

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Магомадова М.М.¹

¹ФГБОУ ВПО «Чеченский государственный университет», Грозный, Чеченская Республика, Россия (364068, Грозный, ул. Шерипова, 32), e-mail: madina.magomadova@mail.ru

Предметом данного исследования является такафул-страхование, объектом – виды и модели исламского страхования. Автором в статье анализируются модели исламского страхования: кооперативная, коммерческая и агентская. В данной работе охарактеризованы взаимоотношения между участниками и такафул-оператором в кооперативной модели, изначально основанной в Саудовской Аравии и Судане; в коммерческой модели, которая подразумевает между участниками и оператором в оговоренных частях раздел не только прибыли, но и излишков; в агентской модели, которая основывается на одноименном договоре, и оператор от участников получает фиксированную сумму (комиссию). Также показан механизм реализации каждой модели. Кроме того выявлены отличительные признаки существующих моделей, как положительные, так и отрицательные стороны названных моделей, рассмотрены их модификации. Для внедрения исламского страхования в Чеченской Республике автором предлагается гибридная модель, также обосновывается необходимость и целесообразность развития исламского страхования в республике с помощью данной модели. Актуальность данного исследования не вызывает сомнений, так как в исламском страховании как виде предпринимательской деятельности заключаются большой потенциал и возможности роста в области формирования новых уникальных продуктов и инновационных технологий их продвижения. Такафул представляет собой блестящий пример бизнеса, который основан на спросе и ориентирован на нужды клиентов.

Ключевые слова: исламское страхование, такафул, модель вакаф, кооперативная модель, мудараба, модифицированная мудараба, агентская модель, гибридная модель, вакал, излишек.

THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF DEVELOPMENT OF ISLAMIC INSURANCE IN REGIONS OF RUSSIA

Magomadova M.M.¹

¹Dagestan State Institute of National Economy, ali1955@mail.ru

For most regions characterized by underdevelopment of the logistics infrastructure needs, although notoriously decisive influence on the level of infrastructure for regional development. Investment projects of logistics infrastructure have a longer cycle than normal business project and require significant amounts of capital investment, bind to specific geographic areas, taking into account the indispensable environmental and social situation, allocation of land, etc. In all countries and at all times remain under state care infrastructure. Only developed infrastructure is a prerequisite for the development and financing business. Infrastructure has a multiplier effect. Investments in this area of management have a stimulating effect on the development of production and employment in other areas of management. Strong potential to develop the logistics infrastructure in the region is laid in the institute of public-private partnership (PPP). Need to develop public-private partnerships, including full registration and protection of the interests of private business, publicity and opportunities for participation of all stakeholders in the development of logistics infrastructure in the region.

Keywords: Islamic insurance, такафул, model waqf, cooperative model, мудараба, modified мудараба, agency model, hybrid model, a vocal, surplus.

В 1985 г. Совет Исламской академии правоповедения (фикха) при Организации Исламской конференции «О страховании и перестраховании» принял фетву, где классическое коммерческое страхование признавалось несоответствующим Шариату. Там же было рекомендовано правительствам мусульманских стран развивать исламскую систему страхования, построенную на принципах Шариата и являющуюся альтернативой

классическому коммерческому страхованию. С данного момента в мире появилось достаточное количество исламских страховых организаций.

Основная причина несоответствия коммерческого страхования исламскому праву состоит в наличии такого элемента в соглашении страхования как неопределенность (гарар). В соответствии с общепринятым мнением экспертов мусульманского права есть несколько неопределённостей, которые превышают уровень, разрешённый Шариатом [1]:

1. Ни одной из сторон страхового контракта не известно, будет ли осуществлена страховая выплата.
2. В отдельных типах 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 есть 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 гарар вызывает наличие в контракте страхования элемента харам – запретные действия).

По нашему мнению, сам процесс передачи риска от страхователя страховщику, являющийся базовым элементом коммерческого страхования, противоречит нормам Шариата и категорически не допустим с точки зрения ислама, так как полностью отвечать по страховому риску страховщик не может и не может гарантировать ситуации присутствия возможности возмещения страхового случая в момент его наступления, так как не имеет гарантий того, что в этот момент у него также не случится финансовых затруднений по различным причинам.

Поскольку классическое коммерческое страхование не находится в соответствии с нормами Шариата, в исламском мире было вынесено несколько постановлений (фетв), которые его запрещают [3]:

1. В 1972 г. Комитетом по Фетвам в Малайзии был установлен запрет на страхование жизни из-за присутствия в нем элементов риба, гарар и мейсир.
2. В 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.
3. В 1985 г. в соответствии с Постановлением № 9 Второй сессии Совета Исламской Академии Правоведения (фикха) при Организации Исламской Конференции «О страховании и перестраховании» на коммерческое страхование был наложен запрет с точки зрения Шариата. Как альтернатива было предложено применять договор, предусматривающий

совместную ответственность сторон и основанный на принципах взаимопомощи и благотворительности.

Следовательно, такафул или исламское страхование представляют собой систему, основанную на принципах взаимопомощи (таавун) и добровольных взносах (табарру), предусматривающую добровольное и коллективное распределение рисков между участниками группы. Такафул является формой страхования, удовлетворяющей нормам исламского права. В переводе с арабского языка означает – «взаимное предоставление гарантии».

Изначально мусульманские экономисты предполагали строить исламское страхование в виде кооперативной модели, основополагающим принципом которой станет идея братства и взаимопомощи – вопреки прокоммерческому западному страхованию, меркантильному по своей сущности. Созданные в 1979 г. в Судане первые исламские страховые компании старались придерживаться этой концепции. На этом же принципе основывали свою деятельность такафул-операторы, появившиеся за условно короткий период в Малайзии, Бахрейне, ОАЭ, Саудовской Аравии, Кувейте, США, Германии, Великобритании, Люксембурге. Так, к примеру, шведский страховщик Folksam в 2004 г. предложил мусульманам Швеции кооперативную программу, которая не противоречит Шариату.

Сегодня оформились три модели установления такафул-компаний и заключения контрактов в рамках их деятельности: кооперативная, коммерческая, агентская.

В основе отношений между оператором и участниками в кооперативной модели исламского страхования лежит классический контракт мудараба – так называемая чистая мудараба.

Чистая мудараба подходит, прежде всего, для семейного такафула (личного страхования), нежели для общего страхования (имущественного страхования). Такафул-оператор работает со средствами участников, при этом участники наделены правом на 100 % страхового дохода. Прибыли от инвестирования излишков делятся согласно оговоренным долям между участниками и оператором. До распределения оговоренных долей прибыли между участниками организации не дано права осуществлять какие-либо вычеты. Все издержки организации погашаются ее долей в прибыли.

Кооперативная модель изначально выступила в качестве основы в Саудовской Аравии и Судане, тем не менее, далеко не все страховщики даже в этих государствах готовы быть лишь обществами взаимного страхования.

Как разновидность кооперативной модели рассматривается бесприбыльное страхование, в котором такафул-оператор является казначеем фонда взносов, уплаченных участниками. Эти средства не инвестируются и применяются для выплат участникам, если

наступает страховой случай. В этой связи очень скоро в мусульманском мире получила развитие иная модель – коммерческая.

Коммерческая модель распространилась в Малайзии. В работах некоторых ученых коммерческая модель также упоминается как мудараба. Это название не очень подходит для 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 [6]. В семейном такафуле может быть использована и чистая мудараба.

В отличие от кооперативной модели, коммерческая модель подразумевает между участниками и оператором в оговоренных частях раздел не только прибыли, но и излишков.

В этом контексте нужно различать прибыли и излишки. Последние являются «превышением 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» [5]. Таким образом, убытки также подлежат распределению между сторонами. Прежде, чем разделить излишки с участниками, оператором из него вычитаются понесенные им издержки.

Как считают некоторые исследователи, коммерческая модель обладает большей конкурентоспособностью в сравнении с прочими моделями. В то же время, не нужно думать, что в основе коммерческой модели лежит исключительно мудараб. Коммерческая модель может также использовать элементы агентской модели, а агентская – коммерческой.

Агентская модель носит такое название потому, что основывается на одноименном договоре. Страховая организация выступает в отношении участника в качестве агента. В агентской модели оператор от участников получает фиксированную сумму (комиссию), которой покрываются операционные расходы, которые он понес, и взимаются с взносов участников.

В отличие от коммерческой модели, агентская модель подразумевает, что участники несут все риски. К примеру, если сумма страховых выплат будет выше суммы страховых взносов, которые были уплачены участниками, то последние должны компенсировать разницу через дополнительные платежи. В то же время оператор не может претендовать на излишек, принадлежащий участникам.

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

Большинство такафул-компаний пользуется именно таким правилом. Однако могут иметь место и иные варианты:

- когда все участники наделены правом на излишек, вне зависимости от требований, связанных с возмещением;
- когда любой участник может претендовать на излишек, если возмещение не было выше суммы взносов, уплаченных им.

Следовательно, по общему правилу агентской модели в отношениях между участниками и оператором применяется контракт вакала (агентское соглашение), а в процессе инвестирования взносов участников оператор может использовать механизм мудараба (рис. 1).

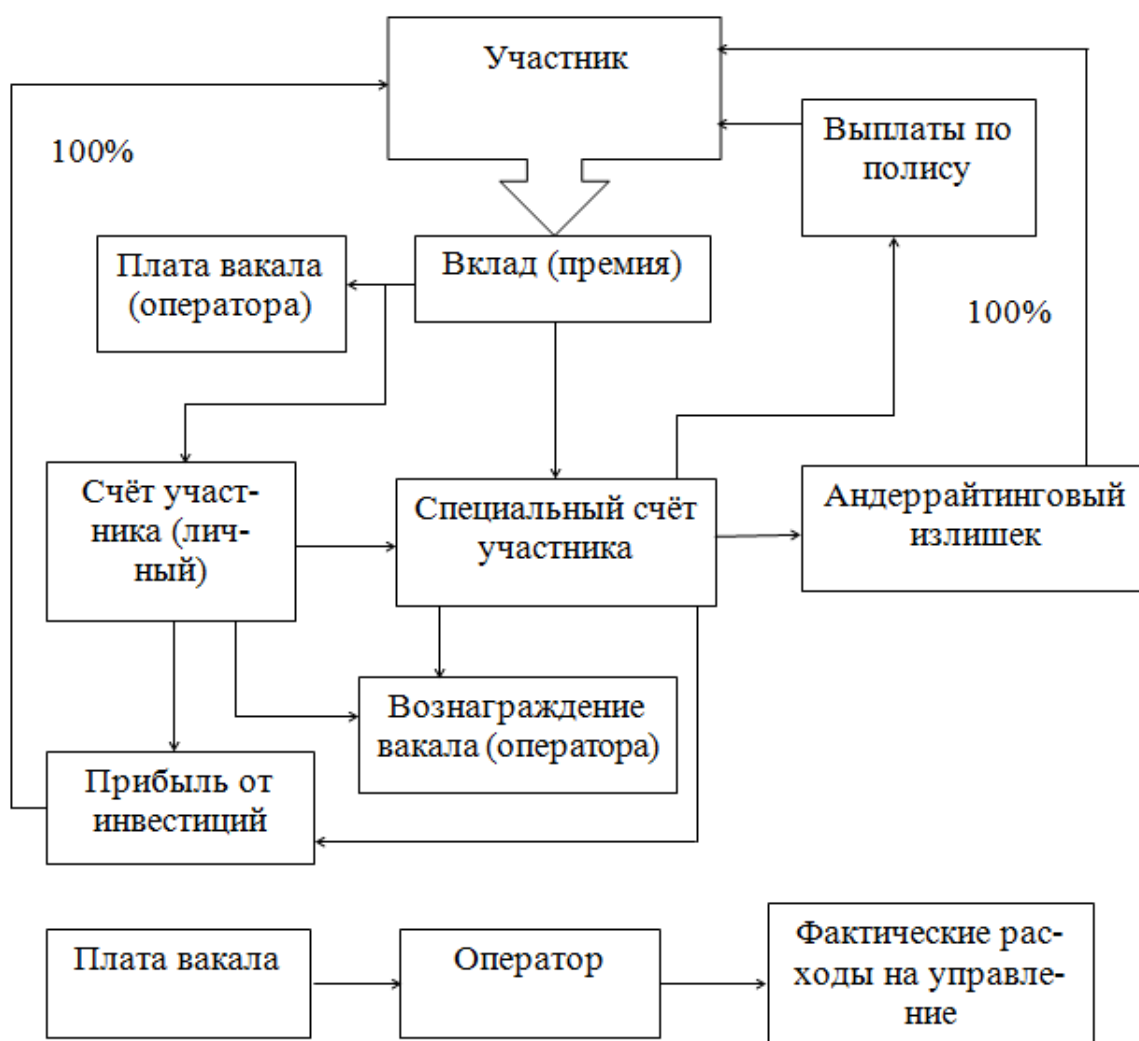


Рис. 1. Агентская модель такафула (вакала)

Плата вакала состоит в факте получения гонорара за свою деятельность по управлению фондом, притом вознаграждение вакала остается на усмотрение вкладчика. Несмотря на факт управления, вакал не имеет право на какое-либо процентное вознаграждение постоянно при ситуации наращивания объема денежных средств. Таким

образом, по общему правилу в агентской модели в отношениях между оператором и участниками используется договор вакала (агентский договор), а при инвестировании взносов участников оператор может воспользоваться механизмом мудараба (рис. 2).

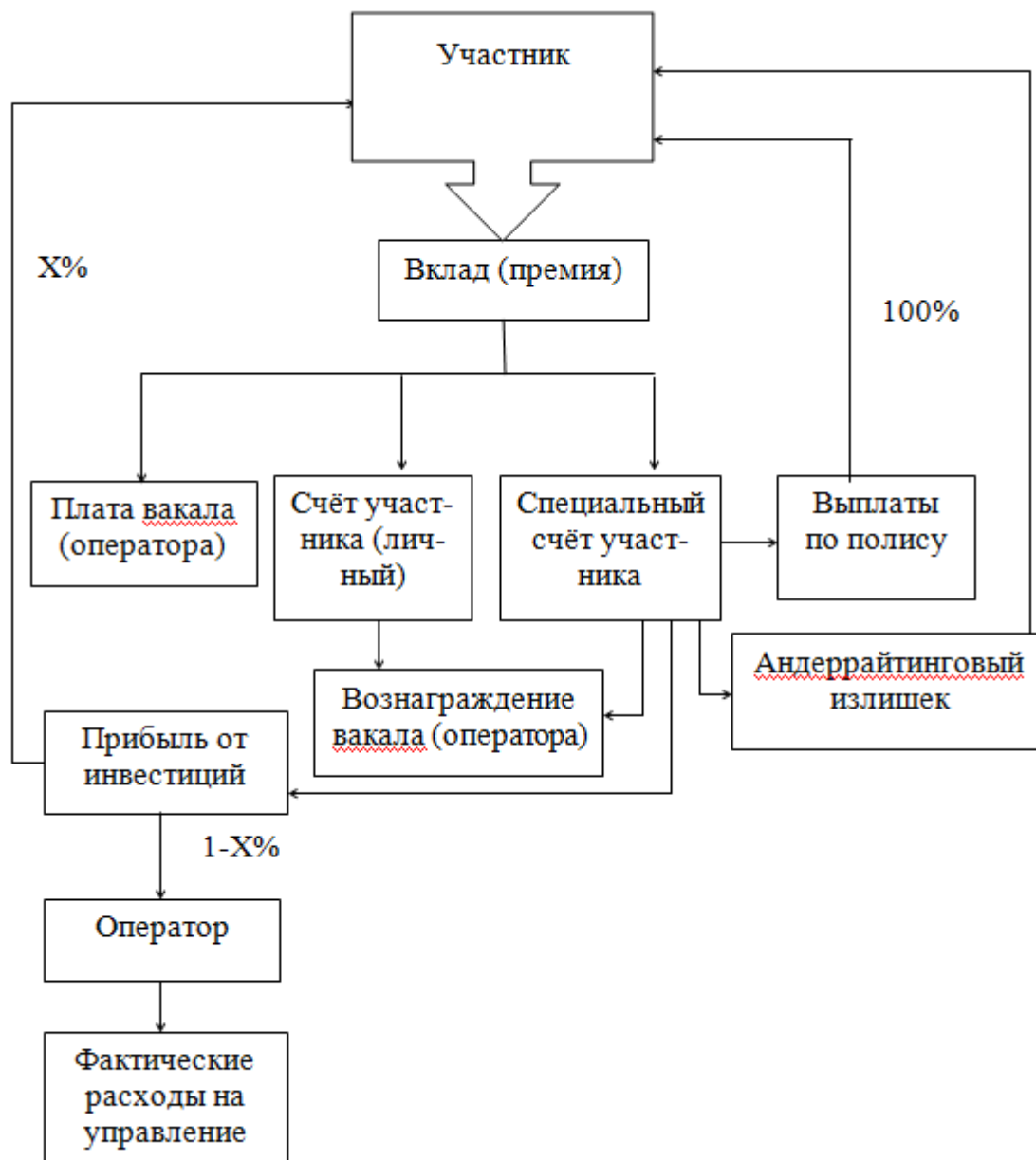


Рис. 2. Агентская модель такафула (мудараба + вакала)

Основное отличие между коммерческой и кооперативной моделью состоит в распределении между участниками и оператором в оговоренных контрактом частях и прибылях, и излишках, которые нужно различать.

Таким образом, под раздел между участниками и оператором подпадают и убытки.

Оператором может также использоваться любой другой разрешенный Шариатом способ инвестирования. Если говорить о страховых агентах, то их услугами пользуются и в коммерческой, и в агентской модели.

В то же время в отношениях между страховой организацией и агентами в классическом и исламском страховании существует ряд различий. В классическом коммерческом страховании агенту выплачивается вознаграждение в виде процента от взносов, уплаченных страхователем. Как считают Шариатские наблюдательные советы исламских страховых организаций, подобная система вознаграждения агента не является справедливой. Так как агент – это представитель компании, он должен получать фиксированную заработную плату.

Во всех трех моделях исламского страхования присутствуют модификации. Так, к примеру, некоторые ученые предлагают применять в агентской модели такой институт, как вакф. Вакф – имущество, право собственности, на которое в соответствии с волеизъявлением учредителя вакфа – вакифа – ограничено использованием всего или части дохода либо 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.

В исламском страховании как виде предпринимательской деятельности заключается большой потенциал и возможности роста в области формирования новых уникальных продуктов и инновационных технологий их продвижения. Такафул представляет собой блестящий пример бизнеса, который основан на спросе и ориентирован на нужды клиентов.

В последнее время некоторые международные финансовые эксперты рекомендуют для применения гибридную модель «вакала-мудароба», которая представляет собой комбинацию моделей «мудароба» и «вакала». Следуя установкам гибридной модели, такафул-оператор в результате страховой деятельности имеет право на фиксированную долю взносов, внесенных страхователями и долю от прибыли, полученную от инвестиционной деятельности. При таком положении вещей не вызывает удивления факт роста популярности гибридной модели страхования в среде исламских страховщиков.

Модель «вакф» является наиболее ортодоксальной с точки зрения соответствия нормам Шариата. В этом случае такафул-оператором производится первоначальный взнос (вакф) в вакф-фонд, причем активы фонда первоначального взноса разрешено использовать лишь в инвестиционной деятельности, в иных же случаях эти средства не расходуются. Страхователи свои взносы (табарру) вносят в вакф-фонд, эти средства расходуются непосредственно на выплаты по страховым событиям [2].

Прибыль, поступившая от инвестиционного управления вакф-фондом, распределяется между страховщиком и страхователем в заранее оговоренном процентном соотношении. Существует еще и установленная фиксированная сумма агентского вознаграждения, которая пополняет доходы страховщика. Нераспределенный излишек вакф-

фонда остается во владении данного фонда. Использование в этом типе управления такафул-фондом благотворительного механизма (вакф) является отличительной чертой модели «вакф».

Акционерами такафул-оператора делаются первоначальные взносы в качестве добровольного благотворительного пожертвования, в результате чего акционеры утрачивают права собственности на эти средства [7]. Но рассматриваемое нами право собственности так и не переходит на страхователей – исключительное право собственности по нормам Шариата в таком случае принадлежит Аллаху. Однако акционеры (вакиф) могут в момент предоставления своих средств фонду конкретизировать условия расходования и управления переданными в качестве вакф денежными средствами.

Все указанные модели при определенной общности различаются в основном способом организации прибыли такафул-оператора: [4]

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

«Участие в прибыли» в данном случае означает:

- для модели «мудароба» – инвестиционную прибыль;
- для модели «модифицированная мудараба» – инвестиционную и страховую прибыль;
- для модели «вакала» – участие в прибыли не подразумевается;
- для модели «модифицированная вакала» – страховую прибыль;
- для гибридной модели «вакала-мудароба» – инвестиционную прибыль;
- для модели «вакф» – инвестиционную прибыль, причем часть прибыли от инвестиций организовывается за счет внесенных акционерами такафул-оператора средств в вакф-фонд [4].

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

Модель «вакф» (Пакистан), несмотря на свою ортодоксальность, отличается поистине уникальной особенностью формирования вакф-фонда, что не может не дать

значительных конкурентных преимуществ при маркетинговых разработках для привлечения клиентов.

Что касается моделей «модифицированная вакала» и «модифицированная мудараба», то они с точки зрения участников такафул-фондов являются наименее привлекательными, поскольку деление страхового остатка, подразумеваемое этими видами управления страховыми фондами, никоим образом не может вызвать одобрение акционеров, тем более что наличие и размер этого остатка невозможно отнести к заслугам такафул-оператора.

С нашей точки зрения, для внедрения исламского страхования на территории Чеченской Республики наиболее приемлемой является гибридная модель, хотя мы не можем отрицать возможность внедрения исламского страхования в рамках всех указанных моделей.

В таком случае на территории Чеченской Республики возникает конкурентный фактор – использование такафул-операторами различных моделей управления такафул-фондами.

Однако внедрение все той же ортодоксальной модели «вакф» может вызвать проблемы в адаптации норм светского законодательства, что случится по причине невозможности юридического установления прав собственности на вакф-фонд ни за оператором, ни за участниками такафул-фонда.

Список литературы

1. Беккин Р.И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития: дис. ... д-ра экон. наук. – М.: Институт Африки РАН, 2009. – С. 35-54.
2. Беккин Р.И. Правовые основы исламского страхования // Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты. – М.: Институт Востоковедения РАН, 2004. – С. 95.
3. Беккин Р.И. Мусульманское право: Библиографический указатель по мусульманскому праву и обычному праву народов, исповедующих ислам. – М.: ИД Марджани, 2010. – С. 215-216.
4. Гариб ал-Джамал. Страхование в исламском шариате и закон. – Каир: Шариат, 1975. – С. 92-172.
5. Калимуллина М., Беккин Р. Закят: практическое руководство. – М.: Исламская книга, 2010. – С. 112.

6. Мамедова Э.А., Шахвердиева З.Т. Анализ финансовой устойчивости страховщика и оценка страховых операций // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1 (37). – С. 170.
7. Трунин П.В., Каменских М.В., Муфтяхетдинова М. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития. – М.: Мысль, 2008. – С. 39.

Рецензенты:

Авторханов А.И. д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономический анализ» ФГБОУ ВПО Чеченский государственный университет, г. Грозный.

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