Савинова А.В., Савинова Е.В., Сорокина Т.Д. Цифровые финансовые и страховые рынки: риски участников, технологии, регулирование (российская и зарубежная практика): монография. М.: Русайнс, 2021.

СТАНОВЛЕНИЕ ТАКАФУЛА В РОССИИ: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ, ВОЗМОЖНОСТЬ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Магомадова М.М.
Чеченский государственный университет имени А. А. Кадырова, Россия, 364024, г. Грозный, ул. А. Шерипова, 32

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования

Роль системы страхования, как одного из ключевых звеньев финансовой системы национальной экономики не вызывает сомнений. Существование множества потенциальных рисков для физических и юридических лиц обусловливает необходимость формирования эффективной системы страховой защиты разного рода интересов граждан и предприятий, позволяющих обеспечить приемлемую и реальную компенсацию возможных убытков от наступления того или иного риска. Традиционно Россия долгие годы являлась поликультурной и многоконфессиональной страной. При этом, в новой истории страны никогда не ограничивалась роль и возможности той или иной конфессии, что закреплено в базовых конституционных нормах. В рамках функционирования системы страхования особый интерес представляет динамично развивающийся как в зарубежных странах, так и широко обсуждаемый в России институт исламского страхования – такафул и возможности его широкого внедрения с изменением и внедрением соответствующих законодательных норм в стране.

Такафул (исламское страхование) может обеспечить необходимое разнообразие страхового рынка России. Несмотря на то, что это молодой финансовый институт, он набирает популярность быстрыми темпами. В настоящее время доля такафула в общем объеме ежегодной общемировой страховой премии составляет 0,1%.[1] Прогнозные данные позволяют предположить достижение рынком такафула к 2017 году размера в 17 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, что может обеспечить объем рынка такафула на уровне 2,0 млрд. долл. США) и привлекательности такафул-бизнеса.

Поскольку в соответствии со ст.14 (п.1) Конституции РФ[3] Россия является светским государством, институт такафула может действовать в рамках российского законодательства. Как показывает опыт функционирования такафул-операторов в немусульманских странах, оно основано на классическом страховом законодательстве. Нормы исламского права имеют место быть в правовой системе многих стран как неформальные правила, которым следуют субъекты. При этом, эти правила не входят в противоречие с законодательством, а скорее являются дополнительными этическими ограничениями, которые принимают на себя субъекты.

Вызовы последних нескольких лет (политическая изоляция, экономические санкции со стороны США, ЕС и других стран), заставившие пересмотреть вектор развития целых секторов и саму стратегию страны, не отступая, впрочем, от основ рыночной экономики, привлекли особое внимание к финансовой системе, и к банковскому и страховому секторам, в частности. А внедрение, развитие и поддержка на государственном уровне первых «ростков» исламских финансов может серьезно усилить поступление в отечественную финансовую систему не используемых сейчас средств мусульман, а также дать новый импульс притоку иностранных инвестиций стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, сотрудничество с которыми приобретает огромное значение в современных условиях. Тема применения исламских финансовых принципов в экономике России приобрела особенную актуальность в настоящее время и обсуждается в российском обществе на всех уровнях.

---

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

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

[3] "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 +».

Представляется актуальным первые пилотные проекты такафула запустить в регионах России. Например, учитывая, что значительная часть населения Чеченской Республики традиционно исповедует ислам, есть основания утверждать, что возможность становления и развития такафула в этом регионе достаточно велика, а услуги такафул будут пользоваться спросом населения.

В качестве примера сошлемся на опыт Республики Казахстан по организации исламского финансирования.[4] Темпы роста такафула, с учетом выявленного спроса, были оценены на уровне 35%, а доля потенциальных клиентов-немусульман составила около 14%.

Научный анализ целесообразности, возможности и перспективы развития института такафул в таком многонациональном и многоконфессиональном государстве, как Россия, будет способствовать формированию современного рынка страховых услуг, укреплению финансовой системы и социально-политического единства населения страны. В этой связи актуальной научной задачей является теоретическое обоснование необходимости содействия внедрению такафула в российскую систему страхования и разработка практических рекомендаций.

Степень разработанности проблемы. Общие вопросы страхования достаточно подробно разработаны в трудах как отечественных, так и зарубежных авторов: Ахвледиани Ю. Т., Александрова Т. Г., Гвозденко А. А., Гомелли В. Б., Дубровиной Т. А., Ермасова С. В., Ермасовой Н. Б., Мещерякова О. В., Никольского П. А., Рейтман Л. И. и др.

Проблему взаимного страхования, модифицированным методом которого является такафул, анализировали такие ученые, как Коломин Е. В., Краснова И. А., 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 осуществлено в трудах Воблого К. Г., Граве К. А., Дадькова В. Н., Скакун С. Г., Турбина К. Е., Лунца Л. А.

Механизму исламской финансовой системы и общим принципам страхования в мусульманских странах посвящены работы таких зарубежных и российских исследователей, как Ахмада А., Али С. С., Ахунова А. М., Беккина Р. И., Болджурова А. С., Махдави Х., Собхани Х., Сейфоллахи М., Калимуллиной М. Э., Чернова М. В. и др.

Проблематику 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 др.

Если общие проблемы исламского страхования в той или иной степени рассматривались во многих работах, то его региональный аспект в условиях России не получил должной комплексной разработки.

Сохраняется актуальность дальнейшего развития теории такафула, обоснования необходимости участия федеральных и региональных органов государственной власти в его формировании в рамках российского страхового законодательства. Большое теоретическое и практическое значение имеет разработка бизнес-модели такафула, адекватной условиям функционирования рынков страховых услуг в регионах, где проживает значительная часть мусульманского населения; создание законодательных норм, которые позволят функционировать как традиционным, так и исламским финансовым институтам в банковском секторе, страховании, на финансовых рынках так как исламский финансовый институт – это не религиозная организация, это финансовая структура – банк, такафул (страховая) - компания, финансовая компания, брокер и т.д., работающие по разработанным правилам, определенными принятыми в исламе принципами.

Целью исследования является теоретическое обоснование целесообразности и возможности становления такафула в России, анализ ограничений, проблем и перспектив его функционирования на страховом рынке, разработка механизма по его развитию.

Постановка цели определило необходимость решения следующих задач:

Раскрыть экономическую сущность и особенности такафула (исламского страхования), дать его определение;

Провести комплексный анализ бизнес-моделей такафула, разработать модель, соответствующую возможности ее использования на страховом рынке России;

Выявить специфику общего такафула и предложить механизм его встраивания в систему отношений взаимного страхования;

Разработать организационно-экономический механизм адаптации семейного таафула в российских условиях;

Предложить институциональную схему оказания услуг такафула на региональном страховом рынке;

Объектом исследования является такафул-рынок как составная часть страхового рынка РФ.

Предметом исследования выступают возможности реализации отдельных элементов системы такафул в условиях современного российского страхового рынка.

Теоретической базой исследования явились труды отечественных и зарубежных ученых,

[4] 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 +».

посвященные исследованию различных аспектов такафула, раскрытию видов и моделей реализации данного вида страхования, его правового регулирования.

Методология исследования. В качестве методологической основы используются общенаучные методы: системный подход, сравнительный анализ, синтез, абстрагирование, моделирование, индукция, аналогия.

Информационной базой исследования явились материалы международных, всероссийских, региональных научно-практических конференций и семинаров, посвященных теоретическим вопросам и практическим проблемам развития такафула, публикации по теме диссертации, труды российских и зарубежных авторов, ресурсы сети Интернет.

В диссертации корректно учтена нормативно правовая база регулирования страхового рынка в России и такафула в других странах.

Научная новизна исследования заключается в разработке механизма развития такафула в России, в обосновании целесообразности и возможности его становления в России и определении перспективной модели функционирования.

Наиболее существенные, новые научные результаты, полученные лично соискателем и выносимые на защиту:

Определено, что такафул является разновидностью взаимного страхования отличительной чертой которого является предоставление выплаты такафул-оператором (страховщиком) участникам такафул-фонда (страхователям) не только при наступлении ущерба в результате страхового случая, но и при отсутствии страхового случая.

Выявлено, что при такафуле возможность выплат такафул-оператором при отсутствии у него ущерба от застрахованного риска достигается за счет инвестирования части средств от участников такафул-фонда в рамках принятой модели управления такафул-фондом. На основе анализа имеющихся моделей управления такафул-фондом предложена авторская бизнес-модель «вакала + мудараба + вакф». Обоснована возможность включения элементов такафула в страховую систему России посредством использования расширенной гибридной бизнес-модели: «вакала + мудараба + вакф», что будет способствовать развитию страхового рынка за счет внедрения новых эффективных страховых продуктов.

Научно обоснованы, разработанные сценарии развития исламского страхования в России в соответствии с действующей правовой базой и её особенностями:

- сценария «мягкого» внедрения исламского страхования, не требующего существенных изменений и новшеств в законодательстве, а лишь дополнения действующих нормативных актов положениями, позволяющими такафул-компаниям функционировать в том или ином виде;

- сценария «жёсткого» внедрения – требует более масштабной работы с текущей правовой базой, существенного дополнения действующего гражданского, налогового, финансового (в том числе банковского и страхового) законодательства;

- «кардинальный» сценарий внедрения исламского страхования, в рамках которого осуществляется разработка самостоятельного нормативного акта, регулирующего отношения в сфере исламского финансирования и страхования.

Доказано, что авторская модель организационно-экономического механизма внедрения и реализации семейного (личного) такафула в России через негосударственные пенсионные фонды является наиболее жизнеспособной. Данная модель в значительной степени определяет содержание прочих его элементов и заключается в создании действенной и отвечающей нормам шариата системы семейного (личного) такафула в России. Для достижения данной цели решены следующие частные задачи в ходе формирования организационно-экономического механизма:

- выбор участников семейного (личного) такафула и определение функций каждого из них;

- формулирование принципов и правил функционирования механизма;

- выбор методов, инструментов и способов реализации механизма: организационных и экономических;

- обеспечение условий для функционирования различных бизнес-моделей исламского страхования.

Предложена институциональная схема предоставления услуг такафула в отдельных регионах России. Обосновано, что целесообразно оказание услуг общего страхования закрепить за обществами взаимного страхования, а оказание услуг семейного такафула осуществлять через негосударственные пенсионные фонды с использованием расширенной гибридной бизнес-модели «вакала + мудараба + вакф».

Содержание диссертации соответствует пункту 7.5. Развитие систем страхования и страхового рынка в современных условиях Паспорта специальностей ВАК Минобрнауки Российской Федерации 08.00.10. - Финансы, денежное обращение и кредит.

Теоретическая значимость исследования обусловлена тем, что его результаты вносят вклад в развитие общей теории исламского страхования, в теоретические представления о такафуле, в том числе бизнес-моделей управления такафул-фондом, в исследование видов такафула, в теоретическое обоснование места и роли такафула на страховом рынке России.

Практическая значимость исследования состоит в возможности использования полученных результатов в качестве методических рекомендаций по практическому внедрению института такафула в России. Выводы диссертации могут быть рекомендованы российским предпринимателям (в том числе страховщикам), осуществляющим свой бизнес в тех регионах России, где преобладает население, исповедующее

ислам. Отдельные положения диссертационного исследования могут быть включены в учебные курсы по соответствующей тематике.

Структура диссертации обусловлена целью, задачами и логикой исследования. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений, иллюстрирующих конкретные положения и выводы научного исследования. Объем основного текста диссертации составляет 148 страниц, включает 10 таблиц, 29 рисунков, список использованной литературы из 126 наименований и 3 приложения.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ТАКАФУЛА (ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ)

1.1 Понятие, сущность, и особенности такафула

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

Изначально такафул развивался в качестве альтернативной системы страхования для мусульман, но с течением времени система показала, что присутствие в ней норм шариата не препятствует тому, чтобы немусульманские граждане при желании прибегали к услугам, предоставляемым такафул-операторами. Сегодня во всех государствах, где работает исламское страхование, клиентами такафул-организаций являются люди разных вероисповеданий. Так, в Малайзии, где рынок исламского страхования наиболее развит, большую часть клиентов такафул-организаций составляют немусульмане. Продукты такафула достаточно популярны в Европе, в частности в Великобритании. Ряд государств Европы и Центральной Азии рассматриваются специалистами в области исламского финансирования как подающие наибольшие перспективы в плане развития структуры исламского страхования.[5]

Первая такафул-компания была основана в 1979 году в Судане. С тех пор количество компаний, ведущих подобный бизнес, значительно выросло. Наиболее широко услуги такафула представлены в Малайзии и арабских странах. Также охвачены Китай, Индия, Индонезия, Шри-Ланка и многие другие. Такафул-бизнес существует в США и Австралии. Проявляют интерес к данному виду страхования Южная Африка и республики бывшего СССР.[6]

Катализатором развития такафула со стороны светских властей послужило создание специальных законов. Так, в Малайзии действуют: с 1984 г. – Закон «О такафул-компаниях», с 1994 г. – Закон «О страховании».

Большинством ученных признается, что слово «такафул» произошло от арабского слова «кафала»[7], обозначающей в переводе с арабского «обоюдное предоставление друг другу каких-либо гарантий».

Проанализируем существующие подходы к определению такафула.

В своих исследованиях Р.И. Беккин определяет такафул не как страховой продукт, а как *самостоятельную альтернативную систему*, которая может существовать *как в коммерческой, так и во взаимной форме*[8]. Р.И. Беккин использует термины и «такафул» и «исламское страхование» как синонимы.

И.Л. Логвинова детерминирует такафул-страхование как *метод создания страховой защиты*[9]. Однако отношения по такафулу предусматривают не только перераспределение средств при наступлении страхового случая, но и получение прибыли участниками 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» используется как синоним термина «исламское страхование» и в буквальном смысле получается «исламское страхование-страхование».

Большинство авторов (Рыскулов А.С.[10], Солдатова А.О., Умаров Х.С., Фукина С.П.[11]) 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. Такафул представляет собой *форму страхования*, удовлетворяющую принципам исламского права. В

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

[6] Беккин Р.И. Малайзия: дуалистическая модель исламской экономики //Проблемы современной экономики. – 2008. – №1 (25). – С.393-394.

[7] Все исламские термины приведены в Глоссарии, прил. 1.

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

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

[10] 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.

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

этих исследованиях четко не расставлены акценты «система» и «форма».

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»»[12].

Другие авторы считают классическое страхование и такафул идентичными, отмечая при этом, что концепция такафул не противоречит нормам шариата: "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 современными способами *устранения* рисков..."[13].

Однако, следует отметить ни классическое коммерческое страхование, ни такафул *не устраняют* риск, а способствуют снижению риска наступления неблагоприятных последствий этих событий, путем возмещения финансовых потерь.

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

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

Отличие коммерческого классического страхования от такафула состоит в том, что в первом присутствуют такие запретные элементы как ростовщичество (риба), неопределённость (гарар), азарт (мейсир) и запретный вид деятельности (харам).

В страховых коммерческих компаниях элемент ростовщичества[14] (риба) отражается в инвестиционной активности: инвестирование активов подобных организаций в облигации и прочие типы ценных долговых бумаг с фиксированными или не фиксированными размерами дохода. Риба подразумевает запрет на процентную ставку, то есть всякое неоправданное увеличение капитала в процессе займа или осуществления торговых сделок.

Гарар (араб. «опасность») – элемент неопределенности, случайности или неясности в предмете договора или в отношении цены товара, а также просто спекулятивный риск. Наличие избыточной неопределенности в контракте приводит к его несостоятельности и аннулированию с точки зрения мусульманского права, однако среди правоведов нет согласия относительно степени неопределенности, позволяющей лишить договор юридической силы. Выделяется три вида неопределенности: а) допустимый гарар – элемент неопределенности, допустимый с точки зрения шариата, б) промежуточный гарар – не исключающий действительности договора при соблюдении ряда условий, и в) избыточный гарар - при наличии которого в договоре таковой становится недействительным.

В соответствии с общепринятым мнением экспертов мусульманского права есть несколько видов проявления неопределённостей[15]:

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.

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))[16].

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 избыточной неопределенности в договоре определяет его несостоятельность и аннулирование с точки зрения мусульманского права.

По нашему мнению, сам процесс передачи риска от страхователя страховщику, являющийся базовым элементом коммерческого страхования, не допустим с точки зрения ислама, так как страховщик не может полностью отвечать по страховому риску, не может гарантировать

---

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

[13] BadawiZaki. A Model for Mutual Insurance//Islamic Banker. – 1998. – June. – P. 18.

[14] Ахметова Ш.Ф. Риба. – М.: Наука и мысль, 2001. – 24с.

[15] Беккин Р.И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития: дис.... докт. экон. наук. — М., 2009. — С. 101-110.

[16] Харам, хара́мный (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.

возможности возмещения страхового случая в момент его наступления, в виду отсутствия гарантий того, что одновременно у него также не случится финансовых затруднений по различным причинам.

Мейсир – запрет на спекулятивное поведение и принятие избыточного риска.

Харам – запрет ведения и участия в запрещенной деятельности: табачная и алкогольная продукция, наркотики и прочие виды товаров, которые наносят вред человеческому здоровью; свинина и продукты, в которых она содержится, мясо животных, забитых без следования правилам шариата, мертвечина, религиозная атрибутика, не относящаяся к исламу (обереги, амулеты и другое), товары, которые были получены незаконным путем.

Кроме основных запретов в исламской финансовой системе имеются запретительные принципы (рис. 1.1).

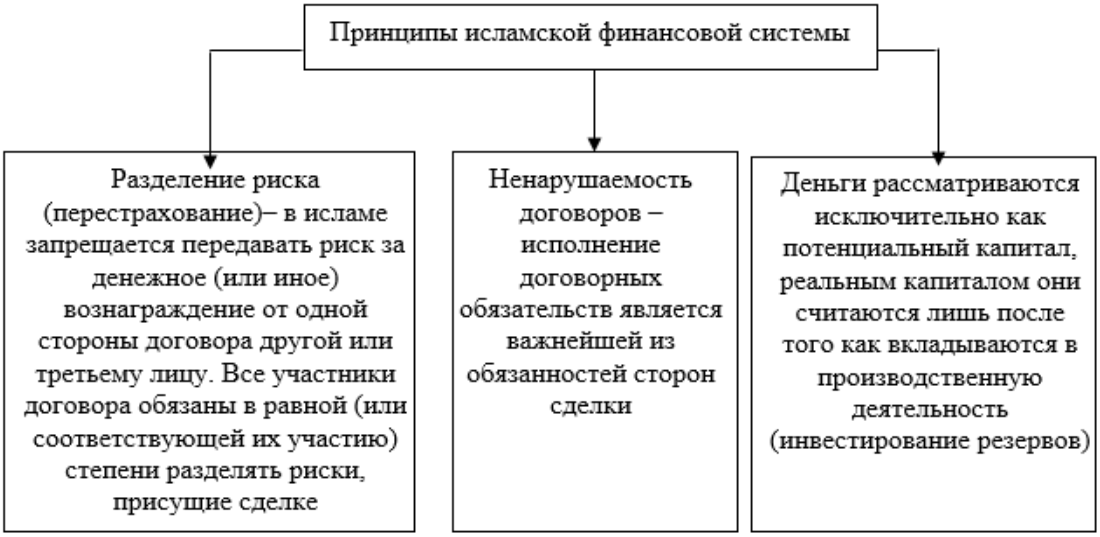


Рисунок 1.1 - Основные принципы исламской финансовой системы. (Источник: составлено автором)

Основные принципы и положения такафула заключаются в следующем:

отсутствие неопределённости (избыточного гарара) благодаря тому, что часть взносов, которые выплачиваются каждым участником, рассматривается как дар или добровольное пожертвование и направляется в специальный фонд, откуда при наступлении страхового случая предоставляется компенсация. Оператор тоже, в соответствии с условиями контракта, осведомлен о своей доле в прибыли, оговариваемой заранее. Размеры полученных доходов зависят только от реализуемых компанией операций и не представляют собой фиксированный, не зависящий от полученной реально прибыли процент;

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[17];

использование особого механизма распределения прибыли (мудараба), позволяющего избежать процентных отношений, широко применяемых при коммерческом классическом страховании;

создание специализированного органа для проведения оценки новых продуктов (услуг) такафул-компаний, контроль за выполняемыми такафул-оператором действиями с точки зрения их соответствия нормам и принципам мусульманского права (Шариатский наблюдательный совет);

руководство принципом наивысшей добросовестности (utmost good faith) как основным законом, по которому должны действовать все стороны договора такафула[18];

страхователи обладают правом выдвигать своих представителей в совет директоров такафул-компании;

в отличие от коммерческого классического страхования, в такафуле нельзя нарушать условия наследования (принципы «мирас» (наследие, наследник) и завещания («васийа» (завещание, оставленное при жизни умершим человеком[19])). Страхователь имеет право завещать назначенному выгодоприобретателю до трети всего имеющегося у него имущества, с включенными в перечень уплаченными страховыми взносами и ожидаемой

[17] 21. Беккин Р. И. Исламская экономика. Краткий курс. - М.: АСТ, 2008. – 288 с.

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

[19] Ислам. Энциклопедический словарь. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://slovarix.ru/islam_entsiklopedicheskiy_slovar/search/word (дата обращения: 17.10.12).

прибылью. В случае, если выгодоприобретатель является одним из наследников завещателя по закону, он может получить все то, что останется после уплаты долгов покойного, похоронных и других расходов, а также выплат по завещанию, – наряду с другими законными наследниками.

В силу разности классического коммерческого и исламского страхования в исламском мире было вынесено несколько постановлений (фетв)[20]:

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);

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;

1985г. - на 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 основанной на принципах взаимопомощи и благотворительности[21].

Систематизируем и представим отличия такафула от классического коммерческого страхования в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Отличия такафула от классического коммерческого страхования[22]

Критерии	Такафул	Классическое коммерческое страхование
Экономическая сущность страхования	Возмещение потерь и выплата инвестиционного дохода	Возмещение материальных потерь при получении прибыли
Передача риса	Отсутствует: риск распределяется между участниками с целью взаимопомощи - механизм мударабы	Присутствует: страхователь за определенную плату обменяет (продает) свою неопределенность на определенность страховщика
Риск	Коллективное и добровольное распределение рисков среди участников группы	Передача риска от страхователя страховщику
Цена на услуги или определение страховых ставок	Оценка возможного убытка и ценность страхового интереса с точки зрения шариата	Оценка возможного убытка и ценность страхового интереса
Специальный фонд	Страхователи за счёт добровольных взносов создают такафул-фонд для предоставления взаимной финансовой защиты от определённых неблагоприятных событий в жизни	Создается страховой фонд за счет заинтересованных в страховании сторон для возмещения возникшего ущерба в соответствии с условиями и правилами страхования
Выплаты, по которым страхователь получает доход	«Мусахама» (в переводе с арабского – доля, взнос) или получение компенсации и прибыль от части вложенных страхователем средств – вне зависимости от наступления страхового случая	Часть взносов страхователя
Наследование по завещанию	Страхователь получает все то, что останется после уплаты долгов покойного, похоронных и других расходов, а также выплат по завещанию, – наряду с другими законными наследниками	Часть личных средств страхователя

Рассмотренные выше принципы и положения позволяют раскрыть экономическое содержание такафула.

Такафул представляет собой экономические перераспределительные отношения, основанные на взаимовыручке и взаимопомощи. Исламское

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

21 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

22 Составлено автором

страхование может реализовываться как в коммерческой, так и во взаимной форме для всех групп потребителей независимо от вероисповедания в силу того, что оно предусматривает как добровольное коллективное разделение рисков, так и получение прибыли. Такафул предусматривает взаимное предоставление гарантии, и его реализация в форме обществ взаимного страхования не противоречит Федеральному закону от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании»[23].

Сущность такафула проявляется через выполняемые им функции. Авторы Р.И. Беккин, М.Э. Калимуллина, А.С. Рыскулов, Д.С. Денисенко[24] в своих исследованиях подчеркивают: такафул выполняет те же функции, что и классическое коммерческое страхование[25]. При этом функции не раскрываются и не показан механизм их реализация.

Остановимся на этом вопросе подробней. Известно, что классическое коммерческое страхование выполняет следующие основные функции: рисковую, предупредительную, сберегательную и контрольную[26].

Содержание рисковой 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. Рисковая функция страхования является главной, так как страховой риск как вероятность ущерба непосредственно связан с основным назначением страхования по возмещению материального ущерба пострадавшим[27].

Назначением предупредительной функции страхования является финансирование за счет средств страхового фонда мероприятий по уменьшению страхового риска.

Содержание сберегательной функции заключается в том, что при помощи страхования сберегаются денежные суммы на дожитие. Это сбережение вызвано потребностью в страховой защите достигнутого семейного достатка. Данная функция реализуется только при проведении отдельных видов страхования жизни.

Содержание контрольной функции страхования выражается в контроле за строго целевым формированием и использованием средств страхового фонда.

Раскроем реализацию классических функций страхования в такафуле (табл.1.2.).

Таблица 1.2

Реализаций функций страхования в такафуле

Функции	Форма проявления
рисковая	в добровольном коллективном перераспределении риска между участниками такафул-фонда
предупредительная	при проведении за счет средств такафул-фонда мероприятий по снижению степени и последствий страхового события
сберегательная	при получении прибыли участниками от инвестирования средств специального счета (в такафуле в зависимости от типа управления такафул фондом вся сумма или часть средств участников инвестируется разрешенный шариатом вид деятельности)
контрольная	в контроле со стороны такафул-оператора за созданием, управлением и распределением такафул-фонда; адекватным денежным выражением вклада, доли и обязательств участников страхования.

Анализируя данные функции, автор считает верным «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.

Далее, сберегательную функцию заменить на накопительную. Если в классическом коммерческом страховании сберегательная рассматривается только в страховании на дожитие и в социальном страховании, то в такафуле при любом виде контракта *накапливаются* взносы участников. Такафул-фонд формируется за счет взносов участников, как «пожертвований», и страхователи (участники такафул-фонда) не сохраняют их. Однако, они получают доход от инвестирования всей внесенной суммы или ее части. Следовательно, в такафуле сберегательная функция не реализуется, но в полной мере реализуется накопительная.

Таким образом, по сути такафул является разновидностью взаимного страхования, в основе

[23] Федеральный закон от 29.11.2007 N 286-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О взаимном страховании" (ред. 29 ноября 2007 г., 04.11.2014)

[24] Денисенко Д.С. В Кыргызстане появится исламская страховая компания // URL: http://www.vb.kg/260658 (дата обращения 05.03.2015)

[25] 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)

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

[27] Магомадова М.М., Тавбулатова З.К., Айдамиров Х.В. Страхование. Учеб. пособие.- Грозный, 2013.- 213 с.

которого действует система распределения прибылей и убытков между операторами рынка страхования и такафул-операторами на основе шариатских принципов.

Юридическое содержание такафула определяется содержанием и основными элементами договора такафула.

Основными элементами договора такафула являются:

предмет договора;

обе стороны договора;

оферта (сига) и акцепт (кабул).

Такафул должен соответствовать ряду условий, прежде всего определять страховой интерес соглашением, 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 обладателя[28].

В качестве сторон договора такафула выделяют такафул-страховщика, участника или участника-страхователя.[29] Участник – лицо, уплачивающее премии в специальный фонд, откуда затем он получает прибыль, а страхователь - участник страхового процесса, для которого наступил страховой случай. Если в действии такафул-компании содержатся компоненты, запрещенные исламским законодательством, любая ее операция изначально может быть признана ничтожной (рис. 1.2).

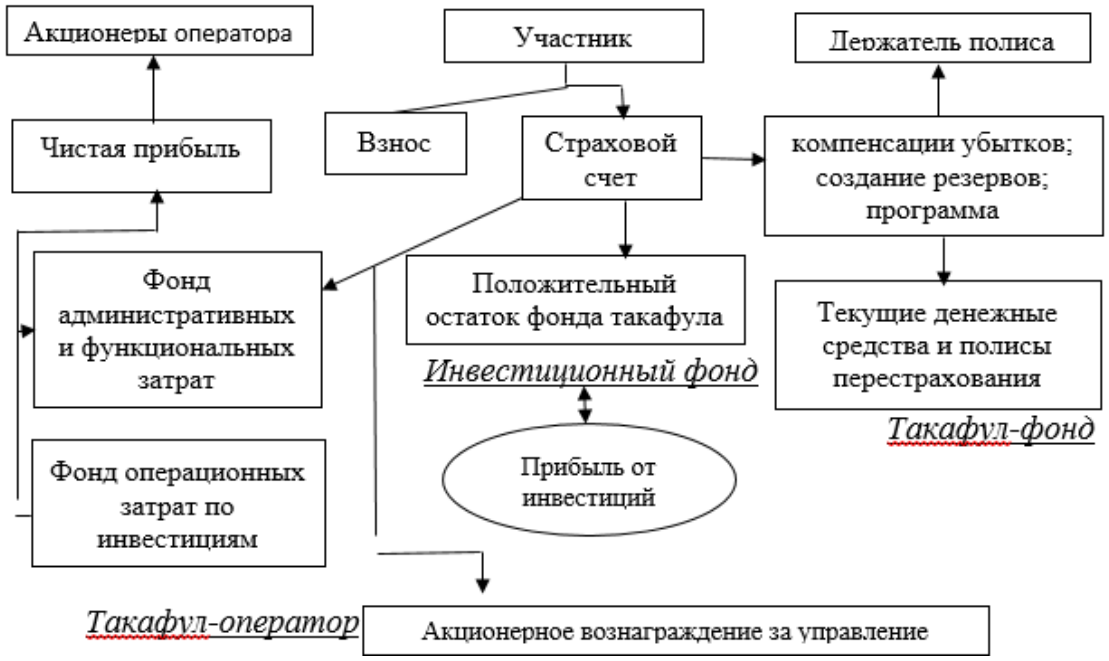


Рисунок 1.2 - Структура работы такафул-фонда.
(Источник: составлено автором)

Исходя из анализа запретов и предписаний, в научной литературе сформулированы основные правила построения контракта такафула:

правило следования контрактам;

правило наивысшей добросовестности (utmost good faith). Если контракт содержит какие-либо сомнительные моменты или недостатки, участники контракта не имеют права скрывать негативные моменты, которые касаются предмета контракта. Контракт может стать недействительным из-за мошеннических действий, предоставления заведомо ложных данных, умышленного введения в заблуждение и т.п.;

правило гуманизма. Контракт исламского страхования заключают не для получения прибылей участниками страхования, а только для оказания помощи пострадавшим;

правило взаимопомощи. Верующие обязаны помогать друг другу в духе взаимопомощи и братства;

правило социальной защиты. Шариат позволяет человеку накопить некоторые средства путем внесения денежных взносов и получения

[28] 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).

[29] 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.

прибылей, чтобы его наследники не остались без средств к существованию[30];

правило справедливой компенсации. Такафул-оператором принимается обязательство по возмещению ущерба, причиненного собственности, здоровью или жизни страхователя или застрахованного;

правило надлежащего размещения средств страхователя. В соответствии с условиями контракта такафула, страхователем выплачиваются взносы такафул-оператору при условии, что данные средства будут применяться лишь в тех операциях, которые разрешены шариатом.

В основе такафула (относительно страховых взносов или страховой премии) лежит принцип дарения (табарру)[31], 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 определенные 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 табл. 1.3.

Таблица 1.3

Отличительные особенности «дара» и «взноса»[32]

	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 табл. 1.3, дар нельзя считать эквивалентом страховой премии. Он представляет собой механизм распределения прибыли и выплаты обеспечения в такафуле (в частности, в семейном).

Такафул предусматривает для своих участников специальные льготы. Так, если за время действия полиса, в котором оговаривается ответственность автовладельца, он ни разу не попал в аварию, участнику страхового договора предоставляется скидка.

Согласимся с данным фактом, поскольку это позволяет однозначно определять право страхователя или его наследников (исходя из принципов наследования в шариате) на получение как компенсации при наступлении страхового случая, так и прибыли, не зависящей от наступления страхового случая, – за счет вложения собственных средств и преодолеть двусмысленность в терминологии.

Рассмотрев указанные положения в более детальной форме охарактеризуем отличия классического страхования, взаимного и такафула (табл. 1.4).

[30] аль-Бухари М. Сахих аль-Бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари] (Мухтасар полный вариант): пер. с араб. В. А. Нирша. М.: Умма, 2003. С. 24-32

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

[32] Беккина 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.

Таблица 1.4

Специфические черты классического, взаимного страхования и такафула[33]

Характеристика	Классическое коммерческое страхование	Взаимное страхование	Такафул
Цель	Получение прибыли	Предоставление взаимной помощи	
Риск	Передача риска страховщику	Распределение риска между участниками	
Обмен неопределенности	Ввиду распределения риска между участниками процесса страхования отсутствует (мудараба)	Присутствует – страхователь за плату обменивает (продает) свою неопределенность на определенность страховщика	Ввиду распределения риска между участниками процесса страхования отсутствует (мудараба)
Заключение договора	Купля-продажа	Партнерские отношения	
Прибыль от реализации страховых услуг	Получает	Не получает	
Инвестирование	Разрешено		
Виды страхования	Нет ограничений	Запрещено страхование жизни	Имущественное и личное страхование, соответствующее нормам шариата
Выплаты страхователю	Осуществляются при наступлении страхового случая		Предполагается получение компенсации и прибыли от части вложенных страхователем средств вне зависимости от наступления страхового случая
Государственное регулирование	Государственный орган страхового надзора		Государственный орган страхового надзора и шариатский совет

Резюмируя, можно назвать следующие специфические черты, отличающие такафул:

элемент избыточной неопределенности преодолевается за счет определения взносов участников как пожертвований;

фонд формируется за счет дара – добровольных пожертвований;

отношения участников основаны на взаимовыручке и взаимопомощи;

взносы участника распределяются на два фонда (страховой и инвестиционный фонд);

участник всегда получает средства, уплаченные фонду;

участник всегда получает доход с высоким уровнем стабильности;

в функции такафул-оператора входит только управление фондом;

нормами шариата определены ограничения по продуктам фонда и операции, по которым возможно инвестирование;

нормами шариата определены условия наследования;

государственное регулирование осуществляется посредством решений шариатского наблюдательного совета.

1.2 Анализ бизнес-моделей такафула

В настоящее время в мире сформировались три модели установления такафул-компаний и заключения договоров в рамках их работы: кооперативная, коммерческая и агентская[34]. Рассмотрим их особенности подробней.

Изначально мусульманскими правоведами предполагалось строить такафул в виде кооперативной модели, основополагающим принципом которой станет идея братства и взаимопомощи.

В основе отношений между такафул-оператором и участниками в кооперативной модели такафула лежит классический контракт мудараба, так называемая, чистая мудараба (рис. 1.3).

[33] Составлено автором

[34] 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)

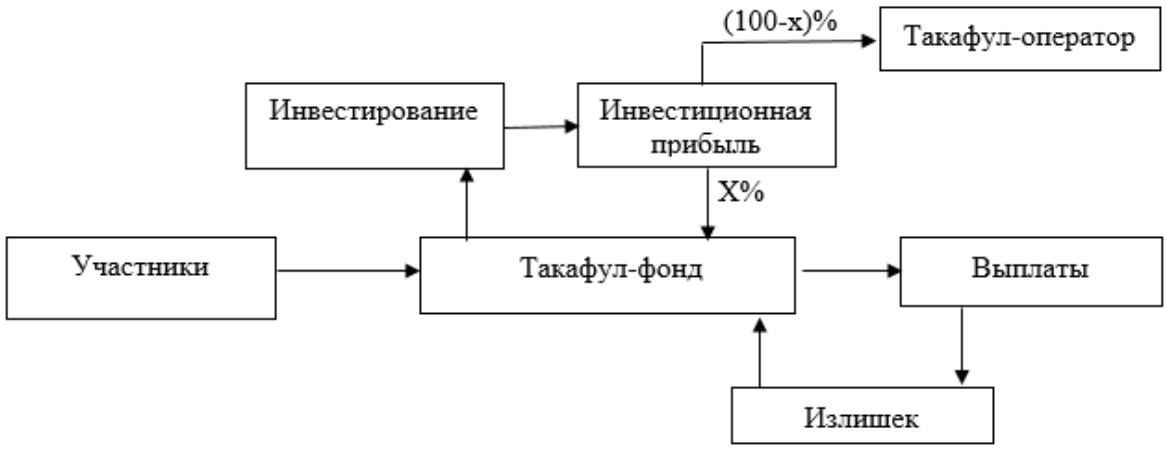


Рисунок 1.3 – Кооперативная модель такафула: чистая мудараба35

Чистая мудараба подходит в большей степени для личного страхования (семейного такафула), нежели для имущественного страхования (общего). Такафул-оператор работает со средствами участников, при этом они наделены правом на получение 100% страхового дохода. Прибыль от инвестирования взносов делится согласно оговоренным долям между участниками и оператором. До ее распределения нельзя осуществлять какие-либо вычеты. Все издержки такафул-компании погашаются ее долей в прибыли[36].

Кооперативная модель изначально выступила основной в Саудовской Аравии и Судане, однако даже в этих государствах страховщики не желали ограничиваться обществами взаимного страхования.

Разновидностью кооперативной модели является бесприбыльное страхование, в котором такафул-оператор является казначеем фонда взносов, уплаченных участниками. Средства фонда не инвестируются, а применяются для выплат участникам при наступлении страхового случая. В связи с этим получила развитие коммерческая модель, которая изначально появилась в Малайзии.

Следует отметить, что в работах некоторых ученых коммерческая модель также называется мудараба (участие в прибылях и убытках). Это название не отражает содержания данной модели, так как механизм мудараба может применяться не только в коммерческой, но и в агентской модели в ходе инвестирования уплаченных участниками взносов. В коммерческой модели применяется иная разновидность мударабы: модифицированная мудараба – в общем такафуле[37] (рис. 1.4).

Основное отличие между коммерческой и кооперативной моделью состоит в распределении между участниками и оператором в оговоренных контрактом частях не прибылей, а именно излишков. 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»[38].

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

[36] 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).

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

[38] Калимуллина М., Беккин Р. Закят: практическое руководство. М.: Исламская книга, 2010. С. 112.

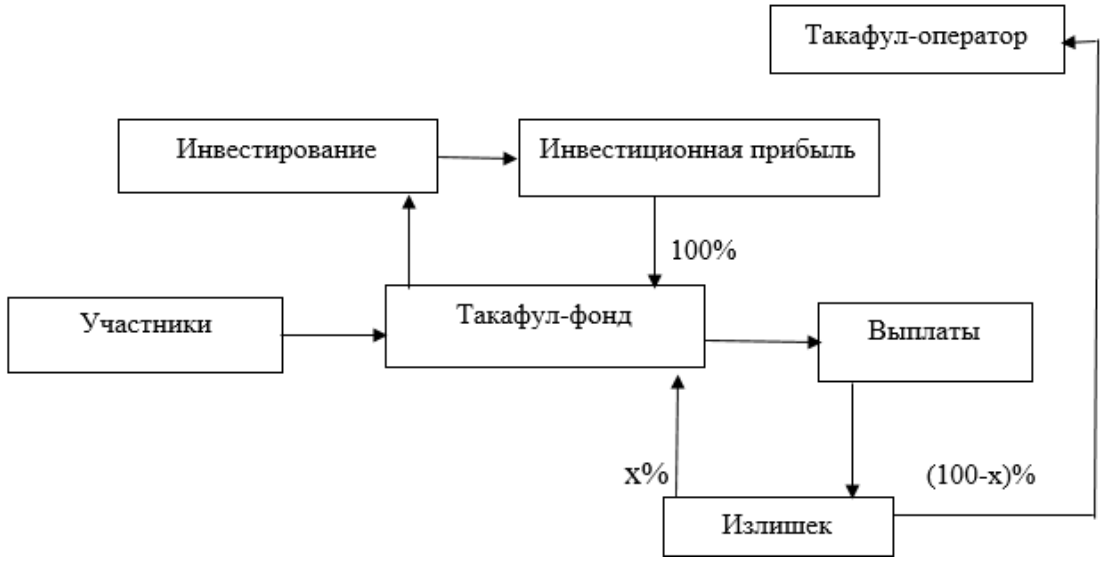


Рисунок 1.4 – Коммерческая модель такафула: модифицированная мудараба

Неверным является утверждение, что в основе коммерческой модели лежит исключительно мудараба. 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 (рис. 1.5).

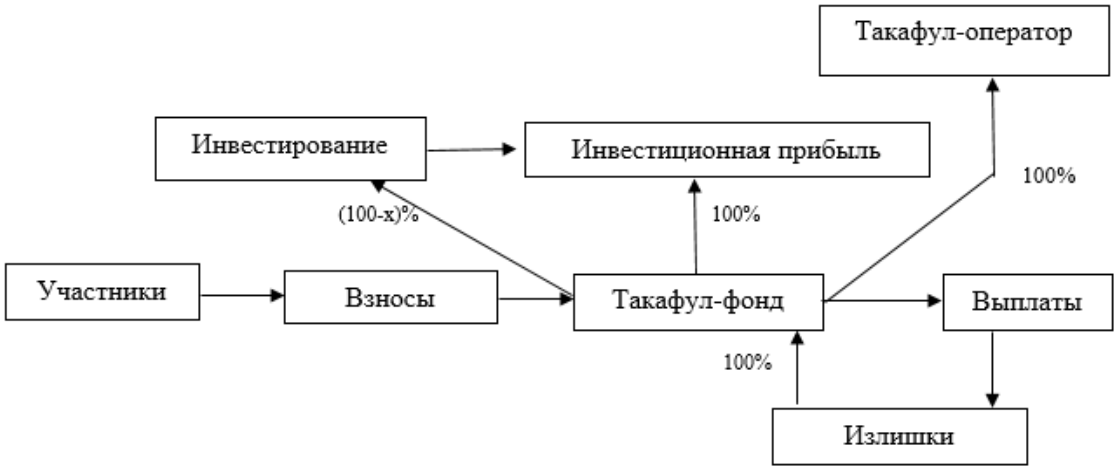


Рисунок 1.5 - Агентская модель такафула: вакала[39]

В агентской модели оператор получает от участников фиксированную сумму (комиссию), которой покрываются понесенные им расходы, взимаемые с взносов участников.

Агентская модель подразумевает, что участники несут все риски. Например, если сумма страховых выплат будет выше суммы страховых взносов, которые были уплачены участниками, то, последние должны компенсировать разницу путем дополнительных платежей. Однако оператор не может претендовать на полученный излишек, он принадлежит участникам.

Полученную прибыль распределяют между организацией (акционерами) и участниками, которые за время действия контракта не предъявляли требований, связанных с возмещением ущерба.

Плата вакала состоит в получении гонорара за деятельность по управлению фондом, а вознаграждение остается на усмотрение вкладчика. Несмотря на операции по управлению, вакал не имеет права на какое-либо постоянное процентное вознаграждение при ситуации наращивания объема денежных средств.

Агентская модель, как и все другие, имеет модифицированную форму (рис. 1.6).

[39] 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 1.6 – Агентская модель такафула: модифицированная вакала40

Суть модифицированной агентской модели в том, что в отношениях между оператором и участниками используется договор вакала (агентский договор), а при инвестировании взносов участников оператор может воспользоваться механизмом мудараба. После выплаты страхового возмещения страхователям, для которых наступил страховой случай, инвестиционная прибыль делится между участниками и такафул-оператором в заранее оговоренных долях.

В последнее время некоторые международные финансовые эксперты рекомендуют для применения гибридную модель «вакала-мудараба», которая представляет собой комбинацию моделей. Следуя установкам такой гибридной модели, такафул-оператор в результате страховой деятельности имеет право на фиксированную долю взносов, внесенных страхователями и долю от прибыли, полученную от инвестиционной деятельности. Руководствуясь данным утверждением понятен рост популярности гибридной модели страхования в среде исламских страховщиков (рис. 1.7).



Рисунок 1.7 – Гибридная модель: вакала + мудараба41

В арабских странах в основном используется агентская модель – «вакала», в Малайзии применяется модель с участием в прибыли – «мудараба».

Стоит отметить, что и комбинированная модель («вакала + мудараба») отстояла свое право на существование и доказала свою конкурентоспособность.

Для наглядности отличия основных моделей представим в таблице1.5.

[40] Беккин Р.И. Исламское страхование (такафул): особенности правового регулирования. М.: САДРА, 2015. — С. 70-71.

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

Таблица 1.5

Особенности различных моделей такафула[42]

Вакала	Мудараба	Вакала-Мудараба
Деятельность оператора		
Страховая компания функционирует как агент для страхователей. Оператор получает заранее оговоренную долю взносов страхователей и не участвует в страховой или инвестиционной прибыли	Страховая компания функционирует как доверенное лицо, а участники фонда как доверители. Оператор занимается инвестиционным управлением активами страхового фонда и андеррайтингом	Оператор получает и определенную долю взносов страхователей, и часть инвестиционной прибыли. Акционеры 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 оператор	Инвестиционная прибыль распределяется по первоначальной договоренности. Страховой излишек остается в фонде или может распределяться между фондом и оператором в соответствии с первоначальной договоренностью. Операционные расходы несет оператор	Инвестиционная прибыль распределяется по первоначальной договоренности. Также учитывается агентское вознаграждение. Страховой излишек становится собственностью фонда

Следовательно, для такафул-оператора мудараба определяет инвестиционное управление активами страхового фонда и андеррайтинг в качестве основной деятельности. Исходя из оговоренной заранее пропорции распределения инвестиционной прибыли, денежные доходы делятся между такафул-оператором и страхователем, причем образовавшийся возможный страховой излишек (разница между внесенными денежными взносами и выплаченным страховым возмещением по страховому случаю) остается в такафул-фонде, т.е. в собственности участников. И наоборот: данный страховой излишек для модели «модифицированная мудараба» распределяется в заранее оговоренной пропорции между участниками. Зачастую в процессе деятельности такафул-компании доля такафул-оператора в инвестиционной прибыли превышает долю самого фонда. Модель «вакала» определяет действия страховой компании 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, который не является участником страховой или инвестиционной прибыли.

Для модели «модифицированная вакала», по аналогии с моделью «модифицированная мудараба», страховой излишек разделяется на пропорциональные доли для страхователя и страховщика. Естественно, что и в этом случае правомочность данной модели не является безусловной.

Так, некоторые исследователи (Р.И. Беккин[43], Г.И. Жакенова и О.М. Егизеков[44]) предлагают применять в агентской модели такой институт, как вакф (рис. 1.8).

Вакф – имущество, право собственности, на которое в соответствии с волеизъявлением учредителя (вакифа) ограничено использованием всего или части дохода, или продукта. 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.

[42] Составлено автором

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

[44] 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.

Модель «вакф» гораздо менее распространена, применяется, например, в Пакистане.

Страхователи вносят свои взносы (табарру) в вакф-фонд, эти средства расходуются непосредственно на выплаты по страховым событиям.[45]

Акционерами 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.

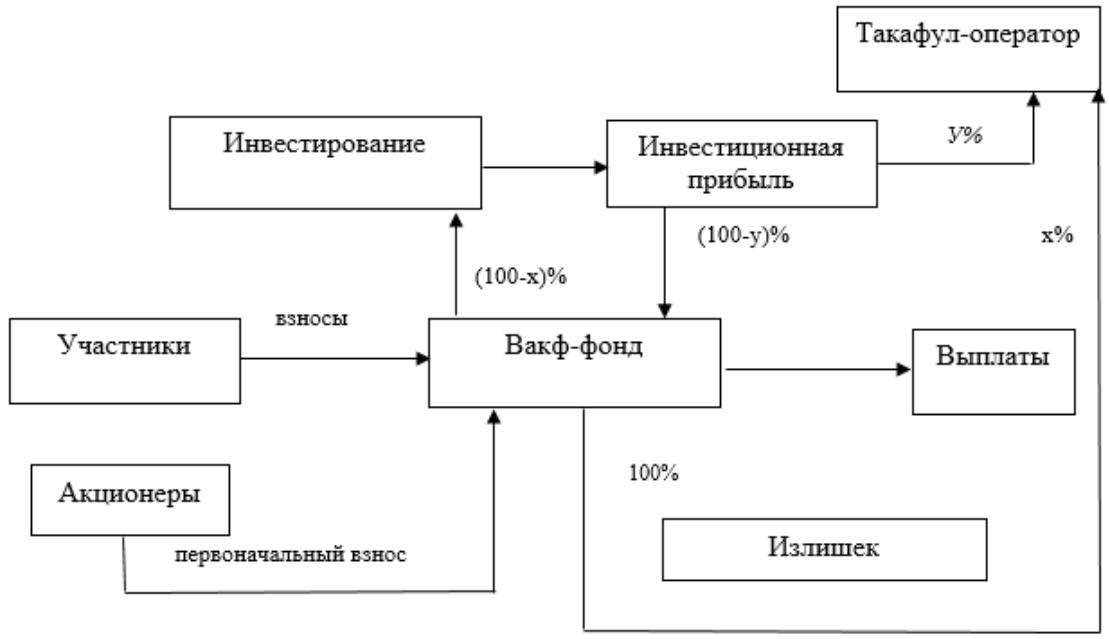


Рисунок 1.8 – Агентская модель + вакф46

Все указанные модели при определенной общности различаются в основном способом организации прибыли такафул-оператора:[47]

модель «мудараба» – участие в прибыли;

модель «модифицированная мудараба» – участие в прибыли;

модель «вакала» – агентское вознаграждение;

модель «модифицированная вакала» – агентское вознаграждение и участие в прибыли;

гибридная модель «вакала-мудараба» – участие в прибыли и агентское вознаграждение;

модель «вакф» – участие в прибыли и агентское вознаграждение.

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

«мудараба» – инвестиционную прибыль;

«модифицированная мудараба» – инвестиционную и страховую прибыль;

«вакала» – участие в прибыли не подразумевается;

«модифицированная вакала» – страховую прибыль;

«вакала-мудараба» – инвестиционную прибыль;

«вакф» – инвестиционную прибыль, причем часть прибыли от инвестиций организовывается за счет внесенных акционерами такафул-оператора средств в вакф-фонд.[48]

Если проводить параллели между коммерческими видами страхования и моделями такафула, можно проследить что модель «вакала» во многом схожа с действующей в некоторых странах (например, Казахстане) моделью функционирования обществ взаимного страхования; гибридная модель «вакала-мудараба» напоминает принятую модель в классическом коммерческом страховании.

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 деление страхового остатка никоим образом не может вызвать одобрение акционеров, тем более что наличие и размер этого остатка невозможно отнести к заслугам такафул-оператора.

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

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

[47] Гариб ал-Джамал. Страхование в исламском шариате и закон. – Каир: Шариат, 1975. – 92с.

[48] Гариб ал-Джамал. Страхование в исламском шариате и закон. – Каир: Шариат, 1975. – 172с.

По нашему мнению, для внедрения такафула на территории России целесообразно использовать расширенную гибридную бизнес-модель «вакала + мудараба + вакф» (рис. 1.9).



Рисунок 1.9 – Расширенная гибридная бизнес-модель «вакала + мудараба + вакф» (Источник: составлено автором)

Расширенная гибридная 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 правосубъектности. Средства, необходимые для работы, предоставляются участниками, а платежеспособность может быть подкреплена с помощью вакф-фонда.

Следовательно, цель вакфа является поддержка бенефициаров в случаях потерь и финансового ущерба. Участники такафула жертвуют свои вклады в вакф и становятся его бенефициарами на период, указанный в договорах на пожертвования.

Главная особенность расширенной гибридной 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.

Расширенная гибридная бизнес-модель предпочтительна как для такафул-оператора, так и для участников. Такафул-оператор получит: агентское вознаграждение (вакала) + прибыль от инвестирования такафул-фонда (мудараба) + процент прибыли от инвестиционного управления вакф-фонда и вознаграждение за управление вакф-фондом (вакф). Участники: при наступлении страхового события возмещение из вакф-фонда и такафул-фонда + прибыль от инвестирования средств этих фондов.

Еще одним преимуществом данной модели является исключение нехватки средств в такафул-фонде как при всех перечисленных моделях, так как для возмещения использоваться будут два фонда: такафул-фонд и вакф-фонд. Нередко возникают случаи, когда такафул-оператор предоставляет беспроцентную ссуду, либо участники делают дополнительные взносы (таббару) для покрытия разницы.

На начальных этапах становления и развития такафул-компании предпочтительна именно расширенная гибридная 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 самоокупаемости.

Однако мы не можем отрицать возможность 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.

Законом о такафуле 1984 года предусматривается возможность использования агентов и брокеров[49]. 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 условий и сущности полиса перед подписанием такафул-договора. Агенты позиционируются в качестве сотрудников компании, поэтому они принимают участие в разделении прибылей такафул-страховщика 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 двоякую 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 мудараба[50].

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 расширенной гибридной модели.

Зарубежный опыт становления и развития такафула

В 1979 году в Судане была учреждена Islamic Insurance Company of Sudan – первая такафул-компания в мире. В 1977 году, после создания Faisal Banks of Sudan, его руководство приняло решение об учреждении исламской кооперативной страховой компании. В создании внутреннего регламента будущей такафул-компании и меморандума активное участие принимал Шариатский наблюдательный совет банка.

Зимой 1979 года на основании Закона Судана «О компаниях»[51] 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 процессу 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 году, но уже в Саудовской Аравии была учреждена Islamic Arab Insurance Company. Для этого понадобилось принятие и утверждение Постоянной комиссией исламских исследований и мнения факиха (фетв) «концепции кооперативного страхования», оказавшей огромное влияние на развитие как исламского, так и традиционного страхования в стране[52].

Как акционерная компания с уставным капиталом 133 млн. долл. США (в т.ч., с оплаченным капиталом 66 млн. долл. США) в 1984 году 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 исламскому шариату[53].

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:

законодатель выводил из сферы влияния традиционного страхового законодательства деятельность такафул-компаний;

законодатель определял статус такафул-компаний в границах традиционного страхового законодательства.

В 1984 году 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 году 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.

---

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

[50] 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.158.

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

[52] См. тамже

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

В течение двух лет работы комитета был изучен опыт такафул-компаний (до 1984 года такафул-компании 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 операторами[54]:

использовать слово «такафул» как синоним понятия «исламское страхование»;

считать модель наследования основной при осуществлении такафул-бизнеса;

придавать такафул-компаниям статус правительственного агентства;

обеспечить такафул-компании 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 мусульманских банков в 2013 году составил до 1,7 трлн. долл. США, тогда как активы американских и европейских банков в 2012 году оценивались в размере 16 трлн. долл. США и 48 трлн. долл. США, соответственно[55]. Население мусульманских стран составляет около 2 млрд. человек. При этом только в трех странах – Пакистане, Судане и Иране – финансовая система действует исключительно по законам шариата, в других государствах существует двухкомпонентная система, одно звено которой работает по исламским правилам, второе – по западным.

Процесс кодификации и стандартизации еще не закончен, по крайней мере для ряда продуктов. Кодификацией занимаются международные организации, например, зарегистрированная в 1991 году 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 году 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 продукты, объем активов которых в 2012 году составил, по разным оценкам, 1,6 трлн. долл. США, в 2013 году – 1,8 трлн. долл. США, в 2014 году – 2,1 трлн. долл. США.[56]

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 раза[57]. 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 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.

Такафул - это растущая индустрия с ключевыми рынками в странах Персидского залива и Южной Азии (рис. 1.10).

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

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

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

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

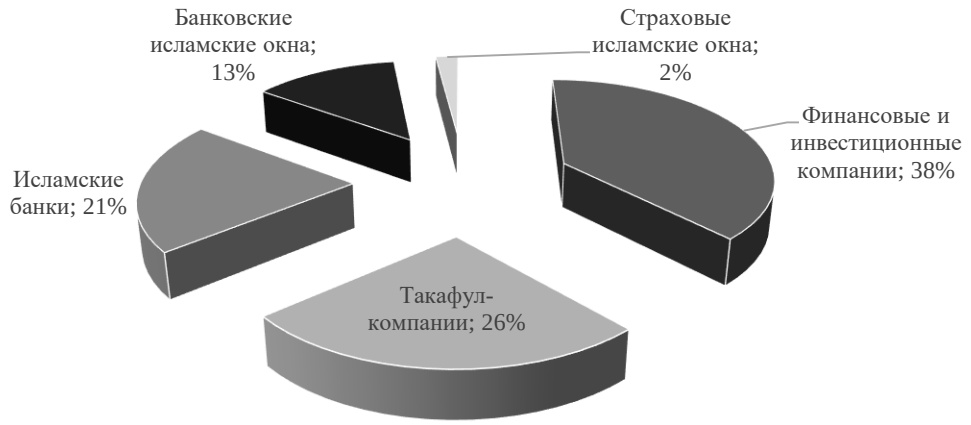


Рисунок 1.10 - Структура мирового рынка исламских финансовых институтов[58]

Как мы видим на рис. 1.10 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 году.

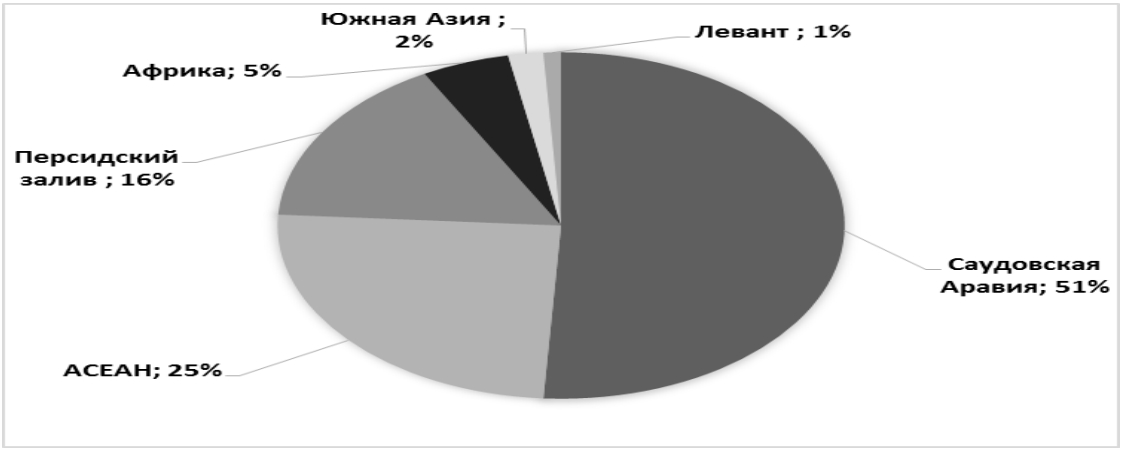


Рисунок 1.11 – Доля общих взносов такафул по странам (2012 год) (Источник: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xe/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf. Перевод автора)

Как видно на рис. 1.11 больше половины взносов приходится на Саудовскую Аравию, далее четвертая часть на АСЕАН (25%), третье место занимает Персидский Залив (16%).

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

[58] Составлено автором по: 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 обращения12.03.2015)

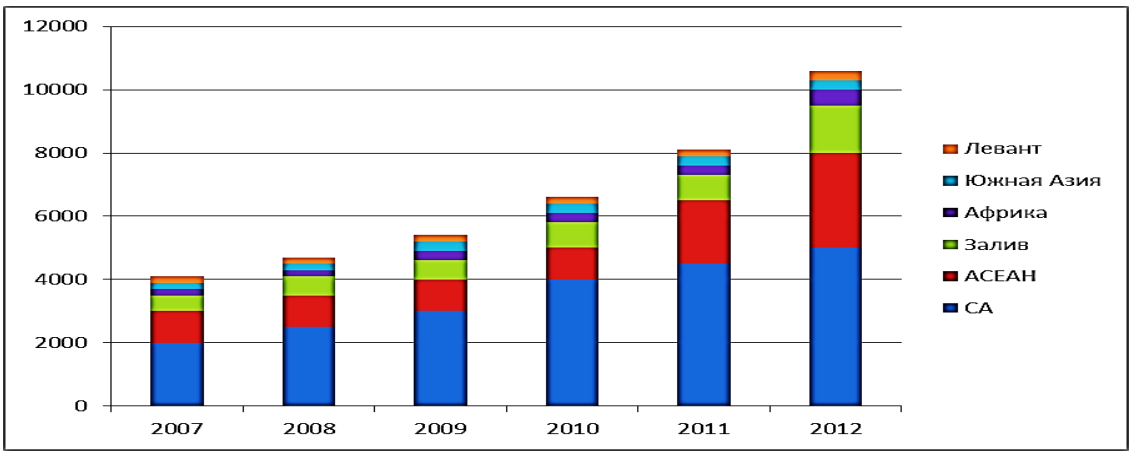


Рисунок 1.12 – Валовая сумма взносов такафула по странам (2007-2012 года) (Источник: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xe/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf. Перевод автора)

Рынок для исламских финансовых продуктов, и особенно такафул, в основном, продвигаемый Саудовской Аравией и Малайзией, как ожидается, будет расти на 16% в год (с 2012 по 2017), по сравнению со средним значением в 22% в период между 2007 и 2011 годами. Это выразится в более чем 17 млрд. долл. США в валовых суммах взносов к 2015 году, причем около половины взносов сделано в Саудовской Аравии[59].

На мировом рынке страхования доминировали ОАЭ и СА, что выражается в 80% валовых собранных премий (ВСП) (рис. 1.13).

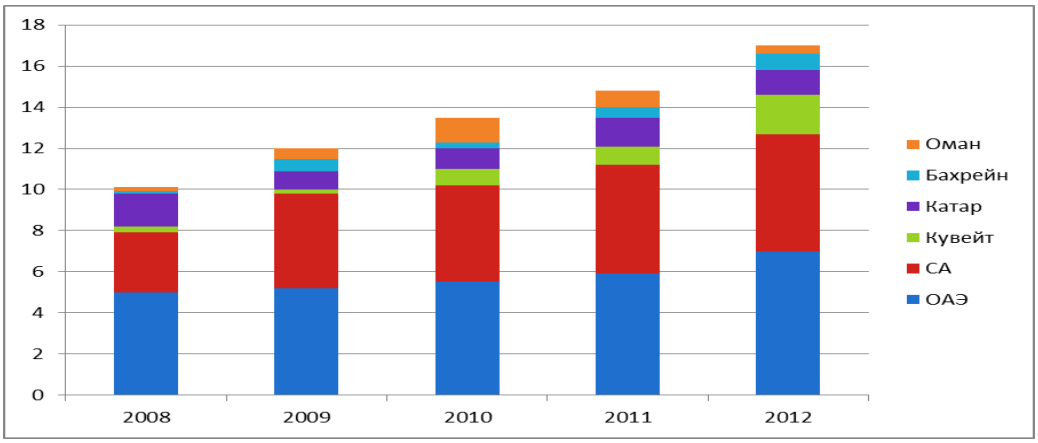


Рисунок 1.13 – Размер и структура страховой индустрии в Персидском заливе (2008 -2012 года) (Источник: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xe/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf. Перевод автора)

Достаточно большое население, в значительной степени состоящее из экспатов[60], а также местная община, готовая к восприятию продукта, 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 (рис. 1.14)[61].

[59] 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/xe/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf (дата обращения 10.03.2015)

[60] Экспат - иностранный работник или сотрудник предприятия, работающий за границей

[61] 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/xe/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf (дата обращения 15.03.2015)

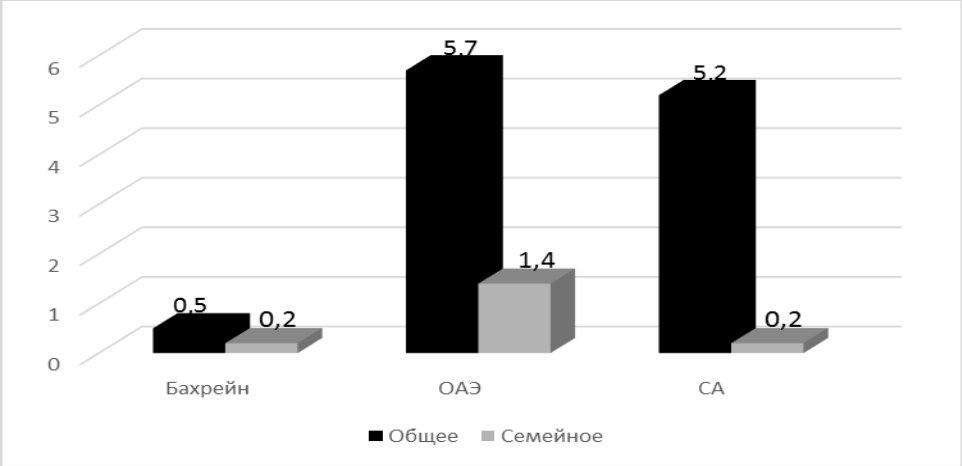


Рисунок 1.14 – Структура такафул-рынка (2012 год) (Источник: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xe/Documents/financial-services/fsi_insurance_takaful_2014.pdf Перевод автора)

Масштабные финансово-экономические потрясения последних лет предопределили интерес экономических агентов к альтернативным способам финансирования, привязанных 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 порядка 80 % инвесторов, использующих исламские ценные бумаги – облигации (сукук)[62], 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 по инструментам 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 соответствующие требованиям шариата. Расширение продуктовой линейки исламскими финансовыми продуктами наблюдается и в других европейских банках и финансово-инвестиционных организациях (HSBC, Lloyd`s и др.).

Некоторые страны, в силу ряда тенденций, национального и религиозного состава населения адаптируют своё законодательство к общественно-экономическим потребностям современности. Так, во Франции ещё в 2009 г. были внесены дополнительные нормы в национальное законодательство, позволившие финансовым организациям страны обеспечить в совокупности лидерство стране на рынке исламского финансирования. Крупнейшие французские финансово-кредитные и инвестиционные учреждений (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 в тех странах, 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 банкинг 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 году в Лондоне был открыт исламский банк «Аль-Барака», а в ОАЭ в 1975 году – Dubai Islamic Bank.

Недостаточное развитие системы такафул-перестрахования (ретакафул) является еще одной большой проблемой, стоящей перед такафул-операторами. В мире отсутствует законодательство, устанавливающее и регламентирующее деятельность исламских перестраховщиков, хотя количество ретакафул-операторов давно не соответствует численно потребностям рынка такафула. Именно поэтому,

[62] Финансовый документ, распространенный в странах шариата, исламский эквивалент облигаций

ретакафул-операторы вынуждены сотрудничать с традиционными перестраховщиками. Однако даже в таких условиях уже можно назвать крупных ретакафул-операторов – в Малайзии функционируют четыре ре-такафул-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 такафула в государстве, причем данная роль не зависит от количества такафул-операторов в стране и размахом 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[63].

Правительство постаралось учесть интересы мусульман, составляющих больше половины населения. В России в настоящее время отсутствует законодательное закрепление данного вида страхования, что и стало основной проблемой в его развитии. 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 деятельность такафул-операторов как условия обеспечения соответствия оказываемых услуг данными субъектами финансового рынка исламским нормам;

стремление к здоровому поведению экономических агентов на рынке исламского страхования;

установление корпоративных стандартов управления и поведения персонала к специализированных такафул-операторах;

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 котором будут вынесены основные положения.

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.

В IV ежегодной Международной конференции по вопросам такафула, прошедшей в Дубае 14-15 апреля 2009 года, приняли участие более 200 делегатов, среди которых были не только крупнейшие такафул-компании, но и другие бизнес структуры, интересующиеся данным сегментом страхового рынка: HSBC Amanah Takaful; Islamic Arab Insurance Co (Salama); FWU International; Takaful Re; Ernst & Young; British Islamic Insurance Holdings (BIIH); Calyx Financial; Amana Takaful Insurance; Abu Dhabi National Takaful Company; AM Best, Sheikan Insurance and Re-insurance; Norton Rose и другие.

На конференции отмечалось, что в масштабах мировой экономики такафул растет на 35% быстрее, чем обычное страхование. В частности, в 2007 году 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).

В докладе компании Ernst & Young о развитии такафула отмечалось, что общая сумма взносов на глобальном рынке такафула выросла в 2007 году до 3,4 млрд. долл. США по сравнению с 2,5 млрд. долл. США в 2006 году, а к 2012 году рост объема премий на глобальном рынке такафула дошло 10,9 млрд. долл. США.

В настоящее время в России практически не проводились исследования состояния системы

[63] Беккин Р. И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика. – М.: Анкил, 2001. – 152 с.

такафул, что в результате приводит к сильному ограничению имеющейся информации для анализа внешней среды внедрения системы такафул.

Исследование становления такафула в России проводится в следующей главе.

Выводы по первой главе:

Определено, что такафул является разновидностью взаимного страхования отличительной чертой которого является предоставление выплаты такафул-оператором (страховщиком) участникам такафул-фонда (страхователям) не только при наступлении ущерба в результате страхового случая, но и при отсутствии страхового случая.

Сущность такафула реализуется через выполняемые им функции:

защитную, проявляющуюся в добровольном коллективном перераспределении риска между участниками такафул-фонда;

предупредительную, которая осуществляется при проведении мероприятий по снижению степени и последствий страхового события за счет средств такафул-фонда;

накопительную, выявляемую при получении участниками такафул-фонда прибыли от инвестирования средств в него;

контрольную, реализуемую через двухкомпонентную систему: с позиции шариатского совета – контроль соответствия бизнес-моделей и методов инвестирования нормам мусульманского права; со стороны такафул-оператора – оценка обоснованности исчисления страховых тарифов, доходов, расходов, сумм страхового возмещения, определения инвестиционной прибыли.

Выделены специфические черты, отличающие такафул:

элемент излишней неопределенности преодолевается за счет определения взносов участников как пожертвований;

фонд формируется за счет дара – добровольных пожертвований;

отношения участников основаны на взаимовыручке и взаимопомощи;

взносы участника распределяются на два фонда (страховой и инвестиционный фонд);

участник всегда получает средства, уплаченные фонду;

участник всегда получает доход с высоким уровнем стабильности;

в функции такафул-оператора входит только управление фондом;

нормами шариата определены ограничения по продуктам фонда и операции, по которым возможно инвестирование;

нормами шариата определены условия наследования;

государственное регулирование осуществляется посредством решений шариатского наблюдательного совета.

Исламское страхование может осуществляться по моделям: кооперативной, коммерческой и агентской.

Кооперативная модель выступает в роли обществ взаимного страхования. В качестве разновидности кооперативной модели рассматривается так называемое бесприбыльное страхование, где такафул-оператор выступает в роли казначея фонда уплаченных участниками взносов.

Коммерческая модель также известна как мудараба. Но механизм мудараба может использоваться не только в коммерческой, но и в агентской модели при инвестировании уплаченных участниками взносов. В коммерческой модели нашла применение другая разновидность мударабы: модифицированная мудараба. В отличие от кооперативной модели, в коммерческой модели между оператором и участниками в оговоренных пропорциях делится не только прибыль, но и излишек. В данном контексте следует различать прибыль и излишек.

Все три модели такафула имеют модификации. Так, например, некоторые исследователи предлагают использовать в агентской модели возможности такого института, как вакф.

4. Для внедрения такафула на территории России подходит расширенная гибридная бизнес-модель «вакала + мудараба + вакф».

5. На настоящий момент существуют следующие наиболее актуальные проблемы развития такафула в мировой практике в общем, и в Российской Федерации в частности. Так, для России сложности создаются за счет относительной новизны развития такафула, неприспособленность имеющегося на данный момент законодательного регулирования к практическим потребностям такафул-операторов. Фактически нет практического опыта в сфере такафула, сложны процессы формирования модели управления фондом, нет специалистов в области такафула, не сформирована законодательная база.

Таким образом, рассматривая такафул как модификацию взаимного страхования, можно заключить, что оно является перспективным для современного российского страхового рынка.

ГЛАВА 2. ВИДЫ ТАКАФУЛА КАК СПОСОБА СОЗДАНИЯ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ

2.1 Общий такафул и механизм его встраивания в систему отношений взаимного страхования

Если в период плановой экономики выделялись две отрасли: личного и имущественного страхования, то в работах многих современных авторов по страховому делу выделяются три или даже четыре отрасли

страхования. Так, Л.И. Рейтман[64] выделяет следующие отрасли страхования: имущественное страхование, личное, страхование ответственности, а также страхование предпринимательских рисков. Такая же позиция по данному вопросу изложена в работах А.А. Гвозденко[65], Ю.Т. Ахвледиани[66], В.В. Шахова[67], Т.Г. Александровой и О.В. Мещеряковой[68]. Есть авторы, которые отмечают только три отрасли: И.Т. Балабанов, Л.И. Корчевская и К.Е. Турбина[69], Л.Н. Клоченко и К.И. Пылов[70], такие как: имущественное страхование, личное и страхование ответственности.

Следует отметить, что в российском законодательстве выделяются две отрасли страхования: личное и имущественное. Такой подход изложен в главе 48 Гражданского кодекса и в Законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации»[71]. В свою очередь, имущественное страхование включает три подотрасли: страхование имущества, страхование гражданской ответственности и страхование предпринимательских рисков.

Однако, такафул делится на два вида:

1. Общий, являющийся практически аналогией коммерческому имущественному страхованию.

2. Семейный, включающий личное страхование, но имеющий характерные отличительные черты.

Такафул под имущественным страхованием понимает возмещение убытков, фактически понесенных в случае конкретного ущерба, в него также включено страхование от пожара, ДТП, авиакатастрофы, возникновения гражданской ответственности нарушения доверенным лицом обязательств и т.п.

По общему такафулу заключаются краткосрочные договоры и основой является идея возмещения, взаимопомощи. Следовательно, общий 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-компании, такафул-оператор предоставляет беспроцентный кредит участникам фонда, либо такафул-участники самостоятельно могут сбалансировать дефицит фонда за счет дополнительных взносов.

Страхователь, для которого наступил страховой случай и получил страховое возмещение из такафул-фонда не получает часть доходов от инвестирования такафул-фонда.

Общий такафул может быть сгруппирован по видам страхования, а именно: такафул на случай пожара, такафул от несчастного случая, морской такафул и т.д.

Важным моментом в общем такафуле в отличие от классического имущественного страхования 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 такафул-контракта застрахованное имущество может стать меньше в стоимости, а в такафуле это неприемлемо, так как создает ситуацию неопределенности и ростовщичества. А систематическая оценка застрахованного объекта позволить избежать ситуацию, когда одна сторона обогащается за счет другой[72].

Прибыль такафул-оператора зависит от типа принятой модели управления такафул-фондом.

Следовательно, общему (имущественному страхованию) такафулу характерна следующая структура (рисунок 2.1).

---

[64] Рейтман Л.И. Страховое дело. Учебник. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационый центр, 1992. – 524 с.

[65] Гвозденко А.А. Финансово-экономические методы страхования. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 180 с.

[66] Ахвледиани Ю.Т. Страхование. Учебник. Изд-во Юнити-Дана. 2012. – 567с.

[67] Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – 311 с.

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

[69] Корчевска Л.И., Турбина К.Е. Страхование от А до Я. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 624 с.

[70] Клоченко Л.Н., Пылов К.И. Основы страхового права: Учебное пособие. – Ярославль: Норд, 2002. – 232 с.

[71] Федеральный закон от от 29.11.2007 № 287-ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. от 27.07.2010 N 226-ФЗ).

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

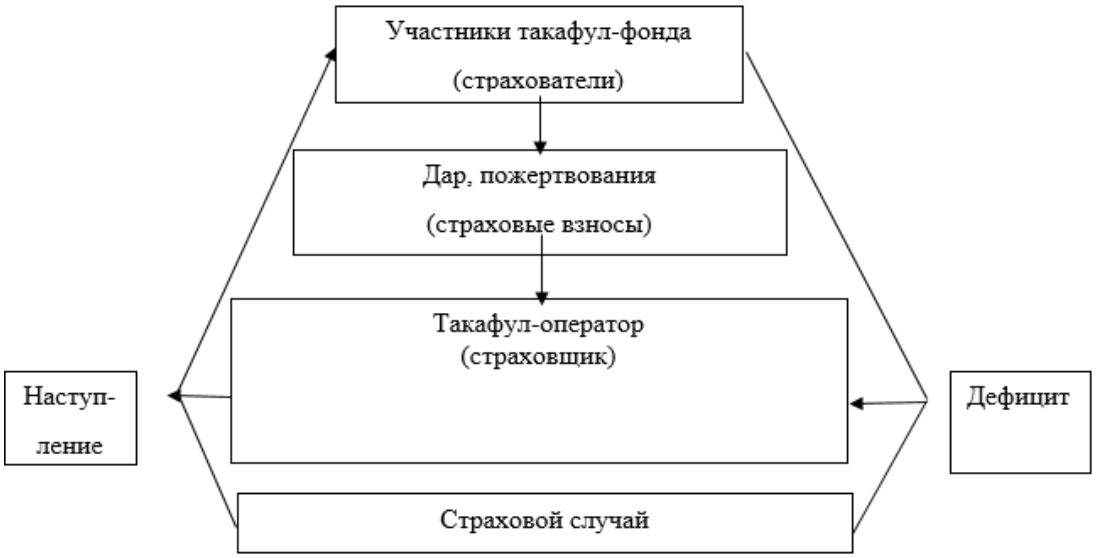


Рисунок 2.1 - Модель общего такафула
(Источник: составлено автором)

Действие страхового контракта в общем такафуле обычно равняется одному году, когда истекает срок полиса, он продлевается и 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:

Ограниченность законодательства, не предусматривающее функционирование подобных организаций в РФ;

Отсутствие специального программного обеспечения;

Многократное налогообложение, особенно при торговых соглашениях, при котором продавец прямо указывает затраты, понесенные им на продаваемые товары, и продает их другому лицу (покупателю) с наценкой к первоначальной стоимости, которая заранее известна покупателю (мурабаха) и эмиссии исламских ценных бумаг (сукук);

Отсутствие исламской финансовой инфраструктуры;

Недоверие населения к банковским продуктам, и незнание возможностей и отличий исламских финансов от традиционных,

Недостаточное количество профессиональных кадров и отсутствие образовательных программ в вузах России.

Однако попытки развития исламских финансовых институтов в России были еще с 2000-х годов и продолжаются по настоящее время. Вместе с тем первая попытка реализации идеи такафула в России была предпринята в 2004 году на базе страховой компании «Итиль» в Татарстане, но в начале 2005 года этот вопрос был закрыт. Компания вела переговоры о сотрудничестве по проекту такафула со страховой компанией Dubai Islamic insurance & Reinsurance Company, как известно, к единому мнению не пришли[73].

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

В период 2008-2012 года в прессе появлялись новости о том, что те или иные компании выходят на рынок России с исламскими страховыми продуктами, 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 в начале 2010 года. Из СМИ было известно о том, что участие клиента в прибыли компании будет оформлено в виде скидки на страховой период следующего года, а в случае расторжения договора клиент получит специальную выплату[74].

А в 2012 году в Казани было открыто такафул-окно в классической коммерческой компании ООО ИСК Евро-Полис. 6 июня 2012 года было продано первые пять полисов страхования, выезжающих за рубеж. Известно, что компания оказывала услуги по страхованию имущества юридических и физических лиц, страхование паломников, КАСКО.

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

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

Был спрос на продукты такафула, интерес со стороны потребителей[75]. В скором времени проект был приостановлен. Причиной, со слов консультанта и идеолога проекта Р.И. Беккина, 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»[76].

Рассмотрим опыт Казахстана по развитию исламской финансовой системы.

В 1995 году Республика Казахстан вступила в Организация исламского сотрудничества, а уже в 1997 году открылось представительство Исламского банка развития, которое является центром для региона Центральной Азии. Стал проявляться интерес к исламским 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, регулирующим вопросы функционирования исламских банков и организаций исламского финансирования[77]. 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 функционирования инструментов исламского страхования[78].

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».

На сегодняшний день Национальный банк совместно с другими заинтересованными государственными органами ведет работу по разработке законопроекта «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросу развития финансового лизинга на принципах Исламского финансирования».

Законопроект предусматривает решение вопросов привлечения дополнительных инвестиций из стран арабского мира и стран, где функционирует и развивается исламское финансирование; развития и совершенствования законодательства Республики Казахстан, регулирующего вопросы финансового лизинга и направленные на привлечение инвестиций на основе лизинговой деятельности; определения прав и обязанностей участников арендных отношений; разрешения вопросов налогообложения лизинговой деятельности.

В 2011 году Национальный банк Республики Казахстан вступил в совет по исламским финансовым услугам (IFSB). Основная цель IFSB - обеспечение согласованности действий контрольно-надзорных органов стран и разработки единых стандартов для исламских финансовых институтов.

На сегодняшний день в Республике Казахстан функционирует целый ряд различных исламских финансовых институтов. В рамках межправительственного соглашения между республикой Казахстан и ОАЭ в 2010 году создан первый исламский банк в РК - Аль-Хилаль банк, в настоящее время работает исламская страховая компания «Такафул».

В 2011 году 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 позволит мобилизовать имеющиеся ресурсы населения и обеспечить их накопление и распределение в соответствии с принципами исламского финансирования. На сегодняшний день в Казахстане функционирует ряд других игроков, чья деятельность связана с исламскими финансами, а именно это - Istisna Corporation, Акыл-Кенес консалтинг и другие.

---

[75] Диалог диссертанта и руководителя проекта Дмитрия Косылева.

[76] 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

[77] 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.

[78] 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.

В 2012 году Национальный банк выдал необходимые разрешения на выпуск и размещение сукук[79] Банку Развития Казахстана и в июле 2012 года банк развития Казахстана стал первым эмитентом в регионе, успешно осуществившем сделку по выпуску исламских облигаций «Сукук аль-Мурабаха» на сумму 240 млн малазийских ринггитов (порядка 76,7 млн. USD).

При этом 38% выпуска было распределено среди казахстанских инвесторов. Малазийская компания RAM Rating Services присвоила банку развития Казахстана рейтинг AA2, позволяющий казахстанскому банку 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[80].

Как показывает проведенный анализ зарубежного опыта развития такафула, мировой рынок демонстрирует уверенный динамичный рост в последние годы и к 2018 г., согласно прогнозам, он вырастет на более чем в 1,5 раза (на 58,8 %). 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 этим, возникает необходимость анализа текущей ситуации и перспектив развития рынка такафула в России в среднесрочной перспективе.

Таким образом, характеризуя степень разработанности выбранной проблематики исследования, следует отметить недостаточное внимание к нему российских исследователей и практически полное отсутствие трудов, посвященных обоснованию необходимости и возможности широкого развития такафула в России. Тем не менее труды, посвященные 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., Логвиной И.Л., Тимирясова В.Г., 5.Солдатовой А.О. и др.

- эмпирические исследования по состоянию рынка страхования и такафула, проводимые специализированными организациями (Ernst & Young, Deloitte [81] и др.);

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

Анализ основных составляющих динамики системы страхования и рынка страховых услуг России в последние годы позволяет выделить явную позитивную динамику большей части индикаторов (таблица 2.1).

Таблица 2.1

Динамика ключевых индикаторов состояния системы страхования и рынка страховых услуг в России в 2005 – 2014 гг.

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

[79] Финансовый документ, распространенный в странах шариата, исламский эквивалент облигаций

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

[81] 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 (дата обращения 01.12.2015).

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

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

Из данных таблицы 2.1, характеризующих динамику ключевых индикаторов состояния рассматриваемой сферы экономической деятельности следует, что система страхования и рынок страховых услуг России выполняют важную социально-экономическую роль, которая с каждым годом растёт что проявляется в динамике и тенденциях следующих индикаторов:

- стабильная динамика роста совокупных выплат по договорам добровольного и обязательного страхования, осуществленные страховщиками (их объём в 2014 г. вырос на 53,5 % по отношению к 2005 г.) свидетельствует об укреплении и повышении эффективности функционирования института страхования в России и, как результат, возможностей реализации его основных функций для населения: рисковой, предупредительной, сберегательно-накопительной и контрольной;

- несмотря на постепенное снижение численности учтённых страховщиков, а также их филиалов, в последние годы наблюдается стабильное превалирование доли прибыльных организаций в общем числе страховых организаций, что характерно не для каждой сферы экономической деятельности. Так, если число страховых организаций в 2014 г. снизилось на 59,8 %, а число их филиалов на 4,7 %, то удельный вес прибыльных организаций в 2014 г. составил 85,6 %. В условиях нестабильной экономической ситуации, негативного влияния внешней конъюнктуры, наличие значительного удельного веса прибыльных организаций является несомненным преимуществом для национальной экономики, позволяя получать как социальные, так и экономические эффекты;

- в последние годы растёт как абсолютное, так и относительное число занятых в страховых организациях и их роль на рынке труда России. Так, доля занятых в страховых организациях (численности работников страховщиков и численности страховых агентов) в 2014 г. выросла 43,9 % по отношению к 2013 г., составив 294,1 тыс. чел. (или 0,4 % з от общей численности занятых в экономике страны);

- одной из тенденций последних лет является стабильный рост размеров страховых премий страховщиков, которые выросли на 94,5 % в 2014 г. по отношению к 2005 г. Учитывая, что объём премий страховщиков рос «быстрее», чем объёмы экономики и инфляция, можно выделить опережающий рост рынка страховых услуг в России, обусловленный его недостаточным реализованным потенциалом – об этом свидетельствуют также данные о динамике совокупных выплатах страховых организаций на душу населения и размере страховых выплат на душу населения.

Таким образом, резюмируя анализ ключевых параметров системы страхования и рынка страховых услуг в России, можно, сделать следующие предварительные выводы:

- во-первых, увидеть её системообразующую роль и высокую значимость в экономике;

- во-вторых, позитивную динамику и тенденции ключевых индикаторов развития;

- и, в-третьих, ряд социально-экономических эффектов от её функционирования.

Указанные особенности и позитивные аспекты функционирования института страхования в России на современном этапе могут быть вполне распространены и на его перспективные, пока не освоенные направления, в том числе новую для

России сферу исламского страхования. 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 по программам 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 такафул-страхования, установления правил управления такафул-фондами, формирования порядка выдачи такафул-полисов и др. Вместе с тем, ключевой проблемой пока видится несовершенство правовой базы осуществления такафул-страхования в России.

Специфика такафула, как особого сегмента системы страхования состоит, прежде всего, в его тесной взаимосвязи с базовыми религиозными нормами. Это проявляется, прежде всего, как нами было отмечено в первой главе исследования, в наличии таких запретов как:

- процентной ставки при осуществлении сделок по страхованию (риба);
- процессов кредитования и ростовщичества (мейсир);
- запрета на участие в запрещённых видах деятельности (харам).

Таким образом, необходимость развития института исламского страхования в России определяется двумя группами факторов:

Непосредственно спецификой реализации механизмов исламского страхования и его внутренним потенциалом, обусловленным рядом нетрадиционных и, несомненно, конструктивных для российской финансовой системы инструментов.

Получением дополнительных социально-экономических эффектов как на федеральном уровне, так и на региональном.

Далее охарактеризуем содержание и особенности проявления каждого из факторов. Так, говоря о преимуществах развития такафула в России, с точки зрения его сущностного содержания и специфики реализации исламских механизмов, можно выделить следующие возможные проявления этих преимуществ:

1) Снижение рисков страхователей за счёт равномерного распределения ответственности за потенциальные риски в противовес получения прибыли за счёт других страховщиков (по сути, для традиционного страхования характерно наличие элементов «финансовых пирамид»).

2) Возможность снижения рисков участников процесса исламского страхования за счёт получения гарантированных компенсаций по осуществленным вкладам, выдаваемых из специального фонда, сформированного на основе добровольных пожертвований участников системы исламского страхования.

3) Обеспечение условий в инвестирование в социально значимые и неиррациональные, с точки зрения общества сферы (запрет на инвестирование средств фонда в алкогольный, табачный и другие деструктивные для общества виды предпринимательской деятельности).

4) Интеграция в систему страхования России специализированных такафул-окон.

5) Вовлечение дополнительных групп физических лиц, ранее не пользовавшихся услугами добровольного страхования ввиду противоречия его сущности религиозным нормам.

2. Дополнительными эффектами социального и общеэкономического характера. Изучив состояние российской системы страхования и рынка страховых услуг, его многогранное влияние на национальную экономику, данные эффекты можно структурировать следующим образом (рисунок 2.2).

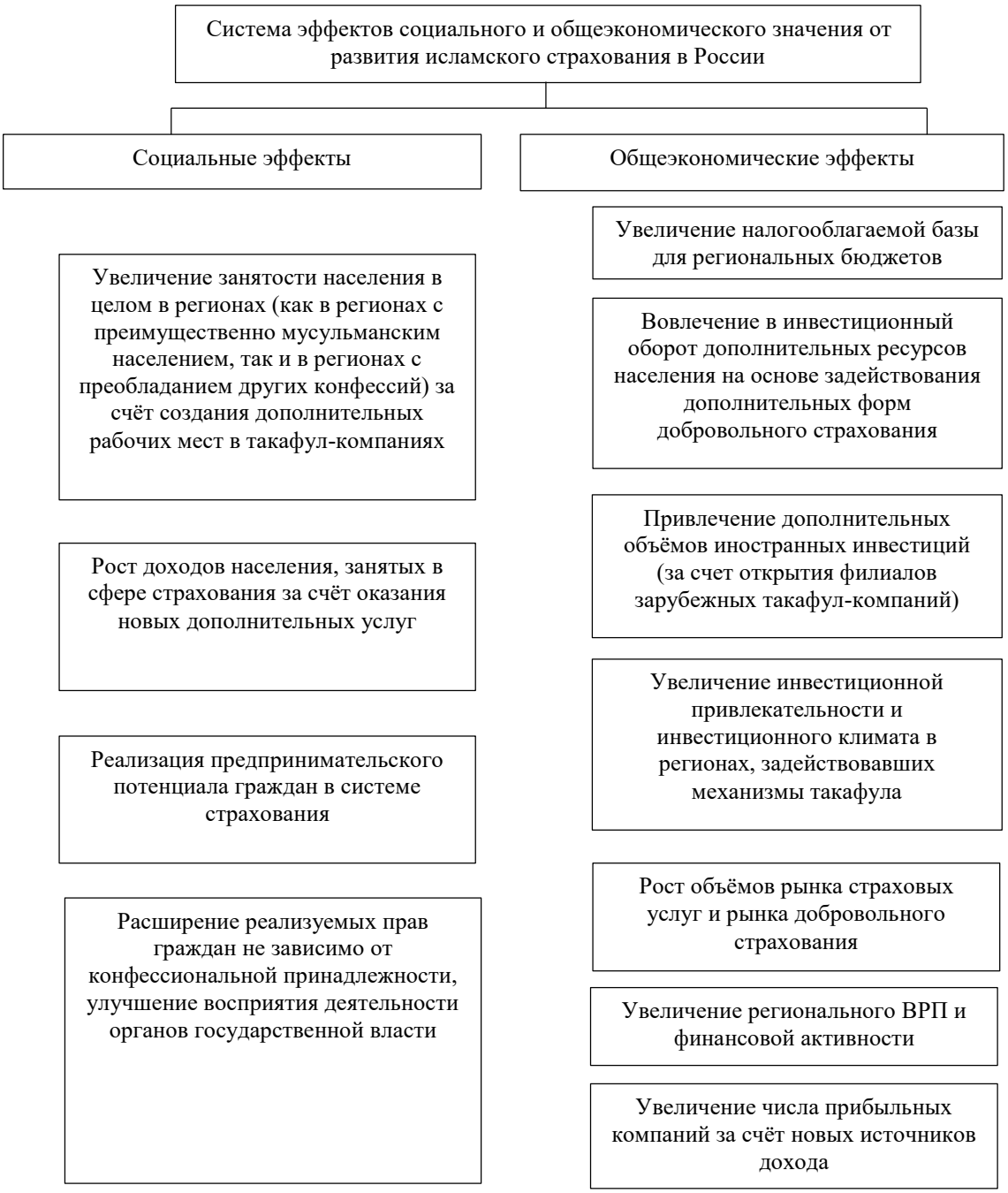


Рисунок 2.2 - Система эффектов социального и общеэкономического значения от развития исламского страхования в России[82]

Развитие такафула в России требует решения ряда правовых задач, прежде всего это касается совершенствования действующего законодательства от 29.11.2007 N 286-ФЗ «О взаимном страховании»[83] в том числе по следующим направлениям:

Включение в закон таких форм деятельности взаимных страховщиков как страховой кооператив и общества с ограниченной ответственностью.

Обеспечение прозрачности лицензионных требований и процесса получения лицензий страховщиками (определение надзорного и лицензирующего органа, разработка формы и назначения лицензий, определение отчётности по ним и др.).

Предоставления права взаимным страховым организациям управлять средствами страхователей, которые были переданы в доверительное управление страховым организациям.

Предоставление права участникам такафул-страхования (держателям полисов) участвовать в осуществлении операций и контроле над счетами страховых компаний.

[82] Источник: составлено автором

[83] Федеральный закон от 29.11.2007 N 286-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О взаимном страховании" // "Собрание законодательства РФ", 03.12.2007, N 49, ст. 6047

Предоставление членам взаимных страховых компаний права на получение части прибыли по итогам функционирования компании за год.

На наш взгляд, развитие исламского страхования в России в соответствии с действующей правовой базой и её особенностями, может происходить в рамках следующих условных сценариев:

Сценария «мягкого» внедрения исламского страхования, не требующего существенных изменений и новшеств в законодательстве, а лишь дополнения действующих нормативных актов положениями, позволяющими такафул-компаниям функционировать в том или ином виде.

Сценарий «жёсткого» внедрения – требует более масштабной работы с текущей правовой базой, существенного дополнения действующего гражданского, налогового, финансового (в том числе банковского и страхового) законодательства.

«Кардинальный» сценарий внедрения исламского страхования, в рамках которого осуществляется разработка самостоятельного нормативного акта, регулирующего отношения в сфере исламского финансирования и страхования.

В таблице 2.2 представлены ключевые характеристики возможных сценариев развития исламского страхования, с точки зрения их содержательных характеристик, организационных и правовых аспектов внедрения.

Таблица 2.2

Содержание ключевых аспектов различных сценариев внедрения исламского страхования в России

Характеристики сценариев	Сценарий		
	«Мягкий»	«Жесткий»	«Кардинальный»
1	2	3	4
Временной горизонт внедрения	Краткосрочное внедрение (в течение года)	Среднесрочное внедрение (от 1 до 2 лет)	Длительное внедрение (от 2 до 4 лет)
Организационные аспекты реализации	- проведение пилотного эксперимента в регионах с благоприятной средой и высоким потенциалом (Республика Татарстан, Чеченская Республика); - запуск такафул-окон в страховых компаниях; - продвижение такафул-страхования путём прямого маркетинга.	- широкое обучение и переквалификация персонала в регионах с высоким потенциалом развития исламского страхования; - разработка методических рекомендаций осуществления исламского страхования для в рамках негосударственных пенсионных фондов; - разработка специализированного программного обеспечения.	- учреждение специализированных исламских финансовых институтов; - внедрение института оценки соответствия финансовых операций религиозным нормам (как структурного подразделения мегарегулятора, либо в рамках деятельности региональных банков); - учреждение специализированных исламских страховых компаний.
Правовые аспекты реализации	- одобрение мегарегулятором возможности создания исламских окон в страховых компаниях; - создание институтов и организаций регулирования соответствия проводимых операций религиозным нормам (союза такафул-компаний России).	- дополнения в Гражданский Кодекс РФ (внесение поправок в Гл. 42, ст.819, п.1., который предусматривает уплату процентов за пользование кредитом как неотъемлемой части кредитных отношений, что противоречит нормам исламского права; в гл. 25, ст. 395 ГК РФ, предполагающий ответственность лица за неисполнение денежных обязательств в виде процентов от суммы обязательств; - изменения в финансовое и банковское законодательство (внесение поправок в ст. 5. Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 30.09.2013) "О банках и	- разработка самостоятельного законодательного акта «Об исламском банкинге»; - разработка самостоятельного законодательного акта «Об исламском страховании (такафуле)».

		банковской деятельности" «Процентные ставки по кредитам, вкладам (депозитам) и комиссионное вознаграждение по операциям кредитной организации», предусматривающей проценты, как единственно возможный инструмент приращения средств как кредитной организации, так и ее клиентов; дополнить банковское законодательство возможностью совершения банками торговых операций) - дополнения в Налоговый кодекс РФ (обеспечить облегченную процедуру регистрации прав собственности по сделкам исламского финансирования; налогообложение операций по продаже товаров в рассрочку с наценкой в целях финансирования привести к сопоставимому уровню налогообложения аналогичных банковских операций); - дополнения в страховое законодательство.	

Таким образом, необходимость и возможность становления и развития исламского страхования в России объясняется факторами специального свойства (обусловленными спецификой функционирования механизмов такафула), а также факторов социального и общеэкономического значения. На сегодняшний день полноценное внедрение такафула в России сталкивается с рядом трудностей, прежде всего законодательного и организационного характера. Устранение этих проблем и барьеров является необходимым условием получения множества эффектов от функционирования нового для России направления страхования – такафул.

2.2. Семейный такафул и организационно-экономический механизм его адаптации в российских условиях

Как нами было отмечено в предыдущем параграфе такафул делится на два вида: общий и семейный.

Семейным такафулом предусматриваются различные типы полисов, причем у них обычно есть аналоги в классическом коммерческом страховании. Шариат достаточно противоречиво относится к страхованию жизни, поэтому в исламском мире принято считать, что семейный такафул, прежде всего, направлен на защиту домочадцев страхователя от разного рода рисков и буквально не означает страхования чьей-то жизни.

По мнению Р.И. Беккина, которое мы разделяем, главное различие между семейным такафулом и коммерческим личным страхованием заключается в структуре распределения прибыли между участниками и страховым оператором. Семейный такафул имеет в основе модель распределения прибылей и убытков (мудараба) и представляет собой, прежде всего, систему накоплений, и только потом защитный механизм от рисков на основе принципа взаимопомощи. Участниками семейного такафула регулярно выплачиваются взносы, которые направляются в фонд семейного такафула (или просто такафул-фонд), разделённый на две части (рисунок 2.3).

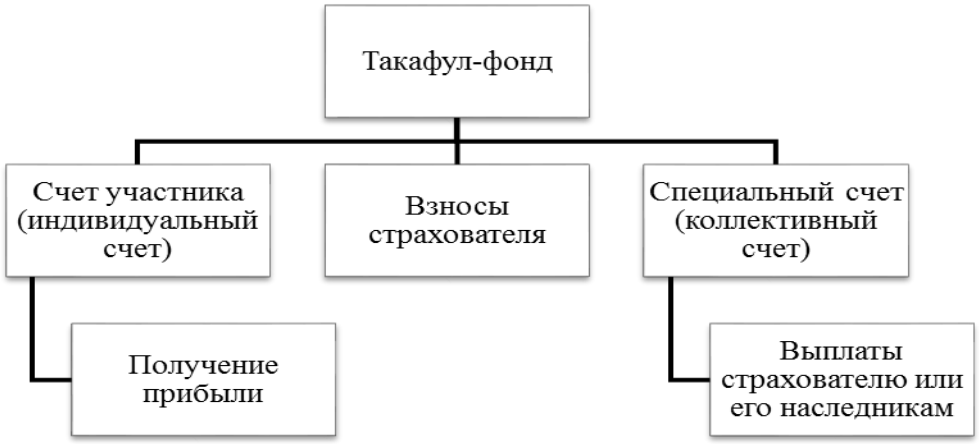


Рисунок 2.3 - Схема семейного такафул-фонда
(Источник: составлено автором)

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

В случае, если страхователь умирает до окончания срока действия полиса по-семейному такафулу, 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 правил, установленных такафул-компанией, страхователь получает часть чистой 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 прибыль по ним (за вычетом издержек оператора); при этом со специального счета участника страхователь не получит ничего.

Личное (семейное) страхование включает страхование от рисков смерти или нетрудоспособности, оно иногда также упоминается в качестве взаимной поддержки, в противовес страхованию жизни в коммерческом страховании.

Страхование от рисков смерти или нетрудоспособности имеет место при следующих условиях:

подача заявки на участие с перечислением всех персональных характеристик и данных, которые должны быть обозначены для предоставления страхового покрытия, вместе с подробной информацией обязательствах и причитающихся выплатах участника;

указание размеров взноса;

указание компенсационных выплат, которые причитаются выгодоприобретателю согласно договору;

в случае смерти выплаты по такафулу должны быть распределены между лицами, имеющими на них права, сторонами, либо в целях, которые указаны в документах, согласно нормативным актам, издаваемым шариатским наблюдательным советом. Если у умершего было право на получение остатков инвестиционной составляющей взноса с прибылью, такую сумму необходимо распределить между наследниками согласно исламским правилам наследования;

в случае страхования от рисков смерти страховой полис должен предусматривать, что участник (выгодоприобретатель) или его наследник не наделены правом получения каких-либо компенсаций с наступлением смерти из-за убийства, в которое вовлечены данный выгодоприобретатель или наследник.

Не вдаваясь в содержание и сущностные аспекты такафула, что было раскрыто нами в предыдущей главе и в публикациях[84], отметим, что такафул является особым механизмом страхования, в основе которого действует система распределения прибылей и убытков между операторами рынка страхования и такафул-операторами на основе шариатских принципов. Основной задачей системы исламского

[84] Адонин А.С., Магомадова М.М. Такафул как вид страхования: экономико-правовой аспект // Вестник Университета Российской академии образования. 2012. № 3 (61). С. 106-110.; Магомадова М.М. Такафул как инструмент развития страхового рынка региона // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. № 36. С. 51-54.; Магомадова М.М. Функции такафула в современных условиях // Теория и практика общественного развития. 2015. № 16. С. 67-69.

страхования является защита интересов своих участников от непредвиденного риска путём солидаризации потенциальных убытков пострадавших, а также получение доходов участниками страхования.

Наиболее соответствующим задачам настоящего исследования понятием организационно-экономического механизма видится предложенное В.О. Федоровичем его определение 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 интеграция и дезинтеграцию, в ходе и под влиянием которых происходит гармонизация экономических отношений (интересов) государства, предпринимательских и общественных структур[85].

Под организационно-экономическим механизмом внедрения и реализации личного (семейного) такафула нами будет пониматься система взаимосвязей между участниками финансовой системы (в том числе рынка страховых услуг), методами управления, правилами, принципами, функциями, на основе функционирования которой достигаются цели и задачи исламского страхования.

Анализ основных подходов к формулированию организационно-экономического механизма[86] позволяет сделать вывод, что для него характерно наличие следующих элементов: субъектов управления; управляемого объекта; целей и задач, которые планируется достичь в ходе реализации механизма; принципов действия механизма; функций его участников; используемых методов и инструментария для достижения задач механизма; факторов взаимодействия субъектов. На наш взгляд, данные элементы должны составлять, в том числе организационно-экономический механизм личного (семейного) такафула.

Учитывая текущее состояние системы страхования в России, с точки зрения возможности внедрения в него механизма личного (семейного) таафула, общая последовательность этапов реализации организационно-экономического механизма реализации такафула, может быть представлена следующим образом (рисунок 2.4).

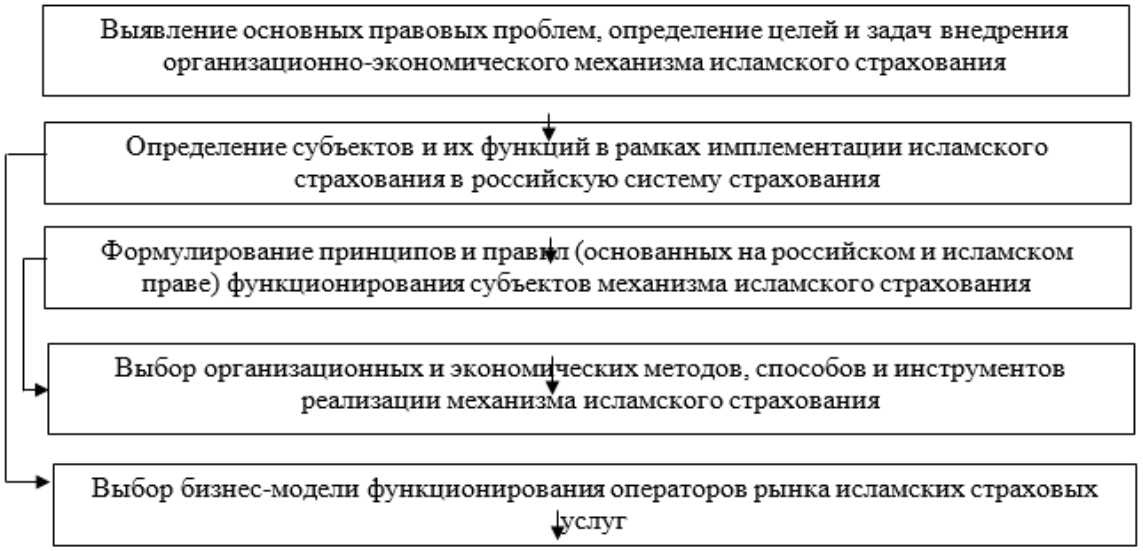


Рисунок 2.4 - Общая последовательность внедрения и реализации организационно-экономического механизма исламского страхования (Источник: составлено автором)

[85] 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)

[86] Голощапова Т.В. (2006) Сущность и содержание организационно-экономического механизма функционирования предприятия // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. № 4. С. 66 – 72.; Верещагина Л. С. (2012) Методология и инструментарий развития организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Верещагина Людмила Сергеевна. – Саратов. 508 с.; Измалков С. Б. (2008) Теория экономических механизмов / С. Б. Измалков, К. И. Сонин, М. М. Юдкевич // М., Ж. Вопросы экономики. № 1. С. 4 – 26.; Ломакина И. Л. (2007) Методологические основы формирования организационно-экономического механизма управления предприятием // Труды Дальневосточного государственного технического университета. С. 185 – 188.

На современном этапе развития российской системы страхования и правовой базы, обеспечивающей эту систему, полноценное внедрение института личного (семейного) такафула не требует разработки отдельного нормативного акта и может ограничиться редактированием действующего законодательства в сфере страхования. Прежде всего, нуждается в доработке как Федеральный закон от 29.11.2007 N 286-ФЗ «О взаимном страховании»[87], так и наиболее соответствующий принципам семейного такафула Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ "О негосударственных пенсионных фондах".[88] В целях обеспечения правовых условий реализации в целом такафула, ФЗ «О взаимном страховании» должен быть дополнен нормами и положениями, учитывающими необходимость включения страховых кооперативов, обеспечения прозрачности лицензионных требований к страховщикам, предоставления права страховщикам управлять средствами страхователей, предоставление права участникам такафул-сделок участвовать в осуществлении операций со счетами страховых компаний.

Для уточнения представленной выше последовательности внедрения и реализации организационно-экономического механизма личного (семейного) такафула, важно уточнить его структурное содержание. С учётом специфики такафула, а также выделенных компонентов организационно-экономического механизма, структурно модель организационно-экономического механизма внедрения и реализации личного (семейного) такафула в России схематически может быть представлена следующим образом (рисунок 2.5).

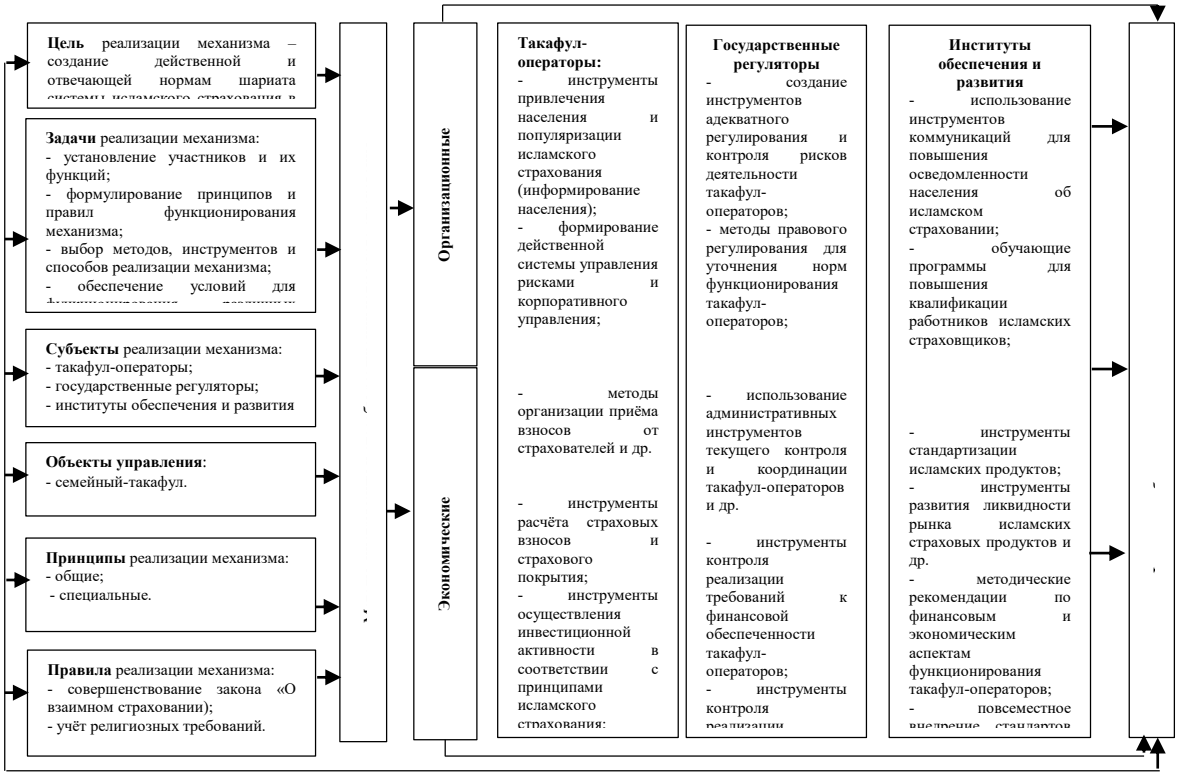


Рисунок 2.5 - Модель организационно-экономического механизма внедрения и реализации семейного (личного) такафула в России (Источник: составлено автором)

Далее рассмотрим подробно содержание каждого элемента представленной модели. Цель формирования механизма в значительной степени определяет содержание прочих его элементов и заключается в создании действенной и отвечающей нормам шариата системы личного (семейного) такафула в России. Достижение данной цели требует решения следующих частных задач в ходе формирования организационно-экономического механизма:

- выбор участников личного (семейного) такафула и определение функций каждого из них;
- формулирование принципов и правил функционирования механизма;
- выбор методов, инструментов и способов реализации механизма: организационных и экономических;
- обеспечение условий для функционирования различных бизнес-моделей исламского страхования.

[87] Федеральный закон от 29.11.2007 N 286-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О взаимном страховании" // "Собрание законодательства РФ", 03.12.2007, N 49, ст. 6047.

[88] Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О негосударственных пенсионных фондах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) // "Собрание законодательства РФ", N 19, 11.05.1998, ст. 2071.

Как видно из представленной схемы, в качестве основных субъектов представленного механизма выделены:

Такафул-операторы или страховщики – компания, созданная в рамках акционерной организационно-правовой формы или в форме страхового кооператива, целью функционирования которого является оказание услуг исламского страхования (личного (семейного) страхования).

Государственные регуляторы – уполномоченные органы государственной власти в ведение которых входит регулирование законности операций в рамках личного (семейного) такафула, а также вопросы совершенствования обеспечивающего законодательства.

Институты обеспечения и развития – негосударственные организации (как правило, некоммерческие), в задачи которых входит развитие и продвижение института исламского страхования в России. Такой организацией, к примеру, может стать Союз (объединение) такафул-операторов России.

В качестве основы реализации организационно-экономического механизма исламского страхования видится наиболее оптимальной система и порядок функционирования негосударственных пенсионных фондов. Выбор негосударственных пенсионных фондов как одного из потенциальных участников механизма исламского страхования обусловлен их максимальной приближенностью к специфике такафула, в том числе, его в большей степени «сберегательной», а не «страховой» направленностью. Другим фактором, определяющим наибольшее соответствие негосударственных пенсионных фондов требованиям исламского страхования, является то, что в основным методом реализации личного страхования в России являются инструменты пенсионного страхования. Данная специфическая особенность российской системы страхования, порождающая в том числе, недоверие к действующим инструментам личного добровольного страхования обусловливает наличие значительного потенциала исламского страхования в России.

В основе функционирования любого организационно-экономического механизма должны лежать принципы, которые в значительной степени определяют содержание его других элементов, в том числе функций и применяемых субъектами системы исламского страхования инструментов. Всю совокупность принципов функционирования исламского страхования нами предлагается разделять на две группы:

Общие принципы системы исламского страхования, как части национальной системы страхования, в том числе:

- наличие имущественного интереса;
- страхуемости риска;
- эквивалентности;
- доверия сторон;
- соответствия возмещению действительным убыткам;
- причинно-следственная связь убытка и вызвавшего его события;
- контрибуции.

Частные (специальные) принципы функционирования системы исламского страхования, учитывающие её изначально религиозный базис, в том числе:

- принцип отсутствия элемента неопределённости;
- принцип добровольности;
- принцип дозволенности дохода;
- принцип разделения риска.

Сформулированные принципы определяют правила функционирования организационно-экономического механизма, которые формулируются в законодательных нормах и внутренних правилах такафул-операторов.

Сформулированные цель, задачи, принципы, объекты и правила функционирования организационно-экономического механизма внедрения и реализации личного (семейного) такафула в России определяют применяемые субъектами данной системы методы и инструменты. Поскольку существует значительное множество методов и инструментов управления и развития исламского страхования, целесообразно рассмотреть ключевые функции участников системы исламского страхования (таблица 2.4).

Таблица 2.4

Функции участников системы исламского страхования[89]

Участник системы исламского страхования	Функции
Государственные регуляторы рынка страхования (в лице уполномоченных органов государственной власти)	- лицензирование такафул-операторов; - контроль соблюдения прав потребителей исламских финансовых услуг; - контроль рисков деятельности операторов такафул-фондов; - регулирование, контроль и надзор над страховыми и инвестиционными операциями.
Такафул-компании (в форме негосударственных пенсионных фондов, страховых кооперативов)	1. Защитные (сберегательные) функции: - оценка страховых рисков; - осуществление страховых выплат; - перераспределение средств между участниками такафул-фонда и др. 2. Накопительная группа функций: - получение прибыли участниками от инвестирования средств такафул-фонда; - распределение прибыли между участниками. 3. Предупредительные функции: - оценка страховых рисков; - формирование страховых резервов (в рамках такафул-фондов) и др. 4. Инвестиционные функции: - взимание комиссий в такафул фонды; - распределение средств; - инвестиции средств фонда в одобренные религиозно направления; - принятие взносов в фонд от такафул-операторов; 5. Организационные функции, в том числе: - формирование договоров с физическими и юридическими лицами и предоставление страховых полисов по личному такафул-страхованию; - продвижение услуг исламского страхования в регионе; - организация компенсационных выплат по личному страхованию; - организация выплат прибыли по семейному страхованию; - организация принятия страховых взносов и др.
Институты развития и обеспечения и Шариатский совет	- контроль соответствия страховых продуктов нормам шариата; - повышение квалификации сотрудников такафул-операторов на общественных и коммерческих началах; - создание и участие во внедрении стандартов финансовой деятельности такафул-операторов; - взаимодействие с уполномоченными органами государственной власти по правовому и организационному совершенствованию института такафула в соответствии с российской юрисдикцией; - продвижение института исламского страхования на федеральном и региональном уровнях и др.

В целях описания ключевых аспектов функционирования предлагаемого организационно-экономического механизма, важно представить конкретные аспекты реализации личного (семейного) страхования через деятельность негосударственных пенсионных фондов.

Надо отметить, что действующее законодательство о негосударственных пенсионных фондах[90] не позволяет в полной мере реализовать такую форму исламского страхования как личный (семейный) такафул. Так, в действующем Законе «О негосударственных пенсионных фондах» имеются следующие

[89] Источник: составлено авторами

[90] Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О негосударственных пенсионных фондах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) // "Собрание законодательства РФ", N 19, 11.05.1998, ст. 2071

наиболее важные и принципиальные препятствия для развития личного (семейного) такафула:

Согласно ст. 4 указанного закона негосударственные пенсионные фонды могут создаваться только в форме акционерных обществ. Данное положение не позволяет в полной мере использовать специфику такафула, целью функционирования которого является, прежде всего, не коммерческая деятельность и «классическая» торговля рисками, а взаимопомощь между участниками такафул-фондов (сам термин «такафул» в переводе с арабского означает ««взаимное предоставление гарантии друг другу»[91]). Таким образом, представляется уместным дополнить указанный нормативный акт нормой, в соответствии с которой негосударственные пенсионные фонды могут создаваться также в форме некоммерческих организаций (страховых кооперативов). Вместе с тем, реализация личного (семейного) такафула возможна также и в рамках акционерной формы, что, однако, требует развития действующего законодательства об акционерных обществах, о чём будет сказано далее.

Отсутствие правовой базы создания такафул-операторов в виде страховых кооперативов в России обусловливает возможность использования в рамках негосударственных пенсионных фондов зарекомендовавшей себя в немусульманских странах такой технологии развития личного (семейного) такафула как открытия такафул-окон в рамках страховых организаций.

Притом, что законом «О негосударственных пенсионных фондах» предусматриваются отдельные аспекты инвестирования собранных от страхователей средств, в данном нормативном акте отсутствуют обязательные для такафула механизмы регулирования направлений инвестирования (запрет инвестирования в недозволенные религиозные каноны сферы). В этой связи, целесообразно предусмотреть возможность создания Консультационных шариатских советов (далее КШС), полномочия которых распространяются на вопросы инвестирования средств такафул-фондов. Действующим законодательством об акционерных обществах[92] предусмотрены следующие органы управления им: общее собрание акционеров; совет директоров; единоличный исполнительный орган; коллегиальный исполнительный орган; ревизионная комиссия (ревизор). В текущей редакции законодательства об акционерных обществах, создание КШС в России крайне затруднительно, поскольку такой орган имеет особую специфику и состав участников: он должен быть представлен квалифицированными специалистами по исламскому праву (исламскому страхованию, вопросам личного (семейного) такафула), а его решения должны быть обязательными при выборе альтернатив инвестирования средств такафул-фонда и проведения страховых операций. Другой проблемой внедрения шариатских советов при каждом такафул-операторе является их влияние на расходную часть деятельности страховщиков, поскольку содержание таких советов требует дополнительных затрат на заработную плату персонала и прочие статьи. В связи с этим, на настоящем этапе развития целесообразно создать единый шариатский совет в рамках институтов развития и обеспечения личного (семейного) такафула в России.

По нашему мнению, бизнес-моделью функционирования такафул-операторов с использованием негосударственных пенсионных фондов должна стать расширенная гибридная модель «вакала + мудараба + вакф», что нами будет рассмотрено в следующем параграфе. В рамках данной модели должны быть реализованы следующие организационно-экономические аспекты функционирования механизма личного (семейного) такафула:

- управление денежными средствами, поступившими в такафул-фонд осуществляется такафул-оператором;
- прибыль такафул-оператора формируется из комиссии за вознаграждение (агентской платы) участников семейного такафула;
- полученная от инвестирования прибыль после осуществления выплат по страховым случаям делится в установленной пропорции между такафул-оператором и участниками семейного такафула.

В условиях отсутствия в России действенных правовых и организационно-экономических основ внедрения исламского страхования, его эффективное, поступательное развитие представляется сложно реализуемым. Предложенные в настоящем параграфе элементы организационно-экономического механизма представляют собой комплексный научно-методический инструментарий внедрения исламского страхования в России, содержащий ключевые аспекты его функционирования по целям, задачам, субъектам, объектам, принципам и правилам.

2.3 Институциональная схема оказания услуг такафула на страховом рынке региона

Статья 1 ФЗ «О взаимном страховании» гласит:

взаимным страхованием является страхование имущественных интересов членов общества на взаимной основе путем объединения в обществе взаимного страхования необходимых для этого средств;

[91] Беккин Р. И. Исламское страхование (такафул): особенности правового регулирования Учебное пособие. /Беккин Р.И.: Садраб Москва; 2015 – 98 с.

[92] Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "Об акционерных обществах" // "Собрание законодательства РФ", 01.01.1996, N 1, ст. 1

взаимное страхование осуществляется обществом взаимного страхования[93].

В статье 4 данного закона указано, что объектами взаимного страхования являются объекты имущественного страхования, то есть имущественные интересы членов общества, связанные, в частности, с[94]:

владением, пользованием и распоряжением имуществом (страхование имущества);

обязанностью возместить причиненный другим лицам вред (страхование гражданской ответственности);

осуществлением предпринимательской деятельности (страхование предпринимательских рисков).

Исламское страхование в России может осуществляться в рамках закона о взаимном страховании и не противоречит нормам российского страхового законодательства. А взаимное страхование, в свою очередь, признают соответствующим нормам мусульманского права многие мусульманские правоведы и исследователи[95].

Следовательно, на территории регионов России могут быть оказаны услуги по имущественному (общему) такафулу в форме обществ взаимного страхования.

Потенциальным такафул-компаниям на начальных этапах реализации идеи о такафуле необходимо:

создать рабочую группу;

получить шариатское заключение;

выработать модель управления такафул-фондом.

Создать рабочую группу, то есть подготовить квалифицированных компетентных специалистов в данной сфере сегодня кажется более проще чем 3-5 лет назад, когда знания в области исламских финансовых институтов и инструментов могли получить в арабских странах таких как Саудовская Аравия, Малайзия, Бахрейн и т.д. В 2014 году был учрежден Центр развития исламской экономики и финансов при поддержке Совета муфтиев России[96]. Это очень значимое событие упрощающее работу потенциальным такафул-операторам. Основной целью создания данного Центра является 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 отложить в силу того, что их правовая структура и договорная база противоречат нормам исламского права. Или искать пути получения шариатской экспертизы за пределами страны, которые являются сложными и затратными. Например, «Бинбанк» работающий в правовом поле российского законодательства к концу 2012 года начал работу над проектом «сделка мурабаха» и в мае 2013 года было получено положительное заключение шариатской экспертизы в Малайзии[97].

Сегодня потенциальные такафул-операторы могут не только пройти проверку схемы на соответствие принципам мусульманского права у себя в стране, а также 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 рынок Халяль.

Кроме того, за коммерческим страхованием в полной мере контрольную функцию со стороны регулирующих органов выполняет Центральный Банк РФ. Однако, полностью осуществлять данную функцию над такафул-операторами Банк России не может, так как обязательным условием функционирования такафул-операторов является наличие шариатского совета, который должен отвечать за соответствие такафул-деятельности нормам мусульманского права. 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 года по мимо Белоруссии и Казахстана входит в состав Евразийского Союза Сертификации и Стандартизации «Халяль».

Далее от типа выбранной бизнес-модели управления такафул-фондом зависит дальнейшая судьба компании и прибыль такафул-оператора. Если обратиться к опыту деятельности таких

---

[93] Федеральный закон от 29.11.2007 N 286-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О взаимном страховании" www.consultant.ru ›

[94] См. там же

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

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

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

компаний как ОВС «Такафул» в Казахстане[98], ИСК Евро-Полис в Казани,[99] то ими выбрана агентская модель + вакф (рис. 2.6).



Рисунок 2.6 – Агентская модель + вакф в ОВС «Такафул»

Единственный проект в ИСК Евро-Полис, который вышел на российский рынок страховых услуг, в настоящее время заморожен.

По мнению автора, такафул-компания, которая хочет реализовать идею такафула может достичь успехов взяв за основу расширенную гибридную бизнес-модель «*вакала + мудараба + вакф*». Данная бизнес-модель наиболее предпочтительна для такафул-оператора по сравнению с остальными моделями. Такафул-оператор получает как плату за управление вакф-фондом, так и агентское вознаграждение и получает инвестиционную прибыль. Кроме того, в силу того, что право собственности на переданные средства в вакф-фонд не закреплено ни за такафул-оператором, ни за участниками обеспечивается платежеспособность такафул-фонда. Платежеспособность, не в буквальном смысле этого слова, означает, что могут быть предоставлены в качестве беспроцентной ссуды при дефиците такафул-фонда.

Соответственно, в силу того, что расширенная гибридная бизнес-модель способна обеспечить наибольшую прибыльность и платежеспособность такафул-фонда, именно эта модель по мнению автора наиболее жизнеспособна на территории регионов России.

Однако, Закон о взаимном страховании предусматривает только страхование имущества и имущественных интересов и не рассматривает страхование жизни, здоровья и трудоспособности, что являются объектами личного страхования.

Соответственно, на сегодняшний день на территории России в рамках действующего законодательства услуги по-семейному такафулу не могут быть оказаны.

Однако, автор ниже рассмотрит отдельные аспекты личного страхования и также предложит возможный механизм реализации на территории России.

Личное страхование в системе такафул подразумевает следующие виды страховых программ (рис. 2.7).

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

[99] Личная беседа диссертанта с руководителем проекта в компании ООО “ИСК “Евро-Полис” – Дмитрием Косыревым



Рисунок 2.7 - Виды семейного такафула
(Источник: составлено автором)

Программы пенсионного накопления включают долгосрочные накопления физических и корпоративных лиц.

В рамках личного страхования участнику такафула предоставляется возможность вносить два обособленных взноса (рис. 2.8):

взнос на принципе дара (табарру), который направляется для покрытия убытков участников такафула;

взнос на инвестиционные цели, который используется для инвестиционных вложений.

Целью инвестиционного счета является сбережения и накопления (для использования в личных и семейных целях) каждого участника такафула, а также возможность использования для последующих взносов на принципе дара.

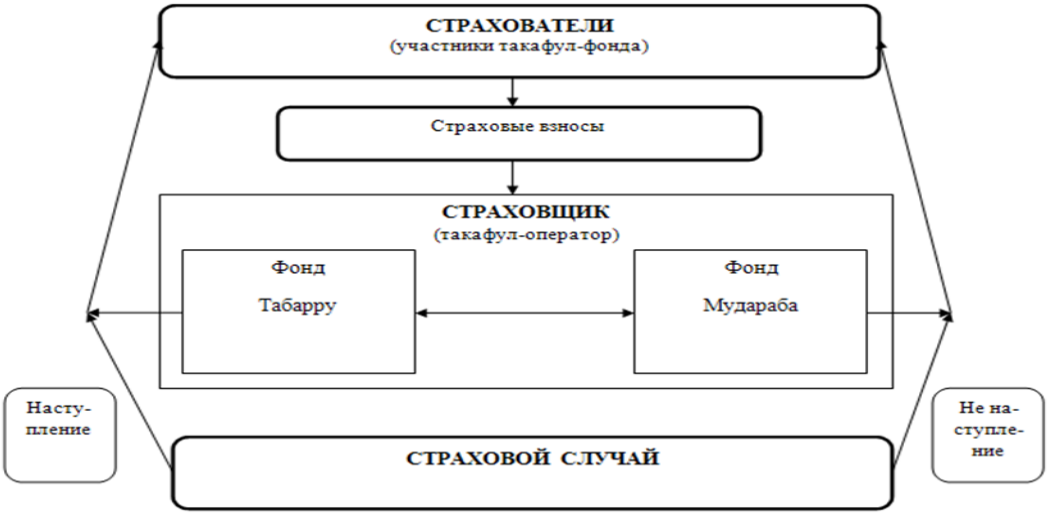


Рисунок 2.8 – Модель семейного такафула
(Источник: составлено автором)

В качестве развития системы семейного страхования рассмотрим возможность формирования негосударственного пенсионного фонда (НПФ).

Причина выбора данного метода страхования в том, что основной системой личного страхования в России на сегодняшний момент является именно пенсионное страхование. В этом состоит основное отличие российской системы страхования от систем страхования развитых стран.

Недоверие к существующим страховым институтам, а также повышенный спрос на пенсионное страхование, особенно в виду пенсионной реформы, создает высокий потенциал

для развития спроса на продукты, предлагаемые негосударственным пенсионным фондом в рамках принципов такафула.

Пенсионное страхование граждан страны осуществляется в рамках социальной защиты населения. Под социальной защитой населения понимается система социальных, экономических, организационных, медицинских, технических мер по защите работников от неблагоприятных факторов, а именно - различного рода социальных угроз, к которым можно отнести болезни, безработицу, бедность и т.д. Указанные меры реализуются в случаях и на условиях, установленных законодательством. Объектом страховой защиты различных видов социального страхования является риск утраты заработной платы (доходов) трудозанятого населения и риск нести дополнительные расходы, связанные с лечением. Поэтому социальное страхование с экономической точки зрения рассматривается, как правило, не только как институт социальной защиты, но и как (может быть, даже в большей мере) институт экономической защиты, аккумулирующий механизмы[100]:

страхования (накопление страховых резервов для покрытия будущих расходов);

прогнозной оценки и статистики страховых событий;

распределении убытков между участниками, в большей мере подверженными риску;

социальной защиты, организованной на сочетании принципов солидарности и возмездности.

В отношении деятельности НПФ, которую они осуществляют вне рамок обязательного пенсионного страхования, целесообразно оказание услуг по такафулу.

Негосударственные пенсионные фонды могут взять за основу расширенную гибридную бизнес-модель.

Покажем схему работы данной бизнес-модели в рамах деятельности негосударственных пенсионных фондов (рис. 2.9).

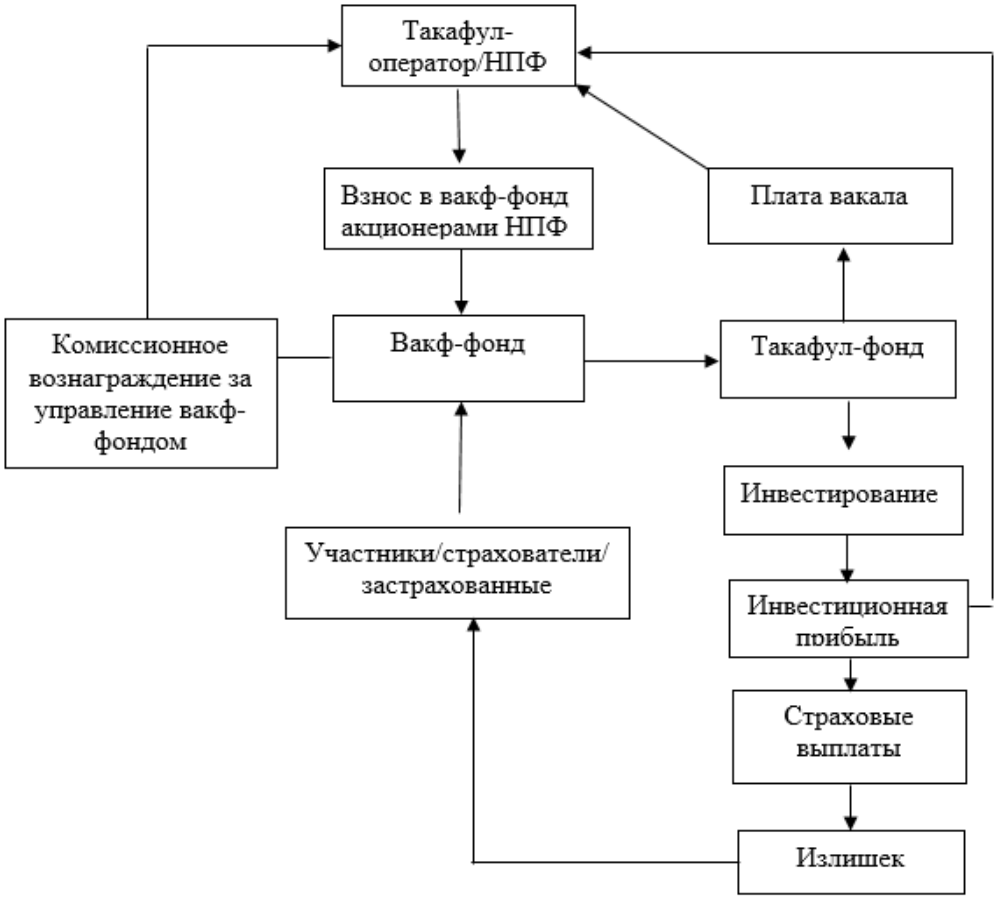


Рисунок 2.9 – Расширенная гибридная бизнес-модель семейного такафула (Источник: составлено автором)

С точки зрения методов реализации при помощи такафула повышается степень надежности пенсионной системы страхования, а также стабильность негосударственного пенсионного фонда. Несмотря на то, что доходность по данной системе страхования будет снижена, но минимизация риска потери доли пенсионного капитала, получаемого в процессе наступления

[100] Ощепкова А.С. Формирование программы негосударственного пенсионного страхования работников бюджетной сферы (на материалах Алтайского края): дис.... канд. экон. наук. — М., 2014. — С. 32-34.

страхового случая – выхода на пенсию, повышает привлекательность данной системы страхования.

Несмотря на то какими учреждениями, организациями или компаниями оказываются такафул-услуги невозможно их реализация без сотрудничества с исламским банковским учреждением. Не допускается смешение элементов ростовщичества и такафул-контрактов. Например, открытие счетов такафул-компаниями в классических коммерческих страховых компаниях. Не случайно попытки создания такафул-продуктов в России были в тех регионах где уже существуют исламские банковские учреждения. В Казахстане тоже с появлением ОВС «Такафул» была открыта дочерняя структура государственного банка Al Hilal (Абу-Даби, ОАЭ) начавшая операционную деятельность на территории Казахстана в марте 2010 года.

Сегодня данная проблема уже устраняется так как на государственном уровне рассматривается вопрос о создании исламского банкинга в России.

Заместитель председателя комитета Госдумы по финансовому рынку Дмитрий Савельев разрабатывает законодательные поправки, устраняющие препятствия для внедрения в России исламского банкинга. Среди прочего предполагается отменить действующий сейчас запрет на торговую деятельность для банков: ислам запрещает предоставление денег в долг под проценты, в связи с этим исламские банки не кредитуют клиента, а продают ему напрямую нужный товар (машину или квартиру) в рассрочку. В Центральный банк позитивно оценили перспективы экзотической финансовой концепции в России[101].

Изменения планируются главным образом в закон «О банках и банковской деятельности», где определен перечень операций и сделок, которые вправе осуществлять банки. Закон запрещает банкам заниматься производственной и торговой деятельностью за исключением случаев, когда она необходима для их собственных нужд (например, разрешена продажа имущества, реализуемого в случае обращения взыскания на предмет залога и т.п.). Это исключает работу классических исламских банков, которые заключают с клиентом соглашение о сотрудничестве и становятся партнерами по тем или иным видам сделок[102].

Выводы по второй главе:

Определено, что исламское страхование в целом не противоречит российскому законодательству. На современном этапе развития российской системы страхования и правовой базы, обеспечивающей эту систему, полноценное внедрение общего такафула не требует разработки отдельного нормативного акта и может ограничиться редактированием действующего законодательства в сфере страхования. Прежде всего, нуждается в доработке Федеральный закон от 29.11.2007 N 286-ФЗ «О взаимном страховании»: должен быть дополнен нормами и положениями, учитывающими необходимость включения страховых кооперативов, обеспечения прозрачности лицензионных требований к страховщикам, предоставления права страховщикам управлять средствами страхователей, предоставление права участникам такафул-сделок участвовать в осуществлении операций со счетами страховых компаний.

Разработана модель организационно-экономического механизма внедрения и реализации личного (семейного) такафула в России.

Доказано, что для реализации семейного такафула в России Закон «О негосударственных пенсионных фондах» должен быть доработан нормой, в соответствии с которой негосударственные пенсионные фонды могут создаваться и в форме некоммерческих организаций (страховых кооперативов). Вместе с тем, выявлено, что реализация семейного (личного) такафула возможна также и в рамках акционерной формы, что, однако, требует развития действующего законодательства об акционерных обществах.

На основе анализа законодательно-нормативной базы создания такафул-операторов в виде страховых кооперативов в России обусловлена возможность использования в рамках негосударственных пенсионных фондов зарекомендовавшей себя в немусульманских странах такой технологии развития личного (семейного) такафула как открытия такафул-окон в рамках страховых организаций.

Автором предложен, в качестве органа по осуществлению функций шариатского наблюдательного совета на территории России, Международный центр Сертификации и Стандартизации «Халяль» при Совете Муфтиев России, который в свою очередь с 2013 года по мимо Белоруссии и Казахстана входит в состав Евразийского Союза Сертификации и Стандартизации «Халяль».

Предложена институциональная схема оказания услуг такафула на региональном страховом рынке на основе расширенной гибридной бизнес-модели, которая дает возможность появления на страховом рынке России как услуг общего, так и семейного такафула.

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

Преимущества такафула в современных социально-экономических условиях России

В 2014 году тема использования исламских методов финансирования приобрела особую

[101] Банкам разрешат кредитовать россиян по шариату. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://izvestia.ru/news/583714 (дата обращения 10.03.2015)

[102] См. там же

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 Россию. Даже традиционные и стабильные партнеры России, такие как государственные и крупные частные китайские корпорации в 2015 году стали сокращать объем операций и инвестиций в Россию, учитывая возросшие страновые и политические риски.

На данном этапе представляется необходимым ускорить процесс развития исламских финансов, рассматривая их как реальную альтернативу замещения западных ресурсов и привлечения средств мусульман, которые они не вкладывали в банковскую и страховую системы по своим 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 10 лет не разорился. Более того, согласно данным “The Banker”, в среднем в год объем активов исламских банков растет на 25-30% в год. Так, 2009 году этот показатель составлял $822 млрд., а в 2010 г. - превысил $1 трлн., составив около 1% мирового рынка.[103] По итогам 2012 года общая сумма активов исламских банков вплотную приблизилась к $2 трлн., а к концу 2015 года – достиг 5 трлн. При этом все эти средства обеспечены реальными товарами

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 с стороны российских властей, прежде всего, Банка России.

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

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

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

- в-третьих, постоянное увеличение мусульманского населения в мире в целом и в России, в частности, и соответственно, появление новых клиентов с особыми требованиями. Согласно прогнозам Pew Research Center’s Forum on Religion & Public Life, до 2030 года мусульманское население в мире увеличится примерно на 35%[104];

- такафул компании, имея серьезные финансовые преимущества для держателей полисов перед традиционными страховыми компаниями (прежде всего, возможность для владельцев полисов поучаствовать в распределении прибыли компании), 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.

Учитывая, что вопросы такафула как направления исламской финансовой системы в России слабо развиты в методологическом плане, на соответствующем уровне остаются вопросы оценки ёмкостных характеристик рынка такафула применительно к специфике территориального, социально-культурного, экономического и этно-конфессионального устройства в России. В связи с этим, возникает научная и практическая потребность формирования подхода к исследованию 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 и благоприятно повлияет на качество оказываемых страховых услуг.

Надо отметить, что 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 И. Д.

[103] http://www.thebanker.com

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

Аникина[105]; И. А. Корнилов[106]; И. В. Князев[107]; В. В. Меркулова[108], Т. Натхов[109]; Н. Н. Никулина и Н. Д. Эриашвили[110]; О. А. Окорокова[111] и др. Вместе с тем, ряд специалистов в области управления страховой деятельностью (к примеру, И.Д. Аникина[112], Р.И. Беккин,[113] М.Э. Калимуллина[114], С. П. Фукина[115] 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 региональному страховому рынку. При этом выбор объекта формирования методики и алгоритма в её рамках должен отвечать следующим требованиям:

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

формирование алгоритма должно обладать характеристиками универсальности, чтобы модель его апробации могла быть использована в других регионах со схожими структурными параметрами.

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

---

[105] 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

[106] Корнилов И. А. Основы страховой математики [Электронный ресурс] : Учеб. пособие для вузов / И. А. Корнилов. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 375 с.

[107] Князев С.В. Методика расчета потенциальной емкости, охвата региональных страховых рынков и глубины проникновения в них // Маркетинг услуг. 2006. № 4. С. 268–276.

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

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

[110] 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.

[111] Окорокова О. А. Оценка финансового потенциала регионального страхового рынка // В мире научных открытий. 2011. № 10-1. С. 482-491.

[112] 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

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

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

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

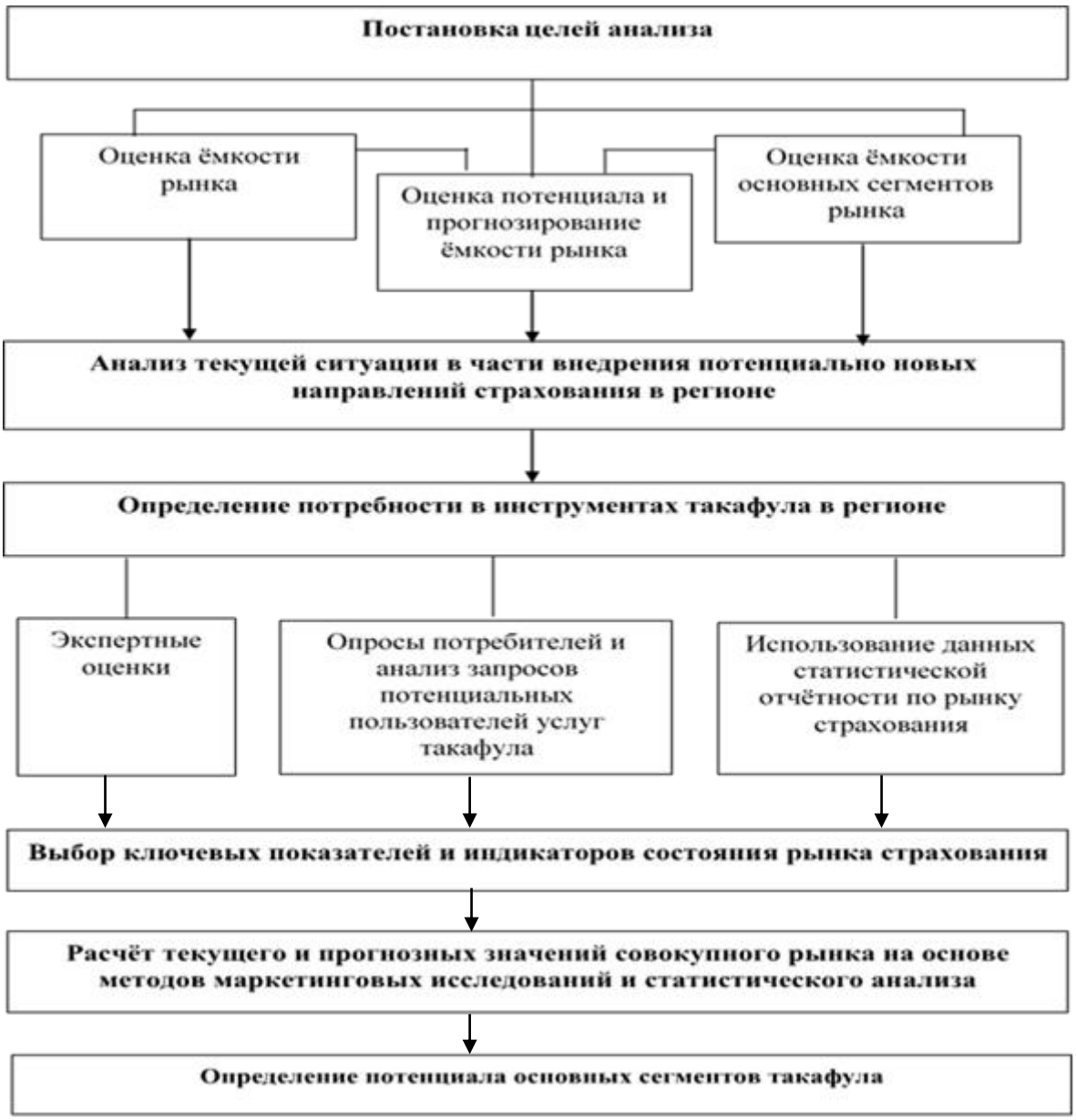


Рисунок 3.1 - Алгоритм исследования такафула в регионе (Источник: составлено автором)

Далее охарактеризуем основные составляющие и этапы представленного алгоритма.

Первым этапом реализации алгоритма является постановка целей и задач данного аналитического мероприятия. На наш взгляд, цели должны быть следующими:

Оценка спроса на услуги такафула на региональном рынке.

Оценка основных сегментов рынка такафула в регионе.

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 потенциально новых направлений страхования в регионе. Появление в регионе специализированных такафул-компаний, либо расширение ассортимента предоставляемых услуг традиционными страховыми компаниями позволит получить различным субъектам хозяйственной деятельности и экономическим агентам ряд преимуществ. Вместе с этим, помимо преимуществ и возможностей внедрение такафула в регионе (на примере Чеченской Республики) имеет место ряд сложностей, которые могут проявиться в настоящем и будущем. В связи с этим, в целях реализации следующего этапа предлагаемого алгоритма – изучения текущей ситуации в части внедрения потенциально новых направлений страхования в регионе, 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[116]

Критерий	Преимущества	Сложности
Социальные	- возможность интеграции усилий с другими регионами СКФО для лоббирования законодательных изменений на национальном уровне; - значительное влияние религиозных учреждений и деятелей в регионе; - значительные группы религиозного населения, придерживающихся принципов шариата во многих аспектах жизнедеятельности, в том числе финансовом; - возможность удовлетворения потребностей в исламском страховании жителей региона и соседних регионов; - значительное влияние религиозных учреждений и деятелей в регионе;	- 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	- опыт развития 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 позволяет спрогнозировать будущее такафула в регионе; - увеличение конкурентоспособности региональных страховых компаний; - возможность реализации потребностей существенных групп населения – высокая ёмкость рынка такафула.	- отсутствие федеральной проработанной законодательной базы; - отсутствие региональной проработанной законодательной базы по альтернативным видам страхования. - появление компаний-конкурентов в других регионах СКФО; - превалирование традиционных форм страхования.

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:

определение структуры выборки исследования;

выбор методов проведения исследования;

сбор и обработка информации;

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 – потребности и запросы населения Чеченской Республики.

Генеральная совокупность исследования представлена населением Чеченской Республики, разделенным по различным критериям (возраст, пол, уровень дохода, географическое местоположение).

Способ формирования выборки - простой случайный. В выборку вошло 310 респондентов.

Требования к представителям выборки исследования:

население в трудоспособном и правомочном возрасте (от 18 до 59 лет);

[116] Источник: составлено автором

географическое местоположение анкетируемого;

опыт использования финансовых страховых продуктов.

Методы исследования: анкетирование. В приложении 3 представлен бланк анкеты опроса.

9. Структура выборки маркетингового исследования.

В таблице 3.2 представлена социально-демографическая и экономическая структура выборки проведённого исследования.

Таблица 3.2

Структура выборки маркетингового исследования[117]

Группа населения	мужчины		женщины	
	доля, %	количество, чел.	доля, %	количество, чел.
По возрасту				
от 18 до 20 лет	4%	7	1%	1
от 20 до 25 лет	12%	22	11%	14
от 25 до 30 лет	19%	35	12%	15
от 30 до 35 лет	27%	50	16%	20
от 40 до 45 лет	25%	47	37%	46
от 45 до 59 лет (для мужчин), до 54 лет (для женщин)	13%	24	23%	29
По уровню дохода				
ниже среднего	29%	54	27%	33
средний	65%	121	66%	82
выше среднего	6%	11	7%	9
По месту проживания				
сельский житель	12%	22	8%	10
городской житель	88%	164	92%	114
Итого	100%	186	100%	124

10. Анализ и интерпретация результатов маркетингового исследования.

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

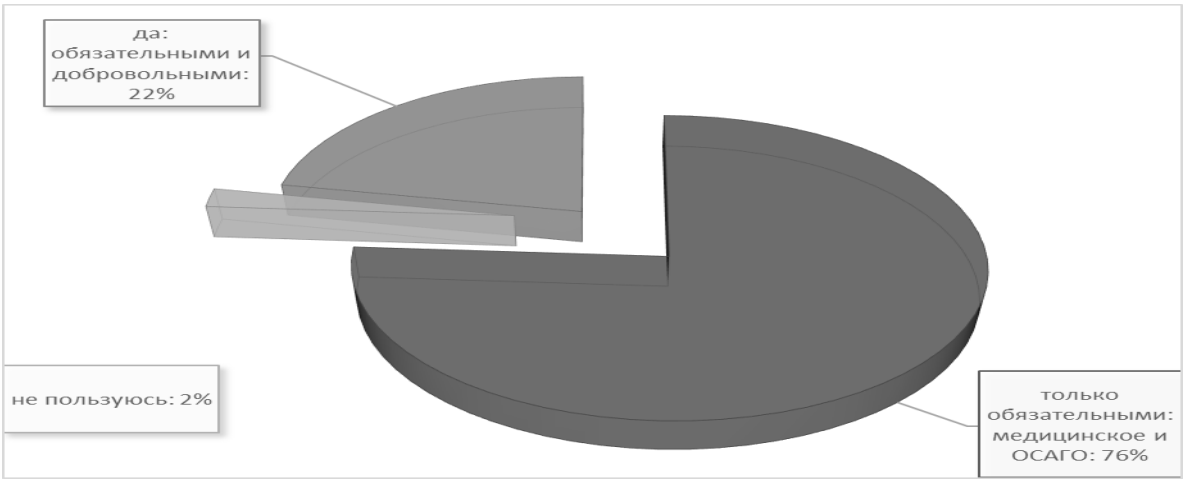


Рисунок 3.2 - Результаты ответов анкетируемых на вопрос «Пользуетесь ли Вы услугами страхования?» (Источник: составлено автором)

При этом в числе респондентов, которые не пользуются добровольным страхованием (как одним из основных конкурентов такафула), 30 % респондентов указали основной причиной своей низкой финансовой активности в данной области

[117] Составлено автором на основе данных проведенного анкетирования

несоответствие принципам мусульманского права (рис. 3.3).

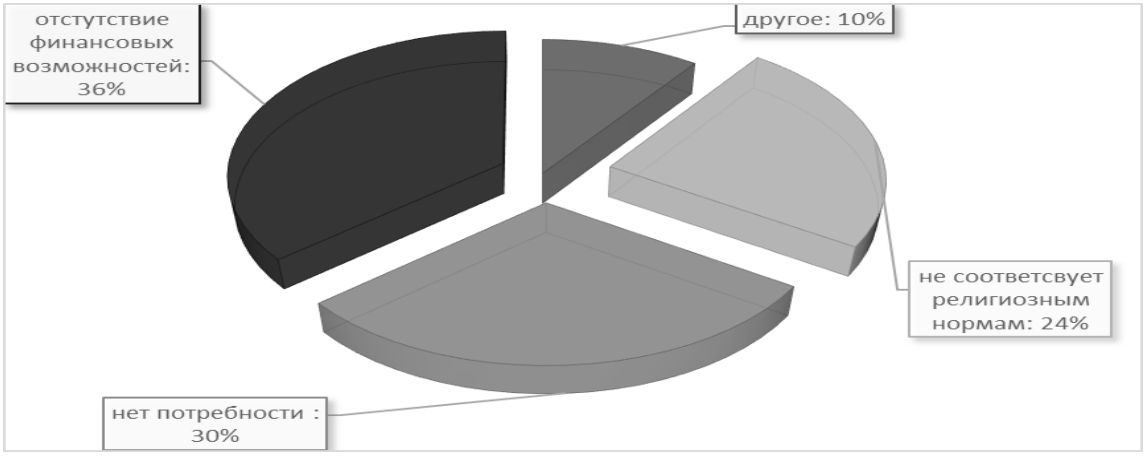


Рисунок 3.3 - Результаты ответов анкетируемых на вопрос «Если Вы не пользуетесь услугами добровольного страхования, то назовите причину» (Источник: составлено автором)

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

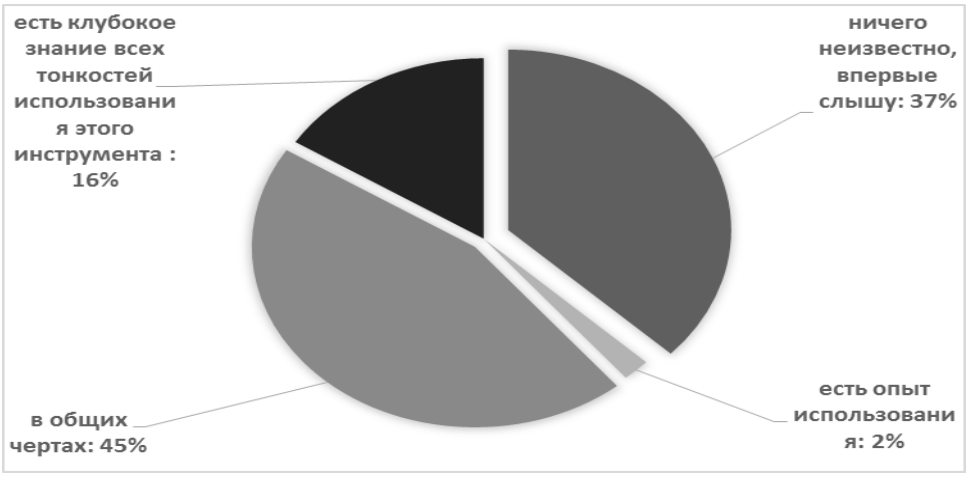


Рисунок 3.4 - Результаты ответов анкетируемых на вопрос «Известно ли Вам о такафуле как инструменте исламского страхования?» (Источник: составлено автором)

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

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 % (рис. 3.5).

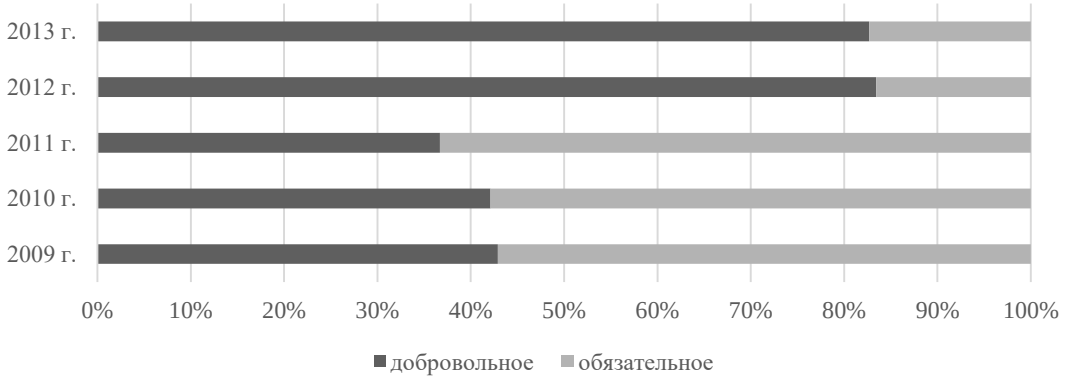


Рисунок 3.5 - Структура объёмов страховых премий в России за 2009 – 2013 гг.[118]

При этом темпы роста рынка добровольного страхования в России в последние годы демонстрируют стабильный прирост – среднегодовые темпы роста рынка добровольного страхования составили за период с 2006 г. по 2013 гг. 12,1 % (рис. 3.6).

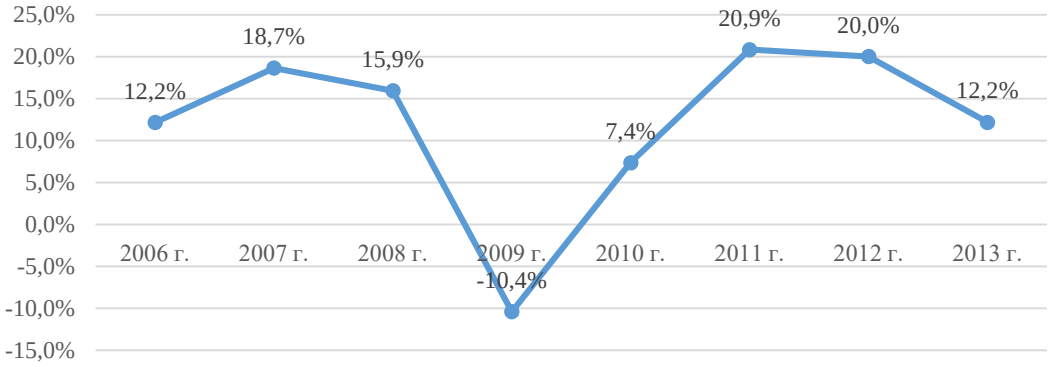


Рисунок 3.6 -Темпы роста российского рынка добровольного страхования за 2006 – 2013 гг. [119]

Следовательно, можно утверждать, что услуги такафул-компании имеют существенный потенциал роста в Чеченской Республике. Так, факт того, что участники/страхователи такафул-фонда будут получать инвестиционную прибыль, послужит фактором вовлечения участников в такафул-сделки в то время как в классических коммерческих компаниях получают лишь страховое возмещение при наступлении страхового события.

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 финансового рынка, в том числе страхового, выделяет следующие группы показателей:

Абсолютные, в том числе:

Количество страховых организаций.

Страховые премии (всего, в отраслевом и видовом разрезах).

Страховые выплаты (всего, в отраслевом и видовом разрезах).

Количество заключенных договоров страхования.

Количество отказов о выплате страхового возмещения.

Количество действовавших договоров страхования.

Относительные, в числе которых:

Частота страхового события.

Вероятность наступления страхового события.

Убыточность страховой суммы.

Норма убыточности.

Тяжесть риска.

Тяжесть ущерба.

Частота ущерба.

Средняя страховая сумма, приходящаяся на один застрахованный объект.

Страховая сумма, приходящаяся на один пострадавший объект.

[118] Составлено автором по данным: Страховые премии (взносы), собранные страховщиками // Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа - http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin42.htm (дата обращения 12.03.2015)

[119] Составлено автором по данным: Страховые премии (взносы), собранные страховщиками // Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа - http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin42.htm (дата обращения 12.03.2015)

Помимо указанных выше показателей, некоторые авторы справедливо указывают на необходимость учёта следующих критериев и количественных индикаторов[120]:

- объём и структура страхового рынка, объём его отдельных сегментов;
- ассортиментная структура по видам страховых продуктов;
- уровень жизни населения;
- покупательная способность населения;
- численность населения;
- половозрастной и экономический состав населения;
- насыщенность рынка страховыми услугами;
- географическое положение рынка;
- средняя премия по страховым продуктам.

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 и прогнозного состояния.

Предложенный нами подход к анализу регионального спроса на услуги такафула представляет собой последовательность организационно-аналитических мероприятий, которые могут быть использованы в других регионах России 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 появления такафула в регионах России

В последнее время РФ предпринимаются попытки налаживания активных контактов со многими странами Востока. Это стимулируется как изменением приоритетов во внешней политике России, 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, что объясняется серьезностью их намерений в развитии дальнейших партнерских отношений с исламскими банками-корреспондентами за границей. Российский страховой рынок пока слабо подготовлен к возможному функционированию таких компаний. Что касается шансов на создание такафул-компании на территории России, то тут ситуация еще более сложна. С одной стороны, такафул-оператору проблематично появиться в РФ, так как местный рынок недостаточно подготовлен, отсутствует опыт ведения подобной деятельности отечественным страховым бизнесом, а усугубляет дело 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 в регионах с преобладающим числом мусульманского населения может быть учреждение такафул-компании, деятельность которой будет базироваться на принципах 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 станет ее работа в регионе с преобладающим исламским населением, в том числе, в Чеченской Республике.

Проблемы, связанные с развитием такафула в Чеченской Республике и в целом в России троякого 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 влияют на вопрос о целесообразности функционирования системы такафула.

В данный момент для такафул-операторов главной стала задача придании такафул-бизнесу большей эффективности, а для мусульманских правоведов – задача образования такафул-бизнеса в соответствии с положениями ислама[121] и не противоречии с нормативно-правовой базой светского государства.

Что касается перспектив создания такафул-компании 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, так как развитие исламской культуры началось в стране только в последнее время, до этого же обеспечение осуществлялось на основании классических норм ведения системы страхования.

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

[121] Филипс, Абу Амина Биляль. Эволюция фикха. Исламский закон и мазхабы. – Киев: Наукова думка, 2001. – 125с.

Процесс становления и развития такафула в России охватит большой промежуток времени (несколько десятков лет), что связано с трудностями, с которыми приходится сталкиваться всему новому и неопробованному.

С нашей точки зрения, создание такафул-компании в РФ объективно обусловлено следующим:

деятельность такафул-операторов на территории России может осуществляться, не нарушая нормы действующего страхового законодательства и потенциальные клиенты – 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 рискованно вкладывать свои капиталы в различные взаимовыгодные проекты по причине того, что они опасаются нестабильности экономической обстановки и недобросовестности российских коллег;

страховой рынок России характеризуется развитой конкуренцией. С помощью договоров, предлагаемых такафул-компаниями, будет внесено разнообразие на отечественный рынок страховых услуг, тем самым будет поддержано развитие страхования в РФ;

такафул-компаниям в России, помимо всего прочего, будет свойственно инвестировать свои средства в халяль-индустрию, что, безусловно, отразится на повышении благосостояния у членов мусульманской общины.

Таким образом, с учетом современной ситуации в России появление такафул-компании 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.

После принятия в 1999 году Федерального Закона «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «Об организации страхового дела в РФ» сделать это стало проще. В соответствии с поправками, зарубежные страхователи получили право учреждать свои дочерние компании со 100 - процентным участием иностранного капитала. Тем самым снято установленное еще в 1992 году 49-процентное ограничение для доли иностранного капитала в уставных капиталах российских организаций, что позволила иностранным компаниям открывать собственные представительства, без участия российских партнеров, обладающих большей долей компании.

Вместе с тем, в отношении зарубежных страховщиков, создающих компании с иностранным капиталом и дочерние компании с долей нероссийского участия, превышающей 49 %, новым законом установлены ограничения, связанные с запретом на:

операции по страхованию жизни;

обязательному страхованию;

обязательному государственному страхованию;

имущественному страхованию, связанному с осуществлением поставок или выполнением подрядных работ для государственных нужд;

страхованию имущественных интересов государственных и муниципальных предприятий.

Сфера страхования жизни объявлена запретной для деятельности зарубежных страховщиков из-за опасения, что может произойти крупный отток капитала из России, поскольку резервы таких страховых компаний будут формироваться за рубежом.

Между такафул-операторами не существует жесткого разделения на компании, занимающиеся страхованием жизни, и компании, специализирующиеся на предоставлении иных видов страховых услуг. Это приводит к ситуации рассеивания трудовых ресурсов организации по причине того, что каждым видом деятельности занимается отдельный специалист, а в виду ситуации нехватки специализированных сотрудников, на сегодняшний день, это может привести к тому, что работники такафул-организаций должны будут оказывать услуги по всем направлениям, несмотря на то, что специализируются они только на чем-то конкретном.

Хотя страхование жизни (в рамках семейного такафула) занимает важное место в деятельности многих такафул-операторов, другие услуги, предлагаемые такафул-компаниями, также востребованы среди населения в разных странах.

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

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

Если такафул-компания в России будет учреждена, то ряд осуществляемых ею операций будут соответствовать Закону «Об организации страхового дела в РФ» и Федеральному закону «О взаимном страховании», а также другим нормативно-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 такафул-компании и связанные зачастую с системой распределения прибылей и убытков, инвестированием взносов, которые уплачивают страхователи, не совсем соответствуют общероссийским законам и соблюдению норм шариата. Поэтому необходимым

является такой конструктивный и компромиссный шаг как учреждение в Российской Федерации такафул-компании, функционирующей по принципам взаимного страхования. В данном случае противоречия соответствие 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 которых присутствуют возможности приобретения данных страховых продуктов, но и со стороны населения других вероисповеданий. Как показал период нестабильности 2009-2013 годов, данный спрос вполне ощутим. Ввиду этого можно утверждать, что именно распределение риска между участниками в такафуле будет обусловлена 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 информации о такафуле. Такафул-компании вынуждены финансировать рекламные компании для разъяснения сущности предоставляемых услуг и объяснения потенциальным страхователям разницы между такафулом и классическим коммерческим страхованием.

Отсутствие объективной информации и возникающая двойная трактовка норм шариата приводят к возникновению непонимания или недоверия к системе тафакул.

В данной ситуации необходимо рассмотреть возможности не только повышения информативности о продуктах данного направления деятельности страховых компаний, но и сформировать систему ознакомления многих мусульман с особенностями исламского права в экономических отношениях.

Данным обстоятельством создается благоприятная почва для успешного развития такафул- бизнеса в Российской Федерации. Параллельно с подбором квалифицированного персонала, который бы разбирался в технических вопросах такафула, такафул-компания должна предпринять достаточно много усилий для подготовки соответствующих 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.

В настоящее время принятая во многих мусульманских регионах классическая форма коммерческого страхования не отвечает требованиям и нуждам населения.

Принцип взаимности при реализации такафул-продуктов, возможность получения инвестиционного дохода способны повысить заинтересованность в этом виде страхования немусульманской части населения. Мировая практика такафула показывает, что значительная часть клиентов такафул-операторов не исповедуют 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. Это, прежде всего:

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 о необходимости определения критериев отбора членов шариатского наблюдательного совета с точки зрения международных стандартов.

К таким критериям могут относиться:

уровень образованности с точки зрения шариата;

наличия опыта деятельности в данной сфере или практических исследований.

Помимо отсутствия соответствующего законодательного страхового положения, регулирующего деятельность страхового сектора, проблема заключается и в отсутствии соответствующих кадров и 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 бенифициаром, а лишь доверительным владельцем. Другими словами, выгодоприобретатель, например, не может претендовать на все средства, накопленные согласно полису о страховании 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. Но, необходимо отметить, что 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.[122]

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.[123]

Следовательно, вопрос соглашаться с этими положениями или не соглашаться не может вообще рассматриваться. Эти нормы должны просто выполняться, что не всегда позволяется существующим законодательством, что 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, застрагивающие 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, 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 что в качестве надзорной инстанции остается Шариатский наблюдательный совет, состоящий из экспертов-мусульман. Владельцем же полиса такафул-компании, управляемой мусульманином, может стать и немусульманин, поскольку ислам не запрещает правоверному оказывать помощь иноверцу.[124]

Учитывая это, окажется конструктивным и вполне компромиссным шагом учреждение в мусульманских регионах России работы такафул-компании, которая функционировала бы по принципам взаимного страхования, – принимая 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 классическим коммерческим страхованием, по нашему мнению, необходимо, прежде всего, решить следующие вопросы:

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»);

определить принципы корпоративного управления такафул-оператора и требования к системе управления рисками;

создать законодательно благоприятные налоговые условия для такафул-операций. Для этого необходимо рассмотреть возможность предоставления налоговых льгот на начальных этапах внедрения и развития такафул-компаний;

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

[123] Гариб ал-Джамал. Страхование в исламском Шариате и закон. – Каир: Шариат, 1975. – с. 211.

[124] Мустафа Ахмад аз-Зарка. Система страхования. Ее сущность и взгляд Шариата на нее. – Казань: Иман, 1999. – с. 111.

рассредоточить такафул-операторов по направлениям: «семейный такафул», «общий такафул», «такафул-ответственности»;

в перспективе создать ассоциацию такафул-операторов и других профессиональных участников рынка такафул, поставить условие обязательного участия в них 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-промышленности: 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 излишек, 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: Islamic Financial Services Board, 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.[125]

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

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, что снижает риск мошенничества со стороны страховщика и повышает эффективность механизма привлечения страховщика к ответственности.[126]

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:[127]

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.

---

[125] Мустафа Ахмад аз-Зарка. Система страхования. Ее сущность и взгляд Шариата на нее. – Казань: Иман, 1999.

[126] Беккин Р.И. Правовые основы исламского страхования // Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты. – М.: Институт Востоковедения РАН, 2004. – с.198.

[127] Мустафа Ахмад аз-Зарка. Система страхования. Ее сущность и взгляд Шариата на нее. – Казань: Иман, 1999. – с.43.

Исламские страховщики, работающие в странах АСЕАН, соотносят свои действия с Кодексом этики для такафул-операторов, составленным в целях приведения деятельности такафул страховщиков в соответствие с нормами и принципами шариата, что было бы эффективным для применения в мусульманских регионах России.[128]

Для этого авторами Кодекса были сформулированы четыре основные требования:

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

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, нуждающихся в защите, и соответственно в страховании, делает предложение страховщику заключить договор. После того как в иджаб внесена соответствующая информация, страхователь направляет его страховщику. С момента принятия страховщиком предложения страхователя условия выполнения такафул-договора становятся обязательными для обеих сторон. [129]

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 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. [130]

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

Социальное отражение применения системы такафул проявляется в улучшении положения наследников в случае потери кормильца семьи, а 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 ситуации 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:

Страховые такафул компании, имея серьезные финансовые преимущества для держателей полисов перед традиционными страховыми компаниями (прежде всего, возможность для владельцев полисов поучаствовать в распределении прибыли компании), 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.

Алгоритм исследования регионального спроса на услуги такафул в разрезе регионального страхового рынка представляет собой последовательность организационно-

[128] Там же. – с.61.

[129]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.105.

[130] Гариб ал-Джамал. Страхование в исламском Шариате и закон. – Каир: Шариат, 1975. – с. 211.

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.

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

С нашей точки зрения, создание такафул-компании в РФ объективно обусловлено следующим:

деятельность такафул-операторов на территории России может осуществляться, не нарушая нормы действующего страхового законодательства и потенциальные клиенты – 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 рискованно вкладывать свои капиталы в различные взаимовыгодные проекты по причине того, что они опасаются нестабильности экономической обстановки и недобросовестности российских коллег;

страховой рынок России обладает развитой конкуренцией. С помощью договоров, предлагаемых такафул-компаниями, будет внесено разнообразие на отечественный рынок страховых услуг, тем самым будет поддержано развитие страхования в РФ.

Исследование различных аспектов такафула и возможностей его использования в отечественной практике актуальна. Это 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

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

Такафул представляет собой разновидность взаимного страхования, в основе которого действует система распределения прибылей и убытков между операторами рынка страхования и такафул-операторами на основе шариатских принципов. Основной задачей системы исламского страхования является защита интересов своих участников от непредвиденного риска путём солидаризации потенциальных убытков пострадавших, а также получение доходов участниками страхования.

Специфическими чертами, отличающими такафул от классического коммерческого, выступают:

элемент излишней неопределенности преодолевается за счет определения взносов участников как пожертвований;

фонд формируется за счет дара – добровольных пожертвований;

отношения участников основаны на взаимовыручке и взаимопомощи;

взносы участника распределяются на два фонда (табарру и инвестиционный фонд);

участник всегда получает средства, уплаченные фонду;

участник всегда получает доход с высоким уровнем стабильности;

в функции такафул-оператора входит только управление фондом;

нормами шариата определены ограничения по продуктам фонда и операции, по которым возможно инвестирование;

нормами шариата определены условия наследования;

государственное регулирование осуществляется посредством решений шариатского наблюдательного совета.

В настоящее время сформировались три модели установления такафул-компаний и заключения договоров в рамках их работы: кооперативная, коммерческая и агентская. Каждая модель имеет свою модификацию. Все указанные модели при определенной общности различаются в основном способом организации прибыли такафул-оператора.

Для внедрения такафула на территории России целесообразно использовать расширенную гибридную бизнес-модель «*вакала + мудараба + вакф*», которая предпочтительна как для такафул-оператора, так и для участников.

К преимуществам данной бизнес-модели относят исключение нехватки средств в такафул-фонде в отличие от всех перечисленных моделей, так как для выплаты страхового возмещения используются два фонда: такафул-фонд и вакф-фонд. Нередко возникают случаи, когда такафул-оператор предоставляет беспроцентную ссуду, либо участники делают дополнительные взносы (таббару) для покрытия разницы.

Для реализации семейного такафула в России Закон «О негосударственных пенсионных фондах» должен быть доработан нормой, в соответствии с которой негосударственные пенсионные фонды

могут создаваться и в форме некоммерческих организаций (страховых кооперативов). Вместе с тем, выявлено, что реализация семейного (личного) такафула возможна также и в рамках акционерной формы, что, однако, требует развития действующего законодательства об акционерных обществах.

Отсутствие правовой базы создания такафул-операторов в виде страховых кооперативов в России обусловливает возможность использования в рамках негосударственных пенсионных фондов зарекомендовавшей себя в немусульманских странах такой технологии развития семейного (личного) такафула как открытия такафул-окон в рамках страховых организаций.

Органом по осуществлению функций шариатского наблюдательного совета на территории России может выполнять Международный центр Сертификации и Стандартизации «Халяль» при Совете Муфтиев России, который в свою очередь с 2013 года по мимо Белоруссии и Казахстана входит в состав Евразийского Союза Сертификации и Стандартизации «Халяль».

Безусловными предпосылками развития такафула в Российской Федерации являются следующие:

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

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

- в-третьих, постоянное увеличение мусульманского населения в мире в целом и в России, в частности, и соответственно, появление новых клиентов с особыми требованиями. Согласно прогнозам Pew Research Center’s Forum on Religion & Public Life, до 2030 года мусульманское население в мире увеличится примерно на 35%;

- такафул компании, имея серьезные финансовые преимущества для держателей полисов перед традиционными страховыми компаниями (прежде всего, возможность для владельцев полисов поучаствовать в распределении прибыли компании), 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.

Для оценки регионального спроса на услуги такафул автором предложен алгоритм исследования, представляющий собой последовательность организационно-аналитических мероприятий, которые могут быть использованы в регионах России с преобладанием населения мусульманского вероисповедания.

Создание такафул-компании в РФ объективно обусловлено следующим:

деятельность такафул-операторов на территории России может осуществляться в рамках действующего страхового законодательства, потенциальные клиенты (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 рискованно вкладывать свои капиталы в различные взаимовыгодные проекты по причине нестабильности экономической обстановки и недобросовестности российских коллег;

страховой рынок России обладает развитой конкуренцией. С помощью договоров, предлагаемых такафул-компаниями, предполагается разнообразить отечественный рынок страховых услуги и определить новые стратегические ориентиры его развития.

Таким образом, с учетом современной ситуации в России появление такафул-компании 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.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно-правовые акты:

А) Международные:

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.

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

Б) Российской Федерации:

Мурзин Д.В. Гражданский кодекс Российской Федерации: с постатейным приложением материалов практики Конституционного Суда РФ, Верховного Суда РФ, Высшего Арбитражного Суда РФ. 3-е издание, переработанное и дополненное. –М.: Норма, 2012. –1024с.

"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). http://www.www.garant.ru/doc/constitution/

Федеральный закон от 29.11.2007 № 287-ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 31.12.1997 n 157-ФЗ, От 20.11.1999 n 204-ФЗ, от 21.03.2002 n 31-ФЗ, От 25.04.2002 n 41-ФЗ, от

08.12.2003 n 169-ФЗ, От 10.12.2003 n 172-ФЗ, от 20.07.2004 n 67-ФЗ, От 07.03.2005 n 12-ФЗ, от 18.07.2005 n 90-ФЗ, От 21.07.2005 n 104-ФЗ, от 17.05.2007 n 83-ФЗ, От 08.11.2007 n 256-ФЗ, от 29.11.2007 n 287-ФЗ, с изм., внесенными федеральным законом от 21.06.2004 n 57-ФЗ) –М.: Юримикс, 2009. –31с.

Федеральный закон от 29.11.2007 N 286-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О взаимном страховании" (ред. 29 ноября 2007 г., 04.11.2014).

Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (25 февраля 1999... http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156882

Монографии

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

аль-Бухари М. Сахих аль-Бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари] (Мухтасар полный вариант): пер. с араб. В. А. Нирша. М.: Умма, 2003. С. 24-32

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

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

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

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

Беккин Р. И. Исламская экономика. Краткий курс. - М.: АСТ, 2008. – С.80-82.

Беккин Р. И. Исламская экономическая модель и современность. – М.: Издательский дом «Марджани», 2009. – 458с.

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

Беккин Р. И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика. – М.: Анкил, 2001. – С. 83.

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

Беккин Р.И. Правовые основы исламского страхования / Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты //– М.: Институт Востоковедения РАН, 2004. – С.145-147.

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. – 295с.

Гариб ал-Джамал. Страхование в исламском шариате и закон. – Каир: Шариат, 1975. – 234с.

Гвозденко А.А. Финансово-экономические методы страхования. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 180 с.

Ермолович Л. Л. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебное пособие / [Л. Л. Ермолович и др.]. Минск: Современная школа, 2010. С.128.

Ермасов С.В, Ермасова Н.Б. Учебник для бакалавров – 5-издание. – Юрайт. – 2014. – 800с.

Зубец А.Н. Маркетинговые исследования страхового рынка М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. с. 45.

Икбаль З., Мирахор А. Введение в исламское финансирование: Теория и практика. – Сингапур.: Издательство John Wiley & Sons (Asia) Ptc Ltd . – 2007. – С. 57.

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.

Крачков И.Ю. Коран / Пер. И.Ю. Крачковского– М.: Исламская книга, 1991. – 638с.

Крюков В.П. Страховое право. – М. Наука и мысль, 1992. – 353с.

Калимуллина М., Беккин Р. Закят: практическое руководство. М.: Исламская книга, 2010. – С. 112.

Корчевска Л.И., Турбина К.Е. Страхование от А до Я. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 624 с.

Корнилов, И. А. Основы страховой математики [Электронный ресурс]: Учеб. пособие для вузов / И. А. Корнилов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 375 с.

Клоченко Л.Н., Пылов К.И. Основы страхового права: Учебное пособие. – Ярославль: Норд, 2002. – 232 с.

Магомадова М.М., Тавбулатова З.К., Айдамиров Х.В. Стархование. Учеб. пособие. – Грозный, 2013. – 242с.

Милославский Г.В. Энциклопедический словарь/ Г.В. Милославский и др. – М.: Наука, 1991. – 254с.

Никольский П.А. Основные вопросы страхования. Изд-во Книга по требованию. – 2012. – 434с.

Орланюк-Малицкая Л.А. Страхование: учебник / Под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Я. Яновой. М.: Изд-во Юрайт. – 2011. – 828с.

Панасюк М.В., Пудовик Е.М., Андронова А.С. Такафул. Исламское страхование. Концепция и вопросы нормативно-правового регулирования. Перевод с английского - М.В. Панасюк, Е.М.Пудовик, А.С.Андронова. Казань – 2012. – 316с.

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

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

Рейтман Л.И. Страховое дело. Учебник. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационый центр, 1992. – 524 с.

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

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

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

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

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

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

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

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

Thabet K. The Islamic Nature of the Saudi Regulations for Companies//Arab Law Quarterly. — 2000. — pp. 1-29

Фахд ибн Хамд аль-Мубарак. Дин-уль-Ислам. – М.: Эжаев, 2008. – 92с.

Фалин Г. И. Математические основы теории страхования жизни и пенсионных схем. – М.: Анкил, 2002. – 354с.

Фогельсон Ю. Введение в страховое право. – М.: Мысль, 1999 – 112с.

Хайретдинов Д. Ислам в Осетии. Информационный материал Исламского Конгресса России. – М. – 1997. – 105с.

Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – 311 с.

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.

Список периодических источников

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

Алиев Ф. Знакомьтесь: исламский банкинг // Маркетинг. —2004. — №16 (76). — С. 76-79.

Беккин Р.И. Институт вакфа в социально-экономической жизни мусульманских стран//Вестник Санкт-Петербургского университета. – Серия 5: – Экономика. – 2008. – № 3. – С. 109.

Беккин Р.И. Малайзия: дуалистическая модель исламской экономики//Проблемы современной экономики. – 2008. – №1(25). – С.393-394.

Беккин Р.И. Принципы и перспективы сотрудничества России и Исламского банка развития// Вестник внешней торговли. — 2008. — №3. — С.7-8.

Беккин Р.И. Золотой динар – вызов мировой финансовой системе или утопия? // Проблемы современной экономики. — 2010. — №3 (35). — С. 154.

Беккин Р.И. Особенности функционирования исламских финансовых институтов: российский опыт //Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 8: Менеджмент. — 2006. — № 2. — С.168-192.

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

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.

Корсун А. Исламская финансовая система. Иджара и мурабаха // Религия. —2011. — №12.

Марышев А.А. К вопросу разработки доктрины Евразийского экономического союза // Проблемы современной экономики. — 2012. — №2(42). — С. 492.

Плешков А.П. Совершенствование системы страхования профессиональной ответственности // Финансы. — 2007. — №2. — С. 46-47.

Яндиев М.И., Беккин Р.И. Кредит в структуре рыночной котировки в свете исламского финансового законодательства// Проблемы современной экономики. — 2010. — №1 (33). — С.394.

Авторефераты и диссертации

Беккин Р.И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика: Автореф. дисс. канд. юр. наук. - Москва, 2003 – 33с.

Беккина Р.И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития: дис…. докт. экон. наук. — М., 2009. — С. 101-110.

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

Интернет-сайты

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).

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

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

The World Takaful Report 2014 [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.ey.com/...Global_Takaful.../EY-global-ta... (дата обращения 12.03.2015)

Ислам. Энциклопедический словарь. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://slovarix.ru/islam_entsiklopedicheskiy_slovar/search/word (дата обращения: 17.10.12).

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

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

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

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

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

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

Приложение 1

ГЛОССАРИЙ

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.

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

Аль-мудараба - См. мудараба

Аль-мурабаха - См. Мурабаха

Аль-мухаимин - Защитник; покровитель.

Аль-мушарака - См. мушарака

Аль-хавала - Переход долга от одного лица к дргому.

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.

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.

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.

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.

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.

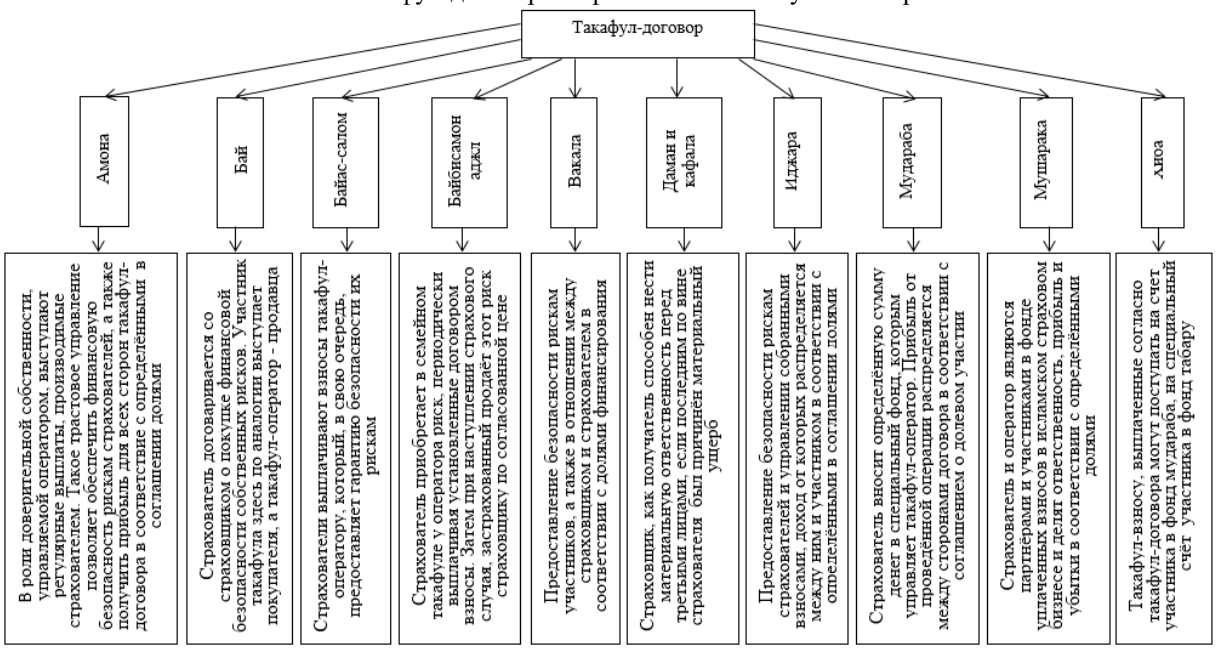
Харам - Правила Шариата, запрещающие что-либо. Один из ахкамов

Ислама.

Хизим - Возложение обязательств; договор, который накладывает обязательства.

Приложение 2

Связь такафул-договора с правовыми институтами Шариата



Приложение 3

Бланк анкеты 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!