

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ (ТАКАФУЛА) В РОССИИ – РЕГИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Магомадова М. М., Бисултанова А. А.

ГОУ ВПО «Чеченский государственный университет», Грозный, Россия (366025, Грозный, ул. Кирова, 47)

В статье анализируются перспективы развития исламского страхования (такафула) в Чеченской Республике, рассматриваются особенности существующего рынка страховых услуг региона, устанавливаются различия в правовом регулировании коммерческого страхования и страхования, осуществляемого в соответствии с требованиями шариата, определен рейтинг страховых компаний по Чеченскому региону. Тема достаточно актуальна на сегодняшний день как для региона, так и для страны в целом, так как исламское страхование приведет к развитию страхового рынка. Возникновение такафул-операторов в Чеченской республике обеспечит мусульманских инвесторов гарантией, то есть для ближневосточных мусульманских инвесторов отпугивающими факторами всегда являлись недобросовестность российских партнеров и нестабильность экономической и политической ситуации в регионе.

Ключевые слова: ислам, шариат, такафул, оператор, страховщик, страхователь, модель, такафул-промышленность, правовые нормы.

TRENDS OF ISLAMIC INSURANCE (TAKAFUL) IN RUSSIA – REGIONAL ANALYSIS

Magomadova M. M., Bisultanov A. A.

HPE "Chechen State University", Grozny, Russia (366025, Grozny, Kirov Str., 47)

This article analyzes the prospects for Islamic insurance (takaful) in the Chechen Republic, discusses the features of the existing insurance market in the region, are established differences in the legal regulation of commercial insurance and maintained in accordance with the requirements of Sharia defined the rating of insurance companies in the Chechen region. Subject quite relevant today both for the region and for the country as a whole, as an Islamic insurance will lead to the development of the insurance market. The emergence of Takaful operators in the Chechen Republic will provide guarantee for Muslim investors, that is, for Middle Eastern investors musulmankih deterrent has always been bad faith Russian partners and the instability of the economic and political situation in the region

Key words: islam, shariat, takaful, operator, insurer, insure, model, takaful industry, rules of law.

Успех деятельности такафул-операторов не всегда зависит исключительно от степени исламизации страны: Пакистан и Иран, в экономике которых уже более двадцати лет ислам играет огромную роль, лишь начинает внедрять такафул-страхование, а в Юго-Восточной Азии, где ислам оказывает не такое существенное влияние на общественную жизнь, как в Иране и Пакистане, исламский страховой бизнес получил наибольшее распространение.

Не следует забывать и о том, что в той же Малайзии понадобилось почти десять лет, чтобы такафул-бизнес достиг высоких результатов [4].

Таким образом, перед нами встает вопрос об актуальности и целесообразности появления такафула в Чеченской Республике.

Для Чеченской Республики, как и для России в целом, такафул-страхование является новым и неопробованным направлением, внедрение которого будет сопряжено со значительными трудностями и займет довольно много времени (минимум несколько десятков лет).

Однако мы не склонны считать появление такафул-оператора в Чеченской Республике сомнительным экономическим экспериментом с неизвестным результатом либо данью экзотике.

По нашему мнению, возникновение такафул-операторов в ЧР необходимо по следующим причинам:

- 1) такафул-страхование, в отличие от коммерческого, полностью соответствует нормам шариата. Следовательно, потенциальными клиентами такафул-операторов в республике могут стать все этнические мусульмане, проживающие на территории Чечни;
- 2) для ближневосточных мусульманских инвесторов отпугивающими факторами всегда являлись недобросовестность российских партнеров и нестабильность политической и экономической ситуаций в регионе, следовательно, внедрение такафул-страхования в ЧР обеспечит мусульманских инвесторов гарантией;
- 3) страховой рынок Чеченской республики характеризуется, как, впрочем, и страховой рынок всей страны, полным отсутствием конкуренции, а такафул-продукты разнообразят отечественный рынок страховых услуг;
- 4) такафул-операторы могут инвестировать свои средства только в мусульманские объекты, а это, в свою очередь, приведет к увеличению благосостояния всех членов мусульманской общины, составляющей значительную часть населения Чеченской Республики.

Однако, по нашему мнению, появление такафул-оператора в ЧР прежде всего приведет к развитию здоровой конкуренции на отечественном страховом рынке.

Нам не хотелось бы, чтобы проблемы организации исламской страховой компании в республике рассматривались, прежде всего, с политической точки зрения, а уж потом – экономической. Нельзя исключать, что при учреждении такафул-компании в Чеченской Республике вполне могут возникнуть проблемы, связанные с нежеланием тех или иных кругов допускать зарубежных страховщиков (тем более исламских) на отечественный рынок.

В настоящее время социально-экономическое положение Чеченской Республики характеризуется стабильностью основных производственных показателей и устойчивым развитием республики[2].

Принимаемые руководством республики меры позволили вывести республику из кризиса и добиться кардинального прорыва в социально-экономической жизни.

Казалось бы, столь позитивные факты в возрождении экономики Чеченской республики должны вызвать рост присутствия страховых компаний в регионе, поскольку наличие местных страховщиков и филиалов компаний из других регионов характеризует привлекательность и степень развития местного страхового рынка, который в свою очередь напрямую связан с состоянием социально-экономического климата страны.

Однако в 2011 году в республике наблюдался отчетливый отток страховых компаний с рынка, причем сокращение количества действующих страховщиков в ЧР был самым большим в стране (таблица 1).

Таблица 1. Проникновение страховых компаний в регион

Регион	Количество действующих местных страховщиков и филиалов компаний из других регионов 2010 г.	Число действующих местных страховщиков и филиалов компаний из других регионов 2011 г.	Прирост, %
Чеченская республика	43	33	-23,3
Ингушская республика	25	20	-20,0
Карачаево-Черкесская республика	37	33	-10,8
Краснодарский край	120	127	+5,8
Ростовская область	115	120	+4,4

Такая небольшая исходная база, на наш взгляд, и вызвала рост премий в целом по рынку в республике, в сегменте добровольного страхования, а также по сумме добровольного страхования и ОСАГО [5].

В настоящее время на рынке страховых услуг в Чеченской республике присутствуют в основном филиалы крупнейших страховых компаний России, таких как «АльфаСтрахование», «РЕСО-гарантия», «СОГАЗ» – страховщики с высоким уровнем надежности и позитивными перспективами на будущее.

Таблица 2. Рейтинг страховых компаний по Чеченскому региону в 2011 году

Компания	Активы, млн. руб.	Уставный капитал, млн. руб.	Собственные средства, млн. руб.	Резервы, млн. руб.	Чистая прибыль, млн. руб.	Чистая прибыль филиалов, находящихся в ЧР, млн. руб.
Группа страховых компаний «СОГАЗ»	109712,2	9706,7	24929,4	74304,9	5194,3	129,85
ОСАО «РЕСО-Гарантия»	46372,4	3100,0	10951,9	28390,2	2299,0	63,37
Группа «Ингосстрах»	77558,3	3334,8	18938,7	52551,4	1700,8	12,7
СОАО «ВСК»	24813,8	1700,0	5794,8	17358,6	484,6	32,7
Группа «АльфаСтрахование»	31823,6	5000,0	7257,9	21528,4	371,3	24,6
ООО «СК «ОРАНТА»	4249,2	1000,0	1383,2	2522,5	365,0	19,26
Группа компаний МАКС	23504,6	1730,0	3489,3	18687,5	344,0	21,4
СОАО «Национальная страховая группа»	2944,4	1000,0	1269,4	1402,7	123,7	10,11

Группа страховых компаний «Адмирал»	943,7	260,0	293,7	435,4	0,6	0,003
-------------------------------------	-------	-------	-------	-------	-----	-------

Вклад чеченских филиалов в общую прибыль этих страхователей, как мы видим, невелик (таблица 2), однако он стабилен, что позволяет нам считать, что эти компании пришли на страховой рынок Чеченской республики всерьез и надолго.

Как уже отмечалось, положительная динамика производства в стране вызывает рост потребления услуг и товаров, что, в свою очередь, стимулирует развитие страхового рынка.

Коснемся этого вопроса подробнее. Необходимость прибегнуть к услугам страховщика чаще всего возникает в связи с крупными денежными вложениями – страхуют при покупке автомобиля, новую технику, помещения или другое имущество.

В период кризиса инвестиционная деятельность резко замедлилась – в 2009 году в Чеченской Республике инвестиции в основной капитал упали на 11 %.

Кризис привел к резкому снижению объема банковских кредитов, что, в свою очередь, негативно отразилось на страховании банковских залогов, таким образом, сократились границы банковского страхования.

Нельзя забывать и о том, что страхование – это не только инструмент сохранения материальных ценностей, но и наиболее яркий показатель степени достигнутого человеком благополучия, ведь только при наличии свободных средств человек может их расходовать на защиту своего уровня жизни или бизнеса.

Следовательно, сокращение расходов отдельных граждан и предпринимателей на страхование вызывается недостатком финансовых ресурсов на основные нужды – именно это и произошло в Чеченской Республике в 2009 году.

Однако при всем этом страховой рынок показал свою устойчивость – снижение доли премии в ВВП оказалось незначительным.

Мы не будем сейчас касаться падения доли страхования в ВВП в кризисные 2007÷2009 годы – обратимся к настоящему периоду.

На наш взгляд, падение доли страхования в ВВП в Чеченской Республике в 2011 году по сравнению с 2010 годом связано с несколькими причинами.

Согласно статистическим данным в Чеченской Республике полностью или в основном довольны своей жизнью более 84 % взрослого населения (от числа граждан, определившихся с оценкой) [3].

По утверждению психологов состояние общего довольства снижает жизненную активность человека, что приводит соответственно и к снижению экономической инициативы людей.

Согласно расчетам актуарной математики [1], рост ВВП на уровне 2,5 % в год соответствует указанному выше уровню удовлетворенности населения своей жизнью.

Особо следует остановиться на численности так называемого среднего класса, проживающего в Чеченской Республике. Дело в том, что основная часть населения ЧР проживает в сельской местности и, естественно, не может предъявлять никакого спроса на новые элитные автомобили и дорогую недвижимость.

Именно с этим связан низкий спрос на страхование автотранспорта – в 2010 году общий показатель продажи новых машин в регионе были ниже общероссийского на 47 %, а премии по страхованию КАСКО автотранспорта – на 21 %.

Наконец, отток страхователей с рынка страховых услуг Чеченской Республики (таблица 2.1), как нам кажется, также повлиял на тенденцию падения доли страхования в ВВП в Чеченской Республике в 2011 году.

Вообще, прогнозы роста чеченской экономики, которые делаются различными аналитическими центрами на ближайшие несколько лет, являются умеренно оптимистичными.

На основании этого прогнозы развития рынка страхования в ЧР выглядят также более менее жизнеутверждающими (таблица 3).

Таблица 3. Номинальные темпы роста страхового рынка в ЧР без очистки от инфляции

Показатель	2009 г. (оценка)	2010 г. (оценка)	2011 г. (оценка)	2012 г. (прогноз)	2013 г. (прогноз)
Добровольное страхование и ОСАГО, млрд руб.	0,487	0,627	0,812	0,848	0,968
Прирост премий	-8%	11%	12%	12%	13%
Страхование за счет средств населения, млрд руб.	0,219	0,294	0,368	0,397	0,452
Прирост премий	-7%	9%	14%	13%	15%
Всего по всем видам страхования, млрд. руб.	0,706	0,921	1,180	1,245	1,420

Таким образом, рост премий в сегменте добровольного страхования и ОСАГО в ближайший период прогнозно возрастет на 11÷13 % в год, а скорость роста страховой премии в сегменте страхования за счет средств населения будет немного выше – до 15 % в год.

Однако следует учитывать, что вышеприведенная таблица содержит номинальные темпы роста страхового рынка без очистки от инфляции, а реальное исчисление, учитывающее рост цен, низведет темп роста страховой премии к нулевому уровню или переведет его в категорию отрицательных.

Следует заметить, что 2007 был последним годом, в котором был зафиксирован положительный реальный рост страховой премии в России.

Так что реальные ожидаемые темпы роста страховой премии в ближайшие годы будут довольно скромными.

Так сложилось, что в настоящее время мы не можем ожидать стремительного роста российской экономики, поскольку резкого всплеска цен на мировом сырьевом рынке, как в предкризисные годы, не предвидится. А слабое присутствие внутренних оснований для экономического роста лишь подчеркивает такую тенденцию. Чтобы появилась реальная возможность увеличения страховой премии, необходимо обеспечить быстрый рост производства, денежной массы и доходы, превосходящие потребности населения и предприятий. И тогда сверхресурсы (то есть средства, превышающие первоочередные нужды физических и юридических лиц – граждан и предприятий, организаций, учреждений) могут быть направлены и на страхование.

Однако медленный и неустойчивый рост мировой и российской экономики делают такую перспективу весьма проблематичной. Поэтому, на наш взгляд, основательного роста традиционного страхового рынка в России и в Чеченской Республике, в частности, в ближайшие годы ожидать не приходится. Тем более становятся актуальными предпосылки для создания исламских такафул-компаний в регионе, опирающихся на местный капитал.

Изучая перспективы учреждения исламской страховой компании в Чечне, нельзя обойти вниманием такой вопрос, как возможная коллизия норм мусульманского права и законодательства Российской Федерации, являющейся в соответствии со ст. 14 (п. 1) Конституции светским государством.

Как показывает опыт функционирования такафул-операторов в немусульманских странах, их статус вполне может регулироваться в рамках традиционного страхового законодательства. Нормы же мусульманского права затрагивают лишь внутренние отношения в компании, не нарушая, таким образом, законы страны, где такая компания зарегистрирована или осуществляет свою деятельность.

В случае учреждения в Чеченской Республике исламской страховой компании, осуществляемые ею операции, вполне вписываются в рамки Закона «Об организации страхового дела в РФ» и других нормативно-правовых актов России. Принятие специального закона о такафуле в Российской Федерации едва ли представляется целесообразным.

Теоретически такафул-бизнес может осуществляться в России как в виде коммерческого, так и взаимного страхования, – в зависимости от экономического уровня развития региона, где будет функционировать исламский страховщик, показателей доходов проживающего там населения, степени его осведомленности о различных страховых услугах, и т. д.

Однако ряд существенных положений, лежащих в основе деятельности такафул-компаний и связанных, прежде всего, с системой распределения прибылей и убытков, а так-

же инвестированием взносов, уплаченных страхователями, не вполне вписывается в рамки отечественного законодательства.

В итоге, при работе со страхователями исламскому страховщику придется нарушать либо нормы шариата, либо российские законы.

В связи с этим, представляется конструктивным и вполне компромиссным учреждение в Чеченской республике такафул-компания, функционирующей в соответствии с принципами взаимного страхования, учитывая также и тот факт, что практически все мусульманские правоведы единодушно признают взаимное страхование соответствующим шариату.

Помимо страховых услуг, адресованных исключительно мусульманам (страхование мечетей, исламских образовательных учреждений, центров деловой активности приверженцев ислама и др.), такафул-оператору в Чеченской Республике желательно осваивать сферы, где конкуренция со стороны традиционных страховщиков не столь ощутима.

Наряду с общими проблемами, с которыми может столкнуться любой иностранный страховщик на российском рынке, для такафул-операторов существуют дополнительные трудности.

Имеется в виду полное отсутствие в обществе информации о том, что представляет собой исламское страхование.

Такафул-компаниям придется вложить большие средства в рекламу и разъяснение сущности предоставляемых ими услуг для того, чтобы потенциальные страхователи уяснили разницу между такафулом и традиционным страхованием.

После десятков лет отсутствия надлежащей информации можно говорить о повышенном интересе к исламу среди тех, кто относит себя к мусульманам или, по крайней мере, считается так называемым «этническим» мусульманином. Данное обстоятельство создает благоприятную почву для успешного развития исламского страхования в регионе.

Кроме подбора квалифицированного персонала, разбирающегося в технических вопросах ведения исламского страхового бизнеса, такафул-компания придется уделить много внимания подготовке страховых агентов.

Именно от них во многом зависит успех такафула в Чеченской Республике.

Не обойдется и без помощи духовенства. В целом по России мусульмане крайне мало знают о своей религии, а также о том, что законно, а что запрещено с точки зрения шариата. Поэтому, если духовные лица в общении с верующими будут подчеркивать, что исламское страхование, в отличие от традиционного, однозначно соответствует положениям ислама, это будет способствовать пониманию и популярности такафул-бизнеса среди мусульманского населения.

Потому вопросы появления на страховом рынке Чеченской Республики продуктов исламского страхования представляются нам вполне решаемыми, особенно в свете того, что преобладающая часть населения республики исповедует шариат и среди страхователей на сегодняшний день практически отсутствуют местные региональные компании, а филиальные подразделения российских страховых объединений отказываются предоставлять своим возможным клиентам такафул-услуги.

Список литературы

1. Беккин Р. И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика. – М.: Анкил, 2001. 151с.
2. Информация о социально-экономическом положении в Чеченской Республике за январь-сентябрь 2011 года – сайт Чеченская Республика. Министерство экономического развития и торговли, URL http://economy-chr.ru/development_region/indicators
3. Информационное агентство URL: [http:// www.grozny-inform.ru](http://www.grozny-inform.ru).
4. Кошкин Г. М. Основы актуарной математики. – Томск, 2002. – 116 с.
5. Центр стратегических исследований. Итоги развития страхового рынка в 2011 году. – URL: [http:// fin.1777.ru/one_lenta.php?id=315](http://fin.1777.ru/one_lenta.php?id=315)

Рецензенты:

Эскерханов Л. У., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономическая теория» ФГБОУ ВПО Чеченский государственный университет, г. Грозный.

Гезиханов Р. А., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и аудит» ФГБОУ ВПО Чеченский государственный университет, г. Грозный.

Савин Константин Николаевич, д.э.н., профессор кафедры «Экономический анализ и качество» ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет», г. Тамбов.