

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО-  
СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ**

**КАФЕДРА «СТРАХОВОЕ ДЕЛО»**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

***НА ТЕМУ: СТРАХОВОЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОРГАНИЗАЦИЯ И  
ФУНКЦИИ***

**Выполнил: студент 3-курса  
группы СС-20 по направлению  
«Страховое дело» Мансуров С.С.  
Принял: доц. Кафедры «Страховое дело»  
Кулдашев К.М.**

**ТАШКЕНТ – 2014**

## **СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

1. ПОНЯТИЕ МЕНЕДЖМЕНТА В СТРАХОВАНИИ

2. ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА

3.СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА И  
ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

## Введение

Современное углубление рыночных отношений в Узбекистане и улучшения качества социально-экономического обслуживания до уровня международных стандартов, требует от финансовых институтов нашей страны, представления более широкого спектра разных услуг различным клиентам, в том числе субъектам бизнеса. При этом особую актуальность приобретает введение новых финансовых инструментов и услуг, связанных с преодолением существующих проблем, являющихся предпосылками возникновения и увеличения рисков участников бизнеса в условиях рыночных отношений.

Президент нашей страны И. А. Каримов в своем докладе «Либерализация экономики и углубления реформ – наша главная задача» отметил, что без интеграции экономики Узбекистана в мировую экономическую систему, без привлечения иностранных инвестиций в экономику страны, без расширения присутствия иностранного капитала в финансовом секторе, невозможно обеспечить устойчивую перспективу развития нашей экономики<sup>1</sup>. В этом же докладе говорится, что слабо функционирует рыночная инфраструктура, которая должна способствовать развитию рыночных отношений. Особо отмечено: «Взять, к примеру, страховое дело. Очевидно, что сегодня без развитой системы страхования хозяйствующие субъекты, ... не в состоянии эффективно работать, заниматься инвестиционной деятельностью, иметь доступ к кредитам. ... Страховые компании слабо работают с потенциальными клиентами, над привлечением свободных ресурсов»<sup>2</sup>.

Переход экономики на рыночные отношения, развитие предпринимательской деятельности, расширение круга товарных и обменных операций, взаимных договорных обязательств между хозяйствующими субъектами объективно требуют надежной системы гарантий, предоставляемой страхованием. Только на основе страхования становится возможной защита общественных и личных интересов, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. В настоящее время отечественный страховой рынок демонстрирует быстрые и устойчивые темпы роста, улучшаются его качественные характеристики, увеличивается доля страховых услуг в ВВП, что предполагает в ближайшей перспективе значительное повышение роли страховых компаний в национальной экономике. В докладе на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в 2005 году и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2006 году “Закрепляя достигнутые результаты, последовательно стремиться к новым рубежам” Ислам Абдуганиевич Каримов отмечал, что “обращает на себя внимание опережающее развитие в последние годы новых видов услуг в сфере телекоммуникационной связи и финансово-банковской системе. Объем страховых услуг за последние пять лет вырос в 5 раз, лизинговых операций - почти в 6 раз, аудиторских услуг в денежном выражении - примерно в 9 раз.”<sup>3</sup>

В современной экономике страхование выступает в роли важнейшего стабилизатора процесса общественного воспроизводства. Постоянное увеличение накапливаемого общественного богатства и усложнение техногенных, экономических и социальных рисков, угрожающих его сохранению и приумножению, требуют создания эффективной и масштабной системы страховых фондов, предназначенных для своевременной компенсации непредвиденного материального ущерба. Экономическое значение страхования не исчерпывается только его гарантийными и возмещающими функциями. Финансовые ресурсы, аккумулируемые в страховых фондах, служат существенным

<sup>1</sup> Каримов И.А. *Наша высшая цель-независимость и процветание Родины, свобода и благополучие народа*. Т. 8. – Т.: «Узбекистон», 2000. – С. 354.

<sup>2</sup> Там же. – С. 384.

<sup>3</sup> Каримов И.А. “Закрепляя достигнутые результаты, последовательно стремиться к новым рубежам” Доклад на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в 2007 году и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2008 году

источником инвестиций в экономику. Рыночные преобразования в экономике Узбекистана вызвали коренное изменение роли и места страхования в системе мер, обеспечивающих безопасность хозяйствующих субъектов, населения и республики в целом. Развитие отечественного страхового рынка стало одной из важных задач экономического реформирования страны. Ее решение способно во многом обеспечить эффективность и непрерывность общественного воспроизводства. В настоящее время страховой рынок Узбекистана демонстрирует быстрые и устойчивые темпы роста, улучшаются его качественные характеристики, увеличивается доля страховых услуг в ВВП, что предполагает в ближайшей перспективе значительное повышение роли страховых компаний в национальной экономике.

### **1. Понятие менеджмента в страховании**

Бизнеса без риска не бывает. В условиях рыночной экономики наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском.

Под риском, присущим малому бизнесу, понимается риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов. В рассматриваемых видах деятельности приходится иметь дело с использованием материальных, трудовых, финансовых, информационных (интеллектуальных) ресурсов, так что риск связан с угрозой полной или частичной потери этих ресурсов. В итоге риск, присущий малому бизнесу, характеризуется как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности. Иначе говоря, риск есть угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

При установлении риска, присущего малому бизнесу, надо различать понятия "расход", "убытки", "потери". Любая предпринимательская деятельность неизбежно связана с расходами, тогда как убытки имеют место при неблагоприятном стечении обстоятельств, просчетах и представляют собой дополнительные расходы сверх намеченных. Сказанное характеризует категорию "риск" с качественной стороны, но создает основу и для перевода понятия "риск, присущий малому бизнесу," в количественное. Если риск - это опасность потери ресурсов или дохода, то существует его количественная мера, определяемая абсолютным или относительным уровнем потерь.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении, если только ущерб поддается такому измерению. В относительном выражении риск характеризуется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать либо имущественное состояние предпринимателя, либо общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль) от предпринимательства.

Применительно к малому бизнесу в качестве базы для определения относительной величины риска целесообразно брать стоимость основных фондов и оборотных средств предпринимателя или намеченные суммарные затраты на данный вид предпринимательской деятельности, имея в виду как текущие затраты, так и

капиталовложения или расчетный доход (прибыль). Выбор той или иной базы не имеет принципиального значения, но следует предпочесть показатель, определяемый с высокой степенью достоверности.

Базовые показатели, используемые для сравнения, обычно называют расчетными, или ожидаемыми показателями прибыли, затрат, выручки. Значения этих показателей определяются при разработке бизнес-плана, в процессе технико-экономического обоснования предпринимательского проекта, сделки. Соответственно потерями считают снижение прибыли, дохода в сравнении с ожидаемыми величинами. Предпринимательские потери - это в первую очередь случайное снижение предпринимательской прибыли. Величина именно таких потерь и характеризует степень риска. Отсюда анализ риска связан прежде всего с изучением потерь.

Центральное место в оценке риска, присущего малому бизнесу, занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности. Имеется в виду не расход ресурсов, объективно обусловленный характером и масштабом предпринимательских действий, а случайные, непредвиденные, но потенциально возможные потери, возникающие вследствие отклонения реального хода предпринимательства от задуманного сценария. Чтобы оценить вероятность тех или иных потерь, обусловленных развитием событий по непредвиденному варианту, следует прежде всего знать все виды потерь, связанных с предпринимательством, и уметь заранее исчислить их и измерить как вероятные прогнозные величины. При этом естественно желание оценить каждый из видов потерь в количественном измерении и уметь свести их воедино, что, к сожалению, далеко не всегда удается сделать.

Случайное развитие событий, оказывающее влияние на ход и результаты бизнеса, способно приводить не только к потерям в виде повышенных затрат ресурсов и снижения конечного результата. Одно и то же случайное событие может вызвать увеличение затрат одного вида ресурсов и снижение затрат этого вида, т. е. наряду с повышенными затратами одних ресурсов может наблюдаться экономия других. Отсюда, если случайное событие оказывает двойное воздействие на конечные результаты бизнеса, имеет неблагоприятные и благоприятные последствия, при оценке риска следует в равной степени учитывать и те и другие. Иначе говоря, при определении возможных суммарных потерь следует вычитать из расчетных потерь сопровождающий их выигрыш.

Потери, которые могут быть в предпринимательской деятельности, целесообразно разделять на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь. Материальные виды потерь проявляются в не предусмотренных предпринимательским проектом дополнительных затратах или прямых потерях оборудования, имущества, продукции, сырья, энергии и т. д. По отношению к каждому отдельному из перечисленных видов потерь применимы свои единицы измерения.

Наиболее естественно измерять материальные потери в тех же единицах, в которых измеряется количество данного вида материальных ресурсов, т. е. в физических единицах веса, объема, площади и др. Однако свести воедино потери, измеряемые в разных единицах, и выразить их одной величиной не представляется возможным. Нельзя складывать килограммы и метры. Поэтому практически неизбежно исчисление потерь в стоимостном выражении, в денежных единицах. Для этого потери в физическом измерении переводятся в стоимостное измерение путем умножения на цену единицы соответствующего материального ресурса. Для достаточно значительного количества материальных ресурсов, стоимость которых заранее известна, потери сразу можно оценивать в денежном выражении. Имея оценку вероятных потерь по каждому из отдельных видов материальных ресурсов в стоимостном выражении, можно свести их воедино, соблюдая при этом правила действий со случайными величинами и их вероятностями.

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные непредвиденными обстоятельствами. В непосредственном измерении трудовые потери

выражаются в человеко-часах, человеко-днях или просто часах рабочего времени. Перевод трудовых потерь в стоимостное, денежное выражение осуществляется путем умножения трудочасов на стоимость (цену) одного часа.

Финансовые потери - это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг. Кроме того, финансовые потери могут быть при недополучении или неполучении денег из предусмотренных источников, при невозврате долгов, неоплате покупателем поставленной ему продукции.

Малый бизнес и страхование - тесно взаимосвязанные категории рыночного хозяйства. Целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, увеличение вложенного в дело капитала.

Эффективная предпринимательская деятельность немыслима без освоения новой техники, без разумного риска в поисках дополнительных резервов интенсификации производства. Теперь отметим и другой аспект взаимосвязи бизнеса и страхования. Страхование в условиях рыночной экономики само выступает сферой коммерческой деятельности. Принимая на себя ответственность за те или иные риски, страховщик прежде всего думает о том, что даст ему заключаемый договор. Как предприниматель, действующий на свой страх и риск, он не берется за те виды страхования, в которых вероятность наступления неблагоприятных событий особенно велика. Вот почему многие объекты повышенной опасности становятся предметом взаимного страхования на коммерческой основе.

По мере развития бизнеса в Узбекистане предприниматели все больше понимают значение данного механизма и постепенно расширяют перечень рисков, которые можно передать страховой компании, или используют другие методы защиты от рисков, возникающих в процессе их деятельности. Разновидностью предпринимательских рисков выступают коммерческие и финансовые риски. Остановимся более подробно на классификации этих рисков и проанализируем возможности страхования предпринимательских рисков.

Рассматривая малый бизнес как систему целенаправленных действий, можно предложить следующую классификацию связанных с ним рисков (таблица 1). Такая классификация в чем-то может быть не полной, поэтому рассмотрим более подробно некоторые из этих рисков.

Политический риск — это возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли, являющихся следствием государственной политики. Учет данного вида риска особенно важен в странах с не устоявшимся законодательством, отсутствием традиций и культуры предпринимательства. Политический риск с неизбежностью присущ предпринимательской деятельности. Политические риски можно условно подразделить на риски: национализации и экспроприации без адекватной компенсации; трансферта (связан с возможными ограничениями на конвертирование местной валюты); разрыва контракта из-за действий властей страны, в которой находится компания-контрагент; военных действий и гражданских беспорядков. Политический риск может быть национальным, региональным, глобальным.

Эффективная деятельность, бизнеса, как правило, сопряжена с освоением новой техники и технологии, поиском резервов, повышением интенсивности производства. Однако все это ведет к возрастанию опасности техногенных катастроф. Таким образом, можно говорить о техническом риске. Технический риск определяется степенью организации производства, наличием превентивных мероприятий (регулярной профилактики оборудования, мер безопасности), возможностью проведения ремонта оборудования собственными силами фирмы.

К таким рискам относятся риски потерь вследствие: отрицательных результатов научно-исследовательских и конструкторских работ, недостижения запланированных технических параметров разработок и низких технологических возможностей

производства, не позволяющих освоить результаты их возникновения при использовании новых технологий и продуктов побочных или отсроченных во времени проявления проблем, а также в при сбое и поломке оборудования и т.п. Следует отметить, что технический риск относится к группе внутренних рисков, поскольку возникновение его, как правило, зависит от деятельности самого предпринимателя.

Производственный риск связан с производством продукции, товаров и услуг; с осуществлением любых видов производственной деятельности, в процессе которой предприниматели сталкиваются с проблемами неадекватного использования сырья, роста себестоимости, увеличения потерь рабочего времени, использования новых методов производства.

Коммерческий риск— это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем. Он включает в себя риски, связанные с реализацией товара (услуг) на рынке, с транспортировкой его (транспортный), с приемкой товара (услуг) покупателем, с платежеспособностью покупателя, и риск форс-мажорных обстоятельств.

Таблица 1

#### Классификация предпринимательских рисков<sup>4</sup>

Признаки классификации	Виды предпринимательских рисков
Сфера возникновения	Внешние, не связанные с деятельностью предпринимателя (изменения законодательства, политики, социальной обстановки)
	Внутренние, источником которых является предпринимательская деятельность (разработка, производство и реализация продукции, инвестиции, ошибки руководства и персонала, злоупотребления, несоблюдение договоров и т.п.)
Длительность воздействия	Постоянные, угрожающие предпринимателю в данной географической зоне и в данной отрасли экономики (например, риски неплатежей в районах с депрессивной экономикой)
	Кратковременные, действующие в период времени, меньший производственного цикла, например, риски при транспортировке продукции или сырья
Вероятность возникновения и уровень последствий	Допустимые, угрожающие потерей части или всей прибыли
	Критические, угрожающие потерей прибыли и части дохода
	Катастрофические, угрожающие потерей бизнеса и банкротством предпринимателя
Причина возникновения	Спекулятивные (динамические), возникающие в результате игры на курсовых и ценовых разнице и приводящие либо к выигрышу, либо к потерям
	Статистические (простые), возникающие в результате действия объективных неблагоприятных факторов (стихийных бедствий, техногенных и антропогенных катастроф, аварий, несчастных случаев и т.п.) и приводящие к потерям

В отечественной литературе коммерческий риск часто отождествляется с предпринимательским, однако коммерческий риск — это один из его видов.

Под финансовым понимается риск финансового предпринимательства или финансовых сделок, когда в роли товара выступают либо валюта, либо ценные бумаги,

<sup>4</sup> Сычев А.Ю. Конвергенция страховых концепций управления рисками. М.: 2005.

либо денежные средства. Финансовый риск включает валютный, кредитный и инвестиционный риски. Поскольку для отечественных предпринимателей все большую актуальность приобретает учет валютного риска, рассмотрим его более подробно.

Валютный риск — это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим производством расчетов по нему.

В валютном риске можно выделить: экономический риск, заключающийся в колебаниях стоимости его активов и пассивов из-за будущих изменений валютного курса, который относится и к инвесторам, чьи зарубежные инвестиции — акции или долговые обязательства -- приносят доход в иностранной валюте; риск перевода, имеющий бухгалтерскую природу и связанный с различиями в учете активов и пассивов фирмы в иностранной валюте; риск сделок, связанный с вероятностью наличных валютных убытков по конкретным операциям в иностранной валюте и возникающим из-за неопределенности стоимости в национальной валюте инвалютной сделки в будущем.

Кроме того, следует различать валютные риски для импортера (повышение курса валюты в отрезок времени между датой подтверждения заказа и днем платежа) и экспортера (падение курса иностранной валюты с момента получения или подтверждения заказа до получения платежа и во время переговоров).

Одним из важнейших видов рисков является кредитный риск, связанный с возможностью невыполнения предпринимательской фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для ее финансирования внешнего займа. Кредитный риск возникает в процессе делового общения предприятия с его кредиторами, контрагентами, поставщиками, посредниками и акционерами.

Разнообразие видов кредитных операций предопределяет особенности и причины возникновения кредитного риска — недобросовестность заемщика, получившего кредит; ухудшение конкурентного положения конкретной предпринимательской фирмы, получившей коммерческий или банковский кредит; неблагоприятная экономическая конъюнктура; некомпетентность руководства предпринимательской фирмы и т. д.

Зарубежные экономисты выделяют имущественный, моральный и деловой кредитные риски. Имущественный риск определяется тем, достаточно ли собственных активов заемщика для покрытия объема кредита. Под моральным риском подразумевается та часть риска, которая имеет отношение к займу денег и зависит от моральных качеств заемщика. Деловой риск, как правило, связывается со способностями предпринимателя производить прибыль за определенный период. Инвестиционный риск связан со спецификой вложения предпринимателем денежных средств в различные проекты. В отечественной экономической литературе под инвестиционными часто подразумеваются риски, связанные с вложением средств в ценные бумаги. По мнению ряда экспертов, это понятие много шире и включает в себя все возможные риски, возникающие при инвестировании денежных средств.

Отраслевой риск - это вероятность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степени этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями. При анализе отраслевого риска необходимо учитывать следующие факторы: деятельность фирм данной отрасли, а также смежных отраслей за определенный (выбранный) период; устойчивость деятельности фирм данной отрасли по сравнению с устойчивостью экономики страны в целом; колебания результатов деятельности различных предпринимательских фирм внутри одной и той же отрасли. С работой предприятий отрасли, а следовательно, и с уровнем отраслевого риска непосредственно связаны стадия промышленного жизненного цикла отрасли и внутриотраслевая среда конкуренции. При этом уровень внутриотраслевой конкуренции является источником информации об устойчивости предпринимательских фирм в данной отрасли по отношению к фирмам других отраслей и, как правило, служит оценке отраслевого риска. Инновационный риск особенно важен в современной предпринимательской деятельности, которая находится на

этапе увеличения капиталов, используемых как для производства существующих товаров и услуг, так и для создания новых, ранее не производимых. Инновационный риск — вероятность потерь, возникающих при вложении средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке.

Страхование предпринимательских рисков осуществляется не только традиционным путем через передачу рисков в страховые компании, но и с помощью определенных финансовых инструментов, позволяющих снизить риск предпринимателей. Существуют также специальные страховые организации, образованные зачастую с участием государства, для страхования инвестиций от политических рисков.

Возникновение видов страхования предпринимательских рисков стало, с одной стороны, следствием расширения страхования обычных имущественных рисков, а с другой - результатом развития новой сферы деятельности страховщиков - поручительства и гарантий.

Все виды страхования, связанные со страховой защитой бизнеса, можно разделить в соответствии с тремя стадиями кругооборота, которые выделяет экономическая наука.

Денежная стадия, которая связана с вложениями капитала и приобретением на имеющиеся денежные средства необходимых средств производства.

Производственная, суть которой состоит в создании новой стоимости путем переноса на готовый продукт стоимости основных фондов, рабочей силы, потребляемых сырья и материалов, топлива, полуфабрикатов.

Товарная, выражающаяся в реализации готовой продукции и ее оплате.

Таким образом, первая стадия связана с инвестированием капитала, которое может быть осуществлено в основные фонды и оборотные средства, научно-техническую продукцию, а также в ценные бумаги. Страхование обеспеченных капиталов осуществляется с помощью страхования инвестиций и финансовых гарантий, экспортных кредитов.

Страховая защита предпринимателя на второй стадии кругооборота может быть обеспечена различными видами страхования имущества, гарантирующими компенсацию ущерба от различных стихийных бедствий, катастроф, неправомерных действий третьих лиц и т. д., и страхования гражданской ответственности, возмещающего потери предпринимателя в связи с необходимостью покрывать вред, причиненный деятельностью предприятия третьим лицам, которые обычно выводят за рамки страхования предпринимательских рисков и относят к самостоятельным отраслям страхования. Кроме того, здесь осуществляется страхование на случай перерывов производства в связи с пожарами, авариями и другими неблагоприятными событиями, которое обеспечивает защиту от косвенных потерь, связанных с прекращением выпуска продукции, дополнительными затратами по возобновлению производства и др.

На третьей стадии кругооборота осуществляется страхование риска неплатежа, товарных кредитов и т. д.

Объектом страхования коммерческих рисков выступает коммерческая деятельность страхователя, предусматривающая инвестирование денежных и других ресурсов в какой-либо вид производства, работ или услуг и получение от этих вложений через определенный срок дохода.

Значение данного вида страхования очень велико: естественно стремление предпринимателей заручиться защитой на случай возможных потерь в их начинающейся деятельности. Вместе с тем это один из самых сложных видов страхования - как на стадии заключения договора, так и в течение всего периода его действия.

Ответственность страховой организации по страхованию коммерческих рисков заключается в возмещении страхователю потерь, возникших вследствие неблагоприятного непредсказуемого изменения конъюнктуры рынка и ухудшения других условий осуществления коммерческой деятельности.

Страховую сумму как предел ответственности определяют по заявлению страхователя, но, конечно, с согласия страховой организации. Возможны два варианта установления страховой суммы.

В пределах капитальных вложений страхователя в страхуемые операции.

В объеме капитальных затрат и определенной (нормативной) прибыли, которую должны принести эти затраты.

Назначение страхования коммерческих рисков состоит в том, чтобы возместить страхователю возможные потери, если через определенный период застрахованные операции не дадут предусмотренной окупаемости. Страховое возмещение определяют как разницу между страховой суммой и фактическими финансовыми результатами от застрахованной коммерческой деятельности.

В зависимости от подхода к установлению страховой суммы меняется содержание страхования: если возмещают затраты страхователя, имеет место страхование инвестиций; при возмещении затрат страхователя и нормативной прибыли налицо страхование дохода (прибыли).

Поскольку целью страхования является защита от возможных потерь инвестиционных вложений, срок действия договора страхования обусловлен сроком окупаемости капитальных затрат. Общие нормативные сроки окупаемости существенно различаются в зависимости от цели деятельности, размера предприятия, срока его существования, способа организации его деятельности, месторасположения и других факторов. Поэтому сроки договоров устанавливаются строго индивидуально, в зависимости от проекта. Однако по мере распространения данного вида страхования возможна стандартизация подобных договоров.

Следует подчеркнуть, что при определении срока действия договора интересы страховщика и страхователя здесь проявляются иначе, чем в других видах имущества страхования.

Страхователь, стремясь к быстрой окупаемости своей деятельности, объективно заинтересован в сокращении срока страхования. Для страховой организации короткий срок действия договора повышает риск неоправданной выплаты возмещения, увеличение же срока делает окупаемость более реальной, а следовательно, снижает вероятность возникновения подлежащих возмещению убытков, хотя могут действовать и иные факторы.

Особенность рассматриваемого страхования состоит и в том, что выплата суммы страхования производится в основном по окончании срока страхования, когда выявляются окончательные результаты застрахованных коммерческих операций. По другим же видам страхования необходимость компенсации потерь может возникнуть в любой момент действия договора страхования. Определенность срока возможных выплат при страховании коммерческих рисков позволяет планомерно использовать поступившие взносы, создает условия для создания резервов к этому сроку.

Поэтому при согласовании срока действия договора страхования следует исходить из научно обоснованных рекомендаций, анализа отечественной и зарубежной практики окупаемости инвестиций в различных сферах производственной и непромышленной деятельности.

В принципе страховое возмещение может выплачиваться и до окончания договора страхования, когда в результате каких-либо событий глобального масштаба становится очевидной невозможность вернуть вложенные средства, а тем более получить прибыль. О всех таких событиях необходимо незамедлительно сообщать страховой организации. Однако влияние большинства событий, связанных с конъюнктурой рынка, поддается определенной корректировке; неблагоприятные изменения могут быть временными. Поэтому только при окончании срока страхования можно определить результаты коммерческой деятельности и размеры возмещений, подлежащих выплате.

Характер страхования коммерческих рисков обуславливает ряд неперенных требований к страхователю. Он должен иметь разрешения, лицензии или патенты, другие необходимые бумаги. В своем письменном заявлении о страховании страхователь обязан привести исчерпывающую информацию о предстоящей коммерческой деятельности, ожидаемых от нее доходах и связанных с ней расходах, о заключенных контрактах, о всех обстоятельствах, позволяющих судить о степени риска.

Конечно, страховая организация должна и сама накапливать и анализировать данные о результатах деятельности аналогичных предприятий.

С особой осторожностью следует подходить к предприятиям, имеющим просроченную задолженность банкам и другим кредиторам.

При заключении договора страхования необходимо предусмотреть обязанность страхователя сообщать обо всех известных ему изменениях в системе страхового риска и не допускать действий, увеличивающих этот риск. Как и в других видах страхования, необходимо ввести некоторые ограничения при приеме на страхование и в определении страховой ответственности. Так, представляется целесообразным исключить из сферы страхования посредническую деятельность, вложения в азартные игры, тотализаторы и т.п. Как правило, исключают из страховой ответственности убытки, обусловленные войной и военными действиями, решениями государственных органов, политическими переворотами, изменением курса валют, отказом банка в кредитовании основываемого предприятия (дела) и др.

Не возмещают потери, которые возникли вследствие умышленных действий страхователя, его партнеров или выгодоприобретателей, направленных на срыв застрахованной деятельности, нарушение законодательства, изменение профиля коммерческого предприятия, а также в результате неквалифицированного управления им.

Впрочем, каждая страховая организация вправе ограничивать или расширять принимаемые на свою ответственность риски.

## 2. Особенности страхования субъектов бизнеса

Деятельность субъектов бизнеса характеризуется высокой степенью подверженности различного рода неблагоприятным обстоятельствам, которые усугубляются такими факторами, как:

- относительно низкая платежеспособность и высокий уровень банкротств;
- наличие "серых" и "черных" операций в деятельности предприятий,
- наличие рисков противоправного характера среди опасностей, угрожающих малым предприятиям.

При этом у предприятий отсутствуют реальные возможности накапливать специальные резервы или привлечь дополнительные кредиты для покрытия ущерба в случае возникновения неблагоприятных обстоятельств, Поэтому оптимальным путем для предпринимательства является передача собственных рисков страховой компании.

Основными бизнес-процессами страховой компании при страховании субъектов бизнеса, как известно, являются следующие:



Рис 1. Основные бизнес-процессы страховой компании<sup>5</sup>

Весь вопрос заключается только в том, каким способом эти процессы связаны между собой и как осуществляется их координация. А связаны между собой эти процессы, как показывает отечественная и российская практики, могут быть следующим образом:

а) традиционно (что присутствует сегодня в большинстве отечественных страховых компаний), то есть когда подразделения, выполняющие указанные выше функции (процессы), существуют параллельно и управляются по вертикали из одного центра, либо когда указанные функции выполняются одними и теми же сотрудниками;

б) инновационно, когда подразделения, выполняющие основные функции (процессы) координируются между собой, являясь звеньями одной горизонтальной технологической цепочки.

Поскольку страховые компании - это коммерческие структуры, ориентированные на получение прибыли, главной их функцией являются продажи. А так как продажи осуществляет продавец страховых услуг, то он становится центральной фигурой страховой компании. Однако функции, указанные выше, тоже лежали на продавцах страховых услуг, выполнение которых отнимало у них массу времени. И хотя продажи росли, они могли бы расти быстрее, если бы продавцы только продавали. Это с одной стороны. А с другой стороны, при росте объемов продаж, всё большее время продавцов уходило не на поиск новых клиентов, а на сопровождение старых.

Почему это происходило? Во-первых, потому, что рынок только зарождался и объективно у страховых компаний не было денег, чтобы нанять на работу и методологов, и актуариев, и маркетологов, и андеррайтеров и т.д. А во-вторых, этих специалистов просто не было на рынке. По мере роста и развития рынка, страховые компании стали понимать, что для повышения эффективности продаж надо освободить продавцов от выполнения несвойственных им функций. Как известно, конкуренция ведет к специализации, а специализация требует профессионализма. Возникла потребность в профессиональных "освобожденных" маркетологах, андеррайтерах, актуариях и т.д.

<sup>5</sup> Шахов В.В. Страхование. Москва, 1997.

На основе разделения функций стало происходить формирование принципиально иной организационно-штатной структуры компании.

В основе первой структуры лежит многофункциональность продавцов и линейность управления, при которой обеспечивающие страховые службы подчинены Генеральному директору и слабо восприимчивы к требованиям продавцов, а, следовательно, и клиентов. Инновационная структура страховой компании выглядит иначе.

Основные бизнес-процессы страховой деятельности здесь есть распределенные функции, поэтому для их выполнения стали создаваться специальные подразделения. Каждый стал заниматься свойственным ему делом: маркетологи - исследовать рынок и определять требования к страховым продуктам, методологи - создавать страховые продукты, продавцы - продавать, андеррайтеры - принимать риски, бэк-офис - оформлять договоры, обслуживать клиентов и т.д.

В процессной организации деятельность всех подразделений подчинена одной главной цели - увеличению объемов продаж за счет быстрого и качественного обслуживания продавцов и клиентов компании.

В такой организации последующие подразделения выполняют задачи по обслуживанию продающих: управление методологии и разработки страховых продуктов обслуживают потребности продавцов (через них потребности клиентов), бэк-офис и управление андеррайтинга также обслуживают продавцов и клиентов, бухгалтерия осуществляет своевременные страховые выплаты, т.е. обслуживает управление урегулирования убытков, а, следовательно, клиентов и т.д. При процессном подходе главным критерием деятельности всех подразделений компании является полнота, качество и своевременность обслуживания (продавца, клиента, других подразделений и т.д.).

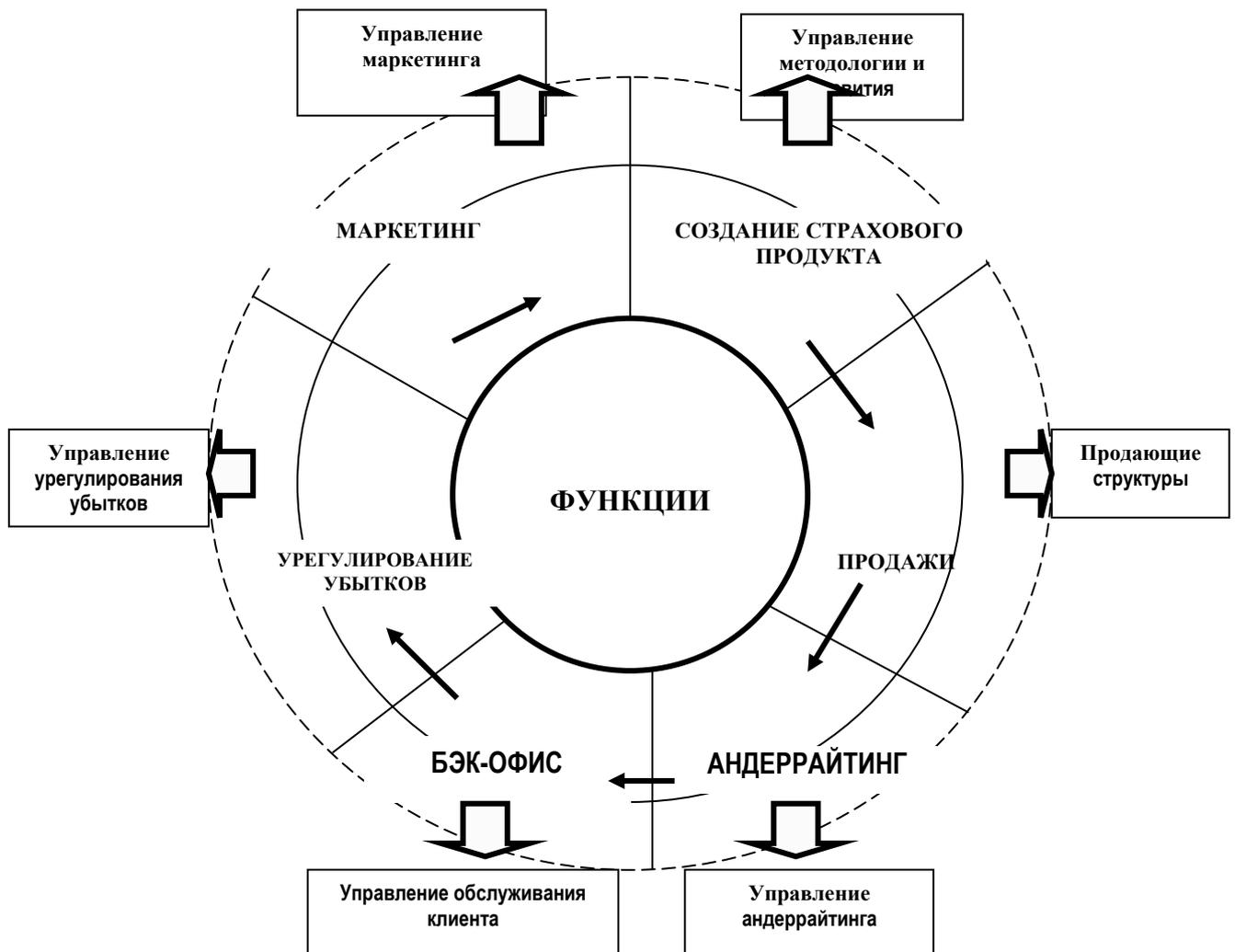


Рис. 3. Инновационная модель страховой компании<sup>6</sup>.

Такая инновационная структура имеет ряд серьезных преимуществ перед традиционной, основными из которых являются следующие:

1. Специализация персонала, более высокий уровень профессионализма сотрудников.

2. Использование сотрудников в соответствии с их психологическими свойствами. Ведь не секрет, что люди с аналитическим интравертным складом мышления больше пригодны для работы в качестве актуария, андеррайтера. Коммуникабельные экстраверты лучше работают в качестве продавцов и т.д.

3. Освобождение продавцов от выполнения несвойственных им функций позволяет больше рабочего время уделять продажам, значит приносить больше страховой премии.

4. Установление прочных технологических связей между подразделениями априори способствует переходу от вертикальной (традиционной) структуры управления к горизонтальной, делегированию полномочий вниз. Главная задача менеджера в этих условиях не администрирование сверху вниз по различным и множественным службам, а координация деятельности технологических звеньев. На место линейным руководителям приходят бизнес- процессные менеджеры по отдельным звеньям технологической цепи и в целом по всему бизнес- процессу.

5. Информационные технологии позволяют быстро и качественно обслуживать большое количество клиентов.

Таким образом, в результате развития бизнес- процессов линейная структура страховой компании, ориентированная на отдельные не связанные между собой функции, уступает место новой структуре, в которой сформированы горизонтальные технологические связи по основным бизнес- процессам во главе которых стоят процессные менеджеры. Схематично это можно выразить следующим образом. Генеральный менеджер (Президент) координирует работу бизнес-процессных менеджеров (Вице-президенты), а не руководит многочисленными службами, слабо взаимосвязанными между собой. Поскольку в центре этой цепочки стоит продавец страховых услуг, непосредственно связанный со страхователем (потребителем страховых услуг) весь бизнес-процесс направляется на удовлетворение запросов потребителя, т.е. такая инновационная структура сориентирована на рынок.

Одной из ключевых проблем, с которыми сталкивается любой субъект бизнеса в процессе принятия решения о страховании, является цена страховых услуг. Одним из путей развития страхования бизнеса является принципиально иное отношение страховой компании к созданию продукта по страхованию бизнеса, чем существующее на сегодняшний день.

Как правило, при создании страховых продуктов для бизнеса страховые компании рассматривают малые предприятия с точки зрения отраслевого подхода и специфики их деятельности, не учитывая при расчете страховых премий такие существенные факторы, как финансовые возможности клиента, размер предприятия, время работы в отрасли, численность сотрудников, чувствительность к рискам, готовность платить за страхование. Если взять за основу опыт развитых стран, то можно с высокой долей вероятности предположить, что наиболее востребованным и интересным страховым продуктом среди предприятий бизнеса станет полис, в рамках которого будет предлагаться широкое комплексное страховое покрытие, включающее в себя:

- страхование имущества — производственных мощностей, автотранспорта, помещений, компьютерной техники, грузов и т.д.,
- широкий спектр страхования ответственности,

<sup>6</sup> Собственная разработка авторов

- личное страхование ключевого персонала предприятия.

Однако такая широкая программа страхования, скорее всего, окажется для малых предприятий неприемлемой по ряду причин. Во-первых, высокая стоимость подобного комплексного пакета отпугнет владельца предприятия, а во-вторых, оценка предпринимателем страхуемых рисков может оказаться недостаточно высокой для того, чтобы он был готов платить за комплексную защиту от них. Все это может привести к тому, что страховой продукт не будет пользоваться популярностью даже при обеспечении соответствующего рекламного продвижения на рынке, и, следовательно, только небольшое количество малых предприятий будет в состоянии купить комплексный страховой полис.

Более целесообразным было бы использовать несколько иной подход при создании и продвижении на рынок продуктов по страхованию бизнеса. При создании специального продукта для предприятий бизнеса необходимо сделать акцент на отбор наиболее значимых для предприятия рисков. К ним в первую очередь относятся риски, угрожающие существованию бизнеса, то есть его ключевым элементам. Как, например, уникальное оборудование или ключевой сотрудник фирмы, основная операция, выполняемая на предприятии. Таким образом, основной задачей является формирование такого страхового продукта, который предоставляет покрытие наиболее востребованных рисков и при этом остается достаточно дешевым.

В заключение хотелось бы отметить, что страхование рисков, присущих малому бизнесу вызывает не только большой теоретический, но и практический интерес. Статистические наблюдения показывают, что субъекты бизнеса часто обращаются к страховым компаниям с тем, чтобы они застраховали их предпринимательские риски, однако в большинстве случаев страховщики отказывают в заключении такого рода договоров, и объясняют это тем, что предприниматели, имеющие стабильное положение на рынке, уверенные в своих контрагентах, за страхованием предпринимательского риска не обращаются. Эта позиция совершенно неверна, т. к. любая предпринимательская деятельность сопряжена с риском убытков, а потому обратиться за защитой могут не только малоизвестные, ненадежные компании, но и компании с хорошей репутацией.

Страховщики не должны отказываться от страхования рисков, присущих малому бизнесу, иначе они теряют большие поступления страховой премии и оставляют без защиты имущественные интересы предпринимателей. Страховые компании должны быть заинтересованы в тесном сотрудничестве с мелкими и средними предприятиями по защите их имущественных интересов, созданию благоприятных условий для динамичного развития их коммерческой деятельности, что в конечном итоге будет способствовать подъему экономики всего государства. «От расширения взаимовыгодного сотрудничества предпринимателей и страховых компаний зависит стабилизация и дальнейшее развитие производственной деятельности предприятий и национального страхового рынка, создание благоприятного общественного, социально-политического и морального климата».

Заинтересованность в защите предпринимательской деятельности в Узбекистане обеспечивается государством, путем введения налоговых льгот для страхователей и страховщиков, занимающихся данным видом страхования.

### **3. Современное состояние страхования субъектов бизнеса и приоритеты развития страхового бизнеса в республике**

Один из эффективных способов обезопасить субъект бизнеса от рисков — сформировать программу страхования. Для этого нужно проанализировать деятельность субъекта бизнеса и выделить характерные для него риски. Они в свою очередь подразделяются на риски, которые субъект бизнеса готов принять на себя, и риски, от которых необходимо застраховаться.

В большинстве случаев субъекты бизнеса покупают страхование: строительно-монтажных, пусконаладочных рисков и гарантийных обязательств; имущества; оборудования от поломок; гражданской ответственности; жизни и здоровья ведущих сотрудников.

Отечественные страховые компании традиционно осуществляют страхование по всем перечисленным видам. Принципиально новыми подходами к страхованию субъектов бизнеса для отечественного рынка стали страхование от перерывов в производстве и страхование от рисков неисполнения договорных обязательств.

#### ***Страхование от перерывов в производстве***

Субъект бизнеса может застраховаться от убытков вследствие простоя производства (оказания услуг), который возникнет по не зависящим от субъекта бизнеса причинам. В зависимости от условий договора страхования могут возмещаться убытки, понесенные как в результате полной остановки деятельности, так и из-за частичного снижения оборотов, связанного с наступлением страхового случая.

Страхование от потери прибыли вследствие вынужденного перерыва в производстве осуществляется, как правило, совместно с другими видами страхования, например с имущественным.

Договор страхования предусматривает выплату компенсации, если перерыв в производстве вызван одной из следующих причин (страховых случаев): пожар, удар молнии, взрыв, противоправные действия третьих лиц, стихийные бедствия и т. д. (за исключением военных действий или изменения политической ситуации в стране).

Для того чтобы в дальнейшем избежать разногласий со страховой компанией, в договоре страхования от перерывов в производстве необходимо указать максимально полный перечень статей затрат, которые будут компенсированы, а также детальный алгоритм их определения. Как правило, согласно условиям договора страхования страховая компания берет на себя возместить:

а) неполученную прибыль (размер прибыли за период простоя определяется исходя из прибыли, полученной за прошедший год; если в прошлом году у компании не было прибыли, то неполученная прибыль по договору страхования не выплачивается);

б) расходы, произведенные для предотвращения перерыва в деятельности;

в) постоянные затраты, не зависящие от объемов производства (количества оказанных услуг, выполненных работ), в том числе:

расходы на социальные отчисления и заработную плату сотрудников (кроме тех, для кого установлена сдельная оплата труда);

плату за аренду помещения;

проценты по кредитам, привлеченным до наступления страхового случая;

налоги и сборы, не зависящие от результатов застрахованной деятельности (налог на имущество, земельный налог, регистрационные сборы и т. д.).

Предел ответственности страховой компании (размер максимальной суммы выплат) определяется как сумма убытков и упущенной выгоды, рассчитанная на основании данных бухгалтерской отчетности за максимально возможный срок прекращения деятельности, который определяется экспертным путем.

При оценке возможной суммы убытков используются данные управленческой отчетности, хотя предпочтение отдается официальной бухгалтерской отчетности. Если в течение периода, на который застраховано имущество, произошел перерыв в деятельности и убытки были компенсированы страховой компанией, то предел страховой выплаты на оставшийся срок будет уменьшен на сумму выплаченной компенсации.

При составлении договора особое внимание необходимо обратить на размер установленной франшизы, которая может определяться как в днях, так и в процентах от максимальной суммы выплаты. Размер франшизы по договорам страхования от перерывов в производственной деятельности, как правило, составляет 3—10 дней.

Страховой тариф устанавливается страховой компанией в зависимости:  
от отрасли народного хозяйства, к которой относится предприятие;  
от максимального страхового периода остановки производства;  
от установленного размера франшизы.

Размер страхового тарифа может колебаться в пределах 0,6—5% от страховой суммы.

При страховании перерывов в производстве необходимо не только правильно спрогнозировать страховые случаи, но и обращать внимание на четкость формулировок как самих страховых случаев, так и механизма определения и выплаты возмещения. Наши коллеги по бизнесу попадали в ситуации, когда после, казалось бы, очевидного страхового случая страховщики находили в договоре юридические основания не выплачивать компенсацию либо возмещение не соответствовало уровню действительно понесенных убытков.

Важно правильно определить страховую стоимость и однозначно указать все статьи затрат и недополученную прибыль, которую должна возместить страховая компания. То есть нужно четко представлять себе структуру и функциональность затрат и расходов предприятия, с тем чтобы верно сформировать страховую сумму возможного возмещения.

По оценкам Швейцарского перестраховочного общества, страхование от перерывов в деятельности не очень рентабельно для страховых компаний и используется как бонус к традиционным видам страхования. К примеру, в Германии суммы, выплачиваемые по страхованию убытков от перерывов в деятельности, в два раза больше, чем при традиционном страховании имущества.

Страхование от убытков в производстве неразрывно связано с материальными затратами, поэтому расходы на него подобно затратам на страхование имущества логично относить на себестоимость продукции и услуг. Сейчас страхователи вынуждены оплачивать его из прибыли, что существенно тормозит развитие этого направления. Кроме того, необходимо, чтобы отчетность страхователя была максимально прозрачной. До тех пор пока предприятия скрывают прибыль, страховаться от ее недополучения бессмысленно.

Слабый интерес к этому виду страхования связан с тем, что в нашей стране пока плохо развита страховая культура: предприятия неохотно страхуют даже свое имущество. По мере роста производства в стране и на фоне восстанавливающегося интереса к страхованию будет развиваться и этот его вид: цивилизованный рынок предполагает минимизацию рисков, поэтому страховой полис со временем станет дополнительным конкурентным преимуществом.

#### ***Страхование риска невыполнения договорных обязательств***

Одним из эффективных инструментов страхования предпринимательских рисков является страхование финансовых рисков, связанных с неисполнением договорных обязательств. Страховая компания берет на себя обязательства оплатить предприятию

ущерб, полученный из-за неисполнения договорных обязательств контрагентом. Это могут быть неоплата отгруженного товара (работ, услуг), непоставка товара, невыполнение работ и т. д.

Часто страхуются экспортные кредиты. Такими полисами покрывается риск невыполнения контрактных финансовых обязательств иностранных покупателей и банков перед экспортером или риск невыполнения продавцом своих обязательств перед импортером — в счет перечисленного авансового платежа. В договоре могут быть предусмотрены риски несостоятельности или банкротства контрагента, просрочки оплаты поставленных товаров, возврата аванса при непоставке оплаченных товаров или услуг.

Среди наиболее востребованных способов страхования риска неисполнения обязательств можно выделить страхование коммерческих (товарных) кредитов и лизинговых операций.

#### ***Страхование коммерческих кредитов***

Объектом договора страхования коммерческих кредитов являются имущественные интересы предприятия, которые могут быть нарушены из-за полной или частичной неоплаты дебиторами фактически полученных товаров (работ, услуг).

Страховая компания выплачивает компенсацию в следующих случаях:

дебитор признан банкротом в судебном порядке;

форс-мажорные обстоятельства (за исключением рисков военных действий и политических рисков);

длительная просрочка платежа, которая оговаривается в договоре страхования и может составлять в зависимости от специфики деятельности предприятия от 60 до 360 дней.

При этом понесенный ущерб не компенсируется в случае аварии на производстве, отсутствия нужных товаров, денежных средств, умышленного неисполнения договорных обязательств и т. д.

При неисполнении договорных обязательств из-за форс-мажорных обстоятельств страховая компания выплачивает страховую сумму, как правило, через 30 дней. Если неисполнение обязательств вызвано банкротством контрагента, то страховая компания должна выплатить компенсацию после того, как должник будет признан банкротом по решению суда.

Как правило, при страховании коммерческих (товарных) кредитов заключается генеральный договор страхования. Предприятие, заключившее такой договор, сообщает обо всех своих покупателях страховой компании, которая оценивает их платежеспособность. Для определения степени страхового риска и принятия решения относительно размера страховой премии страховая компания может затребовать учредительные документы, бухгалтерскую отчетность, копии контрактов, справку о кредитоспособности и другие необходимые документы.

Страховая компания не станет рассматривать возможность заключения договора страхования риска неисполнения обязательств, если предприятие обратится к ней с предложением застраховать конкретную сделку. Это сразу наводит на мысль, что вероятность неисполнения обязательств по этой сделке высока. Таким образом, заключение договора страхования риска неисполнения обязательств возможно только на долгосрочной основе.

По результатам проверки представленных документов формируется список компаний, выдача коммерческого кредита которым будет застрахована. Для каждого контрагента устанавливается максимальный размер страховой суммы. Тариф составляет 1—2,5% от максимальной суммы выплаты, установленной в договоре, и для каждого контрагента рассчитывается отдельно исходя из:

количества контрактов в месяц;

средней суммы контрактов;

наличия постоянных договоров с контрагентами;

наличия убытков.

Не страхуются договоры с контрагентами, имеющими на момент подписания договора дебиторскую задолженность перед компанией. Однако этих дебиторов можно включить в страховое покрытие после погашения дебиторской задолженности. При появлении нового контрагента или изменении значимых условий договора страховая компания оставляет за собой право изменить условия страхования: снизить или увеличить тариф, а также отказаться страховать контрагента, если его платежеспособность вызывает сомнение.

При наступлении страхового случая размер убытка и компенсации, которая будет выплачена предприятию, застраховававшему свой риск, будет включать:

сумму ущерба в размере стоимости утраченного товара или невыполненных обязательств;

упущенную выгоду (прибыль);

дополнительные затраты на определение размера ущерба, судебные издержки и т. д.

Срок, на который заключается договор страхования, равен сроку договора, по которому возникли обязательства.

### ***Страхование лизинговых операций***

В настоящее время на рынке страховых услуг есть возможность застраховать не только имущество, передаваемое в лизинг, но и финансовый риск, связанный с операциями лизинга: полной или частичной неуплаты лизингового платежа в установленные сроки без учета прибыли лизинговой компании. Важно отметить, что по договору страхования не возмещаются убытки, вызванные изменением курсов валют, неустойками, процентами за просрочку, штрафами и прочими косвенными расходами.

Договор страхования финансового риска лизингодателя заключается на срок, равный сроку договора лизинга, а страховой тариф колеблется в пределах 0,5—5% от максимальной суммы возмещения.

Страховые случаи по договору лизинга аналогичны тем, которые устанавливаются для договоров страхования коммерческих кредитов.

Застраховать риск неоплаты лизинговых платежей может только лизинговая компания, которая предоставляет имущество в лизинг. Соответственно страховая компания компенсирует убытки лизинговой компании.

В Узбекистане страхование рисков, присущих субъектам бизнеса, не так широко распространено, как страхование автотранспорта, имущества, ответственности и т. д. Однако зарубежный опыт показывает, что перечисленные виды страхования экономически выгодны и в ближайшее время должны стать нормальной практикой работы субъектов бизнеса.

## Заключение

Страхование – это прогрессивный экономический способ защиты интересов предпринимателей. Для представителей малого и среднего бизнеса это еще и реальная возможность разорвать цепь критических событий, угрожающих делу, сохранить прибыль, репутацию надежного делового партнера и с уверенностью смотреть в завтрашний день. Страхование для малого и среднего бизнеса не менее важно, чем для бизнеса крупного. Крупная компания всегда имеет возможность перебросить силы и средства на восстановление ущерба, у малой и средней компании таких возможностей, как правило, нет. Когда все пущено в оборот и рассчитано до копейки, неприятные неожиданности ощущаются весьма болезненно. Основными причинами, тормозящими развитие страхования субъектов бизнеса, являются не только низкая страховая культура руководителей предприятий основные причины, тормозящие развитие страхования СМБ, заключаются не только в низкой страховой культуре руководителей предприятий

В связи с тем, что за последние годы работа в сегменте страхования бизнеса все активнее осваивалась страховыми компаниями, многие страховщики для субъектов бизнеса стали создавать “коробочные” продукты - стандартизованные, типовые страховые программы, удовлетворяющие основным требованиям бизнеса к страхованию.

Современные отечественные страховые компании должны быть готовыми к тому, что им, возможно, в ближайшее время придется ускоренно изучать страховые продукты иностранных компаний, осваивать зарубежные страховые технологии для того, чтобы успешно конкурировать на рынке страховых услуг для бизнеса.

В условиях рыночной экономики полного осознания необходимости страхования у бизнеса еще нет. Оно носит фрагментарный характер. Потребность в этом виде услуг у бизнеса значительна, но организационно она лишь начинает формироваться. Между тем для Узбекистана на начало XXI века сложилась критически низкая степень защищенность бизнеса по основным рискам.

Известно, что все инструменты снижения рисков (страхование, социальные программы, формирование резервов и чрезвычайных фондов предприятий) покрывают в республике не более 10% рисков, присущих малому бизнесу, которые страхуются в развитых странах. Незащищенность бизнеса по основным группам рисков влечет за собой существенные затраты по ликвидации последствий их реализации.

Преодоление неразвитости сферы страхования бизнеса является в республике проблемой общегосударственной. Основным реформатором страхового рынка республики было и остается государство.

Практическая реализация основных положений и рекомендаций настоящей работы, осуществление которых окажет существенное положительное влияние на развитие страхового дела в республике и обеспечит:

- стабилизацию финансового состояния субъектов бизнеса в рыночных условиях;
- укрепление социальной и экономической базы бизнеса.

Тем не менее, мы считаем целесообразным, что разработанные в настоящей работе рекомендации и предложения должны регулярно уточняться по мере изменения экономической среды и рыночного механизма, а также по мере появления новых разработок по данному вопросу.

### Список использованной литературы

1. Каримов И.А. Узбекистан - свой путь обновления и прогресса. -Т.: Узбекистон, 1992.
2. Гражданский Кодекс Республики Узбекистан. Т.: Адолат. 1996.
3. Закон Республики Узбекистан «О страховой деятельности». Т.: Адолат.
4. Алиев Р. Международная практика организации страхового надзора // Финансы 2000. - №12.
5. Алгазин А., Галагуза Н., Ларичев В.Страховое мошенничество и методы борьбы с ним // Страховое ревью 2003. - №6. стр.14.
6. Ашрафханов Б., Мирсадыков М. Развитие страхового законодательства республики // Бозор, пул ва кредит 2002. - №11-12.
7. Базанов А.Н. Экономические интересы и Российское законодательство о страховании // Страховое дело 2002. - №8.
8. Богославский А.В. Новые технологии устойчивого развития страховых компаний. М.: 2005.
9. Бусарова А. Регулирование страховой деятельности в экономической политике государства // Страховое дело 2001. - №7.
10. Ван Хулле Требование директив ЕС в отношении отчетности страховых организаций // Страховое дело 2001. - №2.
11. Грищенко О.В. Актуальные проблемы исследования страхового рынка. М.: 2004.
12. Джураев Т., Ашрафханов Б., Мирсадыков М. Аспекты деятельности и структура органов страхового надзора за рубежом // Экономический Вестник Узбекистана 2001. - №1/2.
13. Основные положения Декларации тысячелетия ООН. МАИ, Москва, 2000.
14. Платежеспособность страховых организаций в странах ЕС // Страховое дело 2001. - №3.
15. Раджапов М.М. Приоритеты развития кэптивного страхования: // Бизнес вестник востока от 06.04.2006 год № 14 (740).
16. Сведения Государственной инспекции по страховому надзору Министерства Финансов, // Бизнес вестник востока. 2005г. №2.
17. Цициашвили Г.Ш. Фазовый переход в модели страхования с логарифмически устойчивым распределением финансового риска. М.: 2005.

18. Шеннаев Х.М.. Диверсификация деятельности страховых компаний. Материалы международной научно-практической конференции. БФА. РУз Т.: «Молия». 2004.
19. Шеннаев Х. Ўтиш даври иктисодиётида суғурта масаласи ва унинг истикболлари. // Рынок, Деньги и кредит. 2005. - №3.
20. <http://www.press-service.uz>
21. <http://www.ins-forum.ru>
22. <http://www.allinsurance.ru>

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
РАЗДЕЛ I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАХОВАНИЯ БИЗНЕСА..... <b>ОШИБКА!</b> <b>ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.</b>	
§1. Понятие риска в бизнесе .....	4
§2. Особенности страхования субъектов бизнеса .....	12
РАЗДЕЛ II. СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА СТРАХОВОГО ДЕЛА В УЗБЕКИСТАНЕ ..... <b>ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.</b>	

§1. Современное состояние страхового рынка республики ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

1.1. Обзор конкурентной среды ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

1.2. Оценка кадрового состава ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

§2. Современное состояние страхования субъектов бизнеса и приоритеты развития  
страхового бизнеса в республике ..... 16

РАЗДЕЛ III. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ  
..... **ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.**

§1. Проблемы дальнейшего развития страхования субъектов бизнеса .. **Ошибка! Закладка не определена.**

§2. Рекомендации по дальнейшему развитию страхования субъектов бизнеса ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....20

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....21