

Умаров Хусан Сунатуллаевич -
“ИПТ” МЧЖ бош директори

ИСЛОМИЙ СУҒУРТА МОДЕЛИНИ АМАЛГА ОШИРИШ: МУАММОЛАР ВА ИСТИҚБОЛЛАР

Аннотация: Муаллиф ўқувчилар диққатига Шариатни диний талабларидан келиб чиқиб кашф қилинган исломий суғуртани анъанавий суғуртадан асосий стратегик фарқларини тақдим этади. Мақолада “такафул” муқобил суғурта моделини вужудга келиши принциплари, мусулмон қонунарига жавоб берадиган ўзаро суғурта қилиш ташкилоти ва ўзаро суғурта қилиш жамияти сифатида чуқур ва ўла очиб берилади. Муаллифни асосий мақсади ислом суғуртасини тўла-тўқис тасвирлашдир. Нихоятда аниқ ва равшан усулда суғурталашни у ёки бу моделдан фойдаланиш афзалликларини кўрсатиб ўтиш билан бир қаторда муаллиф томонидан Россия суғурта бозорида бу маҳсулотни амалга оширилишини ўзига хос қийинчиликларини ҳам белгилаб ўтади. Замин талаблари узра бораркан, муаллиф мақолада ислом суғуртасини янги асбоби ретакафулга ўз эътиборини қаратади.

Калит сўзлар: Ислом иқтисодиёти; ислом суғурта модели; анъанавий суғурта; исломий суғурталаш компанияси; такафул; ретакафул; ўзаро суғурталаш ташкилоти; ўзаро суғурталаш жамияти;

Умаров Хусан Сунатуллаевич -
генеральный директор ООО «ИПТ»

РЕАЛИЗАЦИЯ ИСЛАМСКОЙ МОДЕЛИ СТРАХОВАНИЯ: ПРОБЛЕМАТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. Автор представляет вниманию читателей стратегически важные отличия традиционного страхования от исламского страхования, построенного на следовании религиозным требованиям Шариата. Принципы существования альтернативной модели страхования «такафул», взаимной страховой организации и общества взаимного страхования, которые отвечают требованиям мусульманских законов, раскрываются в статье глубоко и полно. Главной целью автора становится раскрытие полноценной картины исламского страхования. С поразительной достоверностью отмечены не только преимущества использования той или иной модели страхования, но и специфические трудности ее реализации на постсоветском рынке страхования. Следуя требованиям времени, автор обращает внимание на такой новый инструмент исламского страхования, как ретакафул.

Ключевые слова: Исламская экономика; исламская модель страхования; традиционное страхование; исламская страховая компания; такафул, ретакафул, взаимная страховая организация; общество взаимного страхования.

Umarov Husan Sunatullaevich -
General Director Ltd “ИПТ”

IMPLEMENTATION OF THE ISLAMIC INSURANCE MODEL: PROBLEMATIC ISSUES AND OPPORTUNITY

Annotation. The author presents to the readers the strategically important differences between traditional insurance and Islamic insurance, which is based on following the religious requirements of Sharia. The principles of the existence of an alternative model of insurance «takaful», mutual insurance organization and mutual insurance society, which meet the requirements of Muslim laws, are disclosed in the article deeply and fully. The main goal of the author is to reveal the full picture of Islamic insurance. With startling accuracy not only the advantages of using a particular insurance model are revealed, but also the specific difficulties of its implementation in the post-Soviet insurance market. Following the requirements of the time, the author draws attention to such a new tool of Islamic insurance as «retakaful».

Keywords. Islamic Economy; islamic insurance model; traditional insurance; islamic insurance company; takaful; retakaful; mutual insurance organization; mutual insurance company.

Введение. Новизна и актуальность темы, разработанной автором в представленной статье, обуславливается стремительными изменениями в исламском рынке капитала, который исторически оказывается в высокой зависимости от происходящих в обществе изменений – от экономического до политического характера. Характерная тенденция общемирового развития последних лет – затрудненность в построении долгосрочных прогнозов развития того или иного учреждения в банковской среде (кризисы фондовых рынков, обвалы валют,

финансовые кризисы в крупных корпорациях, массовые увольнения сотрудников, банкротство крупнейших компаний и пр.). Нестабильность финансово-кредитных учреждений и высокая степень их уязвимости становятся особенно заметными после возникновения и стремительного развития нестандартных ситуаций, например, общемирового локдауна в связи с неблагоприятной эпидемиологической обстановкой, охватившей практически все страны в 2020-2021 гг.

В связи с нестабильностью окружающей обстановки наиболее подходящим средством обслуживания убытков становится страховая система. Грамотно просчитать возможные риски для финансово-кредитных учреждений, разработать гибкую, откликающуюся на вызовы времени модель страхования — все эти вопросы сегодня становятся особенно актуальными. Сегодня большое влияние на развитие международной торговли оказывает наличие отлаженной системы страхования индивидов и бизнес-единиц.

Благодаря существованию страхования миллионы людей по всему миру имеют возможность жить, трудиться, реализовывать крупные бизнес-проекты, опираясь на гарантии, предоставляемые им страховыми вкладами. Система страхования обеспечивает разумные пределы защиты для индивида и организации от определенных опасностей (пожар, кража) или от рисков возникновения гражданской ответственности, с которыми люди постоянно сталкиваются в своей повседневной деятельности.

Для достижения указанных целей автором были сформулированы следующие задачи:

1. Рассмотреть основные теоретические аспекты существования традиционной и исламской моделей страхования.

2. Всесторонне проанализировать преимущества и недостатки двух моделей страхования.

3. Познакомиться с особенностями использования, достоинствами и недостатками альтернативной модели страхования под названием такафул-страхование, предложить пути совершенствования финансовой устойчивости данной модели.

4. Сделать выводы о целесообразности использования исламских моделей страхования на постсоветском рынке, спрогнозировать трудности по их реализации и способы преодоления данных трудностей.

Основная часть. Основной целью создания исламского рынка капитала является направление сбережений в долгосрочные производственные инвестиции, что стимулирует экономический рост. Однако, в исламском рынке капитала рыночные сделки осуществляются в формах, которые не должны противоречить сознанию мусульман. Важную роль в развитии исламского страхования играет «наличие необходимых финансовых институтов и развитость финансовых инструментов» [1, с. 15].

В связи с этим система принципов исламского страхования такафул – относительно молодой финансовый институт, набирающий с

каждым годом популярность, «может обеспечить необходимое разнообразие страхового рынка» [2, с. 52]. Доктор экономических наук, сертифицированный специалист в области исламских финансов, руководитель проекта «Российский совет по исламским финансам» Шамиль Ахьядович Шовхалов особо подчеркивает, что «с учетом роста рынка мусульманских товаров, увеличения интереса к исламским финансам со стороны научного сообщества и государства немаловажными представляются вопросы, связанные с исламским налогообложением и страхованием» [3, с. 1148].

Предположения Шамиля Ахьядовича получили прямое подтверждение 25 января 2017 г., когда в ИМЭМО РАН во время 20-го заседания Научного семинара Центра европейских исследований, посвященного исламской финансовой модели в современном мире [4, с. 60], состоялась дискуссия. В ходе данного обсуждения участники подтвердили возросший интерес европейских стран к специфике развития исламских финансовых институтов. Данные дискуссии опирались на количественные сведения об исламских финансовых учреждениях и впечатляющих масштабах их развития. Сегодня не вызывает сомнений, что исламские финансовые институты используются практически во всем мире «как местными финансовыми учреждениями, так и транснациональными банками и инвестиционными компаниями» [5, с. 119].

Однако, несмотря на интерес к исламским финансовым институтам, который вырос в последние годы, проблематика развития такафул-страхования в постсоветском пространстве исследована пока не слишком глубоко и всесторонне. На недостаточную освещенность этого актуального вопроса в научной публицистике последних лет (большинство публикаций на тему такафул-страхования насчитывается 2011-2015 гг.) обратила внимание старший преподаватель кафедры финансов и кредита Чеченского государственного университета Магомадова Мадина Мовсаровна, отмечая «практически полное отсутствие полноценных научных трудов, посвященных обоснованию необходимости и возможности широкого развития такафула» [6, с. 7].

Преодолеть проблему недостаточного освещения данной темы средствами научной и публицистической литературы призвана данная статья.

В этой связи хотелось бы особо подчеркнуть: рассматривать постулаты исламского страхования вне религиозных концепций невозможно. Ярким примером наличия принци-

пов, которые вступают в категорическое противоречие с мусульманским нравоучением, – Шариатом, является традиционное страхование.

Среди этих противоречий [7, с. 7]:

1. Гарар (gharar), или «неопределенность», «опасность».
2. Майсир (maisir), или «азартная игра».
3. Рибa (riba), или «ростовщичество», «приращение».

Обратимся к объяснению этих противоречий.

Смысл запрещения **гарара** заключается в реализации принципа справедливости: мусульманские законы запрещают договоры, в которых одна сторона информационно преобладает над другой или получает прибыль без вложения труда или капитала, не имея четкого представления о качестве и (или) количестве предмета договора. Ярким примером одного из видов гарара может стать торговля на бирже, где профессиональные участники априори обладают большим объемом информации, чем остальные. Основные положения гарара схожи с принципом, который будет рассмотрен ниже.

К **майсиру**, согласно мусульманскому нравоучению, будет относиться доход, полученный от игры в рулетку, выигрыш по лотерейному билету, а также получение прибыли по деривативным сделкам (фьючерсы, свопы), в которых доход образуется вследствие случайного, не предсказанного заранее события.

Еще один элемент, запрещенный в страховании, реализуемом согласно принципам Шариата, – **риба**. Рибой именуется такой вид сделки, при котором одна сторона приобретает прибыль, не затратив для этого никаких усилий.

В традиционных страховых компаниях элемент рибa отражается в области инвестиционной деятельности, в частности, в инвестировании активов страховой организации в облигации и другие виды долговых ценных бумаг. По шариату, к рибe относят такие сделки, как предоставление денег в долг под проценты, удвоение суммы долга в обмен на отсрочку его возврата, а также любая надбавка к основной сумме долга, получаемая кредитором в качестве одного из условий предоставления средств в долг на определенный срок.

Согласно мусульманскому учению, рибa аморальна, она препятствует развитию общества, становится причиной острых конфликтов между богатыми и бедными слоями населения из-за увеличения разрыва между их социальным положением.

Логичным ответом на попытки совместить требования шариата с тенденциями развития традиционного в европейских странах страхования стало появление альтернативной модели страхования, организованной согласно всем требованиям мусульманских законов. Она носит название **такафул** (араб. *takaful* – «взаимное предоставление гарантии друг другу») [8, с. 51] и, как отмечает кандидат экономических наук Института востоковедения РАН Александр Оскарович Филоник, основана на концепциях «равномерного распределения благ и социальной справедливости» [9, с. 17].

Среди основных принципов организации страхования методом такафула [10, с. 40] выделяют следующие:

1. Сотрудничество страхователей, которое направлено на достижение положительного результата каждым из них.
2. Взнос в духе взаимопомощи каждым страхователем-участником «в качестве дара (табарру) или добровольного пожертвования своей доли средств» [11, с. 123] для оказания помощи тем страхователям, которые в ней нуждаются.

3. Распределение убытков и долей ответственности в равной степени между всеми членами такафул-организации.

4. Наличие специального фонда (**фонда табарру**), из которого при наступлении страхового случая страхователям выдается компенсация для покрытия понесенного ущерба.

5. Получение каждым участником стабильного дохода от другой части взносов (**фонда мудараба**) вне зависимости от наступления страхового случая. Согласно условиям договора, страховщик заранее знает размер своей доли из фонда мудараба [12, с. 12].

В ст. 6 шариатского стандарта № 26 указаны следующие допустимые виды такафула: имущественное страхование подразумевает возмещение фактически понесенных убытков в случае реального ущерба и личное страхование включает страхование от рисков нетрудоспособности или смерти, в противовес страхованию жизни в традиционной системе страхования [13, с. 35].

Несение рисков участниками такафул-страхования сообща и обязательное объединение части средств участников такафула в фонде табарру соответствует классическим принципам деятельности **взаимной страховой организации** (ВСО). Таким образом, «такафул относится по своей сути к одному из видов взаимного страхования» [14, с. 1198]. К принципам деятельности взаимной страховой организации также можно отнести страховой кооператив и

ОВС (общество взаимного страхования), признанный одним из наиболее приемлемых форм деятельности для исламского страховщика в постсоветском пространстве.

Данный вид страхового объединения принадлежит самим страхователям и позволит проводить страховые операции в соответствии с Шариатом и государственным законодательством. Во многих постсоветских странах, согласно закону, регулирующий взаимное страхование, излишки, накопленные за отчетный период деятельности общества, принадлежат его членам и используются для пополнения страховых фондов, а убытки возмещаются путем их солидарной раскладки. Задача ОВС заключается в предоставлении своим членам наиболее качественных услуг по страхованию за приемлемую цену.

Как и при взаимном страховании, страхователи формируют страховой фонд для компенсации ущерба, который может наступить у членов такафул-фонда в результате страхового случая [15, с. 248].

Данные формы организации страхования пользуются особым интересом у обычных граждан в силу наличия следующих факторов [16, с. 42]:

1. Низкая цена страхования. Современная практика стран с рыночно ориентированной экономикой показывает, что ОВС нередко аккумулируют те средства населения, которые не могут быть направлены на приобретение страховых полисов в акционерных обществах по причине их дороговизны. Но, несмотря на это, «объем таких средств значителен» [17, с. 35].

2. Прозрачность деятельности ВСО для его членов.

3. Нацеленность на максимальную страховую защиту (а не на извлечение прибыли).

4. Страхование тех видов рисков, которые не принимают коммерческие страховые организации.

Есть и сложности, которые пока не преодолены:

1. Сложность формирования первоначального фонда общества, без которого невозможно начать страховую деятельность.

2. Высокий процент вероятности того, что членам общества придется вносить дополнительные взносы, если расходы общества на страховые выплаты превысят запланированный уровень.

3. Возможный выход члена из общества.

Классический договор такафул содержит в себе строгий перечень таких областей

взаимодействия страхователя и страховщика, как:

- 1) Обоюдное разделение рисков и предоставление взаимной гарантии.

- 2) Условия участия в договоре, где держатели полисов являются совладельцами такафул-фондов.

- 3) Условия управления, предоставляющие держателям полисов право участия в операциях и право контроля над счетами.

- 4) Условия инвестирования, касающиеся деятельности, не запрещенной исламом.

- 5) Условия распределения результатов финансовой деятельности между участниками [18, с. 47].

Таким образом, фактор неопределенности, который присутствует в традиционном страховании (страховой случай может и не наступить, а любая выплата носит вероятностный характер), «практически преодолен в такафуле» [19, с. 48] благодаря неразрывному сочетанию принципов взаимного страхования с принципами передачи финансовых средств в оперативное управление.

Кроме того, важную роль функционирования рынка такафул играют советники по шариату [20, р. 10], которые подтверждают то, что продаваемые такафул-операторами услуги не противоречат принципам Шариата.

Более того, в отличие от классического вида страхования, в котором страхователь не осведомлен ни о методе, ни об источнике средств, ни о количестве денег, которые будет выплачивать ему компания, в исламской концепции страхования все стороны договора точно осведомлены и о сумме компенсации в случае наступления страхового случая, и о сумме своих взносов.

Взносы участников определяются в соответствии с актуарными расчетами, основанными на статистических методах. Важно установить виды и сроки страхового покрытия риска и страховой суммы.

Вопрос риска, который является предметом страхования, исламская модель страхования решает в соответствии с положением, согласно которому он «не должен быть связан с каким-либо действием, не соответствующим принципам и нормам Шариата» [21, с. 36], либо с абсолютным волеизъявлением участника. Также особое внимание уделяется «соотношению размера взносов и заявленных рисков» [22, с. 23] и определению, является ли имеющий место в конкретном случае риск фиксированным или вариативным.

Принципиальные отличия исламского страхования от традиционного основываются

на наличии двух концепций взаимодействия между участниками такафула (страхователями) и такафул-операторами (страховщиками):

1. Концепции табарру.
2. Концепции мудараба.

Концепция табарру предполагает реализацию пожертвований для помощи другим членам такафул-фонда при наступлении для них страхового случая. Дар, который вносит каждый участник в общий фонд, именуемый **такафул-фондом**, на безвозмездной основе, лежит в основе данной модели страхования. Особо следует подчеркнуть «допустимость как искренних намерений участника» [23, с. 89], не преследующего личные цели, так и осуществляемых ради собственного интереса. Однако, и в том, и в другом случае цель будет общей: оказать помощь другим участникам в случае возникновения страхового случая [24, с. 248].

Концепция мудараба предполагает наличие договора, предусматривающего передачу денежных средств в управление с целью последующего возврата средств либо получения прибыли.

При этом, состав платежа, поступающего от страхователей (участников такафула) и финансовая схема такафул-фонда являются более сложными [25, с. 18], чем состав страховой премии при коммерческом страховании и состав страхового взноса при традиционном взаимном страховании. Это объясняется тем, что ресурсы такафул-фонда разделяются на 2 части: **фонд табарру**, предназначенный для защиты, и **фонд мудараба** (предназначенный для инвестирования).

Кто управляет фондом в исламских страховых организациях? Либо выбранная группа держателей полисов, либо компания-оператор. Последняя, помимо управления страховыми операциями, за определенное вознаграждение также занимается инвестированием активов фонда.

Размер вознаграждения управляющей компании и порядок его определения зависит от выбора **модели управления фондом** – мудараба, вакала либо гибридной [26, с. 330].

1. Модель управления мудараба подразумевает получение компанией долей инвестиционной прибыли.

2. Модель управления вакала подразумевает получение компанией определенного вознаграждения напрямую из средств фонда.

3. Гибридная модель сочетает в себе элементы мудараба и вакала.

Из взносов участников формируется **страховой портфель**, средства которого могут быть реализованы для возмещения расходов и

убытков участника при наступлении страхового случая. Излишки средств, оставшихся после выплаты возмещений и расходов, а также после перевода в резервы, будут распределены между страхователями.

Наименьшей степенью привлекательности обладает в настоящее время третья, гибридная модель управления такафул-фондом, поскольку распределение в ней страхового излишка («андеррайтерский финансовый результат» [27, с. 1370]) происходит без получения одобрения акционеров. Более того, результативность деятельности в данном случае и размер этого результата нельзя отнести к заслуге такафул-оператора, точнее, это не всегда только лишь его заслуга.

Относительно новым и уже продемонстрировавшим свою эффективность способом диверсификации портфеля рисков по разным пулам и территориям является исламское перестрахование **ретакафул** [28, с. 10], при котором страховая компания выступает в роли страхователя, а перестраховщик выступает в роли страховщика. Однако ретакафул имеет ограниченные ресурсы, поэтому исламские страховые компании пока продолжают перестраховывать свои операции перестрахования в традиционных страховых компаниях.

Каким образом происходит **выплата возмещения** участнику при наступлении страхового случая в исламской страховой компании? Конечно, она напрямую зависит от наличия денежных средств в страховом портфеле. В случае, если таких средств недостаточно, исламским страховым компаниям запрещено покрывать расходы/убытки за счет увеличения взноса страхователей.

В случае, если расходы превышают фонд взносов, они могут быть покрыты либо из кредитов (разрешается занимать денежные средства у компаний-акционеров для покрытия дефицита), либо из излишков предыдущих лет. Случаи, связанные с дефицитом денежных средств, как правило, несут временный характер, поэтому практика взятия кредитов для покрытия расходов на возмещение убытков является общераспространенной.

Анализ теоретической литературы:

Теоретической основой, на которую автор опирался в своем исследовании, стали научные труды зарубежных авторов (ведущих инвестиционных банковских менеджеров, маркетологов, бухгалтеров, крупных российских преподавателей в области экономики, финансов и менеджмента), ранее исследовавших проблематику исламского страхования на российском финансовом рынке. В частности, автор обра-

тился к трудам доктора экономических наук, руководителя проекта «Российский совет по исламским финансам» **Шамиля Ахьядовича Шовхалова**, знаменитого российского востоковеда и общественного деятеля **Рената Ириковича Беккина**, ведущего научного сотрудника Института востоковедения РАН **Александра Оскаровича Филоника**, монографиям доктора экономических наук, профессора **Ирины Львовны Логвиновой** и академика РАЕН **Рустема Турсуновича Юлдашева**, а также трудам таких зарубежных финансовых специалистов, как **Ракаан Кайли**, **Фалил Джамальдин**, **Мухамад Абдух**, **Суета Фахмида Хабиб** и др.

Источниками получения информации по заявленным в статье задачам стали статьи, опубликованные в таких печатных и сетевых журналах, как «Финансы и кредит», «Мировая экономика и международные отношения», «Страховое право», «Азия и Африка сегодня», «Страховое дело», «Мой бизнес Казахстан», «Экономика и социум», «Экономика и банки», «Вестник АГТУ», а также зарубежные журналы и листы отчетности International journal of Islamic and Middle Eastern finance and management, Practical Islamic Finance, Accounting Forum, Finance forward, Islamic financial service board.

Результаты:

Рассматривая **перспективы** такафул-компаний на современном рынке страхования, основываясь на неумолимых статистических и бухгалтерских данных, следует признать, что, несмотря на наличие ряда преимуществ, удобных для пользователей, пока данные компании уступают крупным, финансово мощным традиционным страховым компаниям в жесткой конкурентной борьбе. Последние предлагают ши-

рокий спектр страховых услуг, владеют высококвалифицированным персоналом, способны нести повышенные финансовые риски и пользуются «преимуществами эффективности крупного бизнеса» [29, с. 36].

Однако сегодня управляющие компании начинают все больше осознавать уменьшающуюся полезность бухгалтерских данных для определения результатов деятельности компании, переключая свое внимание на различные альтернативы [30, с. 230]. Такими альтернативами для такафул-компаний может стать хорошая база для уникальных и социально ориентированных страховых продуктов, которые могут способствовать «улучшению деятельности такафул-компаний в будущем» [31, с.135].

Обобщая результаты проведенного исследования, автор подчеркивает, что сегодня всестороннее и глубокое исследование принципов деятельности и финансовой устойчивости исламских страховых компаний, определение характерных для них признаков: способность отвечать по взятым обязательствам перед кредиторами, клиентами и вкладчиками, обеспечение насущных потребностей клиентов в краткосрочной и долгосрочной перспективе – важнейшие задачи для любого участника банковского рынка, претендующего на стабильное положение.

Страхование, организованное на принципах исламских страховых компаний, реализация альтернативной модели страхования такафул, внимательное отношение к специфике деятельности ретакафула – прогрессивный инструмент в руках того, кто их держит. С одной лишь поправкой. Это должны быть опытные и бережные руки.

Источник и список использованной литературы:

1. Антонова В.С. Исламское страхование: понятие, сущность, сфера применения и перспективы развития // Вестник АГТУ. СПб, 2017. Вып. 21. С. 1-19.
2. Магомадова М.М. Анализ потенциального регионального спроса на услуги такафула // Финансы и кредит. М., 2016. № 9. С. 51-62.
3. Шовхалов Ш.А. Современные подходы к исследованию исламского налогообложения на отечественном рынке мусульманских товаров // Финансы и кредит. – М., 2017. Т. 23. Вып. 19. С. 1144-1152.
4. Кузнецов А., Фитуни Л., Рыжкова Е., Трофимова О., Филоник А. Исламские финансы и их специфика в Европе // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2017. № 12. Т. 61. С. 52-62.
5. Mervyn K. Lewis Islam and Accounting, Accounting Forum // Accounting Forum. London, 2017. Vol. 25. P. 118-120.
6. Магомадова М.М. Модель организационно-экономического механизма внедрения и реализации исламского страхования в России // Финансы и кредит. – М., 2017. Т. 23. Вып. 20. С. 1196-1212.
7. Беккин Р.И. Исламское страхование (Такафул) // Страховое право. – М.: Анкил, 2012. – №3-4 – С.7.
8. Беккин Р.И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика // Страховое право. – М.: Анкил, 2001. – С.51.
9. Филоник А.О. Исламские финансы и вызовы современности // Азия и Африка сегодня. – М., 2016. № 8. С. 11-20.
10. Логвинова И.Л. Такафул как метод создания страховой защиты // Страховое дело. – М.: Анкил, 2009. – №12. – С.40.
11. Гезиханов Р.А. Исламская учетная система: особенности методологии // Вестник Чеченского государственного университета. Грозный, 2017. № 2. Вып. 26. С. 120-125.
12. Беккин Р.И. Исламское страхование (Такафул) // Страховое право. – М.: – Анкил, 2012. №3-4.

13. Магомадова М.М. Особенности видов такафул-страхования: семейного и личного // Экономика и социум. Саратов, 2016. № 6. С. 34-37.
14. Магомадова М.М. Такафул в системе российского страхования // Финансы и кредит. – М., 2017. Т. 23. Вып. 20. С. 1196-1212.
15. Логвинова И.Л. Взаимное страхование как метод создания страховых продуктов в российской экономике. – М.: Анкил, 2010. – 248 с.
16. Логвинова И.Л. Взаимное страхование в странах ЕС и России // Страховое дело. – М.: – Анкил, 2009. – №3. – с.40-46.
17. Суета Фахмида Хабиб. Особенности такафул-страхования // Экономика и банки. Пинск, 2016. № 1. С. 33-39.
18. Сенькович В.В. Исламское страхование (такафул) в условиях мирового финансового кризиса // Страховое дело. – М.: – Анкил, 2009. – №7. – С.47.
19. World Takaful report 2016: connecting the dots, forging the future // Finance forward. Hamburg, 2016. P. 48.
20. Islamic Financial Services Industry Stability Report 2019 // Islamic Financial Services Board, 2019. P. 10.
21. Исламское страхование (такафул): шариатский стандарт № 26 ААОИФИ [Текст] / Сост. Р.Р. Вахитов и др. – М.: Исламская книга, 2010. – 36 с.
22. Islamic financial service industry: stability report 2016 // Islamic financial service board. Malaysia, 2016. P. 23.
23. Abduh M. Competitive condition and market power of Islamic banks in Indonesia // International journal of Islamic and Middle Eastern finance and management. Bingley, 2017. Vol. 10. P. 77-91.
24. Логвинова И.Л. Взаимное страхование как метод создания страховых продуктов в российской экономике. – М.: Анкил, 2010. – 248 с.
25. Rakaan Kayali. The true difference between takaful and insurance // Practical Islamic Finance, 2016. P. 15-20.
26. Boulanouar Z. IPO underpricing in the insurance industry and the effect of Sharia compliance: evidence from Saudi Arabia // International journal of Islamic and Middle Eastern finance and management. Bingley, 2016. Vol. 9. P. 314-332.
27. Магомадова М.М. Анализ бизнес-моделей управления такафул-фондом // Финансы и кредит. – М., 2018. Т. 24. Вып. 6. С. 1366-1384.
28. Faleel Jamaldeen. Islamic Finance // Dummies. London, 2016. Vol. 3. P. 4-12.
29. Шолойко А.С. Особенности такафул-страхования // Экономика и банки. – М., 2016. № 1. С. 33-39.
30. Воронова Е.Ю. Неинституциональный анализ учетного процесса: монография. – М.: МГИМО-Университет, 2010. – 230 с.
31. Сигаев Е.Х. Особенности исламского страхования и перспективы развития в Казахстане // Мой бизнес Казахстан, 2016. №6-7. Вып. 8-9. С. 120-140.