

¹³ Ф.М. Достоевский «Братья Карамазовы»

¹⁴ А.И. Осипов, лекция «Духовные основы культуры» 2004 год, доступна на http://aosipov.ru/video/03_video_lektsii_a_i_osipova_kultura_i_istorija.html

¹⁵ капитализм и вовсе истребил понятие греха, но это не значит что греха нет, возможно мы не видим его

¹⁶ Фрагмент из Повести о великом инквизиторе, роман «Братья Карамазовы», в оригинале звучит как: «...свобода их веры тебе была дороже всего еще тогда, полторы тысячи лет назад...», «...вместо твердого древнего закона — свободным сердцем должен был человек решать впредь сам, что добро и что зло, имея лишь в руководстве твой образ пред собою...»

¹⁷ Цитата по Генкин Б.М. [4]

¹⁸ Речь идет о торговом дефиците США, который возник в результате того, что США выиграли конкурентную борьбу на рынке капитала и получили возможность не только привлекать огромные объемы иностранных инвестиций, но также просто расплачиваться долларовыми бумажками, за реальные товары.

¹⁹ И не только для нас. Выгоды от неё для всех других, кроме США, стран-участниц становятся всё меньше. Поэтому в ближайшее десятилетие становится актуальным вопрос об изменении мирового экономического порядка. Нужна альтернатива.

²⁰ Подобная мысль ранее была высказана в ходе дискуссии с академиком РАН, профессором Б.Н. Кузьком после пленарного заседания на Российском экономическом конгрессе-2013, г. Суздаль. Было сказано примерно следующее: «В плане духовности, мы имеем конкурентное преимущество по сравнению с другими странами, и оно связано с Русской Православной Церковью».

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ (ТАКАФУЛА)

(продолжение)

Р.И. Беккин,

ведущий научный сотрудник Института Африки РАН (г. Москва),
доктор экономических наук, кандидат юридических наук
bekkin@mail.ru

В статье говорится об особенностях исламского страхования, его видах. Анализируется место договора такафула в системе мусульманского права.

Ключевые слова: исламское страхование, такафул, гарар, рибха, исламские финансы, такафул-оператор

УДК 368:297(075) ББК 65ю271:86.38я73

Существование отличающихся друг от друга моделей исламского страхования обусловлено различиями в подходах при управлении такафул-фондом. От выбора модели управления фондом зависит характер получаемой исламским страховщиком прибыли.

Различаются следующие основные модели исламского страхования.

1. Чистая мудараба
2. Модифицированная мудараба
3. Агентская модель (вакала)
4. Модифицированная агентская модель
5. Смешанная (гибридная) модель (вакала+мудараба)
6. Агентская модель + вакф

Чистая мудараба. Такафул-фонд формируется за счет взносов участников. Компания выступает управляющим этим фондом. Полученная по результатам инвестирования прибыль делится в оговоренных долях между участниками и такафул-оператором. Из взносов участников, куда включена полученная ими доля прибыли, производится выплата компенсации, после чего т.н. излишек возвращается в такафул-фонд. Последний, как было сказано выше, принадлежит участникам.



Рис. 1. Чистая мудараба

Как правило, доля такафул-оператора во многих компаниях превышает долю участников. Это объясняется тем, что компания несет операционные расходы.

Данная модель получила распространение в Малайзии, в особенности на раннем этапе развития исламского страхования в стране.

Модифицированная мудараба. Принципиальное отличие модифицированной мударабы от чистой состоит в том, что такафул-оператор и участники делят не прибыль, полученную по результатам инвестирования, а излишек (сумму, образовавшуюся после выплаты возмещения тем участникам, для которых наступил страховой случай).

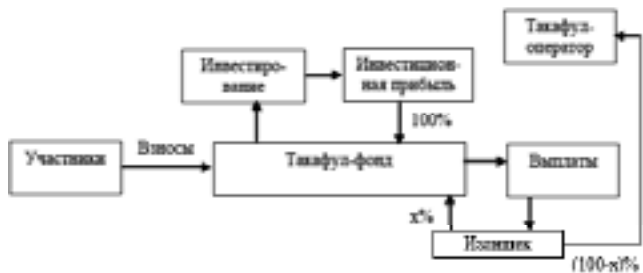


Рис. 2. Модифицированная мудараба

Одним из недостатков данной модели считается то, что излишек, по мнению ряда мусульманских правоведов, должен принадлежать исключительно участникам и полностью возвращаться в такафул-фонд¹.

Агентская модель (вакала). Само название данной модели указывает на то, что страховщик выступает в роли агента (вакила) участников. В его задачи входит управление денежными средствами, поступившими в такафул-фонд. Из

части уплаченных взносов *такафул*-оператор взимает комиссию (агентскую плату), формирующую его вознаграждение за управление средствами участников.

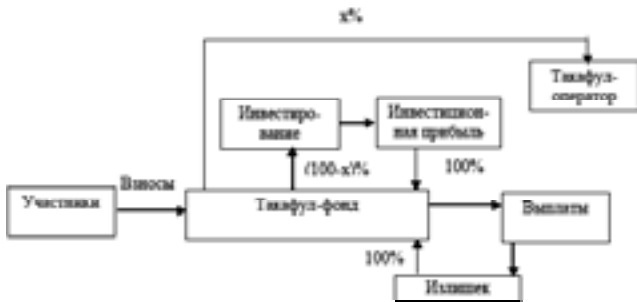


Рис. 3. Агентская модель (вакала)

Излишек, образовавшийся после выплаты возмещения из средств участников (включая полученную прибыль) полностью принадлежит участникам. В отличие от чистой и модифицированной *мударобы* в агентской модели *такафул*-оператор не делит прибыль с участниками в установленной пропорции.

Данная модель распространена в странах Ближнего Востока.

Модифицированная агентская модель. Отличие данной модели от обычной агентской состоит в том, что сюда привнесены элементы системы разделения прибылей и убытков (на основе механизма *мудароба*). *Такафул*-оператор так же, как и в агентской модели, взимает комиссионное вознаграждение из части уплаченных взносов из *такафул*-фонда. Далее полученная от инвестирования прибыль после произведения выплат тем, для кого наступил страховой случай, делится в установленной пропорции между компанией и участниками. Иными словами, как и в модифицированной *мударобе*, *такафул*-оператор и участники делят излишек.

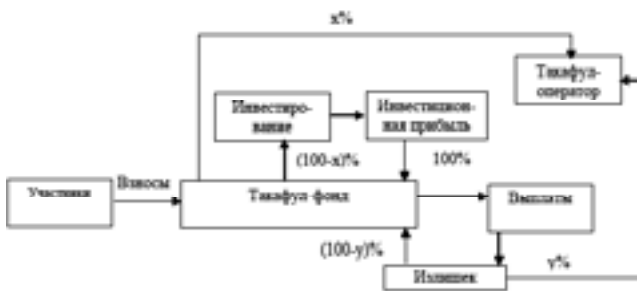


Рис. 4. Модифицированная агентская модель

Смешанная (гибридная) модель (вакала + *мудароба*). По мнению некоторых экспертов, в данной модели преодолены недостатки, присущие другим рассмотренным выше моделям. Гибридная модель фактически объединяет в себе все, что присуще агентской модели и чистой *мударобе*. С одной стороны, компания сразу после уплаты взносов получает комиссионное вознаграждение, направляемое на покрытие операционных расходов, с другой — оператор может претендовать на долю прибыли, полученную от инвестирования средств из *такафул*-фонда. Главное преимущество гибридной модели, по мнению мусульманских правоведов, состоит в том, что здесь компания не претендует на излишек, который должен принадлежать участникам.

То, что данная модель несомненно более удобна для страховщиков, не вызывает сомнений. Что касается участников, то для них, на наш взгляд, более выгодны такие модели, как агентская и чистая *мудароба*. В первом случае компания, получая комиссионное вознаграждение за управление *такафул*-фондом, не имеет права на часть инвестиционного дохода, во втором — компания, не претендуя на фиксированное вознаграждение за свои услуги, кровно заинтересована в эффективности инвестирования, поскольку от этого зависит ее прибыль. При использовании гибридной модели *такафул*-оператор фактически

получает и то, и другое, страхуя себя от неудач при управлении средствами участников агентской комиссией.



Рис. 5. Смешанная (гибридная) модель (вакала + *мудароба*)

Данная модель получает все большее распространение, прежде всего в странах Ближнего Востока. Она рекомендована ААОИФИ; Центральный банк Бахрейна предписал ее в качестве обязательной для всех *такафул*-операторов, работающих в стране.

Агентская модель + *вакф*. С точки зрения шариата одно из основных преимуществ данной модели состоит в том, что здесь преодолевается противоречие между безвозмездным характером страховых взносов и ожиданием выплаты компенсации со стороны участников при наступлении страхового события.

Такафул-фонд именуется здесь *вакф*-фондом. Учредителями фонда выступают акционеры компании. Передавая денежные средства в указанный фонд, они, согласно правилам *вакфа*, теряют право собственности на них. Выплачивая взносы в *вакуфный* фонд, участники также утрачивают на них право. За управление фондом *такафул*-оператор берет оговоренную комиссию.

В данном случае мы имеем дело с так называемым наличным *вакфом*, где предметом выступают денежные средства. Наличный *вакф* разрешен шариатом при условии, что деньги инвестируются без нарушения шариатского запрета *риба*. Вопросы вызывает другой момент: создавая *вакуфный* фонд и управляя им, *такафул*-оператор фактически выступает в двух ролях: *вакифа* (учредителя *вакфа*) и *мутавалли* (управляющего *вакфом*). Выполнение этих двух функций одним лицом имело место в мусульманской истории и при определенных оговорках не запрещено. Возможно также, что *вакиф* является одним из бенефициариев (выгодоприобретателей), получающим какие-либо средства за счет *вакфа*. Однако совершенно недопустимо, чтобы учредитель *вакфа* выступал также в качестве управляющего и выгодоприобретателя (пусть и не единоличного, а наряду с другими участниками, получая вместе с ними прибыль от инвестирования средств из *вакуфного* фонда).



Рис. 6. Агентская модель + *вакф*

Данная модель была впервые применена в Пакистане и получила наибольшее распространение в практике *такафул*-операторов в этой стране. Под влиянием пакистанского опыта агентская модель + *вакф* была взята за основу в работе ОВС «Такафул» в Казахстане.

Следует сказать, что все рассмотренные выше модели могут использоваться в чистом виде в общем *такафуле*. Что касается семейного *такафула*, то здесь как правило находят

применение разные модели. Поскольку *такафул*-фонд здесь делится на две части: *специальный счет* и *счет участника*, для управления средствами по каждому из этих субфондов может использоваться отдельная модель. Так, например, при управлении *счетом участника* обычно используются модели чистой *мударобы* и агентской, а для управления *специальным счетом участника* — их модифицированные версии. Таким образом, *такафул*-оператор, выбравший чистую *мударобу* для управления *такафул*-фондом в имущественных видах страхования, в семейном *такафуле* может использовать для управления *счетом участника* ту же чистую *мударобу*, а для управления *специальным счетом участника* — модифицированную *мударобу*.

Шариатский надзор и контроль в сфере исламского страхования. Шариатский надзор и контроль в *такафул*-компаниях строится на тех же принципах, что и в исламских банках и других финансовых институтах, работающих с соблюдением положений мусульманского права. Основные стандарты, касающиеся шариатского надзора, разработаны Организацией по бухгалтерскому учету и аудиту для исламских финансовых институтов (ААОИФИ) и Советом по исламским финансовым услугам (ИФСБ)².

Функции шариатского совета в исламской страховой компании сводятся, прежде всего:

- к шариатской экспертизе документации, а также всех аспектов деятельности компании (в т.ч. трудовых отношений на предмет их соответствия исламской этике бизнеса³);

- контролю над соответствием инвестиционной деятельности компании требованиям шариата — средства участников должны быть инвестированы в дозволенные шариатом активы с использованием допустимых инструментов;

- консультированию акционеров, менеджмента и клиентов компании по вопросам мусульманского права и исламского страхования,

- представлению интересов компании на международных конференциях по исламскому страхованию и финансам.

Член шариатского совета, если ему позволяет квалификация, может также принимать непосредственное участие в разработке новых страховых продуктов.

Кроме того, рекомендуется, чтобы более опытные члены шариатского совета обучали своих молодых коллег, помогали им стать квалифицированными специалистами по исламским финансам. Учитывая дефицит профессионалов в указанной сфере, некоторые банки и компании стараются привлечь молодых начинающих специалистов в качестве одного из членов шариатского совета.

Требования к членам совета в разных компаниях могут отличаться. Однако главное условие для всех общее: это должны

быть квалифицированные специалисты в сфере мусульманского права и исламских финансов.

В некоторых странах существует двухуровневая система шариатского контроля с делением на внутренний и внешний шариатский контроль⁴. Подобная система рекомендована ААОИФИ для применения исламскими финансовыми институтами по всему миру. Ее использование, по мнению разработчиков соответствующего стандарта, призвано сделать шариатскую экспертизу более независимой, позволяет преодолеть проблему конфликта интересов. Как известно, многие ведущие специалисты по шариатским аспектам исламских финансов могут одновременно быть членами советов разных банков и компаний. Это не может не породить некоторого конфликта интересов у людей, имеющих доступ к документации структур, где они осуществляют шариатский контроль.

Внутренний контроль осуществляет совет (или шариатский советник), работающий в самом исламском финансовом институте (в нашем случае — в *такафул*-компании). Внешний надзор относится к компетенции либо специализированной организации, либо органа, созданного в системе центрального банка или другого регулятора. Например, в Судане функции внешнего шариатского надзора фактически осуществляет Высший шариатский совет при Центральном банке (Банке Судана).

По-особому сложилась ситуация с шариатским контролем и надзором в России. В нашей стране, как известно, отсутствуют признанные специалисты мирового уровня, способные полноценно работать в качестве членов шариатских советов. Однако российские исламские финансовые институты не стали приглашать зарубежных специалистов. Было принято решение (прежде всего, по материальным соображениям) привлекать для осуществления шариатского контроля и надзора отечественных экспертов, имеющих определенные знания в сфере исламских финансов. Более того, в тех структурах, которые вышли на российский рынок с предложением исламских финансовых услуг, вместо шариатского совета был учрежден институт шариатского советника. Так, в частности, в «ИСК «Евро-Полис»» функции шариатского контроля выполняет один человек. То же самое касается исламского «окна» банка «Эллипс» в Нижнем Новгороде. К слову сказать, функции внешнего шариатского надзора в указанном банке также осуществляет один эксперт.

В ОВС «Такафул» в Казахстане шариатский совет (совет по принципам исламского финансирования) состоит из двух человек. Один из них является специалистом по шариату, другой — непосредственно по вопросам исламского страхования.

Привлечение в шариатские советы светских людей, являющихся специалистами по финансам и неплохо разбирающихся в вопросах мусульманского права, стало одной из тенденций в развитии исламских финансовых услуг в наши дни.

¹ В 2011 г. Шариатская апелляционная палата Организации по бухгалтерскому учету и аудиту для исламских финансовых институтов (ААОИФИ) предложила смягчить вынесенное ранее постановление организации о недопустимости получения акционерами хотя бы части излишка. В результате, было предложено, что на часть излишка (до 30%) может претендовать менеджмент компании, но не акционеры.

² Все желающие могут ознакомиться, в частности, со стандартом ИФСБ «Guiding Principles on Shariah Governance Systems for Institutions offering Islamic Financial Services», размещенным в свободном доступе // www.ifsb.org/standard/IFSB-10%20Shariah%20Governance.pdf

³ Следует отметить, что вопросы соблюдения этических предписаний ислама в сфере трудовых отношений не всегда поддаются контролю со стороны членов шариатских советов, поскольку те не каждый день присутствуют в компании и имеют возможность регулярно наблюдать за отношениями в коллективе.

⁴ Последний терминологически более правильно характеризовать как шариатский надзор.