

ОШ МАМЛЕКЕТТИК УНИВЕРСИТЕТИНИН ЖАРЧЫСЫ. УКУК

ВЕСТНИК ОШСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА. ПРАВО

JOURNAL OF OSH STATE UNIVERSITY. LAW

e-ISSN: 1694-8661

№1(6)/2025, 53-58

УДК: 347.64

DOI: [10.52754/16948661_2025_1\(6\)_8](https://doi.org/10.52754/16948661_2025_1(6)_8)

**ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ
ИМУЩЕСТВА В КР**

КР МУЛКТУ КАМСЫЗДАНДЫРУУ РЫНОГУН ӨНҮКТҮРҮҮНҮН КЕЛЕЧЕКТЕРИ
ЖАНА БАГЫТТАРЫ

PROSPECTS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE PROPERTY INSURANCE
MARKET IN THE KR

Джунусова Динара Абдалимовна

Джунусова Динара Абдалимовна

Zhunusova Dinara Abdaimovna

ю.и.к., доцент, Ош мамлекеттик университети

к.ю.н., доцент, Ошский государственный университет

Candidate of Law Science. Professor, Osh State University

dinara81@inbox.ru

Айтибаев Нурболот Курбанбекович

Айтибаев Нурболот Курбанбекович

Aitibaev Nurbolot Kurbanbekovich

магистрант, Ош мамлекеттик университети

магистрант, Ошский государственный университет

Master's Student, Osh State University

abdaimovna81@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА В КР

Аннотация: В статье рассматриваются роль страхования как базового элемента функционирования инфраструктуры рыночных отношений в развитии экономики. В настоящее время, страхование принадлежит к числу наиболее быстро развивающихся отраслей предпринимательской деятельности. В первую очередь это связано с тем, что появившийся в народном хозяйстве негосударственный сектор предъявляет спрос на различные виды страхования. Не имея финансовых гарантий со стороны государства, собственники хотят застраховать себя от возможных рисков. В связи с изменением социально - экономической и политической ситуации в стране, когда страхование стало коммерческим и заняло свою нишу в рыночной экономике, полноценное оказание страховых услуг без решения теоретических проблем стало невозможным. В тоже время, массовый характер сделок, ставит страховщиков перед необходимостью решения ряда практических задач. Следует отметить, что отставание уровня развития научного осмыслиения страховой деятельности от уровня развития реального страхового рынка, недостаточная разработанность мер законодательного регулирования страховой деятельности послужили причиной возникновения ряда ошибок как в нормативных документах, так и в правоприменительной практике.

Ключевые слова: страхование, Конституция, имущество, страховщик, договор, общественные отношения, рыночная экономика

КР Мұлкту камсыздандыруу рыногун өнүктүрүүнүн келечектери жана бағыттары

Prospects and directions of development of the property insurance market in the KR

Аннотация

Маанилүүлүк. Макалада экономиканы өнүктүрүүде рыноктук мамилелердин инфраструктурасынын иштешинин негизги элементи катары камсыздандыруунун ролу талкууланат. Учурда камсыздандыруу эң тез өнүгүп жаткан бизнес секторлорунун бири. Бул баарыдан мурда эл چарбасында пайда болгон мамлекеттик эмес сектор камсыздандыруунун ар турдуу турлеруне суро-талааты жаратып жаткандыгы менен байланыштуу. Мамлекет тарабынан каржылык кепилдик жок болсо, менчик ээлери өздөрүн мүмкүн болуучу тобокелдиктерден камсыздандырууну каалашат. Өлкөдөгү социалдык-экономикалык жана саясий кырдаалдын өзгөрүшүнө байланыштуу камсыздандыруу коммерциялык мүнөзгө өтүп, рынок экономикасынын шартында өзүнүн ордун ээлеп калганда, теориялык маселелерди чечпей туруп камсыздандыруу кызматын толук көрсөтүү мүмкүн болбой калды. Камсыздандыруу ишинин илимий түшүнүгүнүн өнүгүү денгээлинин реалдуу камсыздандыруу рыногунун өнүгүү денгээлинен артта калуусу, камсыздандыруу ишин мыйзамдык жөнгө салуу боюнча чаралардын жетишсиз иштелип чыгышы ченемдик укуктук актыларда да, ошондой эле бир катар каталарды келтиргендингин белгилей кетүү керек.

Ачкыч сөздөр: камсыздандыруу, Конституция, мұлк, камсыздандыруучу, келишим, коомдук мамилелер, рынок экономикасы

Abstract

Relevance. The article discusses the role of insurance as a basic element of the functioning of the infrastructure of market relations in the development of the economy. Currently, insurance is one of the fastest growing business sectors. First of all, this is due to the fact that the non-state sector that has appeared in the national economy makes demand for various types of insurance. Without financial guarantees from the state, the owners want to insure themselves against possible risks. Due to the change in the socio-economic and political situation in the country, when insurance became commercial and occupied its niche in a market economy, the full provision of insurance services without solving theoretical problems became impossible. At the same time, the massive nature of transactions puts insurers in front of the need to solve a number of practical problems. It should be noted that the lag in the level of development of scientific understanding of insurance activities from the level of development of the real insurance market, the insufficient development of measures for legislative regulation of insurance activities caused a number of errors both in regulatory documents and in law enforcement practice.

Keywords: insurance, Constitution, property, insurer, contract, public relations, market economy

Введение

Актуальность. В КР сегодня многие страховые компании вплотную подошли к необходимости подготовки отчётности по международным стандартам. Существующая же на данный момент отчетность в основном ориентирована на потребности государства, которая не отражают объективной картины бизнеса с точки зрения инвесторов. Но вместе с тем в КР существуют страховые компании, которые проводят аудит и составляют финансовую отчетность для акционеров [8, с.25]

Расширение использования маркетинга в страховании является одним из наиболее эффективных способов в развитии страхового рынка в КР на ближайшие годы. Страховой маркетинг как самостоятельное течение в КР только начинает свое развитие, тогда как в развитых странах он функционирует уже давно. Помимо использования методов маркетинга, развитие и модернизация продуктового ряда тоже представляет собой значительную сложность, так как требует привлечения больших финансовых и людских ресурсов. Ситуация осложняется еще тем, что страховой рынок представлен небольшим выбором страховых продуктов. Следовательно, можно говорить, что во многих отечественных компаниях отсутствуют комплексные системы разработки и развития страховых продуктов, которые могли бы выполнить широкий спектр деятельности: от маркетингового исследования потенциальной целевой группы, до налаживания и послепродажного контроля. Пока же страховщики перед собой имеют достаточно абстрактную аудиторию, выпуская новый продукт на рынок. Тарифы часто не соответствуют величине риска, так как каждая компания рассчитывает тарифы исходя из собственных, очень ограниченных данных.

В продвижении и развитии страховых услуг в КР значимую роль играют страховые агенты. В КР агентом может стать любой человек, прошедший месячное, а то и недельное обучение в страховой компании. При этом компания больших затрат не несет. Поэтому качество подготовки продающего персонала оставляет желать лучшего. Перспективность Интернет-страхования не вызывает сомнения. С ростом благосостояния граждан и стабильной экономической ситуации в стране роль Интернет — страхования будет расти. Страховые компании тоже сократят на этом существенные расходы, делая страховой продукт более доступным и дешёвым. Пока же, для развития Интернет — страхования в КР необходимы дополнительные механизмы защиты, как для страхователей, так и для страховщиков, а также финансовые возможности потребителей и доступ к Интернет-ресурсам.

Если страховые организации, смогут преодолеть все вышеперечисленные проблемы, они получат очень мощные инструменты для дальнейшего роста страхового рынка, а также повысят конкурентоспособный спрос страховых услуг на внешнем рынке.

Из вышесказанного необходимо отметить, что страховой рынок КР динамично развивается, охватывая все более широкие слои населения. Среди наиболее позитивных тенденций развития страхового рынка КР, важно отметить поглощения и слияния, инициированные компаниями,

В настоящее время страхование — это уже не просто финансовый механизм возмещения ущерба, а еще и источник рефинансирования кредитного сектора или одна из крупнейших сфер институциональных инвестиций. Страхование также способно заменить некоторые государственные социальные программы, снимая нагрузку с государственного бюджета.

Без осознанной на уровне государства и общества экономической целесообразности страхования невозможно создать прочную основу для развития страхового рынка.

По основным макроэкономическим показателям страховой рынок значительно уступает развитым странам. Поэтому организация страхового сектора в КР должна опираться на хорошо продуманную долгосрочную концепцию страхования, учитывающую мировой опыт в условиях глобализации мировой экономики и либерализации международной торговли страховыми услугами. Если компании не проявят активности, то рано или поздно эту нишу займут страховые компании развитых стран, как, например, это произошло в восточно-европейских странах (Польша, Венгрия и других странах). Страховщикам так же необходимо делать ставки на опыт развитых стран при формировании своей деятельности в накопительном и в пенсионном страховании.[9, с.25]

В КР сегодня страхованием охвачено всего 20% потенциальных рисков, поэтому основной задачей страховщиков является наращивание своих капиталов, увеличение страхового поля деятельности, увеличение и внедрение новых страховых продуктов и их качественного обслуживания. Перспективами страхования в КР являются методы регулирования страхового дела, основными аспектами которого станут: развитие системы регулирования и обеспечения требований и стандартов, соответствующих условиям ВТО. В долгосрочной перспективе развитие страхового бизнеса неразрывно связано прежде всего со стабилизацией политической ситуации и общеэкономическим подъёмом в стране. Роль фондового рынка в дальнейшем становлении российского страхового бизнеса может стать не только удобным инвестиционным инструментом, но и источником роста капитализации компаний, а также способствовать повышению прозрачности бизнеса. Таким образом, главными условиями развития страхового рынка в КР являются: платежеспособный спрос населения на страховые услуги, законодательная база, введение международных стандартов финансовой отчетности, а также стимулирование количественного и качественного развития клиентской базы.

Материалы и методы исследования:

Методологической основой исследования послужила совокупность способов и приемов достижения поставленной цели и решения задач настоящего исследования, включающих: диалектический, системно-структурный, исторический, формально-юридический, сравнительно-правовой, социологический, функциональный, иные методы познания, выработанные и апробированные юридической наукой. Комплексное применение этих и ряда других методов позволило осмыслить и раскрыть материалы. Методологическую, теоретическую и эмпирическую основу работы составляют сравнительно-правовой, системно-правовой, логико-теоретический и конкретно-исторический методы.

Результаты и обсуждения:

Существуют и другие проблемы препятствующие развитию страхования имущества. К еще одной проблемой можно отнести государственную регистрацию недвижимости. Страховые компании работают, как правило, только с зарегистрированными объектами недвижимости.

Также проблемой на страховом рынке страхования имущества являются налог сберегающие схемы.

Все меры, которые в свое время были приняты государством в борьбе против зарплатных схем, сделали эти схемы лишь более дорогостоящими, но никак не менее эффективными по сравнению с уплатой налогов. Поэтому зарплатные схемы продолжают пользоваться спросом и сейчас, пусть и в меньшей степени, чем в предыдущие годы. Как говорится, свято место пусто не бывает, ограничение возможностей использовать одни Налог сберегающие схемы привело лишь к тому, что развитие получили другие - новые. Наряду со страхованием имущества юридических лиц, хоть и не так активно, в налог сберегающих схемах применяется и страхование различных видов ответственности юридических лиц.

Налог сберегающие схемы с использованием страхования имущества юридических лиц не новы для страхового рынка и известны многим. Принцип работы схемы прост: предприятие заключает со страховой компанией договор страхования своего имущества от маловероятного риска (например, от извержения вулкана в центре города или от падения метеорита). Далее, страховщик с неплохой репутацией перестраховывает риски в компании с уже не столь хорошей репутацией и так далее - по нисходящей. Последняя компания, с совсем уже неважной репутацией, с помощью разных способов обналичивает деньги, которые потом возвращаются инициаторам цепочки. Впрочем, вариантов может быть много.

Создание целостного механизма государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью, начиная с момента регистрации страховой компании в качестве юридических лиц и до момента ликвидации. Чтобы изменить ситуацию с налог сберегающими схемами.

Выводы:

Подводя итоги в заключение хотелось бы отметить, что КР предстоит пройти ещё долгий путь совершенствования страховой деятельности, как это происходило в странах с развитой рыночной экономикой. В нашем государстве заложены огромные перспективы развития этой сферы, так как экономика только формируется и набирает темпы своего роста. В настоящее время страхование подошло к такому рубежу, после которого его структура может претерпеть серьезные изменения.

В связи с этим понятно, почему на развитие продаж этих двух видов страхования делают в последнее время ставку основные страховые компании. О своем выходе на рынок розничного страхования имущества объявили многие страховые компании, как входящие в десятку лидеров, так и за ее пределами. По данным компаний, рост проникновения продуктов в массы населения и соответственно рост продаж полисов страхования имущества будет расти с ростом благосостояния потенциальных клиентов.

В большинстве – в связи с требованиями банков или иных кредиторов – что приобретаемое имущество должно иметь страховую защиту, но как в следствие – не клиент, владелец имущества, в таком случае становится выгодоприобретателем, а кредитная организация. Это является одной из причин малого распространения продуктов по страхованию недвижимости. Ведь клиенты не видят всех плюсов и минусов страховых продуктов, все что они получают – защиту перед банком, которые не смогут ощутить, а значит и понять ее положительный эффект, пока не произойдет страховой случай. Кроме того, еще одной причиной малого распространения становится относительная высокая стоимость страховых полисов

Оценивая развитие и перспективы рынка страхования имущества принадлежащего гражданам, эксперты выделяют несколько направлений, которые смогут дать толчок для развития рынка. Страхование недвижимости будет расти примерно на 20% ежегодно, это должно произойти, во-первых, из-за роста объемов строительства, а, во-вторых, благодаря тому, что сами страховые компании обращают все больше внимания на этот сегмент рынка в стремлении расширить свои операции. Немаловажная роль в этом процессе будет отведена и ипотечному страхованию, в связи с активным ростом ипотечного кредитования на рынке недвижимости.

Список литературы:

1. Конституция Кыргызской Республики от 5 мая 2021г., принятая во всенародном голосовании;
2. Гражданский кодекс Кыргызской Республики от 8 мая 1996 года № 15 (Часть 1);
3. Гражданский кодекс Кыргызской Республики от 5 января 1998 года № 1 (Часть II);
4. Гражданский процессуальный кодекс КР (ГПК КР) от 14.11.2002
5. Гражданское право Кыргызской Республики Арабаев Ч.И. 2006 год
6. Закон КР Об обязательном страховании жилых помещений от пожара и стихийных бедствий от 31 июля 2015 года № 209
7. Закон об организации страхования в Кыргызской Республике (В редакции Закона КР от 30 декабря 1998 года N 160)
8. Закон Кыргызской Республики «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика опасных грузов» (от 4 августа 2008 года)
9. Закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами» (от 4 августа 2008 года),
10. Алекринский А.Л. Правовое регулирование страховой деятельности в России. М., 1994.- С.234
11. Анциферов В.А. О моменте заключения договора имущественного страхования // Современное право. 2010. № 12.-С.134