
К.э.н., доц. Камила Каримова
Ташкентский финансовый институт

СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ЧАСТНОГО И МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы управления рисками частного и малого предпринимательства, факторы развития и тормозящие их, методы оптимального управления рисками. Страхование деятельности частного и малого предпринимательства в условиях неопределенности. Методы поддержки бизнеса частного и малого бизнеса.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная система стимулирования малого бизнеса, риск, управления рисками, страхование.

RISK INSURANCE FOR PRIVATE AND SMALL BUSINESSES

Abstract: The article deals with the issues of risk management of private and small businesses, factors of development and inhibiting them, methods of optimal risk management. Insurance of activities of private and small business in conditions of uncertainty. Methods of business support for private and small businesses.

Key words: small and medium-sized businesses, the state system for stimulating small businesses, risk, risk management, insurance.

Введение

В экономике любой страны, характеризующейся рыночной системой хозяйствования, малый и средний бизнес играет существенную роль. В трансформационных экономиках роль малого и среднего бизнеса незаменима при решении наиболее острых экономических и социальных задач. Не требуя значительных затрат со стороны государства, малый и средний бизнес, как явление, стабилизирует социальную ситуацию в стране, решая проблемы, связанные с социальной напряженностью и занятостью населения.

Значение малого и среднего бизнеса для развития национальной экономики:

- Увеличение валового продукта.
- Повышение налоговых поступлений.

– Усиление конкуренции, обеспечивающей развитие экономики и общественный прогресс.

– Модернизация экономики.

Как показывает практика, малые предприятия в состоянии справиться самостоятельно только с небольшими убытками, но в случае возникновения значительных финансовых потерь, это попросту приводит к банкротству деятельности предпринимателей. Малый и средний бизнес является экономически не стабильными хозяйствующими субъектами, и в сегодняшних экономических условиях они постоянно балансируют на грани риска. Итак, объективно возникает потребность малого предприятия и предпринимателей в страховании своего имущества и других имущественных интересов. Однако страховые компании иногда предлагают недопустимые для предпринимательства страховые услуги. Страховые тарифы, установленные страховщиками, очень высоки, и в результате предприятия малого бизнеса практически «выпадают» из сферы страхования¹.

Обзор литературы

Предприятия малого и среднего бизнеса, учитывая ограниченность средств, далеко не всегда уделяют внимание управлению рисками. Естественным, что вследствие этого они несут убытки, а порой успешное, на первый взгляд, предприятие прекращает свое существование.

Страхование является одним из наиболее важных и распространенных приемов снижения степени риска. С его помощью предприятие может минимизировать практически все имущественные, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски. Недостатком является то, что предприятие, определяя стратегию отношений со страховыми компаниями, должно хорошо ориентироваться на рынке страховых услуг и суметь выбрать наиболее подходящие для каждого конкретного альтернативного решения наиболее подходящие условия сделки страхования [1].

В настоящее время традиционным и распространенным методом распределения риска считается страхование. Данный метод характеризуется перемещением некоторых ожидаемых рисков на партнера, в лице которого выступает страховая компания. Таким образом, предприятие несет ответственность только за незастрахованные риски, а по застрахованным отвечает страховая компания. Выплата фирмой страховых взносов частично

¹ Источник: <http://uzlawyer.com/news.php?extend.133.8>

снижает прибыльность, но одновременно снижается уровень рисков, которые приходится на долю фирмы [2].

Современный бизнес тесно связан с различными рисками, это касается как юридических лиц, так и индивидуальных предпринимателей. Для любого индивидуального предпринимателя, только планирующего свой бизнес, или руководителя уже действующей на рынке компании необходимо умение хорошо разбираться и управлять рисками, возникающими в предпринимательской деятельности. Юридические лица – организации и предприятия, индивидуальные предприниматели и т. д. – имеют возможность осуществлять свою деятельность в любых сферах. Она же в свою очередь сопряжена с рисками самых разных видов, начиная со стихийных бедствий и аварий и заканчивая предпринимательскими рисками.

В таких условиях страхование можно считать обязательным условием для ведения успешного бизнеса, поскольку оно позволяет заранее предусмотреть случаи, способные повлиять на финансовую устойчивость предприятия, и минимизировать их негативное влияние [3].

Одним из способов управления рисками в предпринимательской деятельности является страхование. Необходимость страхования малого бизнеса объясняется тремя основными особенностями, которые характерны именно для небольшого предприятия:

- 1) слабая финансовая устойчивость;
- 2) ограниченный финансовый резерв;
- 3) потребность в постоянном развитии [4].

Занимаясь бизнесом, мы никогда не сможем полностью устранить потенциальные риски; однако в случае негативных факторов мы можем уменьшить их с помощью соответствующих процедур и мер. Даже в малом бизнесе руководство может выбрать проактивный подход, состоящий, например, в передаче рисков другим субъектам, создание резервов, получение дополнительной информации и др. Его можно дополнить любой деятельностью, направленной на снижение неблагоприятных последствий рисков, например, диверсификация, разделение рисков и страхование [5].

Проблема управления риском – важнейшая сторона деятельности любой фирмы во всех сферах хозяйственной жизни, повседневная задача и постоянная головная боль предпринимателя. Иногда руководство фирм требует от своих подчиненных исключить риск, вести дело вне зоны риска, свести риск к нулю. Увы, полностью исключить риск просто невозможно. Мы уже убедились в том, что риск – неотъемлемая составная часть бизнеса и краеугольный элемент предпринимательской деятельности. Где существуют

количество программ поддержки малого и среднего предпринимательства и предоставляют всяческие льготы. В таких странах малый и средний бизнес играет очень важную экономическую и социальную роль. В экономически развитых странах малый и средний бизнес представляет собой средний класс, который служит базой для стабильного развития экономики, а также обеспечивается занятость большинства населения. В этих странах около 50–70% ВВП производится именно малыми и средними предприятиями.

Последствиями предпринимательских рисков, как правило, являются неминуемые финансовые потери, способные нарушить любой, даже хорошо сбалансированный бюджет предприятия, а порой могут стать губительными для бизнеса. Предприятия малого бизнеса таким образом неспособны пользоваться выгодами эффекта масштаба за счет роста производства и поэтому поддерживаются национальными правительствами во многих странах мира.

К примеру, одна из форм государственной поддержки представителей предпринимательства в России выглядит в форме льготных страховых планов для малого бизнеса, т.е. в России страхование субъектов предпринимательства осуществляется на льготных условиях. При этом страховые организации, осуществляющие страхование субъектов малого предпринимательства, пользуются льготами в порядке установленном действующим законодательством страны.⁴

Несмотря на государственные программы по развитию предпринимательства и развитой страховой культурой среди населения за рубежом, в большинстве странах предприниматели попросту не знают о возможностях страховании их бизнеса. Например, меньше чем каждое третье (30%) малое и среднее предприятие в Европе полагает, что если они застрахуют свой бизнес, то при любой профессиональной ошибке они будут вовлечены в судебные тяжбы. Такой вывод стал результатом нового исследования малого бизнеса и частного предпринимательство (МБЧП), проведенного со стороны страховой компании Hiscox, которая предполагает, что индустрия страхования могла бы сделать больше, чтобы обучить сектор малого бизнеса в страховании профессиональной ответственности и об имеющихся рисках при управлении малым бизнесом.

Второе исследование, выполненное со стороны компании Hiscox – специалиста в страховании, выявило, что только 22% из рассмотренных 1 000 владельцев малого бизнеса в Великобритании, Германии, Франции и Нидерландах знали о доступных видах страховании и какие риски можно

⁴Источник: <http://smallbusinesses.ru/content/16/3/>

застраховать. Данные цифры были самым низким (19%) только для британского МБЧП по сравнению с 33% немецкого МБЧП, у которых имеется лучшее понимание о возможностях страхования. Также, согласно полученным результатам, относительно немногие европейские предприятия малого бизнеса (9%) рассматривают страховку как способ, предоставляющий им возможность принимать на себя большие риски в бизнесе, так как, суть предпринимательство заключается в том, чтобы рисковать, и наличие правильной страховки может помочь предприятиям малого бизнеса принимать на себя больше рисков в управляемой форме⁵.

В мировой практике, процесс страхования предпринимательских рисков, по сути имеет свойственное для себя особенность. Несмотря на доступность традиционного страхования, европейская бизнес среда нередко занимается самострахованием. В европейской практике, как альтернатива коммерческому страхованию бизнеса, развит рынок кэптивного страхования (captiveinsurance), или рынок взаимного страхования. Кэптивное страхование свойственно для крупных компаний, которые в силу своей величины, создают свои страховые компании для страхования собственных рисков. Взаимное страхование свойственно малому бизнесу, которые создают страховые пулы или учреждают взаимную страховую компанию, удовлетворяющее исключительным образом некоторые из их страховых потребностей. Это - форма коллективного самострахования.

Если взглянуть на европейскую практику страхования бизнеса, то можно сказать, что такая система страхования бизнеса свойственна большинству стран мира с развитым рынком страхования.

Между тем, в практике страхования коммерческих рисков в США можно заметить, что данный сектор относительноным образом развит, где согласно данным американской переписи действует приблизительно 6 миллиардов предприятий малого бизнеса. Согласно опросу Национальной Федерацией Независимых Фирм США, почти 98% деловой среды приобретают полисы по страхованию бизнеса или предпочитают самострахование. Однако, Институт Страховой Информации (ИСИ) в Нью-Йорке считает, что приблизительно у 40 процентов владельцев малого бизнеса нет никакой страховки вообще, потому, что большинство полагают, что они не смогут позволить себе такую страховку. Тем не менее, власти разных штатов определяет страховые требования предпринимателям. Большинство штатов требует, чтобы фирмы у которых есть служащие

⁵Swift J. Hiscox: German SMEs have better insurance understanding than Brits // <http://www.insuranceinsight.eu/insurance-insight/news/2085714/hiscox-german-smes-insurance-understanding-brits>

платили за компенсационное страхование рабочих, социальное страхование по безработице, и государственное страхование по нетрудоспособности. Некоторые штаты могут также требовать наличие страхового полиса по определенным деловым операциям. Например, если кто-то имеет автомобиль или грузовик и использует его в коммерческих целях, он может быть обязан приобрести коммерческое автострахование. Наконец, финансовые кредиторы или инвесторы могут потребовать, чтобы заемщик застраховал свою жизнь, от перерывов в производстве, от огня, наводнения или другие виды страхования, чтобы защитить их инвестиции.

Большинство владельцев малого бизнеса в США приобретают специализированный страховой пакет для малого бизнеса, под названием – полис владельцев бизнеса «ПВБ» (BusinessOwner'sPolicy). Часто это - менее дорогостоящая возможность для предприятий малого бизнеса чем покупка ряда отдельных полисов. Многие страховщики подгоняют ПВБ для определенных типа фирм. Однако, ПВБ не покрывает профессиональную ответственность, автострахование, компенсационное страхование рабочих, страхование здоровья или нетрудоспособности – все что должно быть купленным в отдельности. Таким образом, в США, не всему малому бизнесу подходит ПВБ. Бизнес на дому или фирма только с несколькими служащими могут начать с ПВБ и затем по мере расширения бизнеса, приобретать более расширенное покрытие от коммерческих рисков.

В последнее время, в мировой практике среди развивающихся стран широко распространены микрофинансовые институты, цель которых является предоставление широкого спектра финансовых услуг незащищенным слоям населения, которые не имеют доступа к финансовому сектору. В этой связи следует отметить, что микрострахование также является одним из важных инструментов микрофинансирования. Микрострахование относится к адаптации страховых услуг к клиентам с низкими доходами и не имеющим доступа к общим страховым услугам. Более точно, микрострахование означает защиту домохозяйств с низким уровнем дохода от специфических рисков в обмен на регулярные выплаты премий, суммы которых пропорциональны вероятности и стоимости соответствующего риска. Это инструмент передачи риска, характеризующийся низкими премиями и низкими страховыми суммами, разработанный для людей с низкими доходами, не вовлеченными в социальные схемы страхования.

Зарубежный опыт стран с развитым страховым рынком и сферой предпринимательства показывает, что страхование рисков малого бизнеса экономически выгодная деятельность. Параллельно с развитием малого

предпринимательства, развивается и влияние страховых компаний в эту сферу. Связи с этим, оценивая отстающее в развитии страхование малого бизнеса в стране, уже сейчас требует ускоренного развития и совершенствования данного вида страхования, и в случае существенных преобразований в этом направлении, страхование в ближайшее время должно стать нормальной практикой в деятельности субъектов предпринимательства. Таким образом, в целях обеспечения необходимого уровня развития комплексного страхования рисков частного и малого предпринимательства, необходимо решить нижеприведенные проблемы, которые были выявлены в ходе исследовательской работы.

Плохо развитый андеррайтинг. Страхование предпринимательских рисков является очень индивидуальным процессом, что требует квалифицированных андеррайтеров, которые могли бы заключать договора страхования с субъектами предпринимательства после тщательной оценки принимаемых на страхование рисков и правильного расчета страховой премии..

Проблема низкой репутации страховых компаний. Одним из критериев оценки деятельности страховых компаний является исполнение обязательств перед своими клиентами. Оперативное, профессиональное и добросовестное исполнение своих обязательств определяют статус страховой индустрии в абсолютном выражении, способствуя укреплению к нему доверия среди населения и хозяйствующих субъектов. Ведь, репутация страховой компании напрямую зависит именно от этих факторов, соответственно, в зависимости от качества исполнения обязательств перед клиентами, последними дается оценка деятельности компании.

Проблема низкой осведомленности предпринимателей о возможностях страхования. Одной из характеристик современного состояния рынка страховых услуг в Узбекистане является недостаточная информированность субъектов предпринимательства о существующих возможностях системы страхования. Недостаток спроса на страхование со стороны малого бизнеса связано большим образом именно с отсутствием информации о возможностях управления рисками при помощи страхования. Более того, условия правил и договоров страхования не всегда сразу же понятны страхователю, также как и страховые термины и понятия.

Проблема тарификации, определения ущерба и страхового возмещения. При страховании предпринимательских и коммерческих рисков, иногда очень сложно рассчитать тарифы на большинство видов страховых продуктов. Более того, при возникновении страхового случая, нет

конкретных методологических процедур или нормативов, чтобы рассчитать стоимость ущерба.

Помимо выделенных выше проблем, существуют также ряд других проблем препятствующих развитию комплексного страхования рисков частного и малого предпринимательства, которые не связаны напрямую со страховыми компаниями или конкретно со страхованием субъектов предпринимательства.

В первую очередь, применительно к малому и среднему бизнесу предусмотреть возможные материальные убытки – пожары, аварии, кражи – очень сложно. А вот свести к минимуму возможный ущерб – это в силах каждого предпринимателя. Однако желаемое и действительное – две разные вещи, и при большом количестве страховых компаний на рынке Узбекистана приходится констатировать, что многие предприниматели не торопятся обращаться к услугам страховщиков. Причин для этого, как объективных, так и субъективных несколько: не совершенное законодательство, «многоуровневая бухгалтерия», часто относящая «в тень» активы, подлежащие страхованию, недостаточное количество оборотных средств – все это так или иначе приводит к тому, что страховые предложения не находят желаемого ответа у представителей малого и среднего бизнеса.

Немаловажным фактором неразвитости настоящего вида страхования является слабое развитие инфраструктуры страхового рынка, т.е. участие субъектов страховой деятельности в процессе страхования и урегулирования страховых претензий таких как – страховые брокеры, страховые сюрвейеры и аджастеры, очень незначительная по всей республике. Однако, как показывает мировая практика, данные институты играют одну из важнейших ролей в развитии и функционировании рынка страхования субъектов предпринимательства.

Выводы и предложения

В заключение следует отметить что, несмотря на вышеперечисленные проблемы, страхование предпринимательских рисков постепенно входит в этап устойчивого роста. Дальнейшее государственное стимулирование данного вида страхования, как через страховых компаний, так и со стороны частного и малого предпринимательства должно вывести на новый этап, как страховых компаний, так и малый бизнес. Страховым компаниям также необходимо самостоятельно решить вышеприведенные проблемы, в связи с тем, что при правильном подходе данному виду страхования, страховые компании смогут расширить свое присутствие в экономическом цикле нашей

страны, значительно увеличивая при этом доходность от основной деятельности. Соответственно, в случае развитии комплексного страхования рисков частного и малого предпринимательства, значительным образом повлияет на экономическое состояние нашей страны, где в выигрыше будет каждая из сторон.

Таким образом, на данный момент времени в сфере страхования малого и среднего бизнеса существует много проблем, для решения которых необходимо участие, как самих страховых компаний, так и государства и представителей малого и среднего бизнеса. Страховым компаниям следует особое внимание уделить работе с предпринимателями в области разъяснения им о необходимости и необходимости страхования, а так же работе внутри компании с целью более качественной организации своего бизнеса отвечающим потребностям и критериям, которые предъявляют к ним клиенты. Государству необходимо проводить работу по усовершенствованию законодательства и работе по поддержке бизнеса. Однако, следует отметить, что сегодня страховые компании активно содействуют страхованию бизнеса предлагая новые продукты, и можно предположить, что в ближайшие несколько лет объем данного рынка увеличится в несколько раз по сравнению с текущей ситуацией.

Малый и средний бизнес за рубежом успешно развивается и постоянно совершенствуется. В экономически развитых странах государство является не тормозом в развитии малого и среднего предпринимательства, а активным сторонником и помощником в его совершенствовании. Малому и среднему бизнесу оказывается значительная поддержка на государственном уровне, предоставляется масса всевозможных льгот, в том числе и в области страхования, что успешно доказало свою эффективность на практике. Также, в зарубежной практике развиты различные альтернативы по страхованию малого бизнеса, где можно выделить традиционное страхование, комплексное страхование, взаимное страхование и микрострахование. Соответственно, каждый зарубежный опыт может стать полезным для развития страхования частного и среднего предпринимательства в Узбекистане и для модернизации экономики в целом.

Список использованной литературы

1. Набугорнова В. Н. Риски в деятельности малого и среднего предпринимательства и способы их минимизации // Молодой ученый. - 2015. - №11.3. - С. 60-63.
2. Безденежных В.М., Протасов К.А. Особенности риск-ориентированного подхода при управлении малым и средним бизнесом. Interactivescience №5 2016. 69-73 стр.

3. Бокарева Е. В., Силаева А. А., Дуборкина И. А. Развитие малого бизнеса в России: проблемы и пути решения // Сервис в России и за рубежом. 2016. Т. 10. № 1 (62). С. 174–185.

4. Силаева А. А. Особенности имущественного страхования субъектов малого бизнеса: взаимодействие страхователя и страховщика // Сервис plus. Т. 11. 2017. № 2. С. 57-65. DOI: 10.22412/1993–7768–11–2–7.

5. Renáta Myšková and Veronika Doupalová. Approach to Risk Management Decision-Making in the Small Business/ Procedia Economics and Finance 34 (2015) 329 – 336 p.

6. Успенский В. А. Управление риском: как эту проблему трактует современная экономическая теория // Мир новой экономики. 2007 – №2 – с. 29-48.

7. Силаева А. А. Особенности имущественного страхования субъектов малого бизнеса: взаимодействие страхователя и страховщика // Сервис plus. Т. 11. 2017. № 2. С. 57-65. DOI: 10.22412/1993–7768–11–2–7.

8. Нецымайло К. В. Методы управления рисками в деятельности субъектов малого предпринимательства. ВЕСТНИК ОГУ №9 (103)/сентябрь 2009 г. 46-52 стр.