



НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОРЯДКА КОМПЛЕКСНОГО СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Доцент ТГЭУ кафедры «Страхование дело»

Ф.Ш.Хамраева

Аннотация. В данной статье рассматривается страхование предпринимательских рисков — важный инструмент для защиты бизнеса от потенциальных финансовых потерь и обеспечения его стабильного развития. Сфера предпринимательства становится все более сложной и рискованной, поэтому владельцам компаний нужно иметь надежное финансовое обеспечение на случай возникновения непредвиденных обстоятельств.

В статье узнаете, что такое страхование предпринимательских рисков, какие виды страхования предпринимательских рисков существуют и какой вид страхования выбрать для своего бизнеса.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, страхование рисков, комплексное страхование, управление рисками, страховой рынок, страховые продукты, страховая защита, страховая культура, экономическая безопасность, цифровые страховые технологии, страховые компании, страхование бизнеса, страхование ответственности, малый и средний бизнес.

ЛИТЕРАТУРНЫЙ ОБЗОР

Предпринимательская деятельность осуществляется в условиях неопределенности экономической среды. Поэтому термин «предпринимательская деятельность» неразрывно связан с понятием «риск».

Впервые об этом понятии писал экономист Р. Кантильон. Он считал риск главной отличительной чертой предпринимательства.



А. Смит рассматривал предпринимателя как собственника, взявшего на себя риск хозяйствования. При этом предпринимательская прибыль является компенсацией собственнику за риск.

Д. Рикардо, Д.С. Миль, У. Сениор определяли «предпринимательский риск» как возможный ущерб, который может возникнуть в результате экономического действия, или его математическое ожидание. Таким образом, риск считается количественным выражением возможных потерь. Данная теория получила название классической. Однако в ней понятие риска не совсем полно отражает его сущность. Поэтому развитие получила неоклассическая теория, основоположниками которой являются А. Маршалл и А. Пигу. Они определили риск не только как возможные потери или их математическое ожидание, но и как отклонение размера прибыли от ожидаемого уровня. В отличие от классической теории, неоклассическая не определяет риск однозначно негативно. А. Пигу выделил стимулирующую функцию риска, которая проявляется в мотивации предприятий в условиях неопределенности извлечь дополнительную прибыль за повышенный риск принимаемых решений (плата за риск).

Американский экономист Ф. Найт провел четкую границу между понятиями «неопределенность» и «риск». Особенностью первого является отсутствие возможности классификации и группировки событий, так как каждое либо уникально, либо их количества недостаточно для определения статистической вероятности. Риск можно застраховать, а неопределенность не поддается страхованию.

В дальнейшем неоклассическая теория риска была дополнена Дж.М. Кейнсом, который отмечал наличие психологической составляющей в процессе принятия рискованного управленческого решения экономическим субъектом.

В настоящее время можно говорить о синтезе теорий и многочисленных



дополнениях, которые вносят ученые, адаптируя теоретические аспекты для практического применения в различных видах экономической деятельности.

Ю.С.Пиньковецкая рассматривает три уровня предпринимательского риска – допустимый, критический и катастрофический, а также методики оценки риска малых предприятий.

В.И. Парасолов изучает основные понятия предпринимательского риска, а также его классификацию, методы прогнозирования.

Р.Р. Сайфуллина выделяет особенности и факторы рискованной деятельности малых предприятий (ограниченность ресурсов, более высокие риски, неустойчивое положение на рынке, низкое качество руководства и т.д.), а также подчеркивает необходимость разработки специализированного подхода к оценке рисков СМП.

Вопросы страхования рисков субъектов хозяйственной деятельности рассматривались в работах М.А. Бушуевой и Н.Н. Масюк, которые освещали существующие в данной отрасли проблемы (некачественный товар, снижение платежеспособного спроса, «квазирыночные» отношения, противоречия между страховщиком и страхователем и др.).

Выделим основные аспекты рискованной деятельности малых предприятий.

1. Риск предприятия можно определить как математическое ожидание возникновения убытка, недополучения прибыли или отклонения от ожидаемого результата.

2. Риски предприятий подвержены влиянию факторов внешней и внутренней среды, которые в совокупности составляют предпринимательскую среду.

3. Малые предприятия в большей степени подвержены рискам, чем средние и крупные. Это связано с тем, что их деятельность в меньшей степени обеспечена собственным капиталом и резервами. Повреждение даже



небольшой части имущества может прекратить деятельность предприятия. Часто затраты на устранение неполадок превышает общий размер бюджета. Один и тот же инцидент может быть устранен крупной компанией, но обанкротить малый бизнес. Особенно высокие риски характерны в начале деятельности.

Средний бизнес, в свою очередь, характеризуется стабильностью и высокой степенью устойчивости.

Среди множества признаков, лежащих в основе классификации рисков малых предприятий, выделим наиболее, на наш взгляд, важные:

- по степени тяжести (допустимый, критический, катастрофический);
- по виду ущерба (финансовый, нефинансовый);
- по возможности страхования (страхуемый, нестрахуемый).

Классификация и идентификация рисков являются частью риск-менеджмента организации.

Наиболее консервативный метод – избегание риска – подразумевает отказ от выполнения действия, вызвавшего риск. Такое мероприятие лучше использовать в крайних случаях, т.к. организация лишается возможности получить выгоду от осуществления такого действия. Классическим примером снижения риска является его диверсификация. Создание резервов под возможные потери является формой принятия риска. Добор риска подразумевает проведение анализа, определение уровня и его последующее повышение при наличии обоснованного решения. Часто риск передаётся частично или полностью другой организации на основании договора. Самым распространённым методом передачи является страхование. Предприниматель, заключая страховой контракт, передает страховщику риск материальных потерь, которые он может понести, если реализуются некоторые опасные события, обладающие вероятностным признаком.



ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В настоящее время национальные страховщики не могут предложить малому бизнесу качественного страхового продукта, соответствующего запросу рынка.

Микрострахование, являясь инструментом эффективного финансирования рисков малого предпринимательства, характеризуется наличием более простых продуктов, альтернативных каналов сбыта и маркетинговых инструментов, позволяющих сделать защиту бизнеса более доступной.

В традиционном страховании процедуры недостаточно стандартизированы и требуют применения индивидуального подхода (привлечения экспертов, проведения актуарных расчетов и экспертизы) в каждом отдельном случае. Это ведет к удорожанию страхового полиса, усложнению процесса заключения договора и получения страховой выплаты при наступлении страхового случая.

Д.М. Корнели (D.M. Corneliu), Д. Дрор (D. Dror), А. Малима (A. Malima), Л.Т. Пиессе (L.T. Piesse) отмечают, что определение микрострахования не сильно отличается от толкования классического страхования. Микрострахование осуществляется в соответствии с общепринятой практикой, базируется на тех же принципах, имеет те же фундаментальные параметры, функции, что и традиционное страхование. Однако имеет свои отличительные черты. Выделяют три основных подхода к пониманию «микро» в микростраховании: в зависимости от целевой аудитории, продукта и процессов.

Первый подход характеризует микрострахование через финансовое положение потребителей. Покупателями микростраховых услуг являются физические лица с низким и нестабильным уровнем дохода или занятые в неформальном секторе экономики, иммигранты, начинающие



предприниматели, имеющие плохую кредитную историю, жители малых городов и сельской местности, микро и малые предприятия и т.д.

Согласно второму подходу микрострахование определяется меньшим страховым покрытием и более низкими страховыми премиями. Как правило, срок договора микрострахования короче, платежи нерегулярны. Например, Индия стала первой страной, которая четко определила продукты микрострахования в своей нормативно-правовой базе, используя данный подход (страховые продукты со страховыми выплатами).

Микростраховой продукт должен быть простым, а также иметь правильный баланс страховой премии и страхового покрытия, который, в свою очередь, может быть полным или содержать ограничения. При полном страховом покрытии возмещается весь ущерб. Введение различных ограничений усложняет процесс урегулирования убытков. При этом использование франшиз и других ограничений ведет к снижению страхового тарифа. Как правило, страховое покрытие компенсирует лишь часть убытков от наступления рискованного события. Но даже страховая выплата, покрывающая часть убытков, способствует улучшению финансового состояния заемщика и увеличивает его возможность погасить свои обязательства и справиться с непредвиденными обстоятельствами.

Микростраховой продукт не должен требовать специальной подготовки и знаний для его понимания клиентом, сложных действия для его покупки, подтверждения убытков, получения выплаты. Он характеризуется небольшими страховыми суммами и премиями, стандартизированными правилами страхования.

Третий подход основывается на выделении особенностей в процессах разработки, внедрения и дистрибуции микростраховых продуктов и подразумевает применение принципов субсидарности, когда застрахованные субъекты в определенной степени принимают участие в управлении



микрострахованием, самостоятельно определяют правила уплаты взносов и осуществление выплат. Примером может служить система взаимного страхования.

Несмотря на различие подходов к определению микрострахования, можно выделить некоторые основные черты:

- применение принципов объединения рисков (как и в случае обычного страхования);
- ориентация на сегмент с низкими доходами, неформальный сектор;
- независимость от класса риска (жизнь, здоровье, урожай, поголовье, имущество и т.д.).

По мнению организации Swiss Re Institute, занимающейся исследованиями в области страхования и входящей в состав одной из крупнейших страховых компаний Swiss Re Group, микрострахование может быть определено через его атрибутивные признаки.

1. Принципы страхования, в том числе, эквивалентность уплаты страховых взносов страхователем (или от имени страхователя правительством, институтами развития) в обмен на гарантии возмещения убытков при реализации страхового риска.

2. Простота. «Лёгкая» структура с точки зрения дизайна продукта, андеррайтинга, сбора премий, выплаты страхового возмещения, отсутствие актуарные расчеты.

3. Гибкость. Микростраховые продукты должны быть адаптированы и ориентированы на потребителя. Например, сбор очередных страховых взносов может подстраиваться под нерегулярный доход страхователей.

4. Доступность. В связи с ориентацией на сегмент потребителей с невысоким или нестабильным доходом, плата за передаваемый страховщику риск – страховая премия – определяет доступность страховой защиты для определённых целевых групп покупателей этой защиты – страхователей.



Невысокая плата за страховой контракт расширяет целевую группу страхователей, получающих страховую защиту. Используются субсидии правительства и институтов развития.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Следует отметить, что у микрострахования также есть и специфические признаки, отличающие его от традиционного страхования:

1. Принцип минимизации нагрузки. Для поддержания достаточно низкой цены необходимо принимать меры по сокращению административно-хозяйственных расходов и вознаграждения агентов. Одним из недорогостоящих каналов распространения являются микрофинансовые организации.

2. Выбор страхового риска по принципу наиболее актуального в условиях игнорирования менее важных рисков. В связи с тем, что малые предприятия, как правило, функционируют в условиях ограниченности финансовых ресурсов, а резервные фонды часто отсутствуют, реализация рискового события для них влечет более тяжелые последствия, чем для субъектов крупного бизнеса. Поэтому актуальной задачей является выбор для страхования тех рисков, которые могут привести к критическим – потеря дохода, или даже катастрофическим – потеря капитала, последствиям.

3. Принцип взаимного доверия страхователей и страховщиков. Локальный характер деятельности обществ взаимного страхования, возможность контроля со стороны членами общества управленческих решений, принимаемых менеджментом, позволяет преодолеть недоверие предпринимателей к страхованию, как эффективному механизму управления рисками.

4. Принцип инновационности. Микрострахование является новым продуктом на национальном страховом рынке. Инновационность страховых



продуктов возникает на различных этапах разработки страхового продукта, его продажи и осуществления страховой защиты имущественных интересов страхователей.

Ключевым вопросом формирования сегмента микрострахования национального страхового рынка остаётся выбор каналов распространения микростраховых продуктов и модели осуществления деятельности. Основными участниками рынка являются продавцы и потребители услуг микрострахования, регулятор, посредники. Как уже отмечалось, покупателями микростраховых услуг могут быть физические лица и представители микро и малого бизнеса. Продавцами услуг выступают как специальные микростраховые компании, общества взаимного страхования, так и крупные страховые предприятия. Оптимальным каналом распространения продуктов микрострахования также являются институты микрофинансирования, которые освоили и отработали технологии продвижения финансовых продуктов.

Развитие микрострахования позволит использовать механизм страхования для защиты экономических интересов субъектов малого бизнеса. Невысокая плата за страховой продукт обеспечивает доступность страхования для представителей микробизнеса, начинающих предпринимателей. Компенсация убытков от реализации страхового риска по договору микрострахования позволяет снизить риски банкротства субъектов малого бизнеса.

Финансовая конвергенция, предпосылками которой являются клиентская, технологическая, продуктовая и сбытовая общность участников микрофинансового рынка, является фактором развития страхования рисков СМП, способствует снижению удельных затрат на создание, реализацию микрострахового продукта, урегулирование страхового убытка.

Развитие современных цифровых технологий позволит организовать



новые каналы распространения микростраховых продуктов, поспособствует развитию конкуренции, уменьшит информационную асимметрию на страховом рынке. Цифровые технологии расширят доступ предпринимателей к страхованию за счёт совершенствования инфраструктуры цифровых сервисов, упрощения процедуры идентификации и оценки рисков, снижения операционных издержек, связанных с приобретением страховой защиты и урегулированием убытков.

Дальнейшие исследования предполагается проводить в области построения моделей комплексного страхования рисков субъектов малого бизнеса в условиях цифровой трансформации финансового рынка, оценки новых цифровых инструментов и возможностей, помогающих оптимизировать разработку, андеррайтинга, распространения микростраховых продуктов, обобщению опыта работы с цифровыми технологиями урегулирования страховых убытков.

ВЫВОДЫ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современные цифровые технологии позволяют формировать новые каналы распространения микростраховых продуктов. Цифровые платформы дают возможность организации процесса онлайн-продаж полисов микрострахования для клиентов, доступ к которым затруднён по причинам территориальной отдалённости, низкой стоимости страховых продуктов и др. Сами же продукты микрострахования становятся наиболее адаптивными к требованиям, которые возникают у разработчиков электронных систем, а наличие на электронной платформе продуктов разных компаний позволит не только определить более конкурентоспособный продукт, но и сравнить стоимость страхового договора, оценить качество урегулирования убытков на основании отзывов других клиентов.

Развитие современных цифровых технологий позволит осуществлять



удалённую идентификацию клиента страховой компании, что существенным образом сократит затраты страховщиков на сбор и анализ персональных данных страхователей. Процессы обработки страховых претензий также могут быть упрощены и оптимизированы с помощью цифровых технологий. Автоматическое уведомление об убытках, обработка претензий в режиме реального времени, прогнозируемая оценка ущерба, возможности самообслуживания и электронные платежи позволяют повысить эффективность управления претензиями.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Zakirxodjaeva S. DIGITAL LIFE INSURANCE MARKET: TASKS, CHALLENGES AND PROSPECTS // JOURNAL OF ECONOMY, TOURISM AND SERVICE. – 2023. – Т. 2. – №. 5. – С. 73-80.

2. Hamrayeva F. THE ROLE OF COMPULSORY INSURANCE IN THE MODERN INSURANCE SYSTEM // International Finance and Accounting 2020 (1), 8.

3. A.Y. Xolbaev 2021. INSURANCE AS A PROMISING MECHANISM OF INFORMATION PROTECTION. Archive of Conferences. (Dec. 2021), 39

4. Закирходжаева Ш.А. Влияние пандемии на мировой страховой рынок // Международный научный журнал Научный Лидер. 2021. – Б.14.

5. Закирходжаева Ш. А. РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ В ОТРАСЛЬ ТЕХНОЛОГИИ ИНШУРТЕХ // Central Asian Journal of Innovations on Tourism Management and Finance. – 2023. – Т. 4. – №. 5. – С. 122-129.

6. Kholboev A. INSURANCE INFORMATION RISKS (CYBER INSURANCE). International Finance and Accounting. 2021;2021(2):12.

7. Makhkambaevich B.T., Tursunbaevna Y.N. About Some Questions



Optimization Of Business Process In Insurance Activity Related To Global Trends
// Solid State Technology 63 (4), 5048-5058

8. Matiyazova S. R. THE PROCESS OF FORMATION OF INNOVATIVE ENVIRONMENT IN COMPETITIVE CONDITIONS IN THE INSURANCE MARKET // Oriental Journal of Economics, Finance and Management. – 2022. – Т. 2. – №. 1. – С. 7-11.

9. Matiyazova S. R. Activities and insurance brokers in Uzbekistan development features //American Journal of Economics and Business Management. – 2020. – Т. 3. – №. 2. – С. 9-16.

10. Mavrulova N. A. Strategic development of the insurance market in Uzbekistan //American Journal of Economics and Business Management. – 2020. – Т. 3. – №. 2. – С. 1-8.

11. Obiddin Toshmurzaevich Yuldashev. (2023). Development of the Insurance Market in the Conditions of Digitalization. INTERNATIONAL JOURNAL OF BUSINESS DIPLOMACY AND ECONOMY, 2(5), 224–229.

12. Shennaev K.M. Regulation of investment activities of insurers //Asian Journal of Multidimensional Research (AJMR). – 2020. – Т. 9. – №. 11. – С. 55-59.

13. Shennaev K. M. The main directions of protection of insurance consumers in the current situation //SAARJ Journal on Banking & Insurance Research. – 2020. – Т. 9. – №. 6. – С. 32-37.