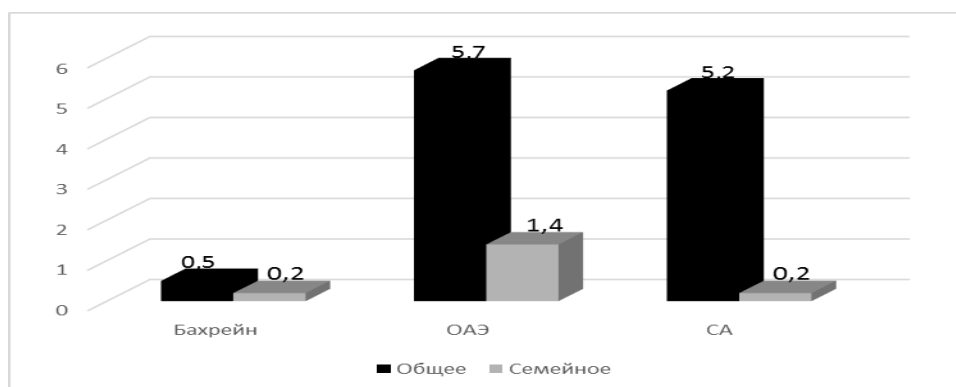


Рисунок 1.14 - Пространственная и видовая структура такафул-рынка (2012 г.)

(Источник: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xs/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf, перевод автора)

Масштабные финансово-экономические потрясения последних лет преопределили интерес экономических субъектов к альтернативным способам финансирования, привязанным к осуществлению реальных инвестиционных проектов или имеющих соответствующее обеспечение. Исламское финансирование, как одно из альтернативных направлений финансирования, в последние годы начинает пользоваться популярностью в ведущих странах мира, в том числе европейских (Великобритания, Франция, Германия, Италия), азиатских (Япония, Китай) и американского континента – главным образом, США, как одного из ключевых игроков на мировом финансовом рынке. О росте популярности инструментов исламского финансирования в последние годы говорит тот факт, что около 80 % инвесторов, использующих исламские ценные бумаги – облигации (сукук)¹, не являются этническими мусульманами.

При этом, согласно данным исследовательских организаций крупнейших мусульманских регионов мира (MENA) ведущий финансовый центр, находящийся за пределами данного региона, обслуживает клиентов исламского страхования с совокупным объёмом портфеля в 18 млрд. долл. США. Такие тенденции обусловили адаптацию крупнейших мировых участников финансового рынка к требованиям потенциальных клиентов. Так, в продуктовой линейке Bank of London & The Middle East имеются финансовые услуги, в полной мере

¹ Финансовый документ, распространенный в странах шариата, исламский эквивалент облигаций

соответствующие требованиям шариата. Расширение продуктовой линейки исламскими финансовыми услугами наблюдается и в других европейских банках, финансово-инвестиционных организациях (HSBC, Lloyd's и др.).

Некоторые страны, в силу ряда тенденций национального и религиозного состава населения адаптируют своё законодательство к новым общественно-экономическим потребностям. Так, во Франции ещё в 2009 г. в национальное законодательство были внесены дополнительные нормы, позволившие финансовым организациям страны обеспечить в совокупности лидерство стране на рынке исламского финансирования. Крупнейшие французские финансово-кредитные и инвестиционные учреждения (к примеру, Societe Generale, Calyon, BNP Paribas и др.) предоставляют услуги, соответствующие нормам шариата.

Исламский сегмент национальных финансовых систем активно развивается также и в других странах Европы (Германии, Нидерландах и др.), в которых наблюдаются значительные изменения в этно-конфессиональной структуре населения.

Подчеркнем, что даже тем странам где такафул развивается наиболее успешными темпами, понадобился не один год для его внедрения. Например, Малайзии и Турции для этого потребовалось около 30 лет, и доля исламского банкинга в этих странах составляет 20% и 5% соответственно. В Индонезии исламский бантинг занимает около 5% рынка, хотя развитие исламских финансов здесь началось еще в начале 1990-х годов. Первые шаги по развитию исламского финансирования в Лондоне и Дубае, крупнейших международных исламских финансовых центрах, были сделаны почти 40 лет назад. В 1982 г. в Лондоне был открыт исламский банк «Аль-Барака», а в ОАЭ в 1975 г. – Dubai Islamic Bank.

Недостаточное развитие системы такафул-перестрахования (ретакафул или повторный такафул в терминах «Такафул Акта 1984» Малайзии) является еще одной большой проблемой, стоящей перед такафул-операторами. В мире отсутствует законодательство («Такафул Акт 1984» Малайзии определяет повторный такафул лишь в самых общих чертах), устанавливающее и регламентирующее деятельность исламских перестраховщиков, хотя количество и

перестраховочные ёмкости ретакафул-операторов давно не соответствуют потребностям рынка такафула. Именно поэтому ретакафул-операторы вынуждены сотрудничать с традиционными перестраховщиками. Однако даже в таких условиях уже можно назвать крупных ретакафул-операторов – в Малайзии функционируют четыре реакафул-оператора, такие как ACR Retakaful SEA Berhad, MNRB Retakaful Berhad, Munchener Ruckversicherungs-Gesellschaft (Munich Re Retakaful) и Swiss Reinsurance Company Ltd. (Swiss Re Retakaful), и еще один международный такафул-оператор в AIA Takaful International Bhd. In addition.

Целесообразность принятия любого законодательного нормативного акта, регулирующего отношения в области исламского страхования, определяется ролью исламских финансов и, в частности, такафула в государстве. Эта роль не зависит от количества такафул-операторов в стране и размаха их деятельности, а ориентирована на важность исламских страхователей для экономики с точки зрения правительства. Например, в Малайзии законодательное закрепление статуса такафула было инициировано руководством страны, заинтересованным в развитии исламских финансовых учреждений. Правительство старалось учесть интересы мусульман, составляющих больше половины населения.

Кроме законотворчества, в мусульманском мире, где повсеместно принята исламская этика бизнеса, возможны и другие, внутренние способы регулирования взаимоотношений в сфере такафула. С недавних пор в странах группы АСЕАН также предпринимаются нормативные меры, направленные на развитие инструментов исламского финансирования. К примеру, принятый в группе стран Юго-Восточной Азии Кодекс этики для операторов исламского страхования устанавливает следующие направления развития этого сегмента:

- установление стандартов деятельности такафул-операторов как условия обеспечения соответствия оказываемых услуг исламским нормам;
- стремление к экономически рациональному поведению субъектов на рынке исламского страхования;

- установление корпоративных стандартов управления и поведения персонала специализированных такафул-операторов;
- сотрудничество между такафул-операторами в целях повышения эффективности их деятельности.

Однако, данный документ, на наш взгляд, недостаточно раскрывает содержание таких понятий как «минимальный стандарт практики для такафул-операторов», «здоровое деловое поведение» и т.п. Для этого необходимо внести дополнения в действующий Кодекс страховщиков, который применяется и имеет силу на территории России.

В части направлений развития такафула в Российской Федерации интересен опыт Азербайджана, которому прочат будущее регионального центра исламского финансирования, притом особенностью определяют большее число клиентов немусульман. Пятый год успешно функционирует лизинговая компания, организованная по принципу ислама, - Ansar Leasing, которая сформировала портфель в объеме 21 млн. долл. США. Отдельные негосударственные банки Азербайджана (например, TuranBank) расширяют линейку инструментов исламского финансирования, внедряя лизинг (иджара) и торговое соглашение (мурабаха). Nikoil Bank активно внедряет депозитные продукты, в числе которых «Вадиа йад Дамана», представляющий собой сберегательный депозит. Примечательно расширение данной системы именно частными банками. В остальном же развитию пока препятствует неразвитая законодательная база.

На IV ежегодной Международной конференции в 2009 г. в Дубае отмечалось, что в масштабах мировой экономики такафул растет на 35% быстрее, чем обычное страхование. В частности, в 2007 г. в ОАЭ обычное страхование выросло на 41%, в то время как такафул показал рост на 70%. По оценкам участников конференции, в краткосрочной перспективе тенденция опережающего роста такафула сохранится, и ключевым рынком для такого роста останутся государства, входящие в Совет по сотрудничеству стран Персидского залива

(СССПЗ). Такафул продолжает динамично развиваться: с 2006 г. по 2014 г. объем страховых премий вырос с 3,4 до 20 млрд. долл. США.¹

В России попытки развития исламского финансирования и, в частности, такафула предпринимаются с начала 2000-х годов, однако пока без значимых результатов. Более подробно проблемы развития такафула в России и механизмы его становления будут рассмотрены в следующей главе. Новый импульс развитию исламского финансирования в России придал состоявшийся в марте 2016 г. в Москве международный форум по исламским финансам – IFN CIS & Russia Forum 2016. По итогам его проведения Президент Фонда развития исламского бизнеса и финансов (IBFD Fund) Л.Якупов отметил, что «исламские финансы могут стать одной из движущих сил на пути эффективного развития международного рынка, объединяющего более 182 миллионов людей в рамках Евразийского экономического союза и 1,5 миллиардов населения стран Организации исламского сотрудничества. Перспективы развития исламских финансов в России и СНГ обширны, учитывая объёмы потенциальных инвестиций в инфраструктурные проекты, энергетику и розничные инструменты. Развитие данной отрасли будет способствовать росту реального сектора экономики, формированию новых возможностей как для крупного бизнеса через выход на исламские рынки капитала, так и для малого и среднего предпринимательства путем развития инструментов микрофинансирования и лизинга»².

Выводы по первой главе:

1. В результате проведенных исследований установлено, что основой такафула (исламского страхования) являются принципы взаимности, применяя которые участники (страхователи) формируют специальный такафул-фонд из добровольных пожертвований (взносов) с целью возмещения из него убытков,

¹ Яхин Э. Перспективы развития исламских финансов в мире. — Портал Информационного агентства России IslamNews [электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.islamnews.ru/news-145030.html> (дата обращения 30.03.2016)

² Информационный портал Islamic Finance Business [электронный ресурс] / режим доступа: <http://islamic-finance.ru/board/11-1-0-68> (дата обращения 30.03.2016)

наступивших в результате действия определенных рисков, которым все такие лица могут подвергнуться. Такафул-фонд обладает статусом юридического лица, несет финансовую ответственность и осуществляет свою деятельность на основе норм шариата. Управление такафул-фондом осуществляют представители участников или нанятая коммерческая компания, которые обобщенно получили наименование такафул-оператора. По мере развития такафула возникли коммерческие его модели, предусматривающие распределение доходов от инвестирования средств такафул-фонда и излишков от страховых операций между участниками и такафул-оператором.

2. Основные принципы и положения такафула заключаются в следующем:

- отсутствие избыточной неопределённости благодаря тому, что участники такафула сохраняют права на средства такафул-фонда и прибыль (доходы) от их инвестирования и от страховых операций;
- обеспечение гарантией рисков участников страхового процесса как основная цель такафула, где стороны договора могут выступать как в роли гарантов, так и в роли тех, кому предоставляется гарантия;
- использование особого механизма распределения прибыли между участниками и такафул-оператором;
- контроль над деятельностью такафула со стороны специализированного органа (шариатский наблюдательный совет);
- руководство принципом наивысшей добросовестности как основным законом, по которому должны действовать все стороны договора такафула;
- возможностью участия страхователей в управлении такафул-оператором;
- особенности наследования страховой выплаты, право на которую, по нормам шариата, имеют все законные наследники страхователя независимо от назначенного выгодоприобретателя.

3. Анализ шариатских нормативов и результаты исследований особенностей такафула позволяют предложить его определение с учетом установленной российским страховым законодательством терминологии. Такафул представляет собой экономические перераспределительные отношения по добровольному

формированию такафул-фонда из взносов его участников с целью получения из него страховых выплат, дохода от инвестирования средств фонда и прибыли от страховых операций при управлении этим фондом самостоятельно или через наемную управляющую компанию на принципах шариата.

4. Определены функции такафула: такафула: защитная, предупредительная, сберегательная и контрольная. Доказано, что защитная функция проявляется в добровольном коллективном перераспределении риска между участниками такафул-фонда за счет создания такафул-фонда и возмещение ущерба потерпевшим из этого фонда; предупредительная функция реализуется при проведении за счет средств такафул-фонда мероприятий по снижению степени и последствий застрахованного риска; сберегательная – в получении потерпевшими страховой выплаты и дополнительно — дохода от инвестирования средств такафул-фонда и страховых излишков (андеррайтерского результата); контрольная функция включает оценку риска и назначение адекватной риску цены вклада (взноса) участника и мониторинге объекта страхования.

5. В исламском страховании выделяют две отрасли – имущественное, получившее название общий такафул, и личное, называемое семейным такафулом, или просто такафулом. В семейном такафуле выделяют страхование рисков нетрудоспособности и смерти. В страховании рисков смерти действуют нормы наследования шариата, согласно которым право на выплаты по договору такафула имеет не только выгодоприобретатель, но все наследники по шариатским правилам наследования.

6. Исламское страхование (такафул) может осуществляться по нескольким моделям: взаимной, коммерческой и агентской. Взаимная модель подобна традиционному взаимному страхованию, в которой такафул-оператор выступает в роли казначея фонда уплаченных участниками взносов. Коммерческая модель основана на договоре делового партнерства (мудароба) между такафул-фондом и такафул-оператором, в чистом или модифицированном виде. В агентской модели для управления средствами такафул-фонда используется агентский договор (вакала). В последнее время получили развитие гибридные модели, в которых

такафул-оператор по агентскому договору вакалы получает право на часть страховых взносов в такафул-фонд, а по партнерскому договору мударабы – право на часть инвестиционного дохода и на часть страхового излишка. Дальнейшее развитие такафул получил на основе формирования специального фонда на условиях договора передачи имущества (в том числе денежных средств) с сохранением прав на доходы от его использования (вакф), что обеспечивает дополнительную финансовую устойчивость такафула и дополнительный доход от инвестирования средств вакф-фонда.

7. Зародившись в Судане, сегодня такафул активно развивается не только в мусульманском мире, но и в Европе и США, а на постсоветском пространстве – в Казахстане. Мировой объем операций такафула в 2015 г. превысил 20 млрд. долл. США. В России импульс развитию исламского финансирования должен придать состоявшийся в 2016 г. в Москве международный форум по исламским финансам – IFN CIS & Russia Forum 2016.

ГЛАВА 2. МЕХАНИЗМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ТАКАФУЛА НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ

2.1 Общий такафул и механизм его встраивания в систему взаимного страхования

Если в период плановой экономики выделялись две отрасли страхования - личное и имущественное, то в последующих исследованиях выделялись три или даже четыре отрасли страхования. Так, Рейтман Л.И. выделял следующие отрасли страхования: имущественное страхование, личное, страхование ответственности, а также страхование предпринимательских рисков¹. Такая же позиция по данному вопросу изложена в работах Гвозденко А.А.², Ахвледиани Ю.Т.³, Шахова В.В.⁴, Александровой Т.Г. и Мещеряковой О.В.⁵ Некоторые авторы (Балабанов И.Т., Корчевская Л.И. и Турбина К.Е.⁶, Клоченко Л.Н. и Пылов К.И.⁷, Хоминич И.П., Дик Е.В., Архангельская Т.А.⁸) отмечают только три отрасли: имущественное страхование, личное страхование и страхование ответственности.

Следует отметить, что в российском законодательстве (гл. 48 Гражданского кодекса Российской Федерации и Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации») выделены две отрасли страхования: личное и имущественное. В свою очередь, имущественное страхование включает три подотрасли: страхование имущества, страхование гражданской ответственности и страхование предпринимательских рисков, что в целом соответствует нормам шариатского стандарта № 26, выделяющего

¹ Рейтман Л.И. Страхование дело. Учебник. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992. – С.76-95.

² Гвозденко А.А. Финансово-экономические методы страхования. – М.: Финансы и статистика, 1998. – С. 43-49.

³ Ахвледиани Ю.Т. Страхование. Учебник. Изд-во Юнити-Дана. 2012. – С. 321-412.

⁴ Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – С. 25-34.

⁵ Александрова Т.Г., Мещерякова О.В. Коммерческое страхование (справочник). – М.: Институт новой экономики, 1996. – С. 211-216.

⁶ Корчевская Л.И., Турбина К.Е. Страхование от А до Я. – М.: ИНФРА-М, 1996. – С. 432-445.

⁷ Клоченко Л.Н., Пылов К.И. Основы страхового права: Учебное пособие. – Ярославль: Норд, 2002. – С. 78-99.

⁸ Хоминич И.П., Дик Е.В., Архангельская Т.А. Страхование. Учебник и практикум / Москва, 2015. Сер. 60 Бакалавр. Прикладной курс (1-е изд.). – С. 82-111.

имущественное (общий такафул) и личное (семейный такафул) страхование (см. раздел 1.2).

По общему такафулу заключаются краткосрочные договоры. Его основой является идея возмещения вреда, убытков через взаимопомощь. Следовательно, общий такафул представляет собой защиту от материальных убытков или повреждения имущества участников такафула за счет общего такафул-фонда, образованного из уплаченных взносов в виде пожертвований участников.

Если в такафул-фонде недостаточно средств для выплаты страхового возмещения, что обычно наблюдается в первые годы деятельности такафул-компания, такафул-оператор предоставляет беспроцентный кредит участникам фонда, либо такафул-участники самостоятельно могут сбалансировать дефицит фонда за счет дополнительных взносов.

Инвестиционный доход в коммерческой модели общего такафула распределяется среди участников и такафул-оператора на условиях договора мударабы. Условия распределения страховых излишков, как установлено ст. 12 шариатского стандарта № 26, утверждаются шариатским наблюдательным советом такафула.

Важным моментом в общем такафуле, сходным с традиционным имущественным страхованием, является постоянный контроль со стороны такафул-оператора за состоянием застрахованного объекта, то есть такафул-операторы периодически оценивают застрахованный объект. Это связано с тем, что за период действия договора такафула застрахованный объект может обесцениться, что в такафуле неприемлемо, так как создает ситуацию неопределенности и ростовщичества и возможность обогащения одной стороны за счет другой¹.

Прибыль такафул-оператора зависит от типа принятой модели управления такафул-фондом. Следовательно, для общего такафула (имущественного страхования) характерна следующая последовательность операций (рисунок 2.1).

¹ Беккин Р.И. Исламское страхование (такафул): учеб. пособие / Р.И. Беккин. – Казань: Казан. ун-т, 2012. – С.60-61.

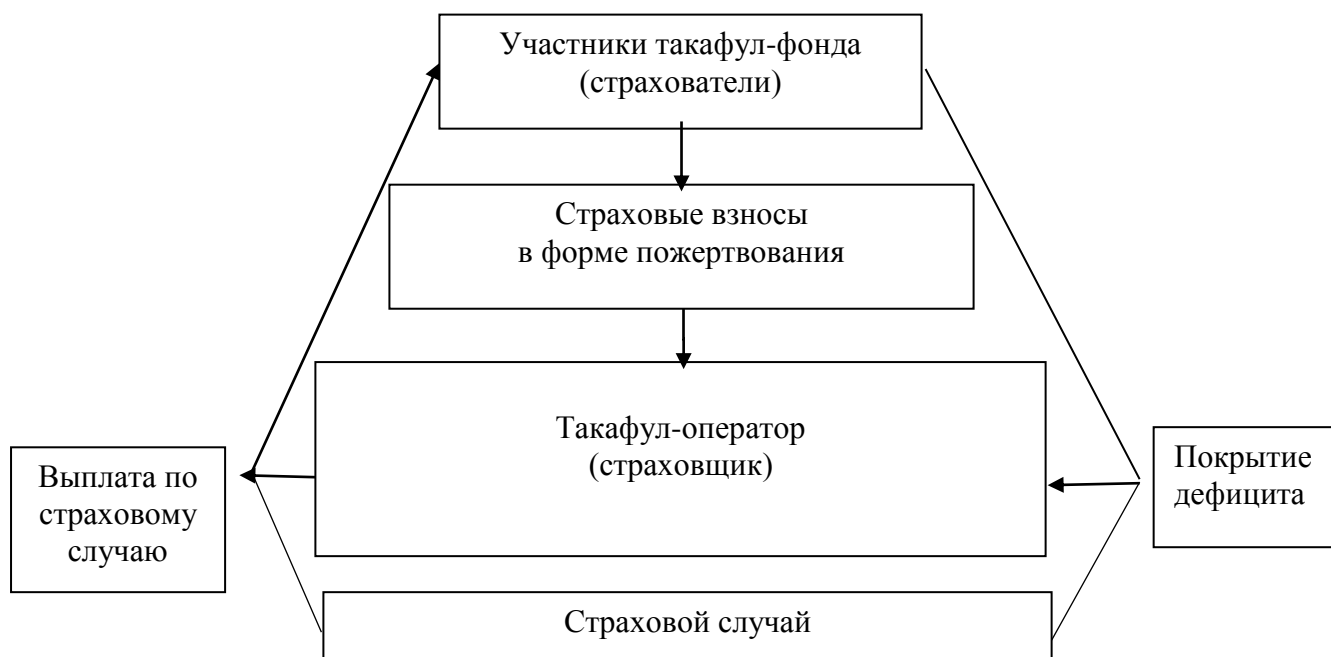


Рисунок 2.1 - Модель общего такафула
(Источник: составлено автором)

Действие страхового договора (контракта) в общем такафуле обычно равняется одному году. По истечении срока полиса он продлевается, возобновляется. Некоторые исламские ученые подчеркивают связь такафул-договора с различными финансовыми институтами шариата. Границы между такафул-договором и другими актами финансовых взаимоотношений, признаваемыми исламом, представлены в приложении 2.

Что касается России, то в настоящее время медленное развитие исламских финансовых институтов в нашей стране объясняется следующими основными факторами:

- ограниченностью законодательства, не предусматривающего функционирование исламских финансовых организаций в РФ;
- неразвитостью системы взаимного страхования, по данным Банка России, на 31.12.2015 в РФ было зарегистрировано всего 10 обществ взаимного страхования и 334 страховых организаций;
- отсутствием исламской финансовой инфраструктуры;

– общим недоверием населения к финансовым, в частности, страховым институтам и незнанием возможностей и отличий исламских финансов от традиционных;

– многократным налогообложением финансовых операций при попытке организовать финансовые, прежде всего, банковские организации, действующие по шариатским нормам, но в условиях действующего российского законодательства, особенно при эмиссии исламских ценных бумаг (сукук);

– недостаточным количеством профессиональных кадров и отсутствием образовательных программ в вузах России;

– отсутствием специального программного обеспечения.

Другими словами, не сформированы надлежащие механизмы (финансовый, правовой, институциональный, в первую очередь) развития такафула в России. Попытки развития исламских финансовых институтов в России предпринимались еще в 2000-е годы и продолжаются по настоящее время. Впервые реализация идеи такафула в России была предпринята в 2004 г. на базе страховой компании «Итиль» в Татарстане, но в начале 2005 г. этот проект был закрыт. Компания вела переговоры о сотрудничестве со страховой компанией Dubai Islamic insurance & Reinsurance Company, но к соглашению стороны не пришли¹.

Подобная же судьба постигла два других проекта по такафулу – в страховых компаниях «Ренессанс Страхование» (2008-2010 гг.) и «РОСНО» (2011 г.).

В период 2008-2012 гг. в прессе появлялись новости о том, что те или иные компании выходят на рынок России с исламскими страховыми услугами, но потом эта информация не подтверждалась. Например, анонсированным, но так и не заработавшим проектом стала совместная инициатива логистической инвестиционной группы «Сафинат» и инвестиционной группы «Казань-Альянс» в конце 2009 - начале 2010 годов. Предполагалось, что участие клиента в прибыли компании будет оформлено в виде скидки на страховой период следующего года,

¹ Страхование осваивает нормы шариата / Коммерсант // Режим доступа: URL: www.kommersant.ru/doc/1272108 (дата обращения 05.03.2015)

а в случае расторжения договора клиент получит специальную выплату¹. Отметим, что возврат части страхового взноса (премии) при расторжении договора страхования по определенным причинам (например, возможность наступления страхового случая отпала) предусмотрен ст. 958 Гражданского кодекса РФ.

В 2012 г. в Казани было открыто такафул-окно в страховой компании ООО «ИСК Евро-Полис» и уже 06.06.2012 были проданы первые пять полисов страхования для выезжающих за рубеж. Указанный страховщик оказывал услуги по страхованию имущества юридических и физических лиц, страхованию паломников, автокаско. Спрос на услуги такафула и интерес со стороны клиентов существовали, но в скором времени проект был приостановлен². Причиной, со слов консультанта и идеолога проекта Беккина Р.И., стал человеческий фактор. Ни проблема нерентабельности, ни размещения средств такафул-фонда, ни проблема правового характера, а именно человеческий фактор. «Возникло недопонимание между генеральным директором компании и главой казанского филиала, который одновременно являлся руководителем проекта. Претензии конкретному лицу повлияли на судьбу всего проекта»³.

Таким образом, первые опыты внедрения такафула в России показали недостаточность усилий отдельных страховщиков для успеха. Необходимы объединенные усилия государства и бизнеса и разработка специальных механизмов становления такафула, адаптированных к российским условиям.

Для их разработки рассмотрим опыт Казахстана по развитию исламской финансовой системы, который представляется более успешным. В 1995 г. Республика Казахстан вступила в Организацию исламского сотрудничества, и уже в 1997 г. открылось представительство Исламского банка развития, которое стало центром для региона Центральной Азии. Возник интерес к исламским

¹ Страхование осваивает нормы шариата / Коммерсант // Режим доступа: URL: www.kommersant.ru/doc/1272108 (дата обращения 05.03.2015)

² Сведения получены из беседы диссертанта с руководителем проекта Дмитрием Косылевым.

³ Беккин Р.И. Исламское страхование: можно придумать идеальную с точки зрения шариата схему, но человеческий фактор может свести ее на нет / Рынок ценных бумаг // –2014. –№10. – С.29-32

финансовым инструментам не только со стороны правительства Республики, но и от представителей частного банковского сектора.

В 2009 г. законодательная система страны расширяется специальными дополнительными нормами, регулирующими вопросы функционирования исламских банков и организаций исламского финансирования¹. Так, национальная правовая система Казахстана пополнилась новыми терминологическими единицами в рассматриваемой сфере (дано определение «исламского банка»). Помимо этого, внесён ряд новых положений, которые позволяли открывать специализированные исламские банки, инвестиционные фонды, а также осуществлять выпуск ценных бумаг, соответствующих нормам шариата. В дальнейшем, законодательные органы страны дополнили данную сферу новыми нормами, направленными на совершенствование механизмов функционирования и инструментов исламского страхования².

Для развития исламского финансирования и страхования Национальным банком Республики Казахстан был разработан законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам страхования и исламского финансирования». Данный законопроект предусматривает введение понятия «исламское страхование», регулирование исламского рынка страхования такафул, признание «товарная мурабаха» в качестве банковской операции, налоговое администрирование банковских операций исламского банка, а также порядок деятельности Вакала (прием вкладов) в исламских банках».

В настоящее время Национальный банк совместно с другими заинтересованными государственными органами разрабатывает законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросу развития финансового лизинга на принципах Исламского финансирования».

¹ О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования: Закон Республики Казахстан от 12.02.2009 г. № 133-4 [Электронный ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант +».

² Там же.

Законопроект предусматривает: а) решение вопросов привлечения дополнительных инвестиций из стран арабского мира и стран, где успешно функционирует и развивается исламское финансирование; б) положения по развитию и совершенствованию законодательства Республики Казахстан, регулирующего вопросы финансового лизинга и привлечение инвестиций на основе лизинговой деятельности; в) нормы, определяющие права и обязанности участников арендных отношений; г) разрешение вопросов налогообложения лизинговой деятельности.

В 2011 г. Национальный банк Республики Казахстан вступил в Совет по исламским финансовым услугам (IFSB)¹. Основная цель IFSB — обеспечение согласованности действий контрольно-надзорных органов стран и разработки единых стандартов для исламских финансовых институтов. В 2014 г. в Казахстане функционировал ряд различных исламских финансовых институтов. В рамках межправительственного соглашения между республикой Казахстан и ОАЭ в 2010 г. создан первый исламский банк — Аль-Хилаль банк, в настоящее время работает исламская страховая компания «Такафул».

В 2011 г. в Казахстане начал свою деятельность фонд «Закят» для сбора добровольных пожертвований на основе принципов благотворительности («вакф») и перераспределения средств среди малоимущих. Создание фондов такого типа позволяет мобилизовать имеющиеся ресурсы населения, обеспечить их накопление и распределение в соответствии с принципами исламского финансирования. Сегодня в Казахстане функционирует ряд других финансовых институтов, чья деятельность связана с исламскими финансами, а именно — Istisna Corporation, Акыл-Кенес консалтинг и другие.

В 2012 г. Национальный банк выдал Банку Развития Казахстана необходимые разрешения на выпуск и размещение исламских облигаций (сукук)². В 2012 г. банк развития Казахстана стал первым эмитентом в регионе, успешно

¹ Официальный сайт Совета по исламским финансовым услугам (IFSB) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.ifsb.org/> свободный - Загл. с экрана. – Яз. англ.

² Финансовый документ, распространенный в странах шариата, исламский эквивалент облигаций

осуществившем сделку по выпуску исламских облигаций «Сукук аль-Мурабаха» на сумму 240 млн. малазийских ринггитов (порядка 76,7 млн. долл. США).

При этом 38% выпуска было распределено среди казахских инвесторов. Малазийская компания RAM Rating Services присвоила банку развития Казахстана рейтинг AA2, позволивший ему позиционироваться на одном уровне с RBS Berhad, RHB Investment BANK Berhad и другими банками, известными на фондовых рынках юго-западной Азии и исламском фондовом рынке в целом¹.

Как показал проведенный анализ зарубежного опыта развития такафула (см. раздел 1.3), мировой рынок демонстрирует его уверенный и динамичный рост: согласно прогнозам он вырастет на более чем в 1,5 раза (на 58,8 %) к 2017 году. Учитывая динамичный рост такафула в мире и относительно высокую интегрированность российских мусульман в мировое исламское сообщество, можно с большой долей вероятности предположить аналогичные тенденции, а также высокий, платежеспособный интерес к такафулу и в России.

В связи с вышеизложенным и с учетом результатов международного форума по исламским финансам – IFN CIS & Russia Forum 2016 (Москва, март 2016 г.) возникает необходимость анализа текущей ситуации и перспектив развития рынка такафула в России в среднесрочной перспективе.

Анализ развития рынка страховых услуг России в последние годы позволяет выявить позитивную динамику большей части показателей (приложение 2).

Вместе с тем, приведенные в приложении 2 данные показывают снижение доли страховой премии в валовом внутреннем продукте (ВВП) как с учетом, так и без учета страховой премии по обязательному медицинскому страхованию (ОМС), что позволяет сделать обоснованное предположение о преимущественно инфляционном росте страховых премий и наличии проблем в развитии страхового рынка. Данное предположение подтверждается итогами страховой деятельности в 2015 г. (таблица 2.1).

¹ Базмухаметова А. Итоги исламского финансирования в РК за 2012 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://bnews.kz/ru/news/ekonomika_i_biznes/finansii/itogi_islamskogo_finansirovaniya_v_rk_za_2012_god-2013_03_05-685225 (дата обращения 05.03.2015)

Таблица 2.1 - Объемы страховой премии (млрд. руб.) и уровень выплат в 2015г.

Вид страхования	Объем взносов, (изменение к 2014г.,%)	Уровень выплат	Страховщик
Обязательное социальное страхование			
пенсионное	4 142,8 (+12%) страховые взносы + 3 004 (+24%) трансферт из федерального бюджета = 7 146,8 (+17%)	1,01	Пенсионный фонд РФ
на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	387,1 (-7%)	1,24	Фонд социального страхования РФ
от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	97,3 (+5,2%)	0,89	
медицинское	1 595,9 (+27,6%) без учета получаемых (25,4) и возвращаемых (130) бюджетных трансфертов	0,97	Фонды ОМС через страховые медицинские организации
Коммерческое страхование			
Коммерческое страхование всего, в т.ч.	1 023,8 (+3,6%)	0,497	Коммерческие страховщики
ОСАГО	218,7 (+45%)	0,57	
Личное, кроме страхования жизни, в т.ч.	209,8 (-4,12%)	0,54	
добровольное медицинское	128,9 (+3,3%)	0,77	
от несчастных случаев и болезней	80,9 (-15,3%)	0,18	
Страхование жизни, в т.ч.	129,7 (+19,5%)	0,18	
накопительное, включая участие страхователя в инвестиционном доходе	41,1 (+28,8%)	0,09	
Страхование имущества, в т.ч.	374,7 (-11%)	0,54	
средств наземного транспорта, кроме железнодорожного	183,2 (-16,2%)	0,79	
Негосударственное пенсионное страхование			
Пенсионное	1 132,4 (+2%), в т.ч. 750 накопительная часть страховой пенсии	0,04	НПФ и управляющие компании
	1,5 (-5%)	0,67	Коммерческие страховщики

Источник: составлено автором по данным Федеральных законов от 01.12.2014 № 385-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов», от 01.12.2014 № 386-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов», от 01.12.2014 № 387-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» и Банка России.

Из анализа приведенных в таблице 2.1 данных можно сделать следующие важные для дальнейших исследований выводы:

- по большинству ключевых видов страхования, за исключением обязательного страхования гражданской ответственности автовладельцев (ОСАГО) и страхования жизни, объемы страхования заметно снизились;

- объемы обязательного социального страхования растут опережающими инфляцию темпами, однако большинство его видов убыточны и требуют бюджетных дотаций.

Таким образом, резюмируя анализ основных показателей рынка страховых услуг в России, можно сделать заключение, что экстенсивный рост рынка прекратился. Для его дальнейшего развития необходим поиск новых направлений. Одним из них может стать введение такафула. Вместе с тем, популяризация и масштабное внедрение исламского страхования в России требуют устранения ряда имеющихся проблем, в том числе социальных, организационно-экономических и правовых.

Суть социальных проблем при распространении исламского страхования сводится, прежде всего, к необходимости информирования различных групп населения и потенциальных страхователей о программах исламского страхования о его возможностях и преимуществах. Организационно-экономические проблемы широкого внедрения такафула состоят в отсутствии «работающих» механизмов предоставления услуг исламского страхования в рамках действующей в России системы страхования, в том числе определения основных участников такафула, установления правил управления такафул-фондами, формирования порядка выдачи такафул-полисов и др. Вместе с тем, ключевой проблемой пока видится несовершенство правового механизма осуществления такафула в России.

Специфика такафула, как особого сегмента системы страхования состоит, прежде всего, как было выявлено в первой главе, в его тесной взаимосвязи с базовыми религиозными нормами ислама.

С учетом этой специфики и результатов анализа состояния страхового рынка можно предложить следующие механизмы и направления становления и развития института исламского страхования в России.

1. Повышение финансовой грамотности населения в целом и в сфере взаимного страхования и такафула, в частности. Реализация этого направления возможна на основе общего и среднего, высшего профессионального образования путем дополнения элективных школьных курсов по финансовой грамотности элементами исламских финансов, особенно в регионах с заметной долей мусульманского населения и введения в программы профессионального образования по направлениям «Экономика» и «Финансы и кредит» дисциплин по исламским финансам, банкам и такафулу. Подобный образовательный механизм необходим как для подготовки специалистов для исламских финансовых институтов, так и для повышения финансовой грамотности населения. Подробное исследование образовательного механизма выходит за рамки настоящей работы, однако некоторые его аспекты исследованы в разделе 1.3.

2. Анализ действующего законодательства с целью установления возможных несоответствий нормам шариата и ограничений на применение такафула и, при необходимости, их корректировки или принятия отдельного закона о такафуле – формирование правового механизма исламских финансов. Возможные направления формирования такого механизма представлены в настоящем разделе и разделе 2.2.

3. Разработка системы взаимосвязей между участниками страховых отношений, методами управления, правилами, принципами, функциями и обеспечение финансовой устойчивости системы страхования – формирование финансового механизма.

4. Формирование институционального механизма такафула, которому посвящены раздел 2.3 и глава 3.

Отметим, что формирование правового механизма уже началось. На международном форуме по исламским финансам – IFN CIS & Russia Forum 2016 (Москва, март 2016 г.) отмечалась работа Банка России по подготовке

нормативных документов для регулирования деятельности исламских банков. В ФЗ от 29.11.2007 № 286-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О взаимном страховании» вносились изменения, которые могут способствовать развитию рынка такафул-услуг в России. Ведется работа и по формированию исламских финансовых институтов. В декабре 2015 г. Правительству РФ и общественности были представлены результаты технико-экономического обоснования открытия исламского банка в республике Татарстан как пилотном регионе по запуску исламских финансов в России. Проект выполнен малазийско-российским консорциумом. Последние инициативы также исходили от Внешэкономбанка и Сбербанка, а также некоторых региональных банков¹.

Реализация предлагаемых механизмов становления и развития как общего, так и семейного такафула позволит получить дополнительные социально-экономические эффекты как на федеральном уровне, так и на региональном. Изучив состояние российской системы страхования и рынка страховых услуг, их многогранное влияние на национальную экономику, предлагаем следующую систематизацию данных эффектов (рисунок 2.2).

Внедрение общего такафула в России облегчается сходством моделей традиционного взаимного страхования и такафула. А взаимное страхование, в свою очередь, признают соответствующим нормам мусульманского права многие мусульманские правоведы и исследователи².

Действительно, согласно ст. 1 Федерального закона от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании» взаимное страхование представляет собой защиту имущественных интересов членов общества на взаимной основе путем объединения в обществе взаимного страхования (ОВС) необходимых для этого средств. Согласно ст. 19 этого закона в случае, если по итогам отчетного года финансовый результат осуществления взаимного страхования является

¹ Информационный портал Islamic Finance Business [электронный ресурс] / режим доступа: <http://islamic-finance.ru/board/11-1-0-68> (дата обращения 30.03.2016)

² Беккин Р.И. Исламское страхование (такафул): особенности правового регулирования.: М. САДРА. 2015. – С.107-122.

положительным, общее собрание членов общества может принять решение об уменьшении размера страховой премии (страховых взносов).

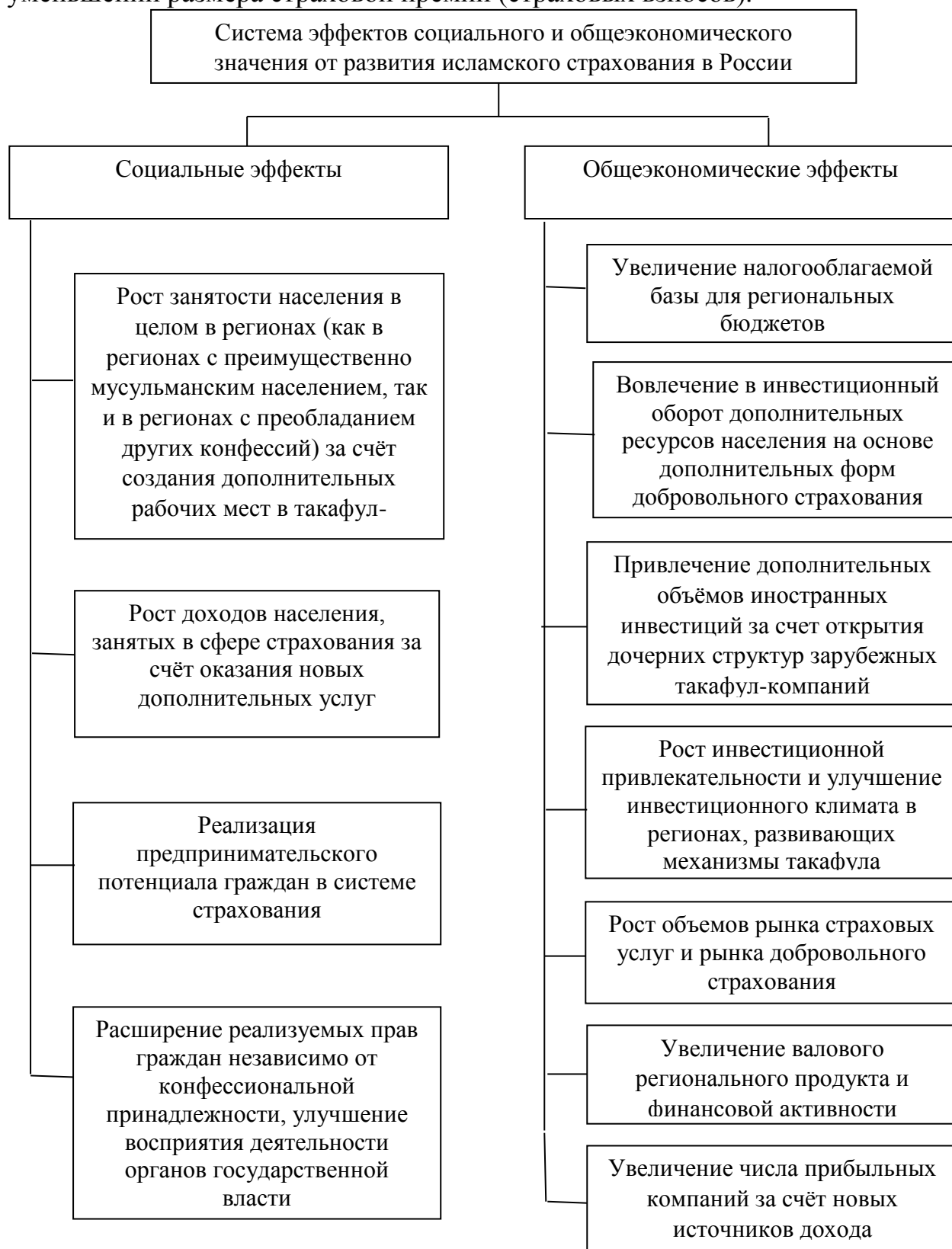


Рисунок 2.2 - Система социально-экономических эффектов от развития исламского страхования в России (Источник: составлено автором)

Указанная норма предоставляет возможность распределения страхового остатка (положительного страхового результата) среди участников общества, но не в форме имущества (денег), как в такафуле, а в форме льгот (снижения тарифов), то есть к выгоде участников.

Согласно ст. 18 этого закона, в случае, если по итогам отчетного года финансовый результат общества взаимного страхования является отрицательным, общее собрание членов принимает решение об источнике покрытия образовавшегося убытка за отчетный год, в том числе может принять решение о внесении членами общества дополнительного взноса, что соответствует разделу 5 шариатского стандарта № 26. В соответствии со ст. 17 этого закона уставная деятельность общества взаимного страхования финансируется за счет вступительного взноса и взноса на покрытие расходов участника общества, что соответствует разделу 3 шариатского стандарта № 26. Согласно статьям 11 и 13 Федерального закона от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании» высшим органом управления общества взаимного страхования является общее собрание членов (участников) общества, а в промежутках между общими собраниями управление обществом осуществляет правление, избираемое из числа членов общества, что соответствует разделу 2 шариатского стандарта № 26.

Статья 3 указанного закона предусматривает, что риск страховой выплаты (страхового возмещения), принятый на себя ОВС, может быть застрахован у страховщика, имеющего лицензию на осуществление перестрахования (перестраховщик). При этом указанный перестраховщик не может быть членом данного ОВС. Данная норма не только позволяет повысить финансовую устойчивость такафула через финансовый механизм перестрахования (ретакафул), но и открывает возможности для развития общего такафула, включая использование его коммерческой модели. По сути, такой перестраховщик может стать управляющей компанией (такафул-оператором) для такафул-фонда на основе договоров вакалы и мударабы (гибридная модель), но при условии, если он примет нормы шариатского стандарта № 26 и других норм исламских финансов в отношении указанных договоров. Инвестиционный доход и часть

страхового излишка будут поступать от управляющей компании (перестраховщика) в ОВС (такафул-фонд). Данный финансовый механизм встраивания такафула в систему взаимного страхования в целом не противоречит действующему законодательству. Однако согласно указанным выше нормам Федерального закона от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании» участники такафула смогут получать выгоду лишь в виде льгот на страховые тарифы.

Для обеспечения возможности получения участниками такафула выгоды от инвестирования средств страховых резервов (такафул-фонда) и страховых излишков в денежной форме необходимо внесение изменений в действующее законодательство (правовой механизм). Возможны два направления формирования правового механизма:

1) введение в Федеральный закон от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании» дополнительных статей об обществах взаимного страхования на основе такафула с чётким описанием норм его действия, форм договорных отношений с участниками и управляющей компанией, как это сделано, например, для ОВС ответственности застройщиков (статьи 23.1-23.3 указанного закона);

2) разработка и принятие специального федерального закона о такафуле по примеру Акта 312 (Такафул акт 1984) Малайзии.

Необходимость разработки отдельного закона уточним в разделе 2.2.

Следует отдельно провести экспертизу действующих норм инвестирования средств страховых резервов на соответствие нормам шариата. Согласно ст. 26 Закона РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» все страховщики, включая ОВС, обязаны инвестировать и иным образом размещать средства страховых резервов на условиях диверсификации, ликвидности, возвратности и доходности в соответствии с требованиями органа страхового надзора (Банка России). В «Порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов», утвержденном Указанием от 16.11.2014 № 3444-У Банка России, можно выделить лишь депозиты банков, как подпадающие под запрет ростовщичества (риба). Что

касается инвестирования в ценные бумаги, то для соблюдения норм шариата достаточно во внутренних распорядительных документах ОВС, управляющей компании (такафул-операторы) и в агентском договоре на инвестирование предусмотреть исключение из активов тех ценных бумаг, которые эмитированы предприятиями, занимающимися запрещенными или неодобряемыми шариатом видами деятельности. Вносить изменения в указанный Порядок при этом не требуется. Данные рекомендации равным образом распространяются на общий и семейный такафул.

2.2. Семейный такафул: правовые и организационно-экономические предпосылки его адаптации в российских условиях

Как нами было отмечено в предыдущей главе, такафул делится на два вида: общий и семейный. Специфические черты и особенности отношений между участниками данных видов страхования представлены в таблице 2.2¹.

Таблица 2.2 - Типовая система общего и семейного такафула

Общий такафул		
Такафул-оператор	Участники	
Акционерный капитал (АК, англ. SHF)	Фонд участвующих в такафуле (ФУТ, англ. PTF)	
	(с целью обеспечения кард хасан)	
	Рисковые счета участников (PCY, англ. – PRAs)	
Семейный такафул		
Такафул-оператор	Участники	
Акционерный капитал (АК) (с целью обеспечения)	Фонд участвующих в такафуле (ФУТ) (кард хасан)	Инвестиционный фонд участников (ИФУ, англ. - PIF)
	Рисковые счета участников (PCY, англ. – PRAs)	Инвестиционные счета участников (ИСУ, англ. – PIAs)

¹ Такафул. Исламское страхование. Концепция и вопросы нормативно-правового регулирования. Перевод с английского - М.В. Панасюк, Е.М.Пудовик, А.С.Андропова. Казань – 2012. – С. 234-248.

Семейным такафулом предусматриваются различные типы полисов. У них обычно есть аналоги в традиционном коммерческом страховании. Шариат достаточно противоречиво относится к страхованию жизни, поэтому нередко полагают, что семейный такафул, прежде всего, направлен на защиту домочадцев страхователя от разного рода рисков и буквально не означает страхования чьей-то жизни. Однако раздел 6 шариатского стандарта № 26 ограничивает личное страхование только страхованием рисков нетрудоспособности или смерти, не конкретизируя эти риски. Это позволяет рассматривать страхование рисков нетрудоспособности как включающее страхование здоровья (медицинское страхование), страхование от несчастных случаев и другие аналогичные виды страхования, а страхование рисков смерти – страхование жизни и его разновидность – пенсионное страхование.

Как было установлено в главе 1, одно из основных отличий такафула от традиционного коммерческого страхования заключается в праве страхователя на инвестиционный доход от средств такафул-фонда и страховой излишек. Семейный такафул имеет в основе модель распределения прибылей и убытков (мудароба) и представляет собой не только защитный механизм, но и систему накоплений. Участниками семейного такафула регулярно выплачиваются взносы, которые направляются в фонд семейного такафула (или просто такафул-фонд), разделённый на две части (рисунок 2.3).

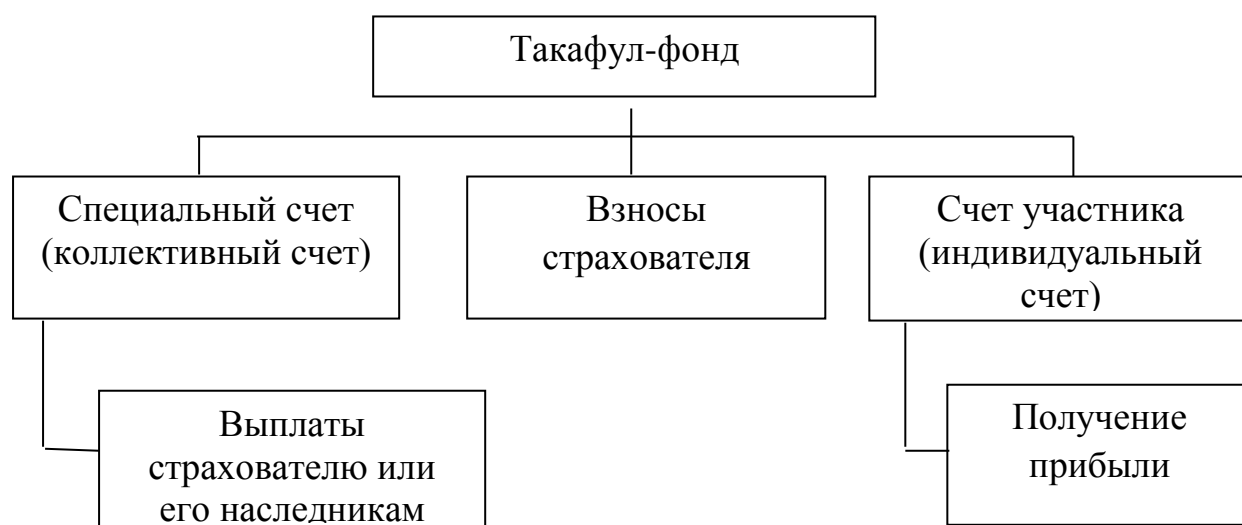


Рисунок 2.3 - Схема семейного такафул-фонда

Как показано на рисунке 2.3, средства из фонда семейного такафула направляются на специальный счёт, а взносы, выплачиваемые участником страхования - на специальный коллективный или индивидуальный счёт. Последний направляется на получение прибыли, а средства с коллективного счёта по окончании страхового договора выплачиваются страхователю или его наследникам.

В случае, если страхователь умирает до окончания срока действия полиса семейного такафула, его наследники получают все взносы, уплаченные им на его счёт с момента заключения договора и до его смерти, включая накопленную прибыль. Наследники страхователя также имеют право на невыплаченную часть взносов со специального счета участника, которую страхователь выплатил бы, если бы дожил до истечения периода страхового договора. При расчёте данной суммы принимается период, начиная со дня смерти участника и до окончания срока действия полиса.

Согласно правилам, установленным семейным такафул-оператором, страхователь получает часть прибыли со специального счета участника. В случае, если страхователь решит расторгнуть договор такафула до истечения срока действия полиса, он сможет претендовать только на уплаченные им до момента расторжения договора взносы и инвестиционный доход по ним (за вычетом издержек оператора). При этом со специального счета участника страхователь не получит ничего.

Что касается страхования рисков смерти (страхования жизни и пенсионного страхования), то действующее российское законодательство, как уже отмечалось в главе 1, предусматривает выплату страховщиком страхователю части инвестиционного дохода. Однако, в отличие от семейного такафула по нормам шариатского стандарта № 26, предусматривающего, по сути, неограниченное право держателей полисов (страхователей) на инвестиционный доход и страховой излишек, традиционное страхование жизни этого права не предполагает. Согласно п.6 ст. 10 Закона РФ 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» размер инвестиционного дохода, подлежащего

распределению между договорами страхования жизни (страхователями, застрахованными, выгодоприобретателями), определяется страховщиком. Порядок расчета указанного дохода и методика его распределения между договорами страхования жизни устанавливаются объединением страховщиков. Страхователь вправе обратиться к страховщику за разъяснением порядка расчета причитающегося ему инвестиционного дохода. Возможность получения инвестиционного дохода и страховых излишков по иным видам личного страхования действующим российским законодательством не предусмотрена.

Для обеспечения выплат страхователю части инвестиционного дохода страховщик, в соответствии с «Порядком формирования страховых резервов по страхованию жизни», утвержденным приказом от 09.04.2009 № 32н Минфина России, обязан сформировать отдельный резерв дополнительных выплат (страховых бонусов). Источником формирования этого резерва являются уплаченные страхователем взносы. Указанный резерв можно с некоторой долей условности рассматривать как вакф-фонд, что еще более сближает традиционное страхование жизни с семейным такафулом и позволяет в условиях действующего законодательства использовать перспективную модель такафула на основе агентского договора и вакф-фонда.

Указанный вывод подтверждается опытом деятельности таких страховщиков как ОВС «Такафул» в Казахстане¹ и проектом (к сожалению, как отмечалось ранее, не реализованным полностью) страховщика «ИСК Евро-Полис» в Казани,² в которых использована агентская модель и вакф (рисунок 2.4).

Что касается негосударственного пенсионного страхования через негосударственные пенсионные фонды (НПФ), то Федеральный закон от 07.05.1998 № 76-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» предусматривает выплаты застрахованным только в виде накопительной пенсии, срочной пенсионной выплаты и единовременной выплаты в соответствии с пенсионным законодательством. Учитывая современные проблемы пенсионной

¹ Официальный сайт ОВС «Такафул»: www.takaful.kz (дата обращения 01.03.2015)

² Личная беседа диссертанта с руководителем проекта в компании ООО «ИСК «Евро-Полис» –Дмитрием Косыревым

системы и временное «замораживание» накопительной пенсии в Пенсионном фонде РФ, представляется несвоевременным рассматривать возможности использования такафула в негосударственном пенсионном страховании. При успешной адаптации семейного такафула можно ожидать развитие негосударственного пенсионного страхования через такафул-операторов, не обремененных грузом накопившихся у Пенсионного фонда РФ и НПФ проблем с накопительными пенсиями.

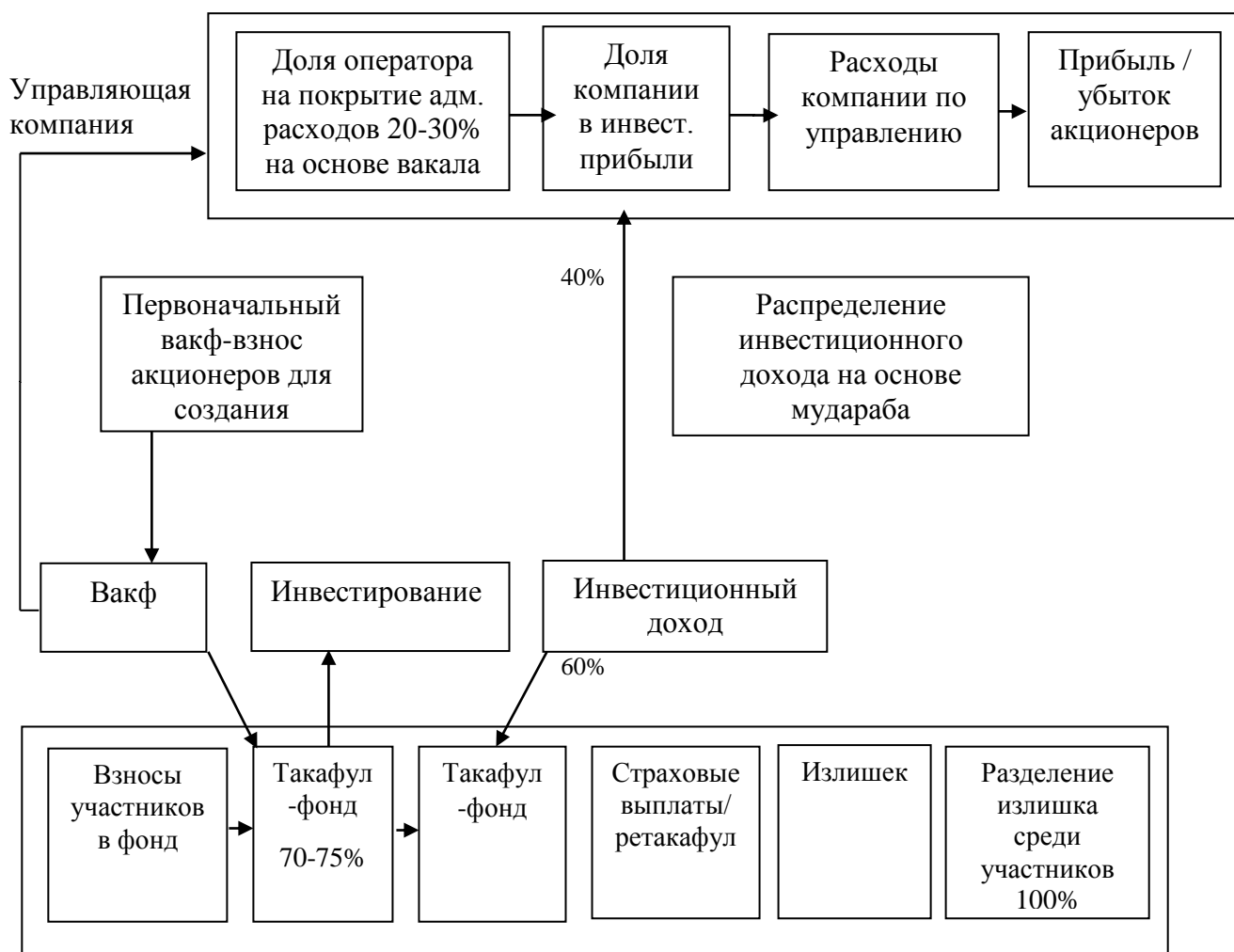


Рисунок 2.4 - Агентская модель + вакф в ОВС «Такафул»

Таким образом, ограниченная адаптация семейного такафула в части страхования рисков смерти (страхование жизни с участием в инвестиционном доходе и пенсионное страхование в форме договора аннуитета) возможно в рамках действующего страхового законодательства при условии, что страховщик

принимает на себя соблюдение норм шариата при инвестировании средств страховых резервов, что законодательством, как отмечалось в разделе 2.1, не запрещено.

На первом этапе адаптации может быть рекомендовано развитие опыта создания так называемых такафул-окон в действующих страховых организациях по страхованию жизни. Такое окно предполагает выделение лишь части бизнеса страховщика для операций такафула и требует меньше времени и материальных затрат для отработки его технологических операций. Для полноценного введения семейного такафула в российскую практику страхования жизни необходимы разработка и принятие специального федерального закона о такафуле. Данные рекомендации в целом определяют основные черты правового механизма адаптации семейного такафула в российских условиях.

Наиболее соответствующим задачам настоящего исследования понятием финансового механизма видится предложенное Федоровичем В.О. определение такого механизма, как разноуровневой иерархической системы основных взаимосвязанных между собой составляющих и их типовых групп (субъектов, объектов, принципов, методов, инструментов и пр.), а также способов их взаимодействия, включая интеграцию и дезинтеграцию, в ходе и под влиянием которых происходит гармонизация экономических отношений (интересов) государства, предпринимательских и общественных структур¹.

Под финансовым механизмом адаптации семейного такафула нами будет пониматься система взаимосвязей между участниками страховых отношений, методами управления, правилами, принципами, функциями и обеспечение финансовой устойчивости системы страхования. Отметим, что финансовая составляющая в достаточном времени отработана многолетней практикой страхования.

¹ Федорович В.О. (2007) Состав и структура организационно-экономического механизма управления собственностью крупных промышленных корпоративных образований // Журнал "Сибирская Финансовая Школа", книга Сборник статей "Финансовый менеджмент, инвестиции...». [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.sifbd.ru/magazine> (дата обращения 11.12.2013)

Финансовый механизм адаптации семейного такафула заключается, по сути, в перестройке части бизнеса действующих страховщиков по страхованию жизни (в России, как и во многих странах, запрещено совмещение страхования жизни и иных видов) под принципы такафула на экономически выгодных, прежде всего, для страховщиков условиях. Реализация этого механизма будет инициирована, с одной стороны, желанием страховщиков получить новый сегмент рынка исламского страхования, а, с другой – введением норм исламских финансов в действующее законодательство. Определенным стимулом развития пенсионного страхования как в традиционных формах, так и в форме семейного такафула станет отмена налога на доходы физических лиц (НДФЛ) со страховых взносов по пенсионному страхованию в страховые организации при их уплате застрахованными третьими лицами (работодателями и др.). Страховые взносы по договорам негосударственного пенсионного страхования с НПФ таким налогом не облагаются.

Условия обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков установлены Законом РФ 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Согласно ст. 25 этого закона гарантиями обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика являются экономически обоснованные страховые тарифы, сформированные страховые резервы, средства страховых резервов, достаточные для исполнения обязательств по страхованию, сострахованию, перестрахованию, взаимному страхованию, собственные средства (капитал), перестрахование. Выполнение этих требований достаточно жестко контролируется Банком России, поэтому на страховом рынке к настоящему времени остались преимущественно финансово устойчивые страховщики.

2.3 Формирование институциональных условий развития такафула на страховом рынке

Институциональную основу бизнеса образуют хозяйствующие субъекты или участники. Согласно ст. 4 Закона РФ 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» участниками отношений, регулируемых страховым законодательством, являются:

- 1) страхователи, застрахованные лица, выгодоприобретатели;
- 2) страховые организации, в том числе перестраховочные организации;
- 3) общества взаимного страхования;
- 4) страховые агенты;
- 5) страховые брокеры;
- 6) актуарии;
- 7) Банк России, осуществляющий функции по регулированию, контролю и надзору в сфере страховой деятельности (страхового дела) (далее - орган страхового надзора);
- 8) объединения субъектов страхового дела, в том числе саморегулируемые организации;
- 9) специализированные депозитарии.

Страховые организации, общества взаимного страхования и страховые брокеры являются субъектами страхового дела. Деятельность субъектов страхового дела подлежит лицензированию.

Как показали исследования (разделы 2.1 и 2.2), применение такафула в отдельных его формах возможно в рамках действующего законодательства, поэтому высказываемые отдельными специалистами опасения о невозможности (или ограничениях) надзора за исламским страхованием со стороны Банка России представляются необоснованными, поскольку вопросы согласования страховых операций с нормами шариата могут быть успешно решены на уровне

страховщиков. В случае же принятия рекомендованного ранее специального закона о такафуле Банк России всегда может проконсультироваться с Советом муфтиев России либо сформировать свой шариатский наблюдательный совет в рамках действующих при Банке России экспертных и общественных советов.

Важным участником страховых отношений, хотя и не указанным в Законе РФ 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», является банк, обслуживающий расчеты между субъектами страхового дела. Хотя шариатский стандарт не ограничивает сотрудничество такафул-операторов исключительно исламскими банками, тем не менее, такое ограничение возможно исходя из других норм. Сегодня данная проблема уже устраняется, так как на государственном уровне решается вопрос о создании исламского банкинга в России¹.

Таким образом, основные участники страховых отношений на страховом рынке уже есть. Осталось сформировать институт такафула. На наш взгляд, дальнейшее формирование институционального механизма такафула в России в соответствии с действующей нормативной правовой базой и её особенностями может происходить в рамках следующих условных сценариев.

1. Инерционный сценарий, не требующий изменений в законодательстве и ориентированный на естественное развитие страхового бизнеса в направлении исламского страхования в рамках действующего законодательства для поиска новых страхователей.

2. Умеренный, предусматривающий минимально необходимую корректировку страхового законодательства для адаптации такафула в России с последующей доработкой законодательства и возможными мерами поддержки в зависимости от итогов адаптации.

3. Интенсивный сценарий, предусматривающий разработку и принятие отдельного свода законов по исламским финансам, включая такафул, и

¹ Информационный портал Islamic Finance Business [электронный ресурс] / режим доступа: <http://islamic-finance.ru/board/11-1-0-68> (дата обращения 30.03.2016)

государственную поддержку исламским финансовым институтам, например, в форме льготного налогообложения в период становления.

Ключевые показатели и условия рассматриваемых сценариев и прогнозные оценки их последствий представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Содержание различных сценариев формирования системы механизмов развития такафула в России

Характеристики сценариев	Сценарий		
	инерционный	умеренный	интенсивный
Временной горизонт внедрения такафула (до 3% рынка), лет	10 и более	5-7	4-6
Правовой механизм	Действующий	Скорректированный в форме дополнений к Федеральному закону «О взаимном страховании»	Измененный в форме специальных законов об исламских финансах и о такафуле
Организационно-экономический механизм	Комбинированная финансовая бизнес-модель общего такафула с запретом на монетизацию выгоды участников и комбинированная бизнес-модель семейного такафула по страхованию жизни		Все модели такафула без ограничений монетизации
Институциональный механизм	Действующий	Действующий, с дополнительным участием коммерческих страховщиков и банков	
Финансовый механизм	Действующий	Дополнительные инвестиции за счет коммерческих страховщиков	Дополнительные инвестиции за счет страховщиков и банков, налоговые льготы на период развития

(Источник: составлено автором)

Оценки временного горизонта внедрения такафула для различных сценариев базировались на результатах анализа опыта введения такафула за рубежом, прежде всего в Малайзии и России (разделы 1.3 и 2.1), а также опыте введения в России обязательных видов страхования.

Следует отметить, что реализация инерционного сценария институциональных основ такафула, начавшаяся более 10 лет назад, показала его несостоятельность. По сути, за прошедшие годы такафул в России так и не появился. Поэтому следует рассматривать умеренный и интенсивный сценарии, но выбор между ними не очевиден. Экономические интересы требуют скорейшего привлечения новых инвесторов, в том числе из мусульманских стран. Однако, в отличие от правового механизма, не требующего для своего

формирования значительных расходов, создание институционального механизма (инфраструктуры) исламских финансов потребует немалых дополнительных (к текущим) расходов не только от бизнеса, но и от государства, что в условиях кризиса обеспечить непросто. Можно предположить, что реальное развитие такафула в ближайшей перспективе будет происходить по умеренному сценарию.

Основные элементы правового и финансового механизмов адаптации и развития общего и семейного такафула представлены в разделах 2.1 и 2.2. По поводу образовательного механизма следует отметить следующее.

Подготовка квалифицированных компетентных специалистов в сфере исламского страхования сегодня осуществляется проще, чем 3-5 лет назад, когда знания в области исламских финансовых институтов и инструментов могли получить лишь в арабских странах, таких как Саудовская Аравия, Малайзия, Бахрейн и т.д. В 2014 г. был учрежден Центр развития исламской экономики и финансов при поддержке Совета муфтиев России¹. Это очень значимое событие упрощающее работу потенциальным такафул-операторам. Основными задачами создания данного Центра являются просвещение населения и бизнеса в области исламских финансов, разработка стандартов образовательных программ по исламским финансам и их реализация, подготовка кадров шариатских экспертов и их аттестация. Следовательно, подготовить рабочую группу можно в Центре развития исламской экономики и финансов.

Одним из обязательных важных этапов внедрения любого исламского финансового института, в том числе и такафул-компании является признание проекта шариатским советом соответствующим нормам исламского права. Нередко запуск запланированных проектов по исламскому финансированию приходится откладывать в силу того, что их правовая структура и договорная база противоречат нормам исламского права. Или искать пути получения шариатской экспертизы за пределами страны. Эти поиски являются сложными и затратными. Например, Бинбанк, действующий в правовом поле российского

¹ Калимуллина М.Э. Русский стал третьим языком, на котором начали издаваться шариатские стандарты / Рынок ценных бумаг // –2014. –№10. – С.16-18.

законодательства, к концу 2012 г. начал работу над проектом «сделка мурабаха». В мае 2013 г. было получено положительное заключение шариатской экспертизы в Малайзии¹.

Сегодня потенциальные такафул-операторы в России могут не только пройти проверку схемы на соответствие принципам мусульманского права, но Департамент экономики Совета муфтиев России готов поддержать исламские финансовые проекты в плане рекомендации по выбору партнеров для его реализации и потенциальному кадровому составу компании, оказать помощь в завоевании всеобщего признания, то есть вывести на российский и международный исламский рынок. В качестве органа по осуществлению функций шариатского наблюдательного совета на территории России, по нашему мнению, целесообразно выделить Международный центр Сертификации и Стандартизации «Халяль» при Совете Муфтиев России, который, в свою очередь, с 2013 г. помимо Белоруссии и Казахстана входит в состав Евразийского Союза Сертификации и Стандартизации «Халяль».

Таким образом, проблемы формирования образовательного механизма для введения такафула к настоящему времени в целом решены.

Результаты проведенных исследований показывают, что препятствий для введения такафула в России нет. Более того, государство заинтересовано в развитии исламских финансов, включая такафул, как одного из важных направлений восстановления и укрепления национальной экономики.

Выводы по второй главе:

1. С учетом специфики такафула и результатов анализа состояния страхового рынка обоснованы и проработаны следующие механизмы становления и развития института исламского страхования в России – образовательный в целях повышения общей финансовой грамотности населения и, в частности, получения начальных сведений о преимуществах исламского страхования;

¹ В. Сисаури. Привлечение финансирования на исламских рынках капитала: опыт подготовки сделки мурабаха / Рынок ценных бумаг // –2014. –№10. – С.25-28.

правовой — для анализа действующего законодательства с целью установления возможных несоответствий нормам шариата и ограничений на применение такафула и, при необходимости, его корректировки или принятия отдельного закона о такафуле; финансовый для формирования системы взаимосвязей между участниками страховых отношений, методами управления, правилами, принципами, функциями и обеспечение финансовой устойчивости системы страхования.

2. В результате проведенных исследований установлено, что исламское страхование в целом не противоречит действующему российскому страховому законодательству. На современном этапе развития российской системы страхования и правовой базы, обеспечивающей эту систему, частичное внедрение общего (имущественное страхование) и семейного такафула (в части страхования жизни) не требует разработки отдельного правового нормативного акта. Достаточно корректировки Федерального закона от 29.11.20-7 № 286-ФЗ «О взаимном страховании» путем введения в него дополнительных статей об обществах взаимного страхования на основе такафула с чётким описанием норм его действия и форм договорных отношений с участниками и управляющей компанией, как это сделано для ОВС ответственности застройщиков. Но для его полноценного внедрения целесообразно, в рамках готовящегося в Банке России пакета нормативных правовых актов об исламском банкинге, разработать и принять отдельный федеральный закон о такафуле в целях гармонизации будущего законодательства об исламских финансах.

3. Обоснована возможность включения элементов такафула в страховую систему России посредством использования расширенной гибридной бизнес-модели на основе агентского договора (вакала), партнерского договора (мудароба) и, в семейном такафуле, специального фонда инвестирования (вакф). Это будет способствовать развитию страхового рынка за счет внедрения новых страховых услуг и привлечения новых клиентов.

4. При успешной адаптации семейного такафула в рамках действующих нормативных правовых актов по страхованию жизни можно ожидать развитие

негосударственного пенсионного страхования через такафул-операторов, не обремененных грузом накопившихся у Пенсионного фонда РФ и НПФ проблем с накопительными пенсиями.

5. Установлено, что институциональная основа российского страхового рынка в виде его основных участников и отношений между ними обеспечивает возможность работы такафул-операторов и осуществления надзора за их деятельностью.

6. Разработаны основные сценарии развития такафула – инерционный, основанный на сохранении сложившейся ситуации, умеренный, предполагающий принятие мер по развитию правового механизма, и интенсивный, основанный на разработке и принятия отдельного свода законов по исламским финансам, включая такафул, и государственной поддержке исламских финансовых институтов, в частности, в форме льготного налогообложения в период становления. Исходя из оценки современной экономической ситуации высказано предположение, что реальное развитие такафула в ближайшей перспективе будет происходить по умеренному сценарию.

ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТАКАФУЛА В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

3.1. Преимущества такафула в современных социально-экономических условиях России

В 2014 г. для России тема использования методов исламского финансирования приобрела особую актуальность в связи с тем, что санкции США и ЕС фактически отрезали крупнейшие российские корпорации и финансовые институты от дешевых западных кредитов, снизив приток инвестиций в страну. Даже традиционные и стабильные партнеры России, такие как государственные и крупные частные китайские корпорации в 2015 г. стали сокращать объем своих операций на российском рынке, учитывая возросшие страновые и политические риски.

На данном этапе представляется необходимым ускорить процесс развития исламских финансов, рассматривая их как реальную альтернативу западных ресурсов и привлечения средств мусульман, которые еще не вложены в банковскую и страховую системы по этическим соображениям. На исламские финансы всегда существовал спрос, но он многократно усилился в последнее время.

Исламские финансовые институты показали исключительную устойчивость во время мировых кризисов. Ни один институт, действующий с соблюдением исламских финансовых принципов, в последние десять лет не разорился. Более того, согласно данным журнала «The Banker» в среднем в год объем активов исламских банков растет на 25-30%. Так, 2009 г. этот объемный показатель составлял 822 млрд. долл. США, а в 2010 г. — более 1 трлн., составив около 1%

мирового рынка.¹ По итогам 2012 г., общая сумма активов исламских банков составила 2 трлн. долл. США, а к концу 2015 г. – 5 трлн. долл. США. При этом все эти средства обеспечены реальными активами.

Именно сейчас, как никогда важно продемонстрировать желание России работать по принципам исламского финансирования. Особый момент – международное признание. Нужно показать открытость России для работы со странами исламского мира. Сегодня многие исламские банки ждут конкретных регулятивных решений со стороны российских властей, прежде всего, Банка России.

По нашему мнению, существуют безусловные предпосылки развития такафула в Российской Федерации. Основными из них являются следующие:

- существуют преимущества исламских инвестиционных решений, которых нет в традиционной финансовой системе: высокая надежность инвестиционных счетов, паевых инвестиционных фондов и разрешенных акций в связи с запретом рискованных сделок, а также наличие определенной этичности инвестиций — средства не могут быть вложены в не соответствующие шариату активы;

- ряд инвесторов - немусульман готовы диверсифицировать свой бизнес за счет реализации нестандартных финансовых моделей и вложений в халяльные продукты;

- постоянно растет мусульманское население в мире в целом и в России, в частности, и соответственно новая клиентура с особыми требованиями. Согласно прогнозам известного Интернет-ресурса «Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life», до 2030 года мусульманское население в мире увеличится примерно на 35%²;

- такафул компании, имея серьезные финансовые преимущества для держателей полисов перед традиционными страховыми компаниями (прежде всего, возможность для владельцев полисов участвовать в распределении прибыли компании), могут привлекать клиентов и не мусульман, таким образом,

¹ [электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.thebanker.com> (дата обращения 29.03.2016)

² Каргина И.Г. Метаморфозы христианства на фоне постмодернистского пейзажа / И.Г. Каргина // Политические исследования. - 2012. - № 5. - С. 106-122.

диверсифицируя рынок и внося элемент здоровой конкуренции, что приведет к удешевлению и улучшению качества услуг для клиентов.

Учитывая, что механизмы внедрения такафула как направления исламской финансовой системы в России не отработаны в методологическом плане, остаются нерешенными вопросы оценки ёмкостных характеристик рынка такафула применительно к специфике территориального, социально-культурного, экономического и этно-конфессионального устройства. В связи с этим возникает научная и практическая потребность формирования подхода к исследованию потенциальных возможностей рынка такафула в разрезе регионов.

Развитие такафула в России позволит обеспечить эффективное функционирование отдельных ключевых отраслей экономики – её банковского и страхового секторов, в целом, что, в свою очередь, позволит обеспечить развитие нефинансового сектора экономики. Появление такафула в регионе наряду с классическими коммерческими формами страхования позволит населению выбирать страховых операторов, что создаст конкуренцию между страховщиками и благоприятно повлияет на качество оказываемых страховых услуг.

В целом в российской и зарубежной науке накоплен некоторый объём исследований, посвящённых вопросам изучения оценки потенциала страхового рынка. В числе авторов, посвятивших свои труды данным вопросам, можно выделить таких как Аникина И. Д.¹; Князев И. В.; Меркулова В.В.², Натхов Т.³; Никулина Н. Н. и Н. Д. Эриашвили⁴; Огорокова О. А.⁵ и др. Вместе с тем, ряд специалистов в области управления страховой деятельностью (к примеру, Р.И.

¹ Аникина, И. Д. Развитие страхового рынка как условие обеспечения социально-экономической стабильности регионов (на примере Южного федерального округа) / И. Д. Аникина, И. М. Шор, А. С. Бондаренко // Финансы и Кредит. – 2014. – № 7. – С. 9-15

² Меркулова В. В. Методические аспекты оценки емкости страхового рынка // Сибирская финансовая школа. 2007. - № 2 (апр.,-июнь). - С. 105-107.

³ Натхов Т. Рынок страхования в России: основные тенденции и проблемы развития // Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 115–126.

⁴ Эриашвили Н. Д., Никулина Н. Н. Страховой менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Коммерция», «Антикризисное управление» / Н. Н. Никулина, Н. Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - С. 546-557.

⁵ Огорокова О. А. Оценка финансового потенциала регионального страхового рынка // В мире научных открытий. 2011. № 10-1. С. 482-491.

Беккин,¹ М.Э. Калимуллина², С. П. Фукина³ и др.) справедливо указывают на необходимость формирования эффективных региональных сетей, а также методик выбора региональных рынков для оптимизации бизнеса страховых компаний.

Формирование алгоритма исследования такафула целесообразно осуществлять применительно к конкретному региональному страховому рынку. При этом выбор объекта методики и алгоритма должен отвечать следующим требованиям:

- регион, как объект оценки должен быть преимущественно с мусульманским населением, как целевой аудиторией на рынке исламских страховых услуг;

- алгоритм должен обладать характеристиками универсальности, чтобы модель его апробации могла быть использована в других регионах со схожими структурными параметрами.

На рисунке 3.1 представлен авторский подход к исследованию такафула в регионе.

Охарактеризуем основные составляющие и этапы представленного алгоритма.

Первым этапом реализации алгоритма является постановка цели и задач данного аналитического мероприятия. На наш взгляд, цель сводится к оценке потенциального регионального рынка услуг такафула.

Задачи сформируем следующим образом:

- 1) оценка спроса на услуги такафула на региональном рынке;
- 2) оценка основных сегментов рынка такафула в регионе;
- 3) оценка перспектив рынка такафула в средне- и долгосрочном периодах.

Следующим этапом реализации алгоритма нами обозначен аналитический этап, заключающийся в анализе текущей ситуации в части внедрения

¹ Беккин Р.И. Особенности функционирования исламских финансовых институтов: российский опыт //Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 8: Менеджмент. - 2006. - Вып. 2. - июнь. - С.168-192.

² Калимуллина М.Э. Русский стал третьим языком, на котором стали издаваться шариатские стандарты // Рынок ценных бумаг. —2014. — №10. — С. 16-18.

³ Фукина С. П. Особенности организации исламского страхования и перспективы его внедрения на страховой рынок России. // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. 2014. № 1. С. 108 – 115.

потенциально новых направлений страхования в регионе. Появление в регионе специализированных такафул-компаний, либо расширение ассортимента предоставляемых услуг традиционными страховыми компаниями позволят получить различным субъектам хозяйственной деятельности и экономическим агентам ряд преимуществ.



Рисунок 3.1 - Алгоритм исследования спроса на такафул в регионе
(Источник: составлено автором)

Вместе с этим, помимо преимуществ внедрение такафула в регионе (на примере Чеченской Республики) имеет место ряд сложностей, которые могут проявиться в настоящем и будущем. В связи с этим нами проведён анализ основных преимуществ и недостатков в разрезе социальных и экономико-правовых факторов внедрения инструментов исламского страхования в Чеченской Республике (таблица 3.1).

Таблица 3.1 - Анализ социальных и экономико-правовых преимуществ и недостатков внедрения исламского страхования (такафула) в Чеченской Республике

Критерий	Преимущества	Сложности
Социальные	<ul style="list-style-type: none"> - Возможность интеграции усилий с другими регионами Северо-Кавказского федерального округа для продвижения законодательных изменений на федеральном уровне; - Значительное влияние религиозных учреждений и их деятелей в регионе; - Значительные группы религиозного населения, придерживающегося принципов шариата во многих аспектах жизнедеятельности, в том числе финансовом; - Возможность удовлетворения потребностей в исламском страховании жителей региона и соседних регионов; - Существенное влияние религиозных учреждений и деятелей в регионе; 	<ul style="list-style-type: none"> - Не всё население придерживается строгих канонических норм, что может обусловить низкую динамику прироста рынка исламского страхования; - На первых этапах могут возникнуть сложности в обеспечении согласованности между религиозными, социальными и законодательными нормами при реализации исламского страхования.
Экономико-правовые	<ul style="list-style-type: none"> - Опыт производства и потребления религиозных финансовых продуктов в регионе; - Возможность адаптации требований такафула к региональному законодательству; - Развитие такафула в рамках некоммерческих учреждений; - Развитие такафула вне рамок финансово-кредитных и страховых учреждений; - Использование потенциала религиозных учреждений и организаций для развития рынка; - Высокая заинтересованность со стороны населения, ожидаемый высокий спрос со стороны физических и юридических лиц на продукты данного направления страховой деятельности позволяют спрогнозировать будущее такафула в регионе; - Увеличение конкурентоспособности региональных страховых компаний; - Возможность реализации потребностей существенных групп населения – высокая ёмкость рынка такафула. 	<ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие федеральной проработанной законодательной базы; - Отсутствие региональной проработанной законодательной базы по альтернативным видам страхования. - Появление компаний-конкурентов в других регионах Северо-Кавказского федерального округа; - Превалирование традиционных форм страхования.

Источник: составлено автором

В целях определения спроса на услуги такафула на примере Чеченской Республики, автором было проведено маркетинговое исследование работающего населения от 18 до 59 лет, преимущественно городские жители со средним уровнем дохода. Опишем методологию проведённого исследования:

Целью маркетингового исследования стало выявление спроса на услуги такафула в регионе. **Задачами** маркетингового исследования стали:

- а) определение структуры выборки исследования;
- б) выбор методов проведения исследования;
- в) сбор и обработка информации;
- г) анализ и интерпретация полученных данных.

Гипотеза проводимого исследования состоит в том, что ввиду высокой доли населения исламского вероисповедования в регионе, имеется существенный потенциал развития такафула. Опыт региона может быть распространён на другие субъекты СКФО и России преимущественно мусульманским населением.

Объект исследования – финансовая активность населения Чеченской Республики.

Предмет маркетингового исследования – финансовые (страховые) потребности населения Чеченской Республики.

Генеральная совокупность исследования представлена населением Чеченской Республики, разделенным по различным критериям (возраст, пол, уровень дохода, географическое местоположение). Ключевым критерием стал возраст граждан. Таким образом, генеральная совокупность исследования включала население Чеченской Республики обоих полов в возрасте от 18 до 59 лет (как потенциальных пользователей такафул-услуг) и составила 752,9 тыс. человек¹.

Расчёт размера выборки осуществлялся по следующей формуле:

$$N = \frac{Z^2 * (p) * (1 - p)}{c^2}$$

¹ По данным Росстата: Численность населения Российской Федерации по полу и возрасту / Росстат. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095700094 (дата обращения 12.07.2016)

Где N – объем выборки;

Z – нормированное отклонение, определяемое исходя из уровня доверительности 99,7 % (3,0);

p – вариация выборки (доля интересующих респондентов в десятичной форме) – 0,05;

c – допустимая ошибка (доверительный интервал, $\pm 4\%$).

Таким образом, размер выборки, исходя из проведенных расчётов, составил 1404 человека.

Требования к представителям выборки исследования:

- 1) население в трудоспособном и правомочном возрасте (от 18 до 59 лет);
- 2) географическое местоположение анкетлируемого лица;
- 3) наличие или отсутствие опыта использования страховых услуг.

Методы исследования: анкетирование. В приложении 4 представлен бланк анкеты опроса.

Социально-демографическая и экономическая структура выборки проведённого исследования представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Структура выборки проведенного опроса

Группа населения	мужчины		женщины	
	доля, %	количество, чел.	доля, %	количество, чел.
По возрасту				
от 18 до 20 лет	4	35	1	5
от 20 до 25 лет	12	104	11	60
от 25 до 30 лет	19	164	12	65
от 30 до 35 лет	27	233	16	87
от 40 до 45 лет	25	216	37	200
от 45 до 59 лет (для мужчин), до 54 лет (для женщин)	13	112	23	124
По уровню дохода				
ниже среднего	29	250	27	146
средний	65	561	66	357
выше среднего	6	52	7	38
По месту проживания				
сельский житель	12	104	8	43
городской житель	88	759	92	498
Итого	100	863	100	541

Источник: Составлено автором на основе данных проведенного анкетирования

В результате обработки материалов исследования были получены следующие данные. Согласно проведенному опросу в Чеченской Республике потенциальные страхователи пользуются в основном услугами обязательного страхования (рисунок 3.2).

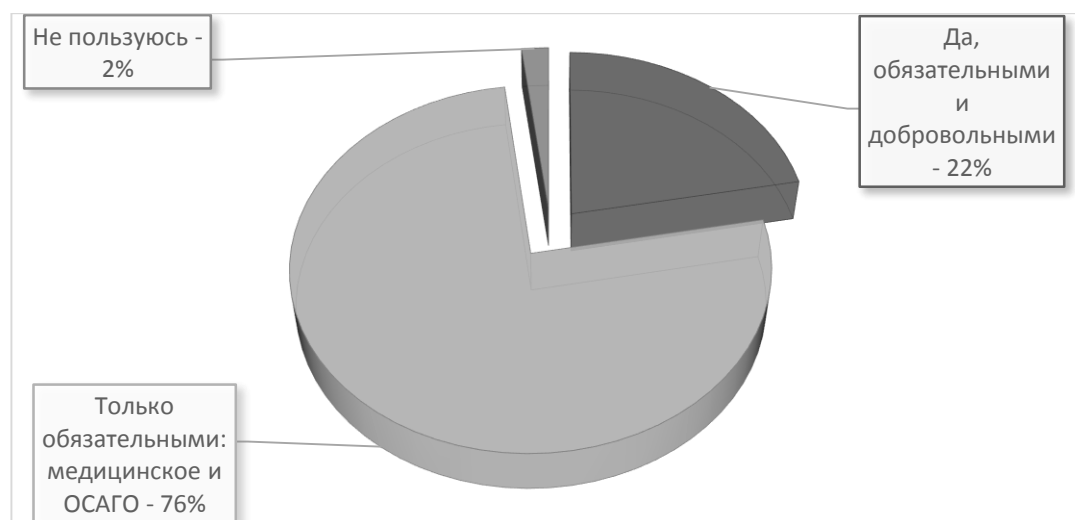


Рисунок 3.2 - Результаты ответов на вопрос анкеты «Пользуетесь ли Вы услугами страхования?» (*Источник: составлено автором*)

При этом в числе причин непотребления услуг добровольного страхования 30 % респондентов указали несоответствие принципам мусульманского права (рисунок 3.3).

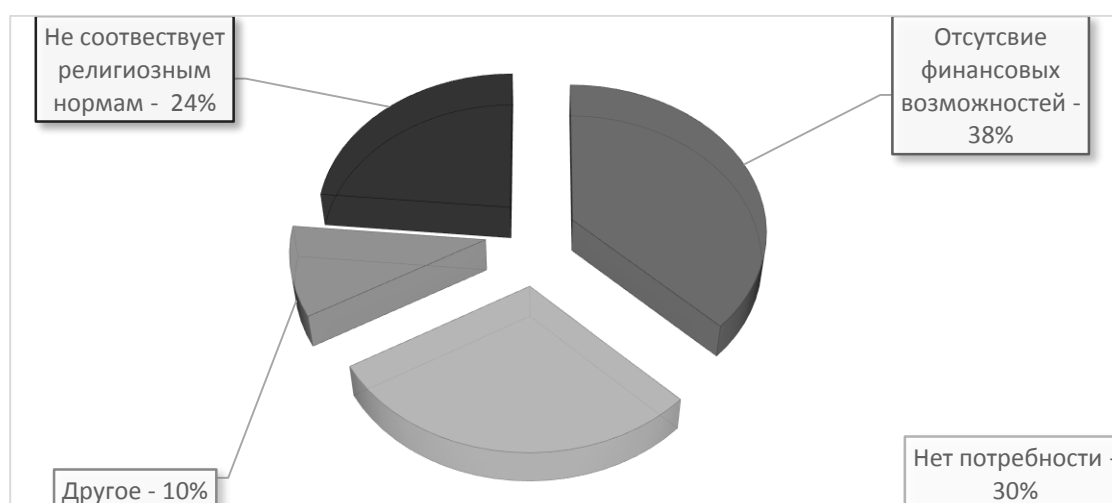


Рисунок 3.3 - Результаты ответов на вопрос анкеты «Если Вы не пользуетесь услугами добровольного страхования, то назовите причину» (*Источник: составлено автором*)

В результате проведённого анкетирования было выявлено, что многие респонденты не знают о наличии альтернативных, одобренных мусульманским правом формах страхования (рисунок 3.4).

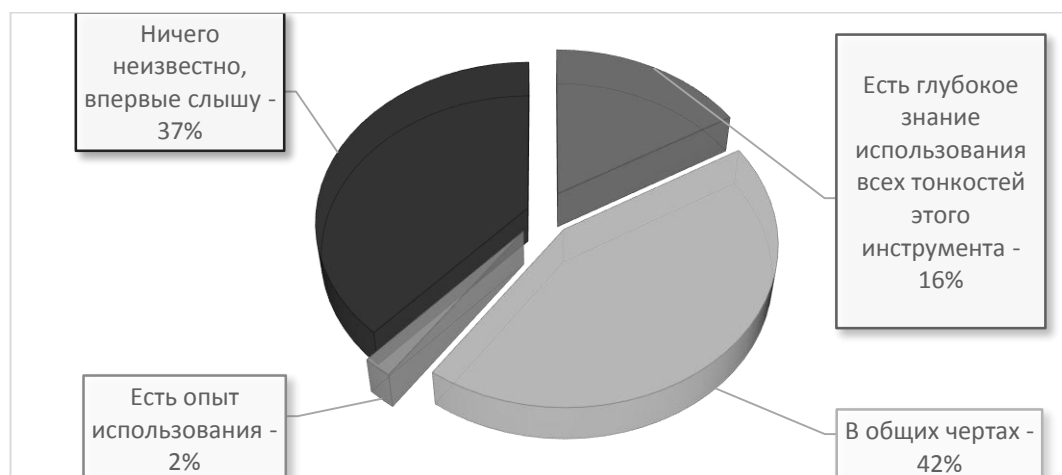


Рисунок 3.4 - Результаты ответов на вопрос анкеты «Известно ли Вам о такафуле как инструменте исламского страхования?» (Источник: составлено автором)

Как видно из рисунка 3.4, у относительно небольшой (16 %) доли населения имеются глубокие познания в данном виде исламского страхования. И только 2 % имеют опыт его использования.

Таким образом, выявленные обстоятельства позволяют сделать следующие предварительные выводы:

- в Чеченской Республике, как потенциальном регионе для внедрения услуг такафула, сформировалась приемлемая рыночная среда, характеризующаяся наличием платежеспособной группы населения, низкой степенью использования конкурентных страховых продуктов (в основном, добровольных форм страхования), относительно высоким уровнем религиозности населения и наличием потребности в формировании финансовых условий, соответствующих принципам шариата;

- одним из ориентиров роста рынка такафула в республике может стать доля добровольного страхования в стране за вычетом поправочных коэффициентов, обусловленных пока ещё относительно неразвитыми традициями и культурой

страхования в регионе (в сравнении с исламскими странами), относительно более низкой платежеспособностью и уровнем доходов населения.

В этом контексте важно отметить, что доля добровольного страхования в России (без учёта обязательного медицинского страхования с 2012 г. согласно отчётности Росстата) составляет порядка 81,5 % (рисунок 3.5).

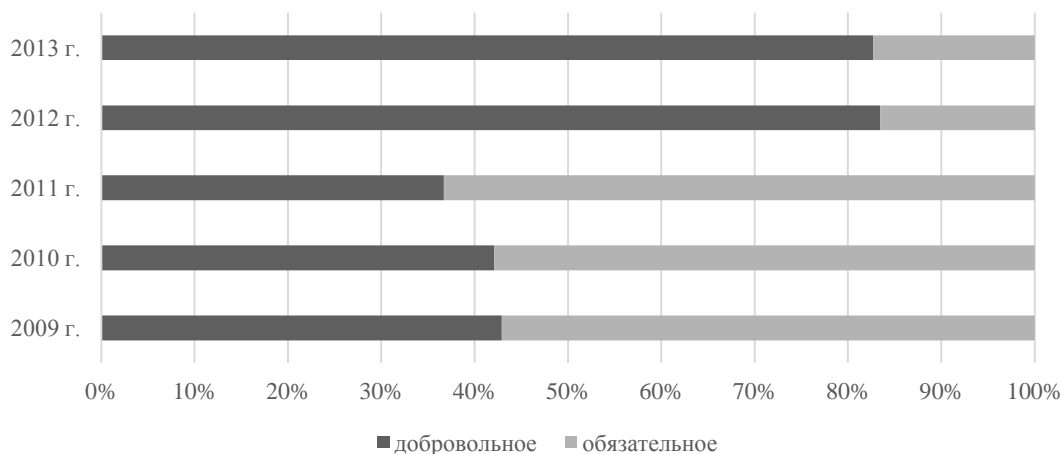


Рисунок 3.5 - Структура страховых премий в России за 2009-2013 годах
(Источник: составлено автором по данным Банка России)

При этом темпы роста рынка добровольного страхования в России демонстрировали стабильный рост – среднегодовой темп роста рынка добровольного страхования за период с 2006 г. по 2013 г. составил 12,1 % (рисунок 3.6).

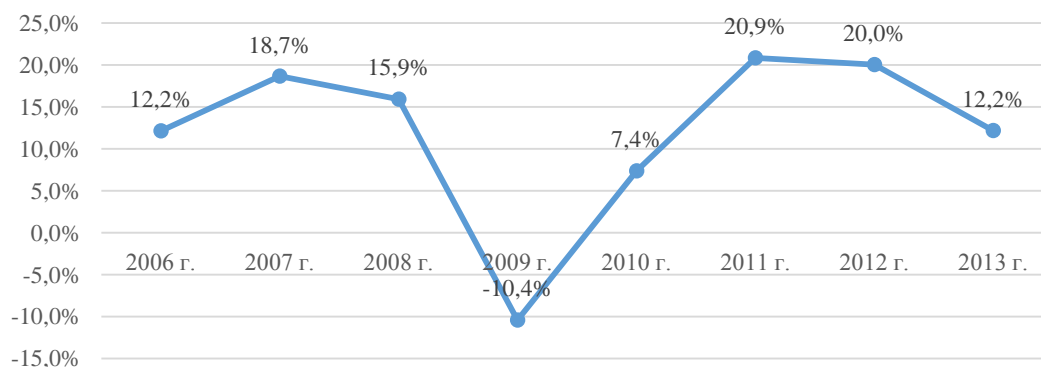


Рисунок 3.6 - Темпы роста российского рынка добровольного страхования за 2006 – 2013 годы
(Источник: составлено автором по данным Банка России)

Но в 2014 г. рост добровольного страхования замедлился, а в 2015 г. практически прекратился (см. таблицу 2.2). Следовательно, можно уверенно предположить, что услуги такафула, как аналога классического добровольного страхования, имеют существенный потенциал роста в Чеченской Республике. Тот факт, что участники семейного такафул-фонда (страхователи) смогут получать инвестиционную прибыль, послужит дополнительным фактором вовлечения участников в такафул-сделки.

Важным этапом реализации алгоритма исследования спроса на услуги такафула в регионе является выбор параметров, которые будут характеризовать состояние рынка страхования. Так, Банк России, как регулирующий орган финансовых рынков, анализирует следующие группы показателей.

1. Абсолютные, в том числе:

- количество страховщиков;
- страховые премии и выплаты в отраслевом и видовом разрезе;
- количество заключенных договоров страхования;
- количество отказов в страховой выплате;
- количество действующих и вновь заключенных договоров страхования.

2. Относительные, в числе которых:

- уровень выплат и комбинированный коэффициент убыточности;
- средняя страховая сумма, приходящаяся на один договор;
- средняя страховая премия, приходящаяся на один договор;
- средняя страховая премия, приходящаяся на одного жителя России;
- доля страховых премий в ВВП и др.

Помимо указанных выше показателей, некоторые авторы справедливо указывают на необходимость учёта дополнительных количественных показателей в разрезе регионов¹:

- ассортиментная структура по видам страховых продуктов;
- уровень жизни населения;

¹Меркулова В. В. Методические аспекты оценки емкости страхового рынка // Сибирская финансовая школа. 2007. - № 2 (апр.,-июнь). - С. 105-107.

- покупательная способность населения;
- численность населения;
- половозрастной и экономический состав населения;
- насыщенность рынка страховыми услугами;
- географическое положение рынка.

Следующий этап в рамках алгоритма оценки регионального спроса на услуги такафул предполагает использование методов маркетинговых исследований (качественных и количественных) и методик статистического анализа (корреляционно-регрессионных моделей и др.) с целью оценки текущего состояния и прогнозирования.

Предложенный нами подход к анализу регионального спроса на услуги такафула представляет собой последовательность организационно-аналитических мероприятий, которые могут быть использованы в других регионах России с преобладанием населения мусульманского вероисповедания. При использовании данного подхода операторы страхового рынка могут ставить себе стратегические задачи по освоению новых сегментов рынка, а государственные организации - оценивать прогнозные значения социально-экономического эффекта от внедрения данного типа страхования.

3.2 Проблемы и перспективы пространственного внедрения такафула в России

В последнее время в России предпринимаются попытки налаживания активных контактов со многими странами Востока. Это стимулируется как изменением приоритетов во внешней политике, так и объективной экономической потребностью во взаимовыгодном сотрудничестве в экономической сфере с потенциальными партнерами, представляющими страны третьего мира.

Существенно больше внимания теперь уделяется научно-техническому и финансовому взаимодействию. Некоторые банки совершают попытку привлечения экспертов по проектному финансированию, не основанному на проценте как плате за кредит. Это объясняется серьезностью их намерений в развитии дальнейших партнерских отношений с исламскими банками-корреспондентами за границей. Что касается перспектив создания такафул-операторов федерального уровня, то тут ситуация более сложна. Российский страховой рынок пока слабо подготовлен к возможному функционированию таких компаний. Проблемы усугубляют нестабильная экономическая ситуация и целый ряд негативных факторов. Но, с другой стороны, учитывая численность мусульманского населения в России, можно предположить, что такафул-бизнес будет обладать достаточно широким спросом.

Более приемлемым способом решения проблемы развития такафула может стать учреждение региональной такафул-компании в регионах с преобладающим числом мусульманского населения, знакомого с принципами шариата.

Таким образом, принимая во внимание тот факт, что первая такафул-компания в РФ начала свою деятельность на территории Татарстана, то продолжая эту тенденцию, оптимальным представляется ее приход в регионе с преобладающим исламским населением, в том числе, в Чеченскую Республику.

Проблемы, связанные с развитием такафула в Чеченской Республике и в целом в России, тройкого рода: проблемы экономической эффективности такафул-бизнеса, отсутствие законодательно-нормативной базы, четко регулирующей деятельность институтов данного рода и проблемы соответствия такафул-бизнеса нормам и принципам шариата. Если первая проблема сугубо практического характера, то вторая выходит из области идеологических вопросов, так как напрямую влияет на вопрос о целесообразности функционирования системы такафула.

В данный момент для такафул-операторов главной стала задача придания такафул-бизнесу большей эффективности, а для мусульманских правоведов –

задача приведения такафул-бизнеса в соответствие с положениями ислама¹ и снятия противоречий с нормативно-правовой базой светского государства.

Что касается перспектив создания такафул-операторов в России, то здесь ситуация еще сложнее. Появление в нашей стране такафул-оператора кажется проблематичным не только из-за недостатка опыта подобной деятельности в отечественном страховом бизнесе, но и целого ряда других негативных факторов. Ведь развитие исламской культуры началось в стране только в последнее время, до этого же финансовые институты развивались без учета конфессиональных особенностей. Процесс становления и развития такафула в России может охватить большой промежуток времени (несколько десятков лет).

С нашей точки зрения, создание такафул-компаний в России объективно обусловлено следующим:

- деятельность такафул-операторов на территории России может осуществляться на первом этапе ограниченно, без изменения норм действующего страхового законодательства и опираться на потенциальных клиентов: более 20-25 млн. этнических мусульман, проживающих в стране, могут быть вовлечены в страховые сделки;

- для многих торговых и финансовых партнеров России на Ближнем Востоке появление исламских финансовых институтов и, в частности, такафула, позволит преодолеть имеющиеся у них опасения в нестабильности экономической обстановки;

- появление такафул-операторов позволит внести разнообразие на отечественный рынок страховых услуг и повысить их качество благодаря конкуренции, что придаст новый импульс развитию страхования;

- такафул-операторам в России, помимо всего прочего, будет свойственно инвестировать свои средства в халяль-индустрию (в рамках обновленного страхового законодательства), что, безусловно, отразится на повышении благосостояния членов мусульманской общины.

¹ Филипс, Абу Амина Биляль. Эволюция фикха. Исламский закон и мазхабы. – Киев: Наукова думка, 2001. – С. 38-62.

Таким образом, с учетом современной ситуации в России появление такафул-компаний необходимо, прежде всего, с точки зрения развития конкуренции на отечественном страховом рынке и формирования услуг, нацеленных на определенные слои населения с учетом их религиозных предпочтений и правил ведения дел.

В действующей редакции Закона РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» увеличена до 50% квота участия иностранного капитала в суммарном уставном капитале страховых организаций, а с конца 2017 г. предусмотрено снятие запрета на осуществление страхования жизни и ОСАГО страховыми организациями с долей иностранного капитала свыше 51%, что создает благоприятные условия для иностранных инвесторов, в том числе из мусульманских стран.

Вместе с тем, как видится автору, несмотря на опыт зарубежных такафул-операторов, для России наиболее приемлемым вариантом является учреждение российского такафул-оператора с преобладанием российского капитала.

При изучении перспективы учреждения такафул-оператора в пределах России необходимо учитывать возможные коллизии норм мусульманского права и законодательства РФ.

Если такафул-оператор в России будет учрежден, то ряд осуществляемых им операций будут соответствовать Закону РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и Федеральному закону от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании», а также другим нормативным правовым актам России. В теоретическом плане такафул-бизнес можно осуществлять в России и через коммерческое, и через взаимное страхование. Вид страхования будет определяться уровнем экономического развития региона, где будет функционировать такафул-оператор, показателями доходов проживающего там населения, степенью осведомленности граждан о разных страховых услугах и т.п.

Однако, некоторые существенные положения, лежащие в основе деятельности такафула и связанные зачастую с системой распределения доходов

и убытков, инвестированием страховых резервов не совсем соответствуют общероссийским законам и соблюдению норм шариата. Поэтому необходимым является такой конструктивный и компромиссный шаг как учреждение в России такафул-оператора, функционирующего по принципам взаимного страхования. В данном случае противоречия норм не возникает.

Помимо страховых услуг, адресованных исключительно мусульманам (страхование мечетей, исламских образовательных учреждений, центров деловой активности приверженцев ислама и др.), такафул-оператору в России желательно осваивать сферы, где конкуренция со стороны классических страховщиков не столь ощутима. При этом, как было описано выше, спрос на услуги такафула осуществляется не только со стороны мусульманского населения страны, в которого присутствуют возможности приобретения данных страховых услуг, но и со стороны населения других вероисповеданий. Как показал период 2009-2013 годов, данный спрос вполне ощутим. Ввиду этого можно утверждать, что именно распределением риска между участниками в такафуле будут обусловлены необходимость и предпосылки образования компаний, специализирующихся именно на данных продуктах.

Кроме общих проблем, с которыми сталкиваются страховщики на российском страховом рынке, такафул-операторы встречают на своем пути дополнительные преграды. Например, практически полное отсутствие до настоящего времени в средствах массовой информации сведений о такафуле. Лишь отдельные исламские информационные сайты размещают статьи о сущности и возможностях такафула, его отличиях от традиционного коммерческого страхования.

Отсутствие объективной информации и возникающая временами трактовка шариата как идеологии воинствующего ислама приводят к возникновению непонимания или недоверия к системе такафула.

В данной ситуации необходимо рассмотреть возможности не только повышения информативности об услугах такафула, но и сформировать систему

ознакомления многих мусульман с особенностями исламского права в экономических отношениях.

Это позволит создать благоприятную почву для успешного развития такафул-бизнеса в России. Параллельно с подготовкой квалифицированного офисного персонала менеджмент такафул-компании должен предпринять усилия для подготовки страховых агентов. Именно этим во многом будет определяться успех такафула на территории России.

Изучать различные аспекты такафула и возможности его использования в отечественной практике, безусловно, интересно. Посредством этого можно расширять перечень организационно-правовых форм субъектов бизнеса, которые действуют на страховом рынке России, а это созвучно с тенденциями развития рынка страховых услуг в мире.

Отметим, что принятая в настоящее время во многих мусульманских регионах классическая форма коммерческого страхования не полностью отвечает требованиям и нуждам населения.

Принцип взаимности при реализации услуг такафула, возможность получения инвестиционного дохода способны повысить заинтересованность в этом виде страхования немусульманской части населения. Мировая практика такафула, как уже отмечалось ранее, показывает, что значительная часть клиентов такафул-операторов не исповедует ислам.

Сейчас в России наблюдается активный рост интереса к исламским финансовым продуктам, как со стороны рядовых граждан, так и со стороны финансовой системы и государства. Понятно, что их интересует возможность внедрения такафул-системы в стране. И оценка данной возможности ставит перед государством ряд проблем, без решения которых невозможно добиться позитивных сдвигов в процессе становления мусульманского страхования в России. В числе этих проблем назовем следующие:

- отсутствие нормативной базы, в связи с чем не определены законодательные рамки деятельности такафул-операторов;

- отсутствие инвестиционных инструментов, которые бы были модифицированы под систему шариата и учитывали особенности исламского ведения дел;

- в организациях, которые работают в регионе, нет рычагов корпоративного воздействия на сотрудников компании.

Процесс внедрения такафула в России будет достаточно сложным и трудоёмким.

Краеугольным камнем выступает обязательность присутствия в любом исламском финансовом институте специального контролирующего органа – шариатского наблюдательного совета, который отвечает за адаптацию мусульманского финансирования согласно нормам шариата. Неоспоримость создания этого совета в такафул-организации никем не отрицается, более того, организация шариатского наблюдательного совета в страховых компаниях, должна быть узаконена. Нельзя не упомянуть также необходимость определения критериев отбора членов шариатского наблюдательного совета с точки зрения международных стандартов. К таким критериям могут относиться:

- уровень образованности с точки зрения шариата;
- наличие опыта деятельности в данной сфере или практических исследований.

Помимо отсутствия соответствующего законодательного страхового положения, регулирующего деятельность страхового сектора, проблема заключается и в дефиците кадров, а также возможности их подготовки непосредственно на территории республики.

Одним из наиболее спорных правовых вопросов в процессе реализации идеи такафула в исламском сообществе является необходимость учета порядка наследования по принципам наследования, принятым в мусульманском праве. Выше было рассмотрено, что выгодоприобретатель по договору страхования не является абсолютным бенефициаром, а лишь доверительным владельцем. Другими словами, выгодоприобретатель, например, не может претендовать на все средства, накопленные согласно полису страхования жизни, после наступления

страхового случая – смерти страхователя (застрахованного), если не является его законным наследником. Даже в случае существования написанного в пользу выгодоприобретателя завещания. Мусульманские правоведы используют термин «доверительный собственник», известный общему праву. Однако, на наш взгляд, выгодоприобретатель по договору исламского страхования фактически является доверительным владельцем, а не доверительным собственником. В третьей части ГК России в главах, в основном посвященных проблемам наследования, декларируются положения, далеко не во всем отвечающие нормам шариата. Некоторые исследователи считают, что в случае появления исламских страховых компаний в России внесение каких-то существенных поправок в страховое законодательство (особенно, если речь идет об обществах взаимного страхования) не понадобится.¹

Мы не можем с этим согласиться, поскольку система наследования согласно нормам шариата, тесно связана с вопросами личного страхования и не является изобретением мусульманских правоведов. Положения, которые касаются наследования, подробно прописаны в Коране и Сунне Пророка.²

Следовательно, вопрос о том, соглашаться с этими положениями или не соглашаться, не может вообще рассматриваться. Эти нормы должны просто выполняться, что не всегда позволяет существующим законодательством и приводит к поискам компромиссных решений. Однако пробелы, связанные с правовым регулированием такафула, являются «природными», особенно принимая во внимание факт молодого «возраста» такафула, как одного из институтов исламского финансирования. Нормы, затрагивающие вопросы такафула, могут содержаться в различных по своей правовой природе нормативных актах: законах, постановлениях правительства, циркулярах и решениях отдельных министерств и ведомств.

В соответствии с российским законодательством не существует никаких препятствий для лица любого вероисповедания заниматься любым видом бизнеса,

¹ Скаун С.Г. Взаимное страхование и исламская экономика. – М. Страховой дело, 2007. – С. 67-99.

² Гариб ал-Джамал. Страхование в исламском Шариате и закон. – Каир: Шариат, 1975. – С. 117-123.

не противоречащим закону. Решить подобную проблему, по нашему мнению, можно следующим образом. В конечном итоге, только потенциальным страхователям решать, идти им в страховую компанию, во главе которой стоит немусульманин, или же застраховаться у своего единоверца. Поэтому такафул-компания, учрежденная и возглавляемая немусульманами, вполне имеет право на существование и борьбу за взносы страхователей при условии соответствия ее деятельности российскому законодательству и нормам мусульманского права. Тем более, если в качестве надзорной инстанции остается Шариатский наблюдательный совет, состоящий из экспертов-мусульман. Владельцем же полиса такафул-компания, управляемой мусульманином, может стать и немусульманин, поскольку ислам не запрещает правоверному оказывать помощь иноверцу.¹

С учетом этого кажется конструктивным и вполне компромиссным шагом учреждение в мусульманских регионах России такафул-компания, которая функционировала бы по принципам взаимного страхования. Следует принимать во внимание также тот факт, что практически всеми мусульманскими правоведами единодушно признается взаимное страхование как соответствующее шариату.

Согласно статьи «Общие принципы мусульманского права», несмотря на то, что такафул схож с традиционным коммерческим страхованием, по нашему мнению, необходимо, прежде всего, предпринять действия:

- создать Консультационный Совет по Шариату (по вопросам такафула);
- определить условия лицензирования (регистрации) такафул-операторов и других профессиональных участников такафул рынка;
- определить требования по наименованию такафул-оператора («организация по исламскому страхованию», «организация по мусульманскому страхованию», «такафул», «такафул-оператор») или внести поправку в закон «О взаимном страховании»;

¹ Мустафа Ахмад аз-Зарка. Система страхования. Ее сущность и взгляд Шариата на нее. – Казань: Иман, 1999. – С. 82-97.

- определить принципы корпоративного управления такафул-оператором и требования к системе управления рисками;
- законодательно утвердить благоприятные налоговые условия для такафул-операций, например, рассмотреть возможность предоставления налоговых льгот на начальных этапах внедрения и развития такафул-компаний;
- в перспективе создать ассоциацию такафул-операторов и других профессиональных участников рынка такафул, поставить условие обязательного участия в них в качестве членов при получении лицензии;
- создать фонд гарантирования страховых выплат такафул-операторов, сделав участие в таком фонде необходимым условием для такафул-операторов при получении лицензии;
- создать институциональную инфраструктуру такафул-индустрии: внедрить институт такафул-брокеров;
- определить условия перестраховочной деятельности ре-такафул-операторов;
- определить минимальные размеры удержания перестрахователями;
- определить параметры учета такафул-операций: определение границ прав и обязанностей такафул-оператора и фонда акционеров, разделение излишков, образовавшихся в процессе операционной деятельности и инвестиционных доходов, раскрытие и предоставление информации и т.п.;
- определить перечень требований к инвестированию активов, в том числе собственных средств и средств такафул-фонда;
- выработать ограничения по размерам выплат дивидендов акционерам;
- установить квалификационные требования к такафул-агентам и общие требования к руководящим работникам;
- поставить целью дальнейшее сотрудничество с международными рынками исламского финансирования: Советом по исламским финансовым услугам (Islamic Financial Services Board), Организацией по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых институтов (AAOIFI) и др.

Несмотря на то, что риск для такафула является понятием недопустимым, полностью исключить его из страховых отношений невозможно. Важно лишь учитывать его основное отличие от понятия «страховой случай», который представляет собой событие, уже произошедшее, в то время как страховой риск является лишь возможной вероятностью наступления определенного события.

Рассмотрим вопрос об осуществлении выплат по наступившему страховому случаю для страховщика классической коммерческой формы страхования. Процесс выплаты для любого страховщика состоит, как известно, из трех этапов:

- установление факта страхового случая;
- определение размера страховой выплаты;
- осуществление страховой выплаты.

Заметим, что кроме обеспечения своевременных выплат, обязанностью страховщика является возмещение расходов участника страхового договора, осуществленных последним для предотвращения или уменьшения размера вреда, причиненного предмету или субъекту страхового договора.¹

Обратимся теперь к практике такафул-оператора. В такафул-договоре всегда присутствуют три стороны: оператор, участник, бенефициар. Для бенефициара обязательным должно быть наличие интереса к предмету договора. Такафул-полис определяет страховой интерес, основывающийся на принципах васийя (завещание), мирас (наследие). Выплаченные владельцем полиса регулярные премии за предоставление финансовой безопасности собственным рискам дают ему право на получение прибыли. Право бенефициара при жизни страхователя может быть передано в следующих случаях:

- превращение владельцем полиса своих активов в вакф, который, как известно, является собственностью Аллаха; с момента передачи вакиф не получает никакого дохода с переданных средств;
- начисляемая прибыль с полиса является предметом выплаты участника договора.

¹ Мустафа Ахмад аз-Зарка. Система страхования. Ее сущность и взгляд Шариата на нее. – Казань: Иман, 1999. – С. 82-97.

Обратимся теперь к правомочности деятельности самого такафул-оператора. Обязательными условиями начала его деятельности являются внесение первоначального взноса и последующая регистрация деятельности организации в рамках законодательства о регистрации организаций, действующих не с целью получения прибыли. У зарегистрированного такафул-оператора, независимо от вида такафул-услуги, должна быть в наличии постоянная фиксированная сумма, превосходящая установленный центральным государственным финансовым органом лимит для данного вида деятельности. Это снижает риск мошенничества со стороны страховщика и повышает эффективность механизма привлечения страховщика к ответственности.¹

Лицу, намеревающемуся заниматься такафул-бизнесом, может быть отказано в регистрации, если надлежащее расследование покажет, что имя заявителя своим сходством с именем другого юридического лица способно ввести в заблуждение. Заявителю может быть отказано в регистрации в случаях, если:²

- в целях и предполагаемых операциях, которые планирует осуществлять такафул-оператор, содержатся элементы, которые не одобряются шариатом;
- в уставе такафул-оператора отсутствуют положения, определяющие необходимость учреждения Шариатского наблюдательного совета.

Исламские страховщики, работающие в странах АСЕАН, соотносят свои действия с Кодексом этики для такафул-операторов, составленным в целях приведения деятельности такафул-страховщиков в соответствии с нормами и принципами шариата, что было бы эффективным для применения в мусульманских регионах России.³

Для этого авторами Кодекса были сформулированы четыре основные требования:

- определение минимального стандарта практической деятельности в целях обеспечения соответствия деятельности такафул-оператора требованиям ислама;

¹ Беккин Р.И. Правовые основы исламского страхования // Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты. – М.: Институт Востоковедения РАН, 2004. – С.172-198.

² Мустафа Ахмад аз-Зарка. Система страхования. Ее сущность и взгляд Шариата на нее. – Казань: Иман, 1999. – С.43.

³ Там же. – С.61.

- воспитание здорового делового поведения в среде такафул страховщиков;
- повышение стандартов корпоративного управления и поведения в такафул-компаниях;
- создание условий для развития сотрудничества между такафул-операторами и повышения эффективности их бизнеса.

Однако, данный документ, на наш взгляд, недостаточно раскрывает содержание таких понятий как «минимальный стандарт практики для такафул-операторов», «здоровое деловое поведение» и т.п.

Обратимся теперь к регламентным аспектам в процессе заключения такафул-договора. Носитель страхового интереса, нуждающийся в защите, и соответственно в страховании, делает предложение страховщику заключить договор. После того, как в иджаб (предложение, которое сделано для осуществления какой-либо сделки, при условии согласия на это другой заинтересованной стороны) внесена соответствующая информация, страхователь направляет его страховщику. С момента принятия страховщиком предложения страхователя условия выполнения такафул-договора становятся обязательными для обеих сторон.¹

В такафуле действия со стороны страховщика могут быть акцептованы:

- выпуском сертификата;
- предоставлением участнику таамин муваккат с перечнем рисков, охваченных страховым полисом;
- выдачей квитанции о получении первого платежа;
- любым видом документального согласия, направленного по факсу, телексом, электронной почтой или по другим средствам современной связи, ставшим действительным или с момента его отправления, или с момента его получения другой стороной.

В случае наступления страхового случая до выпуска полиса, но после получения акцепта участником, страховщик может отказать в удовлетворении

¹Кочмола К.В. Исламская экономическая модель: опыт и перспективы ее применения в мусульманском мире (на примере отдельных стран) // Исламские финансовые институты в мировой финансовой архитектуре / Ростов-на-Дону: РГЭУ (РИНХ), 2008. – С.63-98.

иска страхователя о выплате компенсации из-за отсутствия у последнего необходимого пакета документов. Во избежание подобной ситуации выдается таамин муваккат, действующий до момента получения участником такафул-договора полиса.¹

Появление тафакул-компаний в мусульманских регионах России снизит риски многих аспектов страхового обеспечения, в особенности в отношении таких аспектов, как страхование недвижимости, транспортное страхование и страхование грузов. Снижение рисков повысит стабильность при проведении экономических операций между компаниями, усилит положение многих организаций. Ведь снижение риска по страхованию в результате является фактором снижения ставок по кредитам, получаемым организациями на различные нужды, что положительно отразится на экономике региона.

Социальный результат применения системы такафул проявляется в улучшении положения наследников в случае потери кормильца семьи. Такафул также решит многие вопросы в отношении утраты здоровья и жизни в результате несчастных случаев. Все это повлияет на уровень жизни населения, позволит его повысить, ликвидировав наиболее бедную прослойку в обществе, которая пока остается достаточно многочисленной.

Система тафакул позволит снизить риски невозврата долгов и кредитов со стороны заемщиков, при возникновении непредвиденных ситуаций и наличии факта страхования займа. Это также позволит уравновесить ситуацию по возврату долгов и приведет к стабилизации положения населения региона.

Как следствие, мусульманские ученые самостоятельно разберутся с проблемой соответствия коммерческого страхования нормам мусульманского права, не будут прибегать к помощи других правовых систем, несмотря на ту роль, которую играет шариат в разных странах.

Исследовав проблемы развития такафула за рубежом, в России, а также необходимость и предпосылки его развития, можно сделать следующие выводы.

¹ Гариб ал-Джамал. Страхование в исламском Шариате и закон. – Каир: Шариат, 1975. – С. 77-84.

Выводы по третьей главе:

1. Такафул-операторы, имея серьезные финансовые преимущества для держателей полисов перед традиционными страховыми компаниями (прежде всего, благодаря возможности участия владельцев полисов в прибыли от страховой деятельности), могут привлекать клиентов и не мусульман, таким образом диверсифицируя рынок и внося элемент здоровой конкуренции, что приведет к удешевлению и улучшению качества услуг для клиентов.

2. Алгоритм исследования спроса на услуги такафул в разрезе регионального страхового рынка представляет собой последовательность организационно-аналитических мероприятий, которые в целом представляют методический подход к изучению рассматриваемого сегмента страхового рынка. Научно-практические рекомендации в рамках предложенной методики могут быть использованы как аналитические модели оценки рынков исламского страхования в других регионах России.

3. Проведены исследования регионального спроса на услуги такафула методом анкетирования жителей Чеченской Республики. В результате обработки анкет (1404 респондентов из числа работающих граждан от 18 до 59 лет, преимущественно городских жителей со средним уровнем дохода) определен уровень спроса на страховые услуги, выявлено преобладающее пользование обязательными видами страхования и слабое представление о возможностях такафула. Установлено, что при наличии альтернативного выбора страховых услуг и необходимой информации число сторонников такафула может резко возрасти.

4. Развитие такафула в России в её преимущественно мусульманских регионах позволит обеспечить эффективное функционирование отдельных ключевых отраслей экономики – банковского и страхового секторов, что, в свою очередь, поможет обеспечить развитие реального сектора экономики. Появление такафула в регионе наряду с традиционными коммерческими формами страхования позволит населению выбирать страховщиков, что создаст

конкуренцию и благоприятно повлияет на качество оказываемых страховых услуг.

5. С нашей точки зрения, создание такафул-компаний в РФ объективно обусловлено следующими положениями:

- деятельность такафул-операторов на территории России может осуществляться без нарушения норм действующего страхового законодательства, а новые потенциальные клиенты (более 20-25 млн. этнических мусульман, проживающих в стране) могут быть вовлечены в страховые отношения;

- для многих торговых и финансовых партнеров России на Ближнем Востоке рискованно вкладывать свои капиталы в различные, потенциально выгодные проекты из-за нестабильности экономической обстановки и недобросовестности российских коллег. Внедрение такафула как одного из основных элементов исламских финансов позволит снизить эти опасения;

- введение такафула будет способствовать преодолению намечающегося на страховом рынке России кризиса.

6. Исследование различных аспектов такафула и возможностей его использования в отечественной практике актуально. Оно расширяет перечень организационно-правовых форм субъектов бизнеса, которые действуют на страховом рынке России, а это созвучно с тенденциями развития рынка страховых услуг в мире. Это также приведет к расширению номенклатуры страховых продуктов, благодаря включению в него страхования рисков невыплат при наступлении страхового случая, а это повлияет на стабилизацию в обществе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения данной диссертационной работы были обоснованы необходимость и актуальность исследований возможности использования такафула (исламского страхования), как одного из основных элементов исламских финансов на территории России. Установлены следующие: значительная доля мусульманского населения (до 20% этнических мусульман), необходимость привлечения инвестиций из стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии с преобладанием мусульманских финансовых институтов; наметившийся на российском страховом рынке кризис и необходимость поисков выхода из него; успешное развитие института такафула в развитых европейских странах и США. Актуальность темы исследования подтверждается итогами международного форума по исламским финансам – IFN CIS & Russia Forum 2016, прошедшего в Москве в марте 2016 г.

В результате проведенных исследований установлено, что основой такафула (исламского страхования) являются принципы взаимности, применяя которые участники (страхователи) формируют специальный такафул-фонд из добровольных пожертвований (взносов) с целью возмещения из него убытков, наступивших в результате действия определенных рисков этих лиц. Такафул-фонд обладает статусом юридического лица, несет финансовую ответственность и осуществляет свою деятельность на основе норм шариата. Управление такафул-фондом осуществляют представители участников или нанятая коммерческая компания, которые обобщенно получили наименование такафул-оператора. По мере развития такафула возникли коммерческие его модели, предусматривающие распределение доходов от инвестирования средств такафул-фонда и излишков от страховых операций между участниками и такафул-оператором.

Изучение норм шариата, посвященных финансовым отношениям в мусульманском мире, позволило выявить основные принципы и положения такафула, заключающиеся в отсутствии, в отличие от традиционного страхования,

избыточной неопределённости благодаря тому, что участники такафула сохраняют права на средства такафул-фонда и прибыль (доходы) от их инвестирования и от страховых операций; обеспечение гарантий рисков участников как основной цели такафула, где стороны договора могут выступать как в роли гарантов, так и в роли тех, кому предоставляется гарантия; использовании особого механизма распределения прибыли между участниками и такафул-оператором и возможности участия страхователей в управлении такафул-оператором.

Анализ шариатских нормативов и результаты исследований особенностей такафула позволили предложить его определение с учетом установленной российским страховым законодательством терминологии. Такафул представляет собой экономические перераспределительные отношения по добровольному формированию такафул-фонда из взносов его участников с целью получения из него страховых выплат, дохода от инвестирования средств фонда и прибыли от страховых операций при управлении этим фондом самостоятельно или через наемную управляющую компанию на принципах шариата.

Выявлены особенности такафула как преимущества для страхователей по сравнению с коммерческим страхованием на российском страховом рынке: а) почти исключен риск банкротства, т.к. отсутствует излишняя неопределенность; б) гарантировано получение и страхового возмещения при наступлении страхового события из страхового фонда, и дохода от инвестирования средств накопительного фонда (взносы страхователей делятся на две части – накопительный и страховой фонд).

Шариатский стандарт № 26 «Исламское страхование (такафул)» выделяет в исламском страховании две отрасли – имущественное, получившее название общий такафул, и личное, называемое семейным такафулом, или просто такафулом. В семейном такафуле выделяют страхование рисков нетрудоспособности и смерти. В страховании рисков смерти действуют нормы наследования шариата, согласно которым право на выплаты по договору такафула

имеет не только выгодоприобретатель, но все наследники по шариатским правилам наследования.

Исследования страховых рынков мусульманских стран показали, что такафул может осуществляться по нескольким моделям: взаимной, коммерческой и агентской. Взаимная модель подобна традиционному взаимному страхованию, в которой такафул-оператор выступает в роли казначея фонда уплаченных участниками взносов. Коммерческая модель основана на договоре делового партнерства (мудароба) между такафул-фондом и такафул-оператором, в чистом или модифицированном виде. В агентской модели для управления средствами такафул-фонда используется агентский договор (вакала). В последнее время получили развитие гибридные модели, в которых такафул-оператор по агентскому договору вакалы получает право на часть страховых взносов в такафул-фонд, а по партнерскому договору мударобы – право на часть инвестиционного дохода и на часть страхового излишка. Дальнейшее развитие такафул получил на основе формирования специального фонда на условиях договора передачи имущества (в том числе денежных средств) с сохранением прав на доходы от его использования (вакф), что обеспечивает дополнительную финансовую устойчивость такафула и дополнительный доход от инвестирования средств вакф-фонда.

Зародившись в Судане, сегодня такафул активно развивается не только в мусульманском мире, но и в Европе и США, а на постсоветском пространстве – в Казахстане. Мировой объем операций такафула в 2015 г. превысил 20 млрд. долл. США. В России импульс развитию исламского финансирования должен придать состоявшийся в марте 2016 г. в Москве международный форум по исламским финансам – IFN CIS & Russia Forum 2016. С учетом специфики такафула и результатов анализа состояния российского страхового рынка обоснованы и проработаны следующие механизмы становления и развития института исламского страхования в России – образовательный в целях повышения общей финансовой грамотности населения и, в частности, получения начальных сведений о преимуществах исламского страхования; правовой – для анализа

действующего законодательства с целью установления возможных несоответствий нормам шариата и ограничений на применение такафула и, при необходимости, его корректировки или принятия отдельного закона о такафуле и организационно-экономический для формирования системы взаимосвязей между участниками страховых отношений, методами управления, правилами, принципами, функциями и обеспечение финансовой устойчивости системы страхования.

В результате проведенных исследований нормативных правовых документов установлено, что исламское страхование в целом не противоречит действующему российскому страховому законодательству. На современном этапе развития российской системы страхования и правовой базы, обеспечивающей эту систему, частичное внедрение общего (имущественное страхование) и семейного такафула (в части страхования жизни) не требует разработки отдельного правового нормативного акта. Достаточно корректировки Федерального закона от 29.11.20-7 № 286-ФЗ «О взаимном страховании» путем введения в него дополнительных статей об обществах взаимного страхования на основе такафула с чётким описанием норм его действия и форм договорных отношений с участниками и управляющей компанией, как это сделано для ОВС ответственности застройщиков. Но для его полноценного внедрения целесообразно, в рамках готовящегося в Банке России пакета нормативных правовых актов об исламском банкинге, разработать и принять отдельный федеральный закон о такафуле в целях гармонизации будущего законодательства об исламских финансах.

В результате исследований особенностей бизнес-моделей такафула на соответствие российскому страховому законодательству обоснована возможность включения элементов такафула в страховую систему России посредством использования расширенной гибридной бизнес-модели на основе агентского договора (вакала), партнерского договора (мудароба) и, в семейном такафуле, специального фонда инвестирования (вакф), что будет способствовать развитию страхового рынка за счет внедрения новых страховых услуг и привлечения

благодаря этому новых клиентов. При успешной адаптации семейного такафула в рамках действующих нормативных правовых актов по страхованию жизни можно ожидать развитие негосударственного пенсионного страхования через такафул-операторов, не обремененных грузом накопившихся у Пенсионного фонда РФ и НПФ проблем с накопительными пенсиями.

Установлено, что институциональная основа российского страхового рынка в виде его основных участников и отношений между ними обеспечивает возможность работы такафул-операторов и осуществления надзора за их деятельностью. Разработаны основные сценарии развития такафула – инерционный, основанный на сохранении сложившейся ситуации, умеренный, предполагающий принятие мер по развитию правового механизма и интенсивный, основанный на разработке и принятия отдельного свода законов по исламским финансам, включая такафул, и государственной поддержке исламским финансовым институтам, в частности, в форме льготного налогообложения в период становления. Исходя из оценки современной экономической ситуации высказано предположение, что реальное развитие такафула в ближайшей перспективе будет происходить по умеренному сценарию.

Доказано, что такафул-операторы, имея серьезные финансовые преимущества для держателей полисов перед традиционными страховыми компаниями (прежде всего, благодаря возможности участия владельцев полисов в прибыли от страховой деятельности), могут привлекать клиентов и не мусульман, таким образом, диверсифицируя рынок и внося элемент здоровой конкуренции, что приведет к удешевлению и улучшению качества услуг для клиентов.

В целях прогнозирования регионального спроса на услуги такафула разработан алгоритм исследования, представляющий собой последовательность организационно-аналитических мероприятий, которые в целом представляют методический подход к изучению рассматриваемого сегмента страхового рынка. Научно-практические рекомендации в рамках предложенной методики могут быть использованы как аналитические модели оценки рынков исламского страхования в других регионах России, став тем самым, одним из научно-

обоснованных условий развития рынка исламского страхования в России, как одного из перспективных сегментов национальной финансовой системы.

Проведено изучение регионального спроса на услуги такафула методом анкетирования жителей Чеченской Республики. В результате обработки анкет (1404 респондентов из числа работающих граждан от 18 до 59 лет, преимущественно городских жителей со средним уровнем дохода) определен уровень спроса на страховые услуги, выявлено преобладающее пользование обязательными видами страхования и слабое представление о возможностях такафула. Установлено, что при наличии альтернативного выбора страховых услуг и необходимой информации число сторонников такафула может резко возрасти. Результаты исследования регионального спроса позволяют сделать вывод, что развитие такафула в преимущественно мусульманских регионах России позволит обеспечить эффективное функционирование отдельных ключевых отраслей экономики – банковского и страхового секторов что, в свою очередь, будет содействовать развитию реального сектора экономики. Появление такафула в регионе наряду с традиционными коммерческими формами страхования позволит населению выбирать страховщиков, что создаст конкуренцию и благоприятно повлияет на качество оказываемых страховых услуг.

В качестве итогов проведенного исследования можно заключить, что, с нашей точки зрения, создание такафул-компаний в РФ объективно обусловлено следующим:

- деятельность такафул-операторов на территории России может осуществляться без нарушения норм действующего страхового законодательства и новые потенциальные клиенты (более 20-25 млн. этнических мусульман, проживающих в стране), могут быть вовлечены в страховые отношения;

- для многих торговых и финансовых партнеров России на Ближнем Востоке рискованно вкладывать свои капиталы в различные, потенциально выгодные проекты по причине того, что они опасаются нестабильности экономической обстановки и недобросовестности российских коллег. Внедрение

такафула как одного из основных элементов исламских финансов позволит снизить эти опасения;

- введение такафула будет способствовать преодолению намечающегося на страховом рынке России кризиса.

Исследование различных аспектов такафула и возможностей его использования в отечественной практике актуально. Это расширяет перечень организационно-правовых форм субъектов бизнеса, которые действуют на страховом рынке России. Это созвучно тенденциям развития рынка страховых услуг в мире и приведет к расширению номенклатуры страховых продуктов благодаря включению в него страхования рисков невыплат при наступлении страхового случая, а это повлияет на стабилизацию в обществе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативно-правовые источники

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) [Электронный ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант +».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 23.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2015) [Электронный ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант +».
3. О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования: Закон Республики Казахстан от 12.02.2009 г. № 133-4 [Электронный ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант +».
4. Об организации страхового дела в Российской Федерации: ФЗ от 27.11.1992 N 4015-1 в редакции Федерального закона от 28.11.2015, с изм. от 30.12.2015 (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016) [Электронный ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант +».
5. О взаимном страховании: ФЗ от 29.11.2007 N 286-ФЗ в редакции Федерального закона от 13.07.2015.
6. О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов: ФЗ от 01.12.2014 № 385-ФЗ [Электронный ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант +».

7. О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов: ФЗ от 01.12.2014 № 386-ФЗ [Электронный ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант +».

8. О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов: ФЗ от 01.12.2014 № 387-ФЗ [Электронный ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант +».

9. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: ФЗ от 25.02.1999 N 39-ФЗ в редакции Федерального закона от 28.12.2013 [Электронный ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант +».

10. О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов: Указание Центрального банка Российской Федерации от 16 ноября 2014 г. N 3444 -У [Электронный ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант +».

11. Об утверждении Порядка формирования страховых резервов по страхованию жизни: Приказ Минфина РФ от 09.04.2009 N 32н (Зарегистрировано в Минюсте РФ 16.07.2009 N 14361) [Электронный ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант +».

12. Исламское страхование (такафул): Шариатский стандарт № 26: [пер. с англ.]/ Орг. бухгалт. учета и аудита ислам. финансовых учреждений (ААОИФИ); [ред. совет: Р.Р. Вахитов и др.]. – М.: Исламская книга, 2010. – 36с.

13. Закон Малайзии о такафуле. Право Малайзии. Акт 312. Дата публикации 31 декабря 1984 года. Сборник «Правовые акты Восточного региона». – М.: Наука, 2009 г. – 17с.

14. Фетва Совета Исламской академии правопедения при Организации Исламская конференция (ОИК) «О страховании и перестраховании» 1985 года. http://www.islamic-world.net/economics / takaful_intro.htm

15. Закон Республики Казахстан от 12.02.2009 №133-4 «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования» // www.zakon.kz.

16. Закон Республики Казахстан от 28.12.2011 №524-IV «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики по вопросам регулирования банковской деятельности и финансовых организаций в части минимизации рисков» // www.zakon.kz.

Печатные неперIODические издания на русском языке

17. Ахвледиани Ю.Т. Страхование. Учебник. Изд-во Юнити-Дана, 2012. – 567с.

18. Ал-Хафиз бин Хаджар ал-Аскалани. Получение желаемого из источников правовых норм / Антология мировой правовой мысли в 5 т. – Т. 1: Античность. Восточные цивилизации / Отв. ред. Л.Р. Сюкияйнен. – М.: Наука, 1999. – 672с.

19. Аль-Бухари М. Сахих аль-Бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари] (Мухтасар полный вариант): пер. с араб. В. А. Нирша. М.: Умма, 2003. – 98с.

20. Ахунов А.М., Беккин Р.И. Ислам в мультикультурном мире. – Казань.: INSAN MEDIA GROPP, 2012. – 258с.

21. Александрова Т.Г., Мещерякова О.В. Коммерческое страхование (справочник). – М.: Институт новой экономики, 1996. – 254 с.

22. Ахметова Ш.Ф. РИба. – М.: Наука и мысль, 2001. – 24с.

23. Беккин Р. И. Элементы исламской экономики. – Казань: Иман, 2002. – 197с.

24. Беккин Р. И. Исламская экономика. Краткий курс. - М.: АСТ, 2008. – 288 с.

25. Беккин Р.И. Правовые основы исламского страхования // Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты. – М.: Институт Востоковедения РАН, 2004. – 95с.

26. Беккин Р. И. Исламская экономическая модель и современность. – М.: Издательский дом «Марджани», 2009. – 458с.
27. Беккин Р.И. Исламское страхование (такафул): учеб. пособие / Р.И. Беккин. – Казань: Казан. ун-т, 2012. – 169с.
28. Беккин Р. И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика. – М.: Анкил, 2001. – 83с.
29. Беккин Р.И. Мусульманское право: Библиографический указатель по мусульманскому праву и обычному праву народов, исповедующих ислам // М.: ИД Марджани, 2010. –216с.
30. Беккин Р.И. Правовые основы исламского страхования / Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты //– М.: Институт Востоковедения РАН, 2004. – 283с.
31. Воскресенский А.Д. Мусульманское право, как отражение специфики политико-правовой культуры мусульманского мира // Политические системы и политические культуры Востока. – М.: Восток-Запад – МГИМО (У) МИД РФ, 2007. – 295 с.
32. Видяпин В. И. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятий: учебник / [В. И. Видяпин и др.]. М.: Инфра-М, 2009. – 256 с.
33. Гариб ал-Джамал. Страхование в исламском шариате и закон. – Каир: Шариат, 1975. – 234с.
34. Гвозденко А.А. Финансово-экономические методы страхования. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 180 с.
35. Гомелля В.Б. Очерки экономической теории страхования / В.Б. Гомелля / под. Ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 352 с.
36. Ермолович Л. Л. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебное пособие / [Л. Л. Ермолович и др.]. Минск: Современная школа, 2010. -128 с.
37. Зубец А.Н. Маркетинговые исследования страхового рынка М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. – 45 с.

38. Икбаль З., Мирахор А. Введение в исламское финансирование: Теория и практика. – Сингапур.: Издательство John Wiley & Sons (Asia) Ptc Ltd, 2007. – 157 с.
39. Крачков И.Ю. Коран / Пер. И.Ю. Крачковского– М.: Исламская книга, 1991. – 638с.
40. Крюков В.П. Страхование право. – М. Наука и мысль, 1992. – 353с.
41. Калимуллина М., Беккин Р. Заkyat: практическое руководство. М.: Исламская книга, 2010. – 112 с.
42. Корчевска Л.И., Турбина К.Е. Страхование от А до Я. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 624 с.
43. Корнилов, И. А. Основы страховой математики [Электронный ресурс]: Учеб. пособие для вузов / И. А. Корнилов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 375 с.
44. Клоченко Л.Н., Пылов К.И. Основы страхового права: Учебное пособие. – Ярославль: Норд, 2002. – 232 с.
45. Магомадова М.М., Тавбулатова З.К., Айдамиров Х.В. Страхование. Учеб. пособие. – Грозный, 2013. – 242с.
46. Махамад Сана Матин. Понятие закона и права в контексте шариата // Правовое государство и деятельность органов внутренних дел по борьбе с преступностью. – СПб.: Наука, 1993. – 208с.
47. Милославский Г.В. Энциклопедический словарь/ Г.В. Милославский и др. – М.: Наука, 1991. – 254с.
48. Мустафа Ахмад аз-Зарка. Система страхования. Ее сущность и взгляд Шариата на нее. – Казань: Иман, 1999. – 111 с.
49. Никольский П.А. Основные вопросы страхования. Изд-во Книга по требованию, 2012. – 434 с.
50. Орланюк-Малицкая Л.А. Страхование: учебник / Под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Я. Яновой. М.: Изд-во Юрайт, 2011. – 828 с.
51. Панасюк М.В., Пудовик Е.М., Андропова А.С. Такафул. Исламское страхование. Концепция и вопросы нормативно-правового регулирования.

Перевод с английского - М.В. Панасюк, Е.М.Пудовик, А.С.Андропова. Казань, 2012. – 316с.

52. Павлов В.В. Исламские банки в исламском финансовом праве. –М.: Анкил, 2003. – 312с.

53. Румянцев М.А., Д.Е. Расков. Некоторые элементы исламской экономики // Христианство и Ислам об экономике. – СПб. Восток, 2008. –205с.

54. Рейтман Л.И. Страхование дело. Учебник. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992. – 524 с.

55. Родионов М.А. Ислам классический. – СПб: Петербургское Востоковедение, 2001. – 258с.

56. Рукайя Максуд. Ислам. – М.: ФАИР-ПРЕСС, – 1998. - 152с.

57. Смирнов И.К., Н.Ф. Газизуллин. Некоторые элементы исламской экономики // О философских основах предмета и метода экономической науки. – СПб: Восток, 2008. – 165с.

58. Сюкияйнен Л.Р. Общие принципы мусульманского права // Антология мировой правовой мысли. – М.: Наука и жизнь, 1999. – 441 с.

59. Сахирова Н. П., Страхование. М.: Проспект, 2009. – 344 с.

60. Скакун С.Г. Взаимное страхование и исламская экономика. – М. Страховой дело, 2007. – 260с.

61. Судин Харон. Исламские финансы и банковская система: философия, принципы и практика. – Казань: Линова-Медиа, 2012. – 390с.

62. Сюкияйнен Л. Р. Мусульманское право. Вопросы теории и практики. – М.: Наука, 1986. – 216с.

63. Торнау Н. Изложение начал мусульманского законовещения [Репринтное издание 1850 г.]. – СПб: Восток, 2010. – 15с.

64. Турбина К.Е., Дадьков В.Н. Взаимное страхование. – М.: Страховой дело, 2008. – 138с.

65. Трунин П.В., Каменских М.В., Муфтяхетдинова М. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития. – М.: Мысль, 2008. – 39 с.

66. Фахд ибн Хамд аль-Мубарак. Дин-уль-Ислам. – М.: Эжаев, 2008. – 92с.
67. Фалин Г. И. Математические основы теории страхования жизни и пенсионных схем. – М.: Анкил, 2002. – 354с.
68. Филипс, Абу Амина Биляль. Эволюция фикха. Исламский закон и мазхабы. – Киев: Наукова думка, 2001. – 125с.
69. Фогельсон Ю. Введение в страховое право. – М.: Мысль, 1999 – 112с.
70. Хайретдинов Д. Ислам в Осетии. Информационный материал Исламского Конгресса России. – М., 1997. – 105с.
71. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – 311 с.
72. Эриашвили Н. Д., Никулина Н. Н. Страховой менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Коммерция», «Антикризисное управление» / Н. Н. Никулина, Н. Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 703 с.

Печатные издания на иностранных языках

73. Arbouna Mohammed Burhan. The Operation on Retakaful (Islamic Reinsurance) Protection// Arab Law Quarterly, 2000. – 362p.
74. Joseph J.M., Ismail M.A., Teoh P., Satkunabalan. Malaysian Precedents and Forms – Insurance. – Kuala-Lumpur, 2001. 275p.
75. Omar Clark Fisher. Takaful Targets US \$ 10 bn US Market // Islamic Banker. – 1997. – 14p.
76. Sohail Jaffer. Islamic Insurance: Trends, Opportunities and the Future of Takaful. London. — 2007. — pp. 28-30
77. Thabet K. The Islamic Nature of the Saudi Regulations for Companies//Arab Law Quarterly. — 2000. — pp. 1-29.
78. BadawiZaki. A Model for Mutual Insurance//Islamic Banker. – 1998. – June. – P. 18.
79. Chapra M. U., Khan T. Regulation and Supervision of Islamic Banks, IDB, IRTI, Occasional paper. –2000. No.3.

Научные доклады и статьи в периодических изданиях

80. Аникина И. Д. Развитие страхового рынка как условие обеспечения социально-экономической стабильности регионов (на примере Южного федерального округа) / И. Д. Аникина, И. М. Шор, А. С. Бондаренко // Финансы и Кредит. – 2014. – № 7. – С. 9-15
81. Алиев Ф. Знакомьтесь: исламский банкинг // Маркетинг. – 2004. – №16 (76). – С. 76-79.
82. Al-Ghadyan A.A. Insurance: the Islamic Perspective and Its Development in Saudi Arabia // Arab Law Quarterly. – 1999. – Vol. 14. – No. 4
83. Беккин Р.И. Институт вакфа в социально-экономической жизни мусульманских стран//Вестник Санкт-Петербургского университета. – Серия 5: – Экономика. – 2008. – № 3. – С. 109-113.
84. Беккин Р.И. Малайзия: дуалистическая модель исламской экономики//Проблемы современной экономики. – 2008. – №1(25). – С.393-394.
85. Беккин Р.И. Принципы и перспективы сотрудничества России и Исламского банка развития // Вестник внешней торговли. – 2008. – №3. – С.7-8.
86. Бумбаджи Я., Цыганов А.А. Институциональная структура регулирования исламского страхования. // Финансовый журнал. – 2014. – №1. – С. 35-44.
87. Беккин Р.И. Золотой динар – вызов мировой финансовой системе или утопия? // Проблемы современной экономики. – 2010. – №3 (35). – С. 154-157.
88. Беккин Р.И. Исламское страхование: можно придумать идеальную с точки зрения шариата схему, но человеческий фактор может свести ее на нет / Рынок ценных бумаг. – 2014. – №10. – С.72-75.
89. Беккин Р.И. Перспективы экономической интеграции мусульманских стран // Проблемы современной экономики. – 2008. – №2 (26). – С.267-272.
90. Беккин Р.И. Особенности функционирования исламских финансовых институтов: российский опыт //Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 8: Менеджмент. – 2006. – № 2. – С.168-192.

91. Жилкина А.Н. Проблемы и основные направления совершенствования управления инновационными процессами в страховании // Проблемы современной экономики. – 2012. – №2(42). – С.28-33.
92. Жакенова Г.И., Егизеков О.М. Исламская модель страхования: теория и возможности использования в Казахстане // Вестник Семипалатинского государственного университета им. Шакарима. – 2011. – №3 (55). – С. 38-43.
93. Зарипов И.А. Исламские финансы как стратегический ориентир развития России // Вестник Финансового университета. – 2016. – № 1 (91). – С. 96-110.
94. Зарипов И.А. Партнерские финансы в России как фактор укрепления финансовой безопасности страны, противодействия отмыванию криминальных доходов и финансирования терроризма // Противодействие терроризму. Проблемы XXI века - COUNTER-TERRORISM. – 2016. – № 1. – С. 57-69.
95. Князев С.В. Методика расчета потенциальной емкости, охвата региональных страховых рынков и глубины проникновения в них // Маркетинг услуг. – 2006. – № 4. – С. 268–276.
96. Калимуллина М.Э. Русский стал третьим языком, на котором стали издаваться шариатские стандарты // Рынок ценных бумаг. – 2014. – №10. – С. 16-18.
97. Кочмола К.В. Исламская экономическая модель: опыт и перспективы ее применения в мусульманском мире (на примере отдельных стран) // Исламские финансовые институты в мировой финансовой архитектуре. – Ростов-на-Дону: РГЭУ (РИНХ), 2008. – С.215-219.
98. Логвинова И.Л. Такафул как метод создания страховой защиты // Страховое дело. – 2012. – №12. – С. 76-86.
99. Логвинова И.Л. Страховой рынок Российской Федерации: идентификация проблем развития / Юлдашев Р.Т., Логвинова И.Л. // Страховое дело.- 2015. - № 4 (265). - С. 3-7.
100. Логвинова И.Л. Страхование ответственности застройщиков: коммерческое или взаимное? // Финансы. - 2015. - № 2. - С. 48-52.

101. Логвинова И.Л. Публично-правовое страхование как проявление социальной роли системы страхования в условиях рыночной экономики // Страховое дело. - 2014. - № 7 (256). - С. 13-16.
102. Логвинова И.Л. Организационно-экономические особенности такафул-страхования // Страховое дело. - 2014. - № 1 (250). - С. 42-48.
103. Логвинова И.Л. Такафул-страхование: особенности и перспективы развития // Страховое дело. - 2012. - № 6 (233). - С. 32-33.
104. Логвинова И.Л. Метод взаимного страхования и его развитие на российском страховом рынке // Страховое дело. - 2012. - № 5. - С. 5.
105. Мамедова Э.А., Шахвердиева З.Т. Анализ финансовой устойчивости страховщика и оценка страховых операций // Проблемы современной экономики. – 2011. – №1 (37). – С. 135-137.
106. Марышев А.А. К вопросу разработки доктрины Евразийского экономического союза // Проблемы современной экономики. – 2012. – №2 (42). – С. 492-495.
107. Меркулова В. В. Методические аспекты оценки емкости страхового рынка // Сибирская финансовая школа. – 2007. – № 2 (апр.-июнь). – С. 105-107.
108. Фукина С.П. Особенности организации исламского страхования и перспективы его внедрения на страховой рынок России // Вестник АГТУ. – 2014. – №1. – С. 108-115.
109. Натхов Т. Рынок страхования в России: основные тенденции и проблемы развития // Вопросы экономики. – 2006. – № 12. – С. 115–126.
110. Окорокова О. А. Оценка финансового потенциала регионального страхового рынка // В мире научных открытий. – 2011. – № 10-1. – С. 482-491.
111. Прудникова Ю., Беккин Р. Механизм функционирования исламских облигаций // Рынок ценных бумаг. – 2007. – С. 19-22.
112. Плешков А.П. Совершенствование системы страхования профессиональной ответственности // Финансы. – 2007. – № 2. – С. 46-47.

113. Рыскулов А.С. Исламское страхование: сущность, содержание, принципы. // Развитие экономики в посткризисный период: ориентиры и перспективы роста / Сборник. III-том – Алматы: Экономика. – 2010. – С. 311-318.
114. Цыганов А.А. Новые формы конкуренции на страховом рынке [Текст] / А.А. Цыганов, Д.В. Брызгалов // Финансовый журнал. - 2014. - № 3. - С. 141-149.
115. Цыганов А.А. Конъюнктура российского страхового рынка [Текст] / А.А. Цыганов // Экономика. Налоги. Право. - 2014. - № 5. - С. 86 - 90.
116. Цыганов А.А. Повышение доступности и привлекательности договоров страхования выезжающих за рубеж российских граждан // Страховое дело. – 2016. – № 8 (281). – С. 26-30.
117. Цыганов А.А. Вклад страхования в развитие национальной экономики: вопросы теории // Финансы. – 2016. – № 8. – С. 47-48.
118. Цыганов А.А. От финансовой грамотности к страховой культуре // Современные страховые технологии. – 2016. – № 3. – С. 102-107.
119. Яндиев М.И., Беккин Р.И. Кредит в структуре рыночной котировки в свете исламского финансового законодательства // Проблемы современной экономики. – 2010. – №1 (33). – С.391-394.

Диссертации и авторефераты

120. Беккин, Р.И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика: автореф. дисс.....канд. юр. наук: 12.00.03 / Беккин Ренат Ирикович. - М., 2003 – 33 с.
121. Беккина, Р.И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития: дис.... докт. экон. наук: 08.00.14 / Беккин Ренат Ирикович. – М., 2009. – 368 с.
122. Ощепкова, А.С. Формирование программы негосударственного пенсионного страхования работников бюджетной сферы (на материалах Алтайского края): дис.... канд. экон. наук: 08.00.10 / Ощепкова Анжела Сергеевна. – М., 2014. – 187с.

Интернет-ресурсы

123. Беккин Р.И. Организационно-правовые основы исламского страхования (такафула) / Экономика и религия. Режим доступа: URL: https://www.m-economy.ru/articles_pdf/51/PSE_51_356. (дата обращения 25.12.14).

124. Госсен Буслама. Аллах сильнее кризиса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [https:// www.e-executive.ru](https://www.e-executive.ru) > Менеджмент > Публикации по менеджменту. (дата обращения 16.03.2015).

125. Корсун А. Исламская финансовая система. Иджара и мурабаха // Религия. – 2011. – №12. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.proza.ru/2011/12/04/1463> (дата обращения: 12.08.2014).

126. Магомадова М.М. Методика оценки уровня развития регионального страхового рынка (на примере Чеченской Республики) // Наукovedение / Интернет-журнал. – 2014. – № 4. URL: [https:// naukovedenie.ru/PDF/65EVN414.pdf](https://naukovedenie.ru/PDF/65EVN414.pdf) (дата обращения: 10.08.2014).

127. Магомадова М.М. Организационно-экономический механизм развития исламского страхования в регионах России // Современные проблемы науки и образования / Электронный научный журнал. – 2014. – № 3. URL: [https:// www.science-education.ru/117-13395](https://www.science-education.ru/117-13395) (дата обращения 03.11.2014).

128. Магомадова М.М. Такафулу – Да! // Управление экономическими системами / Электронный научный журнал. – 2012. – №10. URL: uecs.ru/uecs46-462012/item/1581-2012-10-01-07-41-29 (дата обращение 10.12.2012).

129. Некрасов Ю.В. Банкинг по законам шариата [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: [https:// samlib.ru/n/nekrasow_j_w/sharia1doc-1.shtml](https://samlib.ru/n/nekrasow_j_w/sharia1doc-1.shtml)

130. The Word Takaful Report 2014 [Электронный ресурс] URL: <https://uaelaws.files.wordpress.com/2012/.../del...> (дата обращения 07.12.2014)

131. Ислам. Энциклопедический словарь. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://slovarix.ru/islam_entsiklopedicheskiy_slovar/search/word (дата обращения: 22.12.12).

132. Исламский бизнес и финансы / Такафул: организация, продукты и инвестиционное управление. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://islamic-finance.ru/board/8-1-0-15> (дата обращения: 05.07.13).

133. Такафул. Исламское страхование / Журнал «Добрый лидер» //Честный взгляд на политику и жизнь. URL: <http://veli-mehtiev.livejournal.com/853.html> (дата обращения 28.02.15).

134. В Кыргызстане появится исламская страховая компания / URL: https://www.vb.kg/.../260658_v_kyrgyzstane_poiavitsia_islamskaia_strahovaia (дата обращения 05.03.2015)

135. Страхование осваивает нормы шариата / Коммерсант // Режим доступа: URL: www.kommersant.ru/doc/1272108 (дата обращения 05.03.2015)

136. Официальный сайт ОВС «Такафул»: www.takaful.kz (дата обращения 01.03.2015)

137. Основы Исламского страхования (Такафул) // www.rcief.com — [Официальный сайт] Российского центра Исламской экономики и финансов.

138. The Word Takaful Report 2014 [Электронный ресурс] URL: <https://uaelaws.files.wordpress.com/2012/.../del...> (дата обращения 07.12.2014)

139. The way forward for Takaful Spotlight on growth, investment and regulation in key markets [Электронный ресурс] // URL: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xs/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf. (дата обращения 10.03.2015)

140. Банкам разрешат кредитовать россиян по шариату. [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <https://golosislama.ru/> (дата обращения 10.03.2015)

141. Финансы России. 2014: Стат.сб./ Росстат. - М., 2014. - 357 с.; Численность населения// Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения 10.03.2015).

142. Валовой региональный продукт Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts #(дата обращения 10.03.2015).

143. Численность населения // Чеченстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://chechenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/chechenstat/ru/statistics/population/ (дата обращения 17.03.2015).

144. Валовой региональный продукт// Чеченстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://chechenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/chechenstat/ru/statistics/grp/ (дата обращения 17.03.2015).

145. Страховые премии (взносы), собранные страховщиками // Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin42.htm (дата обращения 12.03.2015).

146. Официальный сайт Совета по исламским финансовым услугам (IFSB) [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <http://www.ifsb.org/> свободный - Загл. с экрана. – Яз. англ.

ПРИЛОЖЕНИЯ

СЛОВАРЬ МУСУЛЬМАНСКИХ ТЕРМИНОВ

А'маль - Множественное число от маль (работа), используемое в партнерстве, или в условиях, устанавливаемых при учреждении партнерства.

Авкаф - Собственность, добровольно переданная в доверительное хранение для использования на благо общества.

Айн - Товар или собственность, имеющее физическое выражение.

'Акд - Соглашение или договор

Аль-адиллат аль-ижтихадия - Точки зрения или мнения, полученные средством тщательного обдумывания и проявления терпимости в решении актуальных проблем. В Шариате этот термин относится к иджма и кияс.

Аль-адиллат-аль-катийя - Неопровержимая точка зрения или мнение, верность которой не обсуждается. По Шариату под этот термин подпадает Коран и хадисы.

Аль-вакала мал - Агентское соглашение между двумя сторонами, при которой одна из сторон действует от имени другой стороны, указанной в договоре.

Аль-Кайим - Защитник; покровитель.

Аль-кафала - Гарантия. Гарантия, предоставляемая лицом собственнику чего-либо, когда последний предоставляет это что-либо третьей стороне. Если владелец выдвигает претензии по приобретенному товару, лицо, дающее гарантию, обязано удовлетворить претензию. Один из принципов Шариата, используемый в Исламской банковской системе в Малайзии (используется как кафала).

Аль-Мофавиза - Товарищество с неограниченной ответственностью (правовая форма мушарака).

Аль-мудароба - См. мудароба

Аль-мурабаха - См. Мурабаха

Аль-мухаимин - Защитник; покровитель.

Аль-мушарака - См. мушарака

Аль-хавала - Переход долга от одного лица к другому. Также используется как аль-хивала. Один из принципов Шариата, используемый Исламской банковской системой (обычно используется как хивала).

Амваль - Материальные ценности, используемые как капитал в компании.

Аркан - Элементы или качества действия, отсутствие которых приводит к юридической недействительности этих действий.

Арш - Компенсация причиненного вреда.

Ахлия - Законодательная правоспособность.

Ахлия аль-ада' - Законодательная правоспособность нести определенную ответственность.

Ая - Стих из суры или информация от Аллаха с.в.т. Единственное число: аят. Термин относится к сурам из Корана.

Вадиа - Вклад, депозит. Также используется как аль-вадиа. Это вклад, который доверяется владельцем третьей стороны, которая сохранит его и вернет по требованию. Один из принципов Шариата, используемый в Исламской банковской системе.

Вакала - См. аль-вакала.

Гарим - Должник, который не выполняет свои обязательства.

Дайн/даин - Заем, долг или причитающиеся суммы.

Даман. - Возмещение или обязанность.

Даман аль-'амал - Ответственность, которая существует в партнерстве, основанной на профессионализме, при этом один из партнеров несет ответственность за выполнение договора или завершение задачи, согласованной с другой стороной.

Даман аль-саман - Ответственность, которая существует в партнерстве, основанном на кредитоспособности, при этом каждый партнер совместно или по отдельности несет ответственность за оплату стоимости товара, приобретенного в кредит.

Джами - Что-то собранное или накопленное. Также используется как мусаннаф.

'Ивадх - Компенсация, стоимость восстановления.

Иджара - Аренда или лизинг. Также используется как аль-иджара. Это соглашение, по которому собственник арендует или сдает в аренду собственность на оговоренный период. А арендатор, в свою очередь, оплачивает стоимость аренды в сумме и в срок, оговоренных заранее. Один из принципов Шариата, используемый в Исламской финансовой системе.

Иджма - Взаимное соглашение, точка зрения или сотрудничество. Является одним из источников Шариата.

Икаля - Обмен или замена. Так же используется как икаля, т.е. аннулирование договора по взаимному согласию.

И'ктикадат - Правило, положение договора.

Инан - Инвестиционное товарищество с ограниченной ответственностью.

Инан шарикат мал - Финансовое товарищество с ограниченной ответственностью, финансовое участие.

Искат - Ликвидация или аннулирование прав.

Кард - Заем.

Кард хассан - Кредит на благосостояние. Также используется как кард аль-хасана, аль-кардхуль хасан и карз-э-хасна. Один из принципов Шариата, используемый в Исламской финансовой системе.

Кафил - Лицо, дающее гарантию.

Кырад - Финансирование на основе доверительного управления, участие в прибыли доверенного лица, участие в акционерном капитале. Термин также известен как мудараба и мукарада.

Макрух - Действие, которое не поощряется, но и не запретное. Подобное деяние не расценивается как грех. Один из ахкамов Ислама.

Махджур - Лицо, которому законом запрещено заключать контракты и деловые сделки.

Мильк муштарак - Совместная собственность.

Муамалат - Деловые или коммерческие операции, или деятельности, включающие договорные стороны.

Мудараба - Партнерство. Также используется как модарабах, аль-мудараба и модараба. Термин также известен как кирад и мукарада. Данная концепция применяется в случае, если инвестор, вносящий капитал в предпринимательскую деятельность, не вмешивается в бизнес или предприятие. Доход делится согласно предварительно договоренной схеме, в то время как убытки несет только инвестор. Один из принципов Шариата, используемый в Исламской финансовой системе.

Мудариб - Предприниматель, который ведет бизнес, основанный на чужом капитале. Также используется как амиль и рабб аль-маль.

Мукарада - См. мудараба и кирад.

Мурабаха - Увеличение стоимости или повышение издержки плюс фиксированная прибыль, термин также используется как альмурабаха. Один из принципов Шариата, используемый в Исламской финансовой системе.

Мушарака - Совместное предприятие. Также используется как аль-мушарака и мушрика. Концепция, по которой несколько инвесторов и предпринимателей предоставляют капитал для совместного предприятия. Инвесторы участвуют в управлении. Доход делится согласно предварительно договоренной схеме, а убытки делятся согласно доле участия в капитале. Один из принципов Шариата, используемый в Исламской финансовой системе.

Риба - Процент или процентная ставка.

Самсара Брокер - агент или бизнес, который берет комиссию.

Сандук аль-закят - Фонд закята.

Сукук - Свидетельство, подтверждающее задолженность или инвестиции.

Сунна - Путь, правила или поведение в жизни. В контексте Шариата, этот термин относится к поведению, действиям, реакции, молчаливому согласию и высказываниям Посланника Аллаха с.г.в.с. в различных жизненных ситуациях. Форма множественного числа: сунан.

Сура - Благородный или чистый. Единственное число: сурат Термин относится к сурам из Корана.

Такафул – исламское страхование. Взаимное предоставление гарантии.

Фетва - Решение, принятое руководящими органами в исламе.

Хадис - Информация, высказывание, история, сообщение и записи сунн Пророка Мухаммеда с.г.в.с.

Харам - Правила Шариата, запрещающие что-либо. Один из ахкамов Ислама.

Хизим - Возложение обязательств; договор, который накладывает обязательства.

Приложение 2

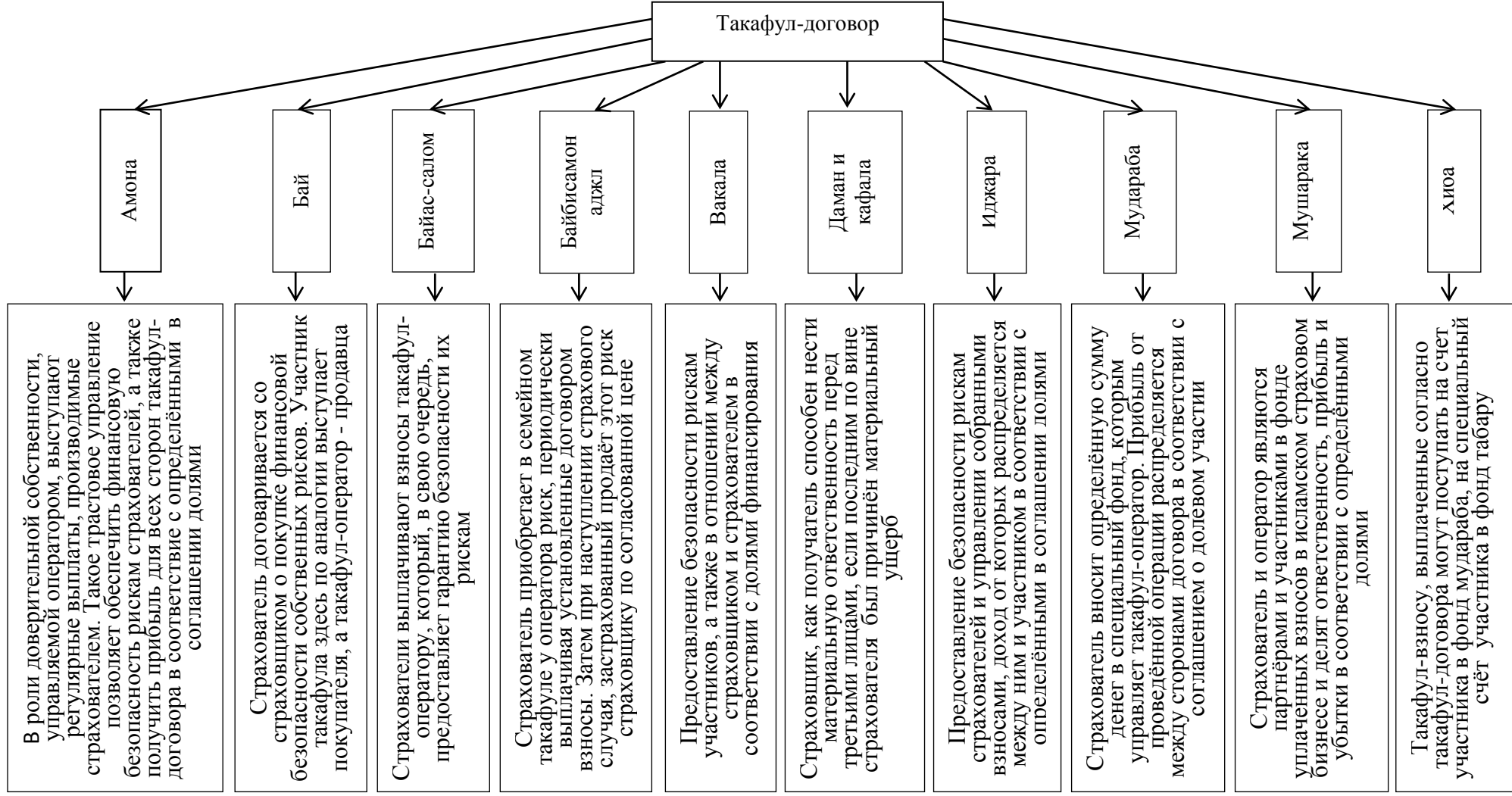
Динамика основных показателей страхового рынка России в 2005-2014 годах

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Совокупные выплаты по договорам добровольного и обязательного страхования, осуществленные страховщиками*, млрд. руб.	308,5	356,9	486,6	633,2	739,9	774,8	902,2	376,6	419,9	473,5
Количество учтенных страховщиков, ед.	983	921	849	777	693	600	514	436	409	395
Число филиалов страховщиков, ед.	5038	5171	5341	5443	5213	4567	4332	5081	5180	4803
Средняя численность работников страховщиков, тыс. чел.	67,2	40,8	37,1	20,3	28,7	29,4	35,1	129,5	131,3	125,4
Средняя численность страх. Агентов, тыс. чел.	137,2	199,1	190,8	194,2	196,5	177,3	163,7	272,4	181,0	168,7
Доля работников страховых организаций в общей численности занятых в экономике, %	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,6	0,4	0,4
Совокупные выплаты по договорам добровольного и обязательного страхования на душу населения, тыс. руб.	2,1	2,5	3,4	4,4	5,2	5,4	6,3	2,6	2,9	3,3
Объём страховых премий*, млрд. руб.	506,2	614,0	775,1	954,8	979,1	1036,7	1269,8	811,1	901,1	983,4
Доля страховых премий в ВВП, %	2,3	2,3	2,3	2,3	2,5	2,2	2,3	1,3	1,4	1,4
Размер страховых премий на душу населения, тыс. руб.	3,5	4,3	5,4	6,7	6,9	7,3	8,9	5,7	6,3	6,8
Доля прибыльных организаций в общем количестве страховщиков, %	84,9	83,2	86,7	80,2	86,9	85,8	85,6	89	92,9	85,6
Прибыль прибыльных организаций, млрд. руб.	29,7	34,5	29,3	23,5	36,4	42,1	45,2	80,7	61,4	79,8

* данные по страховым премиям и выплатам по 2011 г. указаны с учетом ОМС (особенности учета Росстата)

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 17.12.2015).

Связь такафул-договора с правовыми институтами Шариата



Анкета для опроса населения Чеченской Республики по оценке потенциала исламского страхования

Уважаемый респондент, просим Вас принять участие в опросе по оценке потенциала развития исламского страхования в Чеченской Республике

1. Назовите, пожалуйста, Вашу возрастную категорию:

- от 18 до 20 лет
- от 20 до 25 лет
- от 25 до 30 лет
- от 30 до 35 лет
- от 40 до 45 лет
- от 45 до 59 лет (для мужчин), до 54 лет (для женщин)

2. Укажите, пожалуйста, к какой категории населения Вы себя относите, согласно получаемому среднемесячному доходу, учитывая, что среднемесячный доход в Республике составляет 20,8 тыс. руб.:

- ниже среднего
- средний
- выше среднего

3. Вы преимущественно:

- городской житель
- средний житель

4. Пользуетесь ли Вы услугами страхования:

- да, обязательными и добровольными
- только обязательным
- не пользуюсь

5. Если Вы не пользуетесь услугами добровольного страхования, то назовите причину:

- нет потребности;

- отсутствие финансовых возможностей;
- не соответствует религиозным нормам
- другое _____

6. Известно ли Вам о такафуле как инструменте исламского страхования?

- ничего не известно (в первый раз слышу)
- в общих чертах
- есть глубокое знание всех тонкостей использования этого инструмента страхования
- есть опыт пользования

Благодарим Вас за участие в опросе!