

№	MUNDARIJA	Page
1.	YANGI O'ZBEKISTON IQTISODIYOTI SHAROITIDA AHOLINI IJTIMOIIY HIMOYALASHNING MOLIYAVIY ZARURLIGI VA AHAMIYATI <i>Ametova Fotimajon Rozmatovna</i>	3
2.	ПРИМЕНЕНИЕ МСФО 17 В СТРАХОВОЙ СИСТЕМЕ УЗБЕКИСТАНА: ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ. АНАЛИЗ РЕЗЕРВОВ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ БАРЬЕРОВ <i>Баратова Динора Алишеровна</i>	6
3.	SUG'URTA POLISINI TANLASHDAGI MUAMMO VA AFZALLIKLAR <i>Yo'ldoshova Aziza Muzaffar qizi</i>	10
4.	O'ZBEKISTONDA "YASHIL SUG'URTA" MAHSULOTLARINI JORIY ETISH MASALALARI <i>Xasanov Farrux Ravshanovich</i>	13
5.	SUG'URTA TASHKILOTLARINING INVESTITSIYA FAOLIYATINI TAKOMILLASHTIRISH <i>Umarova Gulnora Akromovna</i>	16
6.	O'ZBEKISTONDA AVTOMOBIL TRANSPORT SUG'URTASINI TAKOMILLASHTIRISH <i>Rustamov Sherzod Raxmataliyevich</i>	18
7.	O'ZBEKISTONDA AVTOTRANSPORT SUG'URTASINI RIVOJLANTIRISHDA XORIJ TAJRIBASINING O'RNI <i>Yakubova Nargiz Tursunbayevna, Rustamov Sherzod Raxmataliyevich</i>	20
8.	O'ZBEKISTONDA SUG'URTA TIZIMI VA UNDAGI XAVFLAR <i>Mirzamahmudova Madina Odiljon qizi, Akbaraliyeva Diyora</i>	22
9.	ПЕРСПЕКТИВЫ И БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ (ТАКАФУЛ) В УЗБЕКИСТАНЕ <i>Мурадова Дилдора Абдусалимовна</i>	26
10.	YASHIL SUG'URTA TURLARINI RIVOJLANTIRISH YO'NALISHLARI: ILMIY-NAZARIY VA AMALIY YONDASHUV <i>Erkaboev Yorbek Boirbekovich</i>	31
11.	MILLIY SUG'URTA BOZORIDA INFORMATSION RISKLARNI SUG'URTALASHNI TAKOMILLASHTIRISH <i>Xolbaev Azamat Yuldashovich</i>	34
12.	ПРЕИМУЩЕСТВА СТРАХОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ <i>Умарова Хуриида Олимжоновна</i>	38
13.	OLIY TA'LIM MUASSASALARINI MOLIYALASHTIRISH MANBALARINI DIVERSIFIKATSIYALASH: HOMIYLIK MABLAG'LAG'LARIDAN FOYDALANISH <i>Dildora Bohodirovna Abdusattarova</i>	42
14.	SUVEREN KREDIT REYTING AGENTLIKLARINING BAHOLASH METODOLOGIYASIDAGI KAMCHILIKLARI TAHLILI <i>Tog'ayniyazov Shohzodbek Ural o'g'li</i>	45
15.	ЗЕЛЁНЫЕ ОБЛИГАЦИИ И КРЕДИТЫ: НОВЫЙ ВЕКТОР УСТОЙЧИВОГО РОСТА УЗБЕКИСТАНА <i>Гульмухамедова Дилбар Бахтиер кизи, Каримов Комилжон Хамидович</i>	48
16.	ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА УЗБЕКИСТАНА: ПУТЬ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ СТРАНЫ <i>Гульмухамедова Дилбар Бахтиер кизи</i>	51

“O‘ZBEKISTON SUG‘URTA BOZORI” JURNALI TAHRIR KENGASHI A‘ZOLARI

1. Teshabayev To‘lqin Zakirovich (Kengash raisi, Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti rektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor).
2. Maqsudov Davron Sanjarxo‘jayevich (Kengash raisi o‘rinbosari, Istiqbolli loyihalar milliy agentligi direktori o‘rinbosari).
3. Azimov Rustam Sadikovich (“O‘zbekinvest” eksport-import sug‘urta kompaniyasi” AJ bosh direktori, iqtisodiyot fanlari doktori).
4. Mehmonov Sultonali Umaraliyevich (Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti prorektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor).
5. Abdurahmonova Gulnora Qalandarovna (Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti prorektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor).
6. Sindarov Sherzod Egamberdiyevich (Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti prorektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor).
7. Zakirov Latif Xamidullayevich (Moliya vazirligi huzuridagi TKFJMS qoshidagi To‘lovlarni kafolatlash jamg‘armasi direktori).
8. Xalilov Oybek Nasirovich (O‘zbekiston sug‘urta bozori professional ishtirokchilari uyushmasi kengashi raisi).
9. Qurbonov Xayrulla Abdurasulovich (TDIU Xalqaro va milliy reytinglar bilan ishlash markazi rahbari, dots.).
10. Quldoshev Qamariddin Mansurovich (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida professori, DSc, bosh muharrir).
11. Zaynalov Jahongir Rasulovich (Samarqand iqtisodiyot va servis instituti “Moliya” kafedrasida mudiri, iqtisodiyot fanlari doktori, prof.).
12. Shennayev Xojayor Musurmanovich (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida mudiri, DSc, prof.).
13. Boyev Xabibullo Ismoilovich (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida professori, iqtisodiyot fanlari doktori).
14. Ortiqov Furqat A‘zamjonovich (“Kafil Sug‘urta” AK sug‘urta kompaniyasi direktorlar kengashi raisi).
15. Nurullayev Abdulaziz Sirojiddinovich (O‘zbekiston madaniyat va san‘at instituti professori, i.f.n. dots.).
16. Merident Randles (FSA, MAAA. Principal & Consulting Actuary. Katta maslahatchi, UNDP-Milliman Global Actuarial Initiative).
17. Ong Xie (FIA, FSAS. Dastur menejeri, UNDP-Milliman Global Actuarial Initiative. Olmosh: She/Her).
18. Hasanov Xayrulla Nasrullayevich (TDIU Besh tashabbus markazi rahbari, i.f.b.f.d.).
19. Mamadiyarov Zokir Toshtemirovich (TDIU “Moliya bozori va sug‘urta” kafedrasida mudiri, iqtisodiyot fanlari doktori).
20. Mutalova Dilorom Maxamadjanovna (TDIU “Soliqlar va soliqqa tortish” kafedrasida professori, iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori).
21. Imomov Hamdilla Hamdamovich (TDIU “Korporativ moliya va qimmatli qog‘ozlar” kafedrasida professori v.b., falsafa fanlari doktori).
22. Kenjayev Ilxom G‘iyozovich (TDIU Magistratura bo‘yicha dekan o‘rinbosari, i.f.b.f.d., dots.).
23. Yadgarov Akram Akbarovich (TDIU “Yashil iqtisodiyot” kafedrasida professori v.b., iqtisodiyot fanlari doktori).
24. Yuldashev Obiddin Toshmurzayevich (TDIU “Sug‘urta” kafedrasida professori v.b. i.f.d.).
25. Samadov Asqarjon Nishonovich (TDIU “Marketing” kafedrasida dotsenti, universitet Kengashi kotibi, fanlar nomzodi).
26. Baratova Dinara Alisherovna (TDIU “Sug‘urta” kafedrasida dotsenti, t.f.n. kotib).
27. Qarshiyev Daniyar Eshpo‘latovich (TDIU “Sug‘urta” kafedrasida dotsenti, i.f.n., bosh muharrir).
28. Nomozova Qumri Isoyevna (Bank-moliya akademiyasi dotsenti, PhD).
29. Hamdamov Shoh-Jahon Raxmat o‘g‘li (TDIU “Korporativ moliya va qimmatli qog‘ozlar” kafedrasida dotsenti, i.f.n.).
30. Maxmudov Samariddin Baxriddinovich (TDIU “Korporativ moliya va qimmatli qog‘ozlar” kafedrasida dotsenti, i.f.n.).



ПЕРСПЕКТИВЫ И БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ (ТАКАФУЛ) В УЗБЕКИСТАНЕ

Мурадова Дилдора Абдусалимовна

Старший преподаватель кафедры «Финансы и финансовые технологии»
Ташкентского государственного экономического университета
dildoramuradova1985@gmail.com

DOI: https://doi.org/10.55439/INS/vol2_iss3/295

Annotatsiya: Ushbu maqolaning maqsadi islom sug'urtasini muqobil moliyaviy instrument sifatida O'zbekiston sug'urta bozorida qo'llanilishi va rivojlanishiga alohida urg'u bergan holda tahlil qilishdan iborat. Xalqaro tajriba va takafulning mavjud modellari asoslanib, maqolada ushbu instrumentning dolzarbligi ko'rib chiqiladi, shuningdek, uni mamlakatimiz moliyaviy tizimiga moslashtirish va institutsionalizatsiya qilish uchun mumkin bo'lgan qadamlar taklif etiladi.

Kalit so'zlar: takaful, mudaraba, an'anaviy sug'urta, ijtimoiy himoya, institutsional rivojlanish, Vakala modeli, gibrid model.

Abstract: The purpose of this article is to analyze Islamic insurance as an alternative financial instrument, with an emphasis on its applicability and development in the insurance market of Uzbekistan. Based on international experience and existing, the article examines the relevance of this tool, as well as suggests possible steps for its adaptation and institutionalization in the country.

Keywords: takaful, mudaraba, traditional insurance, social protection, institutional development, Wakalah model, hybrid model.

Абстрактный: Целью данной статьи является проведение анализа исламского страхования в качестве альтернативного финансового инструмента, с акцентом на его применимость и развития на страховом рынке Узбекистана. На основе международного опыта и существующих моделей Такафул в статье рассмотрена релевантность данного инструмента, а также предложены возможные шаги по его адаптации и институционализации в стране.

Ключевые слова: такафул, мудараба, традиционное страхование, социальная защита, институциональное развитие, модель Вакала, гибридная модель.

Введение (Кириш/Introduction)

В условиях глобальной трансформации финансовых рынков исламские финансы становятся всё более значимым элементом устойчивого экономического развития, особенно в странах с преимущественно мусульманским населением. Одним из ключевых сегментов исламского финансового сектора выступает такафул — система исламского страхования, основанная на принципах взаимопомощи (таавун), солидарности и справедливости. В отличие от традиционного страхования, такафул исключает элементы рыбы (процентов), гарара (неопределённости) и майсира (азартных рисков), что делает его этически приемлемым с точки зрения шариата.

Несмотря на стремительный рост исламского страхования в таких странах, как Малайзия, Саудовская Аравия и Индонезия, развитие такафул в странах СНГ, включая Центральную Азию, остаётся фрагментарным. Особый интерес представляет Узбекистан — страна с крупнейшим мусульманским населением в регионе, активно реформирующая финансовый сектор и постепенно открывающаяся к исламским финансам. С 2021 года правительство Узбекистана предпринимает шаги по созданию нормативно-правовой базы для исламских инструментов, включая такафул.

Актуальность развития исламского страхования в Узбекистане обусловлена целым рядом социально-экономических факторов. Во-первых, страна характеризуется высоким уровнем молодого населения: более 60% жителей моложе 30 лет, что создаёт спрос на новые формы финансовых услуг, соответствующих их религиозным и этическим убеждениям. Во-вторых, уровень охвата населения традиционным страхованием остаётся всё ещё не высоким. Это указывает на высокий потенциал такафул как альтернативной и более приемлемой формы страховой защиты. В-третьих, рост числа самозанятых, предпринимателей, и других субъектов малого бизнеса усиливает потребность в инструментах защиты от рисков, которые могут быть адаптированы под специфику малого бизнеса — сферу,

традиционно плохо охваченную страховыми механизмами. В-четвёртых, культурное недоверие к коммерческим страховым компаниям, воспринимаемым как несправедливые или "нечестные", делает модели на основе шариата более привлекательными с точки зрения общественного восприятия.

Тем не менее, научная и практическая литература по развитию исламского страхования в Узбекистане ограничена. В то время как в арабских странах и Юго-Восточной Азии такафул уже стал полноценной частью финансового ландшафта, в Узбекистане этот сегмент находится на начальном этапе формирования. В связи с этим особую актуальность приобретает исследование потенциала, барьеров и перспектив внедрения такафул в национальную финансовую систему Узбекистана.

Обзор литературы (Адабиётлар таҳлили/Literature review).

В условиях усиливающейся роли исламского финансирования в глобальной экономике такафул — как сегмент исламской финансовой системы — постепенно приобретает институциональную зрелость в ряде регионов. Его развитие опирается на принципы шариата, запрещающие рыбу (проценты), гарар (неопределённость) и майсир (азарт), и реализуется через модели коллективной взаимопомощи, включая вакала, мудараба, а также их гибридные формы. Эти модели не только соответствуют религиозным установлениям, но и обеспечивают гибкость в операционном управлении и распределении рисков между участниками.

Согласно исследованию Alya Al-Fori и Azmat Gani[1], исламские финансы оказывают значительное влияние на рост торговли страховыми услугами, особенно в странах Ближнего Востока и Северной Африки, где такафул уже институционализирован и встроен в финансовую инфраструктуру. Авторы приходят к выводу, что наличие исламского финансирования статистически значимо коррелирует с ростом экспорта и импорта страховых услуг, особенно

при наличии правовой защищённости, высокого уровня финансовой свободы и благоприятного делового климата.

Однако даже в странах с развитой системой исламского страхования наблюдаются различия в темпах роста и глубине проникновения. Так, по оценкам Frank R. и др. [2], несмотря на общий рост такафул по всему миру, его развитие в Индонезии, Пакистане и Судане остаётся ограниченным по сравнению с Малайзией и странами Персидского залива. Причинами являются институциональные барьеры, недостаточная цифровизация и ограниченный доступ к перестрахованию (гетакафул).

Кейс Индонезии, подробно рассмотренный Ma'ula и Mi'raj [3], демонстрирует, как даже при наличии значительного мусульманского населения и усилий государства по интеграции исламских финансов, такафул сталкивается с рядом вызовов. Среди них — слабая нормативно-правовая база, отсутствие специализированных финансовых продуктов и низкая осведомлённость потребителей. При этом исследование подчёркивает высокую потенциальную ёмкость рынка, особенно в сфере микрострахования и цифровых каналов распространения услуг.

Отдельное внимание в литературе уделяется соответствию такафул принципам Maqasid al-Shariah — концепции, предполагающей охрану пяти основополагающих элементов: веры, жизни, разума, потомства и имущества. Исламское страхование, как инструмент защиты имущества и обеспечения социальной солидарности, напрямую способствует достижению целей шариата, в частности сохранению богатства (hifz al-mal) [4]. Таким образом, современные исследования подтверждают важность такафул не только как религиозно-этического инструмента, но и как практического механизма расширения доступа к финансовой защите. Однако при всей широте международного опыта научное поле практически не включает кейсов из стран Центральной Азии, включая Узбекистан. Это и определяет актуальность дальнейшего эмпирического анализа и адаптации моделей исламского страхования к условиям данной страны.

Методология (Тадкикот усуллари/Methodology).

Настоящее исследование направлено на анализ перспектив и барьеров развития исламского страхования в Узбекистане. Учитывая, что данный рынок находится на стадии становления, была выбрана качественная методология case study, позволяющая учесть институциональный, правовой и культурный контекст. Методологическая основа исследования состоит из трех взаимодополняющих уровней: сравнительный анализ опыта нескольких стран, институциональный контекст Узбекистана и оценка релевантности моделей такафул.

Сравнительный анализ опыта некоторых стран. На первом этапе было проведено систематическое сравнение практик внедрения такафул в странах с различным уровнем зрелости исламского страхования:

- Малайзия — страна с наиболее развитой нормативной и продуктовой базой такафул, служит эталонной моделью.
- Индонезия — исламское страхование развивается медленнее, но при этом является релевантным примером для Узбекистана благодаря схожим социально-экономическим условиям (высокая доля мусульманского населения, слабая финансовая вовлечённость).
- Саудовская Аравия и Иран — примеры государств, где такафул встроен в централизованную исламскую финансовую систему.

Для анализа использовались рецензируемые публикации, отчёты Совета по Исламским финансовым услугам (IFSB), Исламского Банка развития, Всемирного Банка и данные международных академических баз (Scopus, SSRN, Google Scholar). Основной целью сравнительного этапа было выявление ключевых факторов успеха и системных рисков, сопровождающих развитие Такафул.

Анализ институционального и рыночного контекста Узбекистана. Второй этап сосредоточен на анализе текущих условий в Узбекистане, определяющих возможности и ограничения для такафул. Были рассмотрены следующие параметры:

- а) Регуляторная база. Изучены законы и подзаконные акты, имеющие отношение к страхованию и исламским финансам, в частности:

- Закон Республики Узбекистан «О небанковских кредитных организациях и микрофинансовой деятельности»,

- Закон Республики Узбекистан «О страховой деятельности»
- Отсутствие специализированных законодательных актов о такафул и ретакафул.

б) Финансовая вовлечённость и уровень доверия в Узбекистане. На основании данных Центрального банка РУз и Всемирного банка проведён обзор:

- уровня страховой проникновенности,
- факторов недоверия к традиционному страхованию,
- религиозных и культурных предпочтений населения, формирующих позитивное отношение к шариат-совместимым продуктам.

в) Социально-экономический профиль. Особое внимание уделено:

- структуре занятости (высокая доля самозанятых и микропредпринимателей),
- демографическим особенностям (Примерно 71% жителей республики находятся в возрасте от 15 до 64 лет, 88% — мусульмане),
- растущему спросу на этические и доступные финансовые инструменты, особенно в сельской местности и среди женщин.

г) Институциональная инфраструктура. Оценена готовность финансовой системы к исламскому страхованию по следующим аспектам:

- наличие исламских банков (в стадии лицензирования),
- кадровый дефицит в сфере шариатских финансов,
- цифровизация страхового сектора и перспективы использования финтех. [5]

Оценка релевантности моделей такафул. На финальном этапе анализа была проведена качественная оценка применимости существующих моделей такафул к реалиям Узбекистана. Анализ включал следующие модели (табл.1):

Табл.1

Оценка применимости моделей исламского страхования

Модель	Особенности	Оценка применимости
Вакала	Управляющий действует как агент и получает фиксированную комиссию	Простота внедрения, требует прозрачного регулирования
Мудараба	Прибыль от инвестиций делится между участниками и управляющим	Требует устойчивых инвестиционных каналов, ограничена в условиях низкой доходности
Гибридная модель (Вакала-мудараба)	Совмещает управление и участие в прибыли	Универсальность, перспективна для микрострахования
Вафд	Включает пожертвования в специальный фонд	Социально ориентированная модель, может быть применена в рамках некоммерческих исламских организаций

Оценка проводилась на основе критериев:

- нормативной совместимости с текущим законодательством,
- операционной реализуемости,
- общественного восприятия и соответствия этическим нормам потребителей,
- инвестиционного потенциала страховых фондов.

Проведённый многоуровневый анализ — от международного опыта до оценки релевантности моделей Такафул — позволяет сформировать целостное представление о том, какие институциональные, нормативные и поведенческие факторы определяют перспективы развития исламского страхования в Узбекистане. [6]

Анализ и результаты (Тахлил ва натижалар/Analysis and results) Результаты анализа институционального и рыночного контекста Узбекистана, а также сопоставление с международной практикой, выявили ряд объективных возможностей, создающих благоприятную основу для запуска и развития исламского страхования в стране. Эти возможности можно разделить на социально-демографические, нормативно-структурные и технологические.

- а) Высокий демографический и религиозный потенциал

Согласно последним демографическим данным, более 71% населения Узбекистана в возрасте от 15 до 64 лет, что формирует долгосрочную потребность в доступных, гибких и этически

приемлемых финансовых услугах. В то же время, более 88% населения страны исповедует ислам, что делает вопрос соответствия продуктов нормам шариата не просто желательным, а критически важным с точки зрения доверия. Исламское страхование, благодаря своим принципам взаимопомощи, честности и прозрачности, отвечает ожиданиям населения, ориентированного на религиозные и семейные ценности.

б) Поддержка на уровне государства и финансовых институтов. Хотя в Узбекистане ещё не принят отдельный закон о Такафул, инициативы правительства, отражённые в дорожной карте по внедрению исламского банкинга (2021–2025), демонстрируют наличие политической воли по развитию исламских финансов. Параллельно, Центральный банк Узбекистана уже начал процесс выдачи лицензий исламским банкам, что может стать важной точкой опоры для последующего запуска Такафул-операторов.

Кроме того, возможность интеграции Такафул в такие социальные и государственные инициативы, как страхование фермеров, мигрантов или работников сферы образования, открывает путь для устойчивого и институционализированного спроса.

в) Перспективы микрострахования и сельского охвата. Рынок микрофинансов в Узбекистане активно развивается, особенно в сельских регионах, где уровень традиционного страхового охвата крайне низок. Модель Такафул, особенно в своей социальной форме (например, Вакаф или гибридная модель), может использоваться для обеспечения минимального страхового покрытия для самозанятых, мелких предпринимателей, женщин в декрете, домохозяек, фермеров. Эти сегменты традиционно исключены из охвата классическим страхованием, но идеально соответствуют целям инклюзивности исламских финансов.

г) Готовность к цифровизации. В Узбекистане наблюдается значительный рост цифровых каналов в финансовом секторе: мобильные платежи, онлайн-банкинг, электронные кошельки становятся привычной практикой. Это создаёт техническую основу для внедрения цифрового Такафул — включая онлайн-оформление полисов, мобильные консультации и телемедицину (в случае медицинского покрытия). Особый интерес представляет возможность краудфандинговых исламских платформ на основе модели взаимопомощи (как Kitabisa в Индонезии).

д) Социальное доверие к благотворительным и религиозным структурам. Наконец, важной возможностью является высокий уровень доверия населения к мечетям, махаллям и исламским общественным организациям. Эти структуры могут быть задействованы как каналы дистрибуции и легитимации Такафул-продуктов, особенно в сельской местности. Такой подход усиливает восприятие Такафул как социального и религиозно обоснованного инструмента взаимопомощи, а не коммерческого продукта.

Совокупность демографических, технологических, нормативных и культурных факторов формирует в Узбекистане устойчивую платформу для внедрения Такафул. Однако даже при наличии столь благоприятных предпосылок реальное развитие исламского страхования невозможно без преодоления системных ограничений. Как показывает сопоставление с международной практикой, потенциал редко реализуется автоматически — он требует институционального сопровождения, кадровой базы и нормативной чёткости.

В этой связи целесообразно рассмотреть ключевые барьеры и вызовы, с которыми Узбекистан может столкнуться при переходе от идей к реализации Такафул-механизмов. Эти вызовы можно условно разделить на нормативные, операционные и поведенческие.

а) Отсутствие специализированной нормативной базы. На момент написания статьи в законодательстве Узбекистана отсутствует чёткое определение и регламентирование исламского страхования. Ни один из действующих законов — включая Закон «О страховой деятельности» — не содержит положений, регулирующих механизмы Такафул, такие как разделение фондов, участие шариатских советов, принципы табарру и участие в прибылях.

Это создаёт правовую неопределённость и ограничивает возможности лицензирования, надзора и защиты прав потребителей Такафул-продуктов. Без отдельного подзаконного акта, как в Малайзии или Индонезии, формализовать деятельность исламских страховых операторов будет затруднительно.

б) Кадровый дефицит и нехватка институциональной экспертизы. На сегодняшний день в стране отсутствует подготовленная прослойка специалистов, владеющих практикой шариатских финансов, особенно в области страхования. Как следствие:

- страховые компании не имеют квалифицированных шариатских советов;
- рынок актуариев, специалистов по инвестициям и юристов в Такафул — не сформирован.

Кроме того, ни один из крупных университетов или исследовательских центров в Узбекистане не специализируется на исламских финансах в прикладной страховой плоскости, в отличие от Малайзии или Индонезии, где подобные центры стали основой институциональной поддержки. [7]

в) Ограниченный доступ к исламским инвестиционным инструментам

Эффективность моделей Такафул, особенно мудараба и гибридная модель, зависит от наличия халяльных инвестиционных каналов — прежде всего сукуков (исламские ценные бумаги), шариат-совместимых фондов и недвижимых активов. В Узбекистане:

- рынок сукуков в Узбекистане на этапе становления;
- банки только открывают исламские окошки и не имеют продуктовой линейки для Такафул-фондов;

• доля фондового рынка в ВВП низка, ликвидность ограничена. Это ограничивает возможности страховых операторов по генерации доходности и снижает привлекательность накопительных Такафул-продуктов.

г) Низкий уровень финансовой и исламской грамотности. Несмотря на религиозность населения, уровень осведомлённости об исламских финансовых инструментах крайне низок. Потребители зачастую:

- не различают традиционное и исламское страхование;
- не понимают механизмов взаимопомощи и риск-пула;
- сомневаются в «реальной исламскости» продуктов, предлагаемых под новым брендом.

Отсутствие широкомасштабных образовательных кампаний, курсов, информационных порталов усугубляет недоверие и затрудняет формирование спроса.

д) Сложности интеграции шариатского надзора. Эффективность Такафул невозможна без действующего и авторитетного шариатского надзора. Однако в Узбекистане:

- нет национального Шариатского совета по финансам (как в Малайзии);
- не определён правовой статус шариатских консультантов;
- не утверждён механизм вынесения фетв и решения спорных вопросов между операторами, потребителями и регулятором.

Отсутствие единого стандарта усиливает регуляторную фрагментацию и риски правовой коллизии между светскими и религиозными структурами.

Существующие барьеры не являются непреодолимыми, но требуют согласованных институциональных усилий. Их преодоление возможно через реформу законодательства, формирование кадровой базы, запуск шариатского надзора и создание инфраструктуры для исламских инвестиций. Без этого развитие Такафул рискует остаться в стадии неформальных инициатив или ограниченных пилотных проектов, не оказывая системного воздействия на финансовый ландшафт страны.

Однако сами по себе усилия по устранению барьеров будут недостаточны без чёткого понимания, каким может быть путь внедрения Такафул в условиях узбекского контекста. Сформулированные ранее возможности, а также выявленные ограничения создают необходимость в поэтапных, адаптированных сценариях, способных соединить стратегические цели с реалистичными механизмами реализации. [8]

Международные кейсы внедрения Такафул демонстрируют, что успешность исламского страхования не определяется лишь религиозным фактором. Ключевыми условиями становятся:

- чёткая нормативно-правовая база;
- активная роль государства как инициатора и гаранта;
- наличие квалифицированного шариатского и технического персонала;

- доверие со стороны потребителей и религиозных институтов.

Малайзия в этом контексте остаётся наиболее зрелым примером, где Такафул интегрирован в финансовую систему через отдельное законодательство, централизованный шариатский надзор и активное государственное инвестирование в инфраструктуру. Эта модель доказала, что при целостном подходе исламское страхование может не просто сосуществовать с традиционным, но и превосходить его по ряду показателей.

Индонезия, напротив, иллюстрирует модель "медленного развития": несмотря на численность мусульман и государственную поддержку, фрагментарность регулирования, низкая финансовая грамотность и слабая институциональная координация сдерживают рост сектора. Узбекистан в текущий момент ближе именно к этой траектории: потенциально готовый рынок, но слабая правовая и операционная база. [9]

В то же время, Узбекистан может избежать "ловушки индонезийского пути", если:

- начать внедрение Такафул с простых, юридически совместимых моделей (например, вакала);
- использовать опыт Малайзии в построении институционально независимого шариатского надзора;
- задействовать цифровые каналы, как это делается в Индонезии, но в сочетании с государственной координацией.

Наконец, опыт Саудовской Аравии и Ирана показывает, что при условии нормативной монополии и обязательного характера Такафул может быть успешно интегрирован в систему социального страхования. Однако в условиях правовой плюрализации и открытого рынка (как в Узбекистане) применение этой модели без учёта конкурентной среды малореалистично.

Сопоставление с международным опытом показывает, что универсальный шаблон для внедрения Такафул не существует: каждая страна адаптирует исламское страхование под собственные правовые и социальные реалии. Узбекистан, находясь на начальном этапе, имеет возможность выбрать не просто институционально удобную модель, но и ту, которая будет максимально социально значимой и релевантной национальным приоритетам. В этом контексте особенно важно рассмотреть потенциал Такафул не только как финансового инструмента, но и как механизма социальной защиты в духе исламской экономической традиции.

Одним из ключевых преимуществ исламского страхования является его способность встраиваться в социальную плоскость общества — обеспечивать защиту тем, кто традиционно остаётся за рамками формального страхования. Эта функция особенно актуальна для Узбекистана, где:

- значительная часть населения работает в неформальном секторе;
- охват государственной системой страхования ограничен;
- уровень бедности и социального неравенства остаётся высоким в некоторых районах страны.

Модели Такафул, особенно основанные на таббарру (взаимопомощи) и вакф-фондах, идеально вписываются в эти реалии. Они позволяют предлагать низкопороговые страховые продукты для уязвимых категорий населения, активировать общественные и религиозные ресурсы, такие как мечети, махалли, исламские некоммерческие организации, воспитывать у граждан культуру взаимной ответственности, где защита от рисков — не просто услуга, а проявление солидарности.

Более того, внедрение Такафул может быть интегрировано в государственные программы, направленные на поддержку малого бизнеса, фермерских хозяйств, мигрантов и малоимущих семей. Например:

- в рамках микрофинансирования — предоставление Такафул-страховки как элемента социальной гарантии;
- при выезде мигрантов — страхование жизни и здоровья в халаль-формате;
- в системе образования — покрытие рисков студентов, обучающихся на грантовой основе.

Такой подход усиливает связь между исламским финансированием и национальными целями устойчивого развития, превращая Такафул в неотъемлемую часть социальной политики, а не просто рыночный продукт.

Кроме того, ориентированность Такафул на справедливость, прозрачность и отказ от эксплуатации делает его особенно привлекательным для молодёжи — поколения, ищущего не только релевантные, но и этические финансовые решения.

Рассмотрение Такафул как инструмента социальной экономики показывает, что исламское страхование способно решать не только финансовые, но и общественные задачи. Однако даже самый адаптированный продукт, соответствующий принципам шариата и нуждам населения, не сможет эффективно функционировать без устойчивой поддержки и координации на уровне ключевых участников сектора. Это подводит нас к третьему, не менее важному аспекту — необходимости межсекторального сотрудничества для устойчивого развития Такафул в Узбекистане.

Международный и локальный опыт демонстрирует, что развитие исламского страхования требует участия широкого круга участников — от регуляторов до академических институтов. В контексте Узбекистана успешная институционализация Такафул невозможна без согласованных действий как минимум четырёх ключевых звеньев:

- а) Государственные органы и регуляторы
- б) Религиозные структуры и шариатские советники по финансам
- в) Финансовые организации и бизнес-сектор
- г) Академическое и экспертное сообщество

Таким образом, устойчивое внедрение и развитие Такафул невозможно без единого институционального видения, разделяемого всеми ключевыми участниками. Только через согласованные усилия государства, религиозных структур, частного сектора и образовательной среды возможно превратить исламское страхование из концепта в реальный инструмент защиты и развития.

Заключение (Хулоса/Conclusion).

Настоящее исследование показало, что развитие исламского страхования в Узбекистане не только возможно, но и своевременно. Демографическая структура, религиозная ориентация населения, рост цифровой вовлечённости и политическая готовность к исламским финансовым реформам создают прочную основу для внедрения Такафул. Международный опыт подтверждает: устойчивый успех достигается не столько за счёт религиозной мотивации, сколько благодаря системному подходу — нормативному, институциональному и образовательному.

Анализ институциональной среды Узбекистана позволил выявить основные возможности (молодое население, спрос на этические продукты, развитие финтех), а также барьеры (отсутствие законодательства, кадровый дефицит, слабая инвестиционная база). Ключевые рекомендации, вытекающие из исследования:

- Разработать специализированное законодательство по исламскому страхованию;
- Учредить национальный Шариатский совет по финансам;
- Запустить обучающие и сертификационные программы по Такафул;
- Поддерживать пилотные проекты и микрострахование через партнёрство с исламскими некоммерческими организациями;
- Использовать цифровые каналы и социально значимые программы как точку входа в массовый рынок.

Таким образом, путь к развитию Такафул в Узбекистане требует не мгновенных решений, а стратегического, поэтапного подхода, основанного на адаптации моделей, диалоге с обществом и межотраслевом сотрудничестве. При грамотной реализации Такафул может стать не просто частью финансовой системы, но и важным элементом исламской экономики, служащим интересам справедливости, солидарности и устойчивого развития.

Список литературы.

1. Al-Fori, A., & Gani, A. (2022). The effect of Islamic finance on trade in insurance services: Evidence from a gravity model. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 15(1), 45–62.

2. Frank, R., Nawi, N. M., & Malik, M. A. (2023). Takaful: Islamic insurance for modern needs. *Journal of Islamic Insurance Studies*, 11(2), 101–118.
3. Maf'ula, N., & Mi'raj, D. (2022). Islamic insurance in Indonesia: Opportunities and challenges. *Indonesian Journal of Islamic Economics*, 5(1), 75–88.
4. Chapra, M. U. (2012). *The Islamic vision of development in the light of Maqasid al-Shariah*. Islamic Research and Training Institute.
5. World Bank (2024) Europe and Central Asia Economic Update. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, Washington, (Spring 2024)
6. Kamali, M. H. (2017). *Shari'ah law: An introduction* (2nd ed.). Oneworld Publications.
7. Islamic Financial Services Board (IFSB). (2020). Core principles for Islamic finance regulation (insurance segment). (<https://www.ifsb.org>)
8. Islamic Development Bank. (2021). Report on Islamic insurance and financial inclusion in OIC countries. (<https://www.isdb.org>)
9. Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI). (2021). **Shari'ah standards for Islamic financial institutions** (Revised ed.). (<https://aaoifi.com>).