

ИНСТРУМЕНТЫ СДЕРЖИВАНИЯ ПОСТКОНТРАКТНОГО ОПОРТУНИЗМА В ИСЛАМСКОМ ПРАВЕ

© 2023 г. Ш. А. Шовхалов

Чеченский государственный университет, г. Грозный;
Чеченский государственный педагогический университет, г. Грозный

E-mail: shovkhalov.shamil@gmail.com

Поступила в редакцию 14.07.2022 г.

Аннотация. В современном мире заключение контракта является обычным явлением, однако все еще актуально предотвращение оппортунистического поведения участников рынка на этапе постконтрактных отношений. С финансовой точки зрения важно прописать такие условия контракта, чтобы его нарушение обошлось дороже для стороны, не соблюдающей пункты договора, чем дальнейшая совместная деятельность. Однако в исламском праве существует ряд ограничений на использование традиционных инструментов обеспечения соблюдения условий контракта, что создало предпосылки для данного исследования. Работа в еще большей степени актуализируется на фоне внесения законопроекта в Государственную Думу ФС РФ о деятельности по партнерскому финансированию, по сути, созданного для исламского банкинга, а также интереса со стороны крупнейших российских банков. Цель настоящей статьи – выявить инструменты сдерживания постконтрактного оппортунизма в исламском праве.

Ключевые слова: постконтрактный оппортунизм, исламское право, финансовые инструменты, исламские финансы, залог, задаток, поручительство, хамиш джиддия, мушарака, мудараба.

Цитирование: Шовхалов Ш.А. Инструменты сдерживания постконтрактного оппортунизма в исламском праве // Государство и право. 2023. № 4. С. 180–185.

DOI: 10.31857/S102694520021148-3

INSTRUMENTS FOR POST-CONTRACT OPPORTUNISM IN ISLAMIC LAW

© 2023 Sh. A. Shovkhalov

Chechen State University, Grozny;
Chechen State Pedagogical University, Grozny

E-mail: shovkhalov.shamil@gmail.com

Received 14.07.2022

Abstract. In the modern world, the conclusion of a contract is commonplace, but it is still important to prevent opportunistic behavior of market participants at the stage of post-contractual relations. From a financial point of view, it is important to prescribe such terms of the contract so that its violation will cost more for the party that does not comply with the clauses of the contract than further joint activities. However, in Islamic law there are a number of restrictions on the use of traditional tools to ensure compliance with the terms of the contract, which created the prerequisites for this study. The work is becoming even more relevant against the background of the introduction of a bill to the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation on partner financing activities, in fact, created for Islamic banking, as well as interest from the largest Russian banks. The purpose of this article is to identify tools to deter post-contractual opportunism in Islamic law.

Key words: post-contract opportunism, Islamic law, financial instruments, Islamic finance, pledge, deposit, guarantee, Hamish Jiddia, Musharakah, Mudaraba.

For citation: Shovkhalov, Sh. A. (2023). Instruments for post-contract opportunism in Islamic law // Gosudarstvo i pravo=State and Law, No. 4, pp. 180–185.

Существует много исследований, которые посвящены постконтрактному оппортунизму¹. Однако отсутствуют работы на данную тему в разрезе субъектов рыночных отношений, соблюдающих конфессиональные особенности экономического характера. Любая конфессия предполагает особенные ограничения экономического характера. В этом смысле в исламском праве существуют ограничения, охватывающие весь спектр товаров и услуг, формируя конфессиональные особенности спроса и предложения и, как следствие, специфичное экономическое поведение субъектов рынка в результате влияния институциональных требований.

Многообразие контрактов в исламском праве дает основание разделить их на четыре группы, при этом будут представлены самые известные виды внутри них: 1) инвестиционные: мушарака, мудараба; 2) торговые: мурабаха, мусавама, саялам, истисна; 3) финансовые: кард аль-хасан, иджара; 4) трудовые: иджара, вакала.

Все они могут быть использованы в рамках Гражданского кодекса РФ на основе принципа свободы договора, когда субъекты рынка свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе контракта и в определении любых, не противоречащих законодательству условий. При этом каждая группа договоров предполагает индивидуальный набор инструментов обеспечения соблюдения условий договора, однако прежде рассмотрения их по отдельности отметим те из них, которые запрещены в исламском праве.

1. Штрафные санкции

Это самый известный инструмент, повсеместно используемый в современной деловой практике. При этом многими учеными отмечается, что в целях предотвращения оппортунистического поведения штрафы должны быть достаточно высокими по сравнению с общей стоимостью контракта². В ст. 330 ГК РФ указано о допустимости такого инструмента в хозяйственной практике, однако в исламском праве штрафные санкции чаще запрещены, в том числе за отсрочку займа; отсрочку кредиторской задолженности; несвоевременную оплату аренды; невыполнение рабочего графика и проч.

Далее перечислим ситуации, когда штрафные санкции могут быть допустимыми:

а) вследствие распространившегося мошенничества финансовым учреждениям разрешено устанавливать и взимать штрафы за несвоевременное погашение задолженности. Однако условие, которое они выставили, заключается в том, что данные средства нужно в обязательном порядке перечислять в различные благотворительные организации. При этом из суммы полученных денежных средств от штрафов разрешено компенсировать непосредственно произведенные расходы, связанные с взысканием долга, но ни в коем случае не упущенную выгоду.

¹ См.: Белокрылова О.С., Гуцелюк Е.Ф. Экономические риски системы государственных и муниципальных закупок // *Journal of Economic Regulation* (Вопросы регулирования экономики). 2015. Т. 6. № 4. С. 154–161; Белокрылов К.А., Наливайко С.В., Цыганков С.С. Обеспечение контракта как механизм снижения рисков его неисполнения // *Ibid.* № 3. С. 82–93; Мельников В.В. Проблема оппортунизма в государственных закупках // *Журнал институциональных исследований*. 2013. Т. 5. № 3. С. 114–124.

² См.: Маковлева Е.Е. Инструменты и методы противодействия недобросовестному исполнению государственного контракта // *Экономическая политика*. 2018. Т. 13. № 3. С. 62–81.

Важно понять, что если существует иной способ дисциплинировать должника, тогда нужно использовать такую возможность;

б) еще одним исключением из правила можно выделить несколько видов неисполнения контрактных обязательств в отношении спецификаций и сроков. Например, в случае несвоевременного исполнения контракта на строительную компанию может быть наложен штраф, устанавливаемый до начала действия договора, который позволяет снизить стоимость договора на согласованную сторонами сумму;

в) в исламских государствах могут устанавливаться какие-то штрафы, которые не противоречат ключевым шариатским источникам. Например, это касается правил дорожного движения;

г) в организациях часто применяют штрафы за опоздание или какие-то иные нарушения корпоративных правил. В целом это недопустимо, но разрешается использовать неденежные штрафы. Например, если человек опоздает на работу на один час, нельзя взимать штраф в размере 1000 руб., но руководитель может потребовать отработать один час вне рабочего времени. Однако, если вы работаете в компании, где такие штрафы действуют, а вы согласились на такие условия, тогда придется их оплатить, так как руководство просто вычтет необходимую сумму из вашей заработной платы, даже если вы не согласны.

Известно, что оплата за товары и услуги не может также включать штрафные санкции. К примеру, житель квартиры пользуется электричеством, если он не погасит задолженность в срок, ему могут начислить штрафные санкции. В светском государстве вряд ли удастся изменить данное условие, они просто навязаны, все оформляется по типовому договору. Ряд ученых утверждают, что такая сделка будет дозволенной в случае, когда, например, сторона, пользующаяся услугой, уверена в своевременной оплате. В противном случае заключение данного контракта запрещено.

2. Финансовые обеспечительные меры

К запрещенным в исламском праве финансовым обеспечительным мерам можно отнести банковскую гарантию. В ст. 368 ГК РФ выделяют независимую гарантию, которая, по сути, отличается от банковской лишь тем, что ее могут выдавать не только банки.

Банковская гарантия – это договор между банком и клиентом, который хочет заключить соглашение с третьей стороной в коммерческих целях по достижению определенных задач, по которому банк должен покрыть долг клиента в случае невыполнения им контрактных обязательств.

В литературе довольно много публикаций на эту тему³, однако нигде не упоминается, что в исламском праве в своей основе это дозволенный инструмент в ходе решения проблемы оппортунистического поведения на этапе постконтрактных отношений, но наличие комиссии за такую услугу делает невозможной к использованию в исламском

³ См.: Пахомова Л.М. Банковская гарантия как способ обеспечения займа и обеспечения исполнения государственных и муниципальных контрактов в системе контрактных отношений // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2015. № 4. С. 97–111; Мельников В.В., Торина В.А. Применение банковской гарантии как инструмента обеспечения участия в процедурах государственных закупок // *Journal of Economic Regulation* (Вопросы регулирования экономики). 2014. Т. 5. № 3. С. 116–123.

праве. Так, в российской правоприменительной практике стоимость комиссии может варьироваться от 1 до 10%.

Выходит, что руководство компаний, ставящее конфессиональные особенности экономического характера во главу факторов в ходе принятия управленческих решений, не сможет воспользоваться данным инструментом для предотвращения постконтрактного оппортунизма.

3. Упущенная выгода

Данный термин определен в ст. 15 ГК РФ, обозначая неполученные доходы, которые можно было бы получить, если бы не было нарушено право того или иного лица. В научной литературе не так много публикаций, посвященных данному понятию, хотя и встречаются теоретические и методические разработки⁴.

Взыскание упущенной выгоды относится к запрещенным видам дохода в исламском праве. При этом следует разделять фактические убытки и упущенную выгоду в понимании шариатских источников.

4. Моральный вред

Вопросам морального вреда посвящено достаточно научных работ⁵. Безусловно, что данный вопрос всегда связан с проблемами оппортунистического поведения на этапе постконтрактных отношений.

В первую очередь возникает вопрос оценки такого явления, что часто обсуждается в научном сообществе. Статья 151 ГК РФ определяет данное понятие как физические или нравственные страдания, обозначая его правомерность, однако сама по себе конструкция морального вреда не вписывается в рамки исламского права, но, учитывая, что в некоторых ситуациях возможно установить корреляцию морального вреда с какими-то точными характеристиками, допускается вынесение решения о взыскании морального вреда с виновной стороны. Впрочем, здесь существует ряд требований к стороне, выносящей решение. В частности, заявляется, что это может сделать кадий, то есть специалист в исламском праве, которому поручено вынесение такого решения. Если в мусульманских государствах такие институты существуют, то в светских — явление редкое.

Теперь о ключевых рычагах влияния для минимизации контрактных рисков, при которых обеспечиваются институциональные ограничения конфессионального характера.

1. Залог

Это имущество, которое может быть использовано для исполнения договора. Залог чаще всего используется

⁴ См.: Богданов А. В. Взыскание упущенной выгоды с публично-правового образования // *Ex iure*. 2019. № 2. С. 30–39; Акатов А. А. Возмещение упущенной выгоды во внедоговорных обязательствах // *Вестник СГЮА*. 2017. № 4 (117). С. 81–84; Мамиконян К. О. Методика расчета упущенной выгоды в рамках финансово-экономической экспертизы // *Труды Академии управления МВД России*. 2021. № 1 (57). С. 164–169.

⁵ См.: Парфенова М. В. Возмещение морального вреда и материального ущерба в случае прекращения уголовного дела в связи с примирением сторон // *Законы России: опыт, анализ, практика*. 2012. № 11. С. 60–66; *Ее же*. История возникновения и развития института возмещения морального вреда и материального ущерба в Российском уголовном судопроизводстве // *История государства и права*. 2012. № 20. С. 15–20; Костенкова И. Ю., Юлова Е. С. Предмет доказывания по делам о компенсации морального ущерба // *Вестник Международного института экономики и права*. 2017. № 2 (27). С. 71–81; Ананьев А. Г., Ананьева К. Я. К вопросу о компенсации морального вреда юридическим лицам // *Право и общество*. 2014. № 3 (11). С. 138–145.

в долговых отношениях, однако спектр его применения гораздо шире. В Гражданском кодексе РФ в Части первой разъяснено данное понятие в полной мере. В исламском праве есть ряд требований к данному инструменту.

1.1. Соответствие природы залога исламскому праву

Предполагается, что актив, который используется, должен не противоречить установленным запретам. В качестве примера можно привести алкоголь, который может учитываться на балансе в качестве товара или готовой продукции. Такие активы не могут быть использованы в исламском праве ни в качестве предмета торговли, ни в качестве предмета залога.

1.2. Право пользования залогом

Залогодатель в исламском праве имеет право пользоваться предметом залога, но с разрешения залогодержателя, а залогодержатель не имеет такого права, кроме ситуации, когда он оплатит залогодателю соответствующую рыночную стоимость.

1.3. Залогодатель не имеет права реализовать залог. Это позволяет финансовым институтам использовать такой механизм в сделках мурабахи, сглаживая кредитный риск.

Отдельно отметим особенности в исламском праве в отношении залога: а) залогодержатель не имеет права ставить условием переход к нему права собственности на залог; б) залогодатель вправе одолжить или взять в аренду какое-либо имущество для целей залога с разрешения собственника имущества; в) обязательства по залому не прекращаются со смертью залогодателя или залогодержателя и переходят к наследникам.

Итак, использование залога в исламском праве имеет ряд отличительных особенностей от Гражданского кодекса РФ и может использоваться в договорах (*табл. 1*).

Таблица 1

Сфера сдерживания оппортунизма с помощью залога в исламских договорах

Договор	Сфера сдерживания оппортунизма с помощью залога
Мушарака	Учредители компании
Мудараба	Директор (не из числа учредителей)
Мурабаха	Покупатель
Мусавама	Покупатель
Салам	Продавец
Истисна	Заказчик
Кард аль-хасан	Заемщик
Иджара	Арендатор
Трудовой договор	Сотрудник
Вакала	Агент

Например, директор компании, не являющийся собственником, может нанести вред организации в результате нарушения закона. Все убытки в таком случае ложатся на управляющего. Однако взыскание таковых убытков — долгосрочный процесс, именно поэтому в договоре может быть предусмотрен залог на такие случаи.

2. Задаток

Это имущество, передаваемое продавцу при заключении договора, когда у покупателя остаётся право расторгнуть договор в течение согласованного сторонами срока с условием, что в случае невнесения оставшейся суммы оплаты в течение оговоренного срока у продавца есть право не возвращать покупателю это самое имущество.

В Гражданском кодексе РФ в части первой разъяснено данное понятие в полной мере. В исламском праве существуют отличительные особенности его применения:

а) не разрешается предоставлять задаток в договорах обмена валют и авансового финансирования (салям);

б) если по истечении срока задатка покупатель не выплатил продавцу оставшуюся сумму, а продавец не дал отсрочку, то договор расторгается и покупатель не имеет права на задаток;

в) покупателю не запрещается предусмотреть условие о возврате задатка в оговоренных ситуациях, как отказ выдачи лицензии.

Итак, задаток может использоваться в договорах в разрезе предложенной в данной работе классификации (табл. 2).

Таблица 2

Сфера сдерживания оппортунизма с помощью задатка в исламских договорах

Договор	Сфера сдерживания оппортунизма с помощью задатка
Мурабаха	Покупатель
Мусавама	Покупатель
Истисна	Заказчик
Иджара	Арендатор

3. Поручительство

В Гражданском кодексе РФ в Части первой разъяснена сущность поручительства. При этом в исламском праве выделяют два вида поручительства: кафаля и хавалы.

Кафала – это обязательство поручителя выплатить долг первоначального должника. При этом кредитор может требовать погашения долга как от первоначального должника, так и от должника-получателя. Выделяют ряд требований в данном контексте: а) согласие всех сторон; б) право требования долга от поручителя наступает после нарушения сроков погашения долга; в) поручитель имеет право требовать от должника возврат суммы долга; г) выделяют текущее (действует в течение срока первоначального долга) и отложенное поручительство; д) какие-либо сборы или фиксированные платежи запрещены.

При этом поручитель имеет ряд обязанностей в исламском праве: а) кафиль обязан погасить долг в случае нарушения сроков оплаты; б) кредитор может требовать оплаты долга у поручителя и заемщика; в) обязанность кафиля остается в силе и после смерти заемщика.

Хавала – это переуступка права требования долга другому лицу по согласию трех сторон соглашения, но не продажа долга. Выделяют ряд следующих требований в данном контексте: а) договор хавалы инициируется по взаимному согласованию кредитора, должника и правопреемника

долга; б) договор хавалы должен быть исполнен незамедлительно и не зависеть от будущих непредвиденных обстоятельств; в) договор хавалы не должен содержать каких-либо сборов или комиссионного вознаграждения.

При этом выделяют следующие обязанности сторон: а) кредитор не может требовать возврата долга у дебитора после начала действия договора хавалы; б) правопреемник долга имеет право требовать сумму долга по договору хавалы у дебитора после выплаты; в) правопреемник долга не может претендовать на сумму больше, чем величина долга.

Итак, поручительство может использоваться в договорах в разрезе предложенной в данной работе классификации (табл. 3).

Таблица 3

Сфера сдерживания оппортунизма с помощью поручительства в исламских договорах

Договор	Сфера сдерживания оппортунизма с помощью поручительства
Мурабаха	Покупатель
Мусавама	Покупатель
Салям	Продавец
Истисна	Заказчик
Кард аль-хасан	Заемщик
Иджара	Арендатор

4. Хамиш джиддия

Это сумма денежных средств, выплачиваемая продавцу и указывающая на серьезность намерения покупателя в договоре мурабахи, которая может находиться у учреждения в качестве инвестиционных средств на условиях доверительного хранения в соответствии с договором доверительного управления (мудараб). При этом денежные средства хранятся у учреждения на текущем счете клиента.

Выделим правила в отношении данного инструмента: 1) в случае нарушения клиентом своего обещания учреждение ограничено вычетом разницы между себестоимостью товара и ценой его продажи третьему лицу; 2) в случае выполнения договора можно вернуть эту сумму или вычесть из стоимости товара; 3) данная компенсация ущерба не может включать упущенную выгоду.

Такой инструмент может быть использован в договоре мурабахи.

При этом существует ряд других ограничительных мер в отношении партнерских отношений, которые следует указывать в договоре, чтобы избежать негативных последствий. Рассмотрим их на примере конкретных контрактов.

1. Мушарака

Неспособность сторон контролировать друг друга в договоре мушарака может создать ряд проблем для партнеров, которые хотят продолжать деятельность, в отличие от тех, кто этого не желает. В исламском праве в таком договоре разрешено инициировать закрытие компании, даже когда речь идет об одном учредителе из их большого числа, что создает предпосылки постконтрактного оппортунизма. В данном случае рекомендуются следующие пункты договора: 1) установить минимальный срок функционирования компании, раньше которого нельзя инициировать

заккрытие предприятия; 2) предусмотреть положение о том, что в случае нарушения предыдущего условия все фактические расходы в результате оппортунистического поведения учредителя будут на нем.

2. Мудараба

Информационная асимметрия в таком договоре в отношении управляющего (мудариб) и партнеров (рабб аль-маль) не позволяет контролировать бизнес в полной мере. Известно, что управляющий понесет финансовую ответственность только в следующих случаях: 1) превышение полномочий в отношении имущества доверительного управления (например, занимается инвестированием средств, хотя должен был реализовывать товары); 2) проявление халатности в управлении этим имуществом (например, несоблюдение графика работы); 3) нарушение условий договора; 4) нарушение закона.

Однако такие условия зачастую носят общий характер, потому в договор важно включить положение о том, что именно подразумевает под собой халатность со стороны управляющего. Например, в компаниях, реализующих товары по схеме исламской рассрочки, можно ввести методику оценки кредитоспособности покупателя. Соответственно, отсутствие оценки или ненадлежащий анализ, или продажа в рассрочку вопреки результатам такого анализа будут служить основанием для возмещения мударибом убытков.

Это лишь несколько примеров точечных пунктов в различных договорах. Безусловно, что в ходе заключения самой сделки нужно обсудить все возможные инструменты сдерживания постконтрактного оппортунизма.

* * *

Таким образом, выделены основополагающие инструменты в исламском праве, которые помогут при возникновении проблем постконтрактных отношений. При этом немаловажным выглядит исключение запрещенных в исламском праве инструментов, а также распространившихся хозяйственных практик, например установление фиксированного дохода с инвестиций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Акатов А.А.* Возмещение упущенной выгоды во внедоговорных обязательствах // Вестник СГЮА. 2017. № 4 (117). С. 81–84.
2. *Ананьев А.Г., Ананьева К.Я.* К вопросу о компенсации морального вреда юридическим лицам // Право и общество. 2014. № 3 (11). С. 138–145.
3. *Белокрылов К.А., Наливайко С.В., Цыганков С.С.* Обеспечение контракта как механизм снижения рисков его неисполнения // Ibid. № 3. С. 82–93.
4. *Белокрылова О.С., Гуцелюк Е.Ф.* Экономические риски системы государственных и муниципальных закупок // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2015. Т. 6. № 4. С. 154–161.
5. *Богданов А.В.* Взыскание упущенной выгоды с публично-правового образования // Ex iure. 2019. № 2. С. 30–39.
6. *Костенкова И.Ю., Юлова Е.С.* Предмет доказывания по делам о компенсации морального ущерба // Вестник Международного института экономики и права. 2017. № 2 (27). С. 71–81.
7. *Маковлева Е.Е.* Инструменты и методы противодействия недобросовестному исполнению государственного контракта // Экономическая политика. 2018. Т. 13. № 3. С. 62–81.
8. *Мамиконян К.О.* Методика расчета упущенной выгоды в рамках финансово-экономической экспертизы // Труды Академии управления МВД России. 2021. № 1 (57). С. 164–169.
9. *Мельников В.В.* Проблема оппортунизма в государственных закупках // Журнал институциональных исследований. 2013. Т. 5. № 3. С. 114–124.
10. *Мельников В.В., Тюрина В.А.* Применение банковской гарантии как инструмента обеспечения участия в процедурах государственных закупок // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2014. Т. 5. № 3. С. 116–123.
11. *Парфенова М.В.* Возмещение морального вреда и материального ущерба в случае прекращения уголовного дела в связи с примирением сторон // Законы России: опыт, анализ, практика. 2012. № 11. С. 60–66.
12. *Парфенова М.В.* История возникновения и развития института возмещения морального вреда и материального ущерба в Российском уголовном судопроизводстве // История государства и права. 2012. № 20. С. 15–20.
13. *Пахомова Л.М.* Банковская гарантия как способ обеспечения заявок и обеспечения исполнения государственных и муниципальных контрактов в системе контрактных отношений // Ars Administrandi (Искусство управления). 2015. № 4. С. 97–111.

REFERENCES

1. *Akatov A.A.* Compensation for lost profits in non-contractual obligations // Herald of the Saratov State Law Academy. 2017. No. 4 (117). P. 81–84 (in Russ.).
2. *Ananiev A.G., Ananiev K.Ya.* On the issue of compensation for moral damage to legal entities // Law and Society. 2014. No. 3 (11). P. 138–145 (in Russ.).
3. *Belokrylov K.A., Nalivaiko S.V., Tsygankov S.S.* Securing a contract as a mechanism to reduce the risks of its non-fulfillment // Journal of Economic Regulation (Issues of regulation of the economy). 2015. Vol. 6. No. 3. P. 82–93 (in Russ.).
4. *Belokrylova O.S., Gutselyuk E.F.* Economic risks of the state and municipal procurement system // Journal of Economic Regulation (Issues of economic regulation). 2015. Vol. 6. No. 4. P. 154–161 (in Russ.).
5. *Bogdanov A.V.* Recovery of lost profits from public law education // Ex iure. 2019. No. 2. P. 30–39 (in Russ.).
6. *Kostenkova I.Yu., Yulova E.S.* The subject of proof in cases of compensation for moral damage // Herald of the International Institute of Economics and Law. 2017. No. 2 (27). P. 71–81 (in Russ.).
7. *Makovleva E.E.* Instruments and methods of counteracting the unfair execution of the state contract // Economic policy. 2018. Vol. 13. No. 3. P. 62–81 (in Russ.).
8. *Mamikonyan K.O.* The methodology for calculating lost profits in the framework of financial and economic expertise // Proceedings of the Academy of Management of the Ministry of Internal Affairs of Russia. 2021. No. 1 (57). P. 164–169 (in Russ.).
9. *Melnikov V.V.* The problem of opportunism in public procurement // Journal of institutional research. 2013. Vol. 5. No. 3. P. 114–124 (in Russ.).
10. *Melnikov V.V., Tyurina V.A.* Tyurina Application of a bank guarantee as a tool to ensure participation in public procurement procedures // Journal of Economic Regulation (Issues of economic regulation). 2014. Vol. 5. No. 3. P. 116–123 (in Russ.).
11. *Parfenova M.V.* Compensation for moral harm and material damage in case of termination of a criminal case due to reconciliation of the parties // Laws of Russia: experience, analysis, practice. 2012. No. 11. P. 60–66 (in Russ.).

12. *Parfenova M. V.* The history of the emergence and development of the institution of compensation for moral harm and material damage in Russian criminal proceedings // *History of State and Law*. 2012. No. 20. P. 15–20 (in Russ.).
13. *Pakhomova L. M.* Bank guarantee as a way to secure applications and ensure the execution of state and municipal contracts in the system of contractual relations // *Ars Administrandi (The Art of Management)*. 2015. No. 4. P. 97–111 (in Russ.).

Сведения об авторе

ШОВХАЛОВ Шамиль Ахьядович — доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и предпринимательства Чеченского государственного университета; 364024 г. Грозный, ул. А. Шерипова, д. 32; профессор кафедры правовых дисциплин Чеченского государственного педагогического университета; 364068 г. Грозный, проспект Х. Исаева, д. 62; руководитель Российского совета по исламским финансам

Authors' information

SHOVKHALOV Shamil A. — Doctor of Economics, Professor of the Department of Economic Theory and Entrepreneurship, Chechen State University; 32 A. Sheripov str., 364024 Grozny, Russia; Professor of the Department of Legal Disciplines, Chechen State Pedagogical University; 62 Kh. Isaev ave., 364068 Grozny, Russia; Head of the Russian Council for Islamic Finance