

ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ
ҲУЗУРИДАГИ ИЛМИЙ ДАРАЖАЛАР БЕРУВЧИ
DSc.03/30.12.2019.I.17.01 РАҚАМЛИ ИЛМИЙ КЕНГАШ

ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ

УМИРОВ АБДИСАЛОМ ТЎРАЕВИЧ

ЎЗБЕКИСТОНДА СУҒУРТА ХИЗМАТЛАРИНИНГ
РАҚОБАТБАРДОШЛИГИНИ ОШИРИШ

08.00.07 – Молия, пул муомаласи ва кредит

Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (Doctor of Philosophy) диссертацияси
АВТОРЕФЕРАТИ

Тошкент шаҳри – 2021 йил

**Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (Doctor of Philosophy)
диссертацияси автореферати мундарижаси**

**Оглавление автореферата диссертации доктора философии (Doctor of
Philosophy) по экономическим наукам**

**Content of dissertation abstract of doctor of philosophy (Doctor of
Philosophy) on economical sciences**

Умиров Абдисалом Тўраевич

Ўзбекистонда суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш.....3

Умиров Абдисалом Тураевич

Повышение конкурентоспособности страховых услуг в Узбекистане.....29

Umirov Abdisalom Turaevich

Improving the competitiveness of insurance services in Uzbekistan.....55

Эълон қилинган ишлар рўйхати

Список опубликованных работ

List of published works.....59

ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ
ҲУЗУРИДАГИ ИЛМИЙ ДАРАЖАЛАР БЕРУВЧИ
DSc.03/30.12.2019.I.17.01 РАҚАМЛИ ИЛМИЙ КЕНГАШ

ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ

УМИРОВ АБДИСАЛОМ ТЎРАЕВИЧ

ЎЗБЕКИСТОНДА СУҒУРТА ХИЗМАТЛАРИНИНГ
РАҚОБАТБАРДОШЛИГИНИ ОШИРИШ

08.00.07 – Молия, пул муомаласи ва кредит

Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (Doctor of Philosophy) диссертацияси
АВТОРЕФЕРАТИ

Тошкент шаҳри – 2021 йил

Фалсафа доктори (Doctor of Philosophy) диссертацияси мавзуси Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси ҳузуридаги Олий аттестация комиссиясида В2019.4.PhD/Iqt723. рақам билан рўйхатга олинган.

Диссертация Тошкент молия институтида бажарилган.

Диссертация автореферати уч тилда (ўзбек, рус, инглиз (резюме)) Илмий кенгаш веб-саҳифаси (www.tfi.uz) ва «ZiyoNET» Ахборот-таълим порталида (www.ziyounet.uz) жойлаштирилган.

Илмий раҳбар: **Кенжаев Илҳом Ғиёзович**
Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (Ph.D.), доцент

Расмий оппонентлар: **Жумаев Нодир Хосиятович**
Иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

Олимжонов Одил Олимович
Иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

Етакчи ташкилот: **Г.В.Плеханов номидаги Россия иқтисодиёт университетининг Тошкент шаҳридаги филиали**

Диссертация ҳимояси Тошкент молия институти ҳузуридаги DSc.03/30.12.2019.I.17.01 рақамли Илмий кенгашнинг 2021 йил «~~28~~» 12 куни соат 14⁰⁰ даги мажлисида бўлиб ўтади. Манзил: 100000, Тошкент шаҳри, А.Темур кўчаси, 60А уй. Тел.: (99871) 234-53-34; факс: (99871) 234-46-26; e-mail: ilmiykengash@tfi.uz.

Диссертация билан Тошкент молия институтининг Ахборот-ресурс марказида танишиш мумкин (241 рақами билан рўйхатга олинган). Манзил: 100000, Тошкент шаҳри, Амир Темур кўчаси, 60А. Тел.: (99871) 234-53-34; факс: (99871) 234-46-26; e-mail: admin@tfi.uz

Диссертация автореферати 2021 йил «15» 12 куни тарқатилди.
(2021 йил «15» 12 даги 56 рақамли реестр баённомаси).



Т.З.Тешабаев
Илмий даражалар берувчи илмий кенгаш раиси, иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

Ф.К.Холмаматов
Илмий даражалар берувчи илмий кенгаш илмий котиби, иқтисодиёт бўйича фалсафа доктори (PhD), доцент

И.Н.Кўзиев
Илмий даражалар берувчи илмий кенгаш қошидаги илмий семинар раиси, иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

КИРИШ (фалсафа доктори (PhD) диссертацияси аннотацияси)

Диссертация мавзусининг долзарблиги ва зарурати. Жаҳон амалиётида суғурта хизматларининг рақобатбардошлиги мамлакат ялпи ички маҳсулотдаги улушини белгилаб беради. Ривожланган мамлакатларда ўртача суғурта хизматларининг «ялпи ички маҳсулотдаги улуши 8-12 фоизни ташкил этади».¹ Жумладан: Тайванда 18,9 фоизни, Жанубий Кореяда 11,3 фоизни, Голландияда 11,0 фоизни, Японияда 10,8 фоизни, АҚШ 7,3 фоизга, Сингапурда 6,7 фоизни, Германияда 6,5 фоизни, БАА 2,2 фоизни, Россияда 1,4 фоизни, Покистонда 0,8 фоизни, Қозоғистонда 0,6 фоизни ташкил этади.² Мазкур ҳолат суғурта компаниялари томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини ҳамда суғурталовчининг молиявий барқарорлиги ва тўлов қобилиятини таъминлаш зарур эканлигидан далолат беради. Шу боис суғурта компанияларини миллий суғурта бозоридаги фойдани йирик суғурта компаниялар ўртасида қайта тақсимланишига ҳамда суғурталовчилар томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматларида рақобатни кучайтишига олиб келади. Бу эса суғурта компаниялар томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматлар доирасида самарали фаолият олиб боришни ҳамда хорижий суғурта компанияларга суғурта маҳсулотларини сотиш орқали инвестиция фаолиятини кенгайтириш имконини беради. Шунинг учун суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини таъминлашга қаратилган тадқиқотлар олиб бориш муҳим масалалардан бири бўлиб қолмоқда.

Хорижий мамлакатлар амалиётида эса суғурта компаниялари томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини таъминлаш борасида жуда кўплаб илмий-тадқиқот ишлари олиб борилган. Ушбу илмий тадқиқот ишларида суғурта компаниялари томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматлари ва суғурта маҳсулотларини таснифлаш ҳамда кенгайтириш, шу билан бирга сифатини ошириш ва суғурта хизматидан фойдаланувчилари учун ахборот алмашинувини кенгайтириш орқали суғурта хизматлари бозорини ривожлантиришнинг амалий–услубий масалаларига доир муаммолар белгилаб берилган. Бироқ, жаҳонда суғурта хизматлари ва маҳсулотларининг турлича талқини, суғурта хизматларида рақобатбардошликни таъминлаш ва уни ошириш омиллари, суғурта бозорида кўрсатиладиган суғурта хизматларининг ташкилий жиҳатлари билан боғлиқ муҳим масалалар ҳозиргача ўзининг ижобий ечимини топмаган.

Ўзбекистонда суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш бўйича кенг кўламли ислохотларни амалга оширилиши бугунги куннинг долзарб масалаларидан бири бўлиб қолмоқда. Хусусан, «аҳоли ва тадбиркорлик субъектларининг ўсиб бораётган эҳтиёжларини таъминлашга қаратилган суғурта хизматларининг талаб юқори бўлган анъанавий турларини ривожлантиришга ва янги турларини жорий қилишга

¹ <https://www.louisepryor.com> - Enhanced capital requirements and Individual Capital Assessments Insurers; Comite Europeen des Assurances.pdf

² <http://www.mf.uz> сайти маълумотлари асосида муаллиф томонидан тайёрланган.

кўмаклашиш, кишлоқ хўжалиги фаолияти соҳасида суғурта ҳимоясини кучайтириш»³ устувор вазифалардан бири этиб белгиланган. Мазкур вазифаларни бажарилишини таъминлашда суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш учун мувозанатли кўрсаткичлар тизимидан самарали фойдаланишни халқаро тажрибалар асосида ривожлантириш танланган тадқиқот мавзусини долзарблигини белгилайди.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 17 январдаги ПФ-5635-сон «2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегиясини «Фаол инвестициялар ва ижтимоий ривожланиш йили»да амалга оширишга оид Давлат дастури тўғрисида» фармони, 2019 йил 24 майдаги ПҚ-4337-сон «Экспорт фаолиятини молиялаштириш ва суғурта ҳимояси механизмларини кенгайтириш чора-тадбирлари тўғрисида», 2019 йил 2 августдаги ПҚ-4412-сон «Ўзбекистон Республикасининг суғурта бозорини ислоҳ қилиш ва унинг жадал ривожланишини таъминлаш чора-тадбирлари тўғрисида», 2017 йил 9 октябрдаги ПҚ-3317-сон ««КАФОЛАТ СУГУРТА КОМПАНИЯСИ» акциядорлик жамияти фаолиятини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги қарорлари, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2019 йил 16 мартдаги 222-сон «Транспорт воситалари эгаларининг фуқаролик жавобгарлигини мажбурий суғурта қилишни янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида», 2020 йил 14 декабрдаги 780-сон «Электрон турдаги суғурта хизматларини кўрсатиш тартибини такомиллаштириш бўйича қўшимча чора тадбирлар тўғрисида» қарорлари, шунингдек мазкур соҳага тегишли бошқа меъёрий ҳужжатларда белгиланган вазифаларни амалга оширишга мазкур диссертация тадқиқоти муайян даражада хизмат қилади.

Тадқиқотнинг республика фан ва технологиялари ривожланишининг устувор йўналишларига мослиги. Мазкур диссертация тадқиқоти республика фан ва технологиялар ривожланишининг I. «Демократик ва ҳуқуқий жамиятни маънавий-ахлоқий ва маданий ривожлантириш, инновацион иқтисодиётни шакллантириш» устувор йўналишларига мувофиқ бажарилган.

Муаммонинг ўрганилганлик даражаси. Суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш мавзусида кўпгина таниқли хорижий иқтисодчи олимларнинг илмий-назарий, услубий ва амалий муаммоларга бағишланган илмий ишлари мавжуд. Жумладан, Д.Бланд, А.Манес, И.Н.Жук, К.Е.Турбина, И.А.Бабенко, В.Ф.Бадюков, Р.А.Фатхутдинов, Л.М.Калашникова, М.Е.Портер, В.К.Сенчагов, А.Н.Захаров, А.А.Зокин, М.Е.Портер, М.Н.Чепурин, Э.В.Минько, М.Кричевский, В.В.Овчинников, А.Н.Асаул, Х.С.Абаев, Д.А.Гордеев, С.Г.Журавин, В.Б.Гомеля, А.Ю.Юданов, Р.Е.Мансуров, В.И.Максимов, Е.К.Корноушенко, С.В.Качаев, В.Н.Немцев, В.А.Таран, В.Л.Белоусов, И.Максимов, В.Ю.Абрамов, Л.А.Трофимова,

³Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 2 августдаги ПҚ-4412-сон «Ўзбекистон Республикасининг суғурта бозорини ислоҳ қилиш ва унинг жадал ривожланишини таъминлаш чора-тадбирлари тўғрисида»ги қарори.

В.В.Трофимов, А.С.Соломатина, В.Л.Макаров, А.Я.Кибанов, Л.С.Киселев⁴ ва бошқаларнинг асарларида ўз аксини топган.

Мамлакатимиз иқтисодчи олимларидан Ҳ.Р.Собиров, Х.М.Шеннаев, М.Х.Ходжаева, М.Т.Асқарова, Т.М.Баймуратов, Қ.М.Кўлдошев, А.С.Нуруллаев, С.Х.Умаров, И.Ғ.Кенжаев, И.Х.Абдурахмонов, Г.Т.Халиқулова, Н.А.Маврулова, С.Р.Шеров, Г.Д.Адилова, Б.Ў.Ҳақбердиев, Д.Баратова, З.Х.Базаров⁵ ва бошқаларнинг асарларида суғурта

⁴Д.Бланд. Insurance: Principles and Practice, The Chartered Insurance Institute 1993. А.Манес. Основы страхового дела. Сокр.пер.с нем.-М.:Издат.Центр " Анкил"; 1992. И.Н.Жук. Управление конкурентоспособностью страховых организаций. –М.: Анкил,2011.4 с. К.Е.Турбина Теория и практика страхования. М.:Анкил 2003. С.13. И.А.Бабенко, В.Ф.Бадюков, И.Н.Жук Оценка инвестиционной стоимости страховой организации при слияниях и поглощениях. М.:Анкил, 2011.С.5, Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательство «Дашков и К», 2002.С.356, Л.М.Калашникова Конкурентоспособность предприятий и их продукции//Машиностроитель.2003.№11.С.15-18., М.Е.Портер Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.:Альпина Бизнес Букс, 2006.454 с. В.К.Сенчагов, А.Н.Захаров, А.А.Зокин Конкурентоспособность и инвестиционный потенциал экономики России//Бизнес и банки. 2003.№ 43.С.421., М.Е.Портер Международная конкуренция. М.: Международные отношения,1993.896 с., М.Н.Чепурин Управление качеством. М.: ЮНИТИ. 2006.С.342., Э.В.Минько, М.Кричевский Качество и конкурентоспособность. СПб.: Питер, 2004. 272 с., В.В.Овчинников Конкурентоспособность российской экономики:текущие проблемы и перспективы // Россия и современный мир. 2004. № 2. С. 107., А.Н.Асаул, Х.С.Абаев, Д.А.Гордеев Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2007.271 с., С.Г. Журавин Страховые компании в условиях глобализации. М.: Анкил, 2005. С. 44-45., ⁴ В.Б.Гомеля, Д.С.Туленцы Страховой маркетинг: Актуальные вопросы методология, теории и практики. М.: Анкил, 2000. 185 с., А.Ю.Юданов Опыт конкуренции в России. Причины успехов и неудач. М.:КНОРУС, 2008.464с., Р.Е.Мансуров Об экономической сущности понятий конкурентоспособность предприятия и управление конкурентоспособностью предприятия//Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. С.91–94., В.И.Максимов, Е.К.Корноушенко, С.В.Качаев Когнитивные технологии для поддержки принятия управленческих решений [Электронный ресурс]. В.Н.Немцев «Исследование проблем управления риском инновационного предприятия» ишнинг схемаси асосида тузилган. Монография.М.:»Анкил», 2011. с.118., В.А.Таран Конкурентоспособность предприятий: проблема современной политики и стратегия в области качества//Машиностроитель.1998. № 2.С.6-12., В.Л.Белоусов Анализ конкурентоспособности фирмы //Маркетинг в России и за рубежом.2001 №5, И.Максимов Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг. 1996.№ 3. С. 51-56., В.Ю.Абрамов, Страхование: теория и практика/ В.Ю.Абрамов — М. Волтерс Клувер, 2007.– 423-428 с.61, Л.А.Трофимова, В.В.Трофимов Управленческие решения: методы принятия и реализации. СПб.: Изд-во СПбГУФ, 2011 С.170., А.С.Соломатина Формирование многофакторной модели оценки конкурентоспособности страховой компании Ученые записки Российской академии предпринимательства.2013. Вып.С.339., В.Л.Макаров. Микроэкономика знаний. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.204 с., А.Я.Кибанов Управление персоналом организации. М: ИНФРА-М, 2005. С.204., Л.С.Киселева Инновационная политика страховщиков в системе обеспечения экономической безопасности личности: автореф. дис.канд.эк.наук: 08.00.10.

⁵Ҳ.Р.Собиров, Суғурта: 100 савол ва жавоб.-Т.: «Мехнат», 1998 -160 б, Шеннаев Х.М.Проблемы становления страхового рынка в Узбекистане: Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. М.: 1996. М.Х.Ходжаева, Суғурта фаолияти бухгалтерия хисоби ва аудитининг хозирги ахволи ва уни такомиллаштириш йўллари, и.ф.н. илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация автореферати, Т.: БМА-2001 130 б., М.Т.Асқарова, Развитие системы страхования в обеспечении экономического роста в условиях рыночных преобразований в Республики Узбекистан, автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н., Т.:Институт экономики АН РУз-2003.-132 ст., Т.М.Баймуратов Ўзбекистонда суғурта фаолияти ва уни солиққа тортиш механизмини такомиллаштириш. и.ф.н. илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация автореферати.Т.: Давлат ва жамият қурилиши академияси-2004, 125 б., Қ.М.Кўлдошев Суғурта бозорини ривожлантириш ва бошқариш муаммолари, и.ф.н. илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация автореферати, Т.:БМА, 2009.23 б., А.С.Нуруллаев Ўзбекистонда фермер ва деҳқон хўжалиқларини суғурталаш масалалари. и.ф.н. илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация автореферати. -Т.:БМА, 2007.-23 б., С.Х.Умаров Страховой рынок Узбекистана: основные проблемы и тенденции развития. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. - М.:2013.26 стр., И.Ғ.Кенжаев Суғурта ташкилотларининг молиявий ресурсларини жойлаштириш самарадорлигини ошириш йўллари. Иқтисодий фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2019. 26 б., И.Х.Абдурахмонов Ўзбекистон Республикасида жавобгарликни

хизматларининг рақобатбардошлигини оширишнинг назарий ва ташкилий-услубий жиҳатлари ўрганилган.

Иқтисодчи олим ва мутахассисларнинг асарларида суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш назарий асослари атрофлича тадқиқ қилинган. Лекин суғурта компаниялари рақобатбардошлигини оширишнинг назарий ва методологик ёндошувларни тизимлаштириш ҳамда рақобатбардошликни ошириш шартларининг асосий йўналишлари ҳамда суғурта компаниялари рақобатбардошлигининг муҳим омилларини аниқлаш ва уларга мос мувозанатли кўрсаткичлар тизими тадқиқ қилинмаган. Мазкур ҳолатлар ушбу диссертация мавзусини танлаш ва тадқиқот вазифаларини белгилашга асос бўлди.

Диссертация тадқиқотининг диссертация бажарилган олий таълим муассасаси илмий-тадқиқот ишлари режалари билан боғлиқлиги. Мазкур диссертация тадқиқоти Тошкент молия институти илмий-тадқиқот ишлари режасини «Иқтисодиётни модернизация қилиш шароитида молия, банк ва ҳисоб тизимини мувофиқлаштиришнинг илмий асослари» мавзусидаги стратегик илмий тадқиқот йўналиши доирасида бажарилган.

Тадқиқотнинг мақсади суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш бўйича таклиф ва тавсиялар ишлаб чиқишдан иборат.

Тадқиқотнинг вазифалари қуйидагилардан иборат:

суғурта компаниялари рақобатбардошлигини оширишнинг назарий ва методологик ёндошувларни тизимлаштириш ҳамда рақобатбардошликни ошириш шартларининг асосий йўналишларини аниқлаш бўйича таклифлар ишлаб чиқиш;

суғурта компаниялари рақобатбардошлигининг муҳим омилларини аниқлаш ва уларга мос мувозанатли кўрсаткичлар тизимининг асосий кўрсаткичларини белгилаш бўйича таклиф ва тавсиялар тайёрлаш;

суғурта компаниялар фаолиятига мослаштирилган, рақобатбардошликни баҳолашни кўп омилли моделини ҳамда мувозанатли кўрсаткичларини ишлаб чиқиш ва жорий қилишни асослаш;

суғурталашнинг амалиётини такомиллаштириш, и.ф.н. илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация автореферати, Т.: БМА-2010 20 б., Г.Т.Халиқулова Суғурта тизими ва уни амал қилиш механизмининг такомиллаштириш. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2019. 28 б., Н.А.Маврулова Суғурта компанияларининг молиявий барқарорлигини таъминлашда қайта суғуртанинг ролини ошириш. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2019. 30 б., С.Р.Шеров Суғурта институти ва уни инновацион ривожлантириш йўналишлари. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2019. 26 б., Г.Д.Адилова Иқтисодий глобаллашув шароитида суғурта хизматларини такомиллаштириш йўналишлари. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати.Т.:ТМИ,2020.27 б., Б.Ў.Ҳақбердиев Ўзбекистонда суғурта компанияларининг молиявий барқарорлигини таъминлаш йўналишлари. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2020. 32 б., Д.А.Баратова Ўзбекистонда жамғариб бориладиган ҳаёт суғуртасини ривожлантириш йўллари. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2020. 30 б, З.Х.Базаров Ўзбекистонда тиббий суғурталаш амалиётини такомиллаштириш Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2021. 26 б.,

суғурта компанияларининг инновацион фаоллигини ҳамда компетенцияси ва мотивациясининг ўсишини таъминловчи ташкилий ва иқтисодий тамойиларни шакллантириш;

Тадқиқотнинг объекти сифатида Ўзбекистон миллий суғурта бозорида суғурта хизматларини олиб борувчи суғурта компаниялари томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматлари олинган.

Тадқиқотнинг предмети Ўзбекистонда суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини оширишда вужудга келадиган иқтисодий муносабатлар ҳисобланади.

Тадқиқотнинг усуллари. Диссертацияда мантикий ва таркибий таҳлил қилиш, гуруҳлаштириш, ўзаро, қиёсий таққослаш каби усуллардан фойдаланилган.

Тадқиқотнинг илмий янгилиги қуйидагилардан иборат:

суғурта хизматларини кенгайтириш ва суғурталовчининг инвестицион жозибadorлигини оширишда когнитив сценарийсига мувофиқ уч дастурни жорий қилиш орқали суғурталовчининг инвестицион жозибadorлиги 5,1 фоизга ошириш имконияти аниқланган;

суғурта бозорида суғурта хизматларининг рақобатбардош устиворлигини таъминлашда суғурта полислари тўловларини виртуал тўлов тизимларига интеграциялаш орқали суғурта мукофотларини 1,1 баробарга ошириш асосланган;

узоқ муддатли йиғиб бориладиган ҳаёт суғуртасининг рақобатбардошлигини оширишда суғурта ташкилотининг инвестиция фаолиятидан кўриладиган даромадлар ҳисобига суғурталанувчи жисмоний шахсга суғурта шартномаси муддати тугаётган пайтда суғурта суммаси билан бирга тўланаётган бонус миқдорини 5 фоизга ошириш таклиф этилган;

кам қизиқиш билдириладиган инфекция касалликларидан суғурталашни ихтиёрий тиббий суғурта турлари билан биргаликда комбинациялашган тарзда сотиш таклиф этилган.

Тадқиқотнинг амалий натижалари қуйидагилардан иборат:

суғурта компанияларида когнитив усулни қўллаш орқали компаниянинг рақобатбардошлигини баҳолаш бўйича амалий тавсиялар шакллантирилган;

суғурта бозорида суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш ҳамда суғурталанувчиларга қулайлик яратиш мақсадида суғурта полисларига тўловларни қулай амалга ошириш бўйича амалий тавсиялар шакллантирилган;

узоқ муддатли йиғиб бориладиган ҳаёт суғуртасининг рақобатбардошлигини ошириш мақсадида суғурта ташкилотининг инвестиция фаолиятидан кўриладиган даромадлар ҳисобига суғурталанувчи жисмоний шахсга суғурта шартномаси муддати тугаётган пайтда суғурта суммаси билан бирга тўланаётган бонус миқдорини ошириш бўйича амалий тавсиялар шакллантирилган;

ихтиёрий тиббий суғурта турининг зарарлигини пасайтириш ҳамда суғурталанувчилар томонидан кам қизиқиш билдириладиган инфекция касалликларидан суғурталаш турини оммалаштириш мақсадида уларни

биргаликда комбинациялашган тарзда сотиш бўйича амалий тавсиялар шакллантирилган.

Тадқиқот натижаларининг ишончлилиги амалга оширилган ёндашув, усуллар ва назарий маълумотларнинг расмий манбалардан олинганлиги, келтирилган таҳлиллар ва тажриба–синов ишлари самарадорлигининг математик–статистик ишонччилик интервалида текширилганлиги, статистик қонуниятларда келтирилган ишонччилик талабларига жавоб бериши, Молия вазирлиги ҳамда суғурта компанияларининг расмий эълон қилинган маълумотлари ва молиявий ҳисоботларга асосланганлиги билан белгиланади.

Тадқиқот натижаларининг илмий ва амалий аҳамияти. Тадқиқот натижаларининг илмий аҳамияти суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини оширишга бағишланган махсус илмий-тадқиқотларни амалга оширишда, мазкур йўналишдаги фаолиятни баҳолашда фойдаланиш мумкинлиги билан изоҳланади.

Тадқиқот натижаларининг амалий аҳамияти ишлаб чиқилган илмий таклифлар ва амалий тавсияларнинг суғурта компаниялари фаолиятига тадбиқ этилиши, суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини оширишга хизмат қилиши билан изоҳланади.

Тадқиқот натижаларининг жорий қилиниши. Ўзбекистонда суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш бўйича олинган илмий натижа асосида:

суғурта хизматларини кенгайтириш ва суғурталовчининг инвестицион жозибадорлигини оширишда когнитив сценарийсига мувофиқ уч дастурни жорий қилиш орқали суғурталовчининг инвестицион жозибадорлиги ошириш таклифи «Ўзагросуғурта» АЖ нинг суғурта дастурларини ишлаб чиқишда фойдаланилган («Ўзагросуғурта» АЖ нинг 2021 йил 31 март 02-09-14/782-сон маълумотномаси). Мазкур таклифни қўллаш натижасида суғурта компаниясининг инвестицион жозибадорлиги 5,1 фоизга ошиши имкониятини яратган;

суғурта бозорида суғурта хизматларининг рақобатбардош устиворлигини таъминлашда суғурта полислари тўловларини виртуал тўлов тизимларига интеграциялаш орқали суғурта мукофотларини ошириш бўйича таклифи «Ўзагросуғурта» АЖ нинг суғурта хизматларида фойдаланилган («Ўзагросуғурта» АЖ нинг 2021 йил 31 март 02-09-14/782-сон маълумотномаси). Мазкур таклиф қўлланиши натижасида аҳолига суғурта хизматларини тез ва қулай тарзда етказиб бериш ҳамда миқдорлар қамров даражасини ва суғурта мукофотларини электрон тарзда қабул қилиш бир неча баробарга оширилди;

узоқ муддатли йиғиб бориладиган ҳаёт суғуртасининг рақобатбардошлигини ошириш суғурта ташкилотининг инвестиция фаолиятидан кўрилаётган даромадлар ҳисобига суғурталанувчи жисмоний шахсга суғурта шартномаси муддати тугаётган пайтда суғурта суммаси билан бирга тўланаётган бонус миқдорини ошириш бўйича таклифи «Alskom Vita» суғурта компаниясининг ҳаёт суғурта тармоғи бўйича кўрсатиладиган суғурта хизматларида фойдаланилган («Alskom Vita» суғурта

компаниясининг 2021 йил 16 февралдаги 22-сонли маълумотномаси). Мазкур таклиф қўлланиши натижасида суғурталанувчига қўшимча 5 фоиз бонус бериш амалиётини жорий этиш ҳисобига 1 723,94 млн. сўм суғурта мукофотини тўпланишига эришилиб, бу кўрсаткич олдинги йилга нисбатан 3,2 баробарга ортди;

суғурталанувчиларга суғурта бадалларини қайтиш эҳтимолини кўпайтиришда кам қизиқиш билдириладиган инфекция касалликларидан суғурталашни ихтиёрий тиббий суғурта турлари билан биргаликда комбинациялашган тарзда сотиш бўйича таклифи «Alskom Vita» суғурта компаниясида суғурталанувчиларга кўрсатиладиган суғурта хизматларида фойдаланилган («Alskom Vita» суғурта компаниясининг 2021 йил 16 февралдаги 22-сонли маълумотномаси). Мазкур таклиф қўлланиши натижасида, инфекция касалликларидан суғурталаш тури бўйича йиғилган суғурта мукофотлари миқдори илк бор 126,7 млн. сўмни ташкил этди.

Тадқиқот натижаларининг апробацияси. Ушбу тадқиқот натижалари 5 та республика ва 2 та халқаро илмий-амалий анжуманларида муҳокамадан ўтказилган.

Тадқиқот натижаларининг эълон қилинганлиги. Диссертация мавзуси бўйича жами 11 та илмий иш, жумладан 1 та монография, Ўзбекистон Республикаси Олий аттестация комиссиясининг диссертацияларни асосий илмий натижаларини чоп этиш тавсия этилган илмий нашрларда 3 та илмий мақола, жумладан 1 таси хорижий журналда нашр этилган.

Диссертациянинг тузилиши ва ҳажми. Диссертация кириш, учта боб, хулоса, фойдаланилган адабиётлар рўйхатидан таркиб топган. Диссертация ҳажми 121 бетни ташкил этади.

ДИССЕРТАЦИЯНИНГ АСОСИЙ МАЗМУНИ

Кириш қисмида диссертация мавзусининг долзарблиги ва аҳамияти асосланган, тадқиқотнинг мақсади ва асосий вазифалари, объекти ва предмети тавсифланган, республика фан ва технологиялари ривожланишининг устувор йўналишларига мослиги кўрсатилган, илмий янгилиги ва амалий натижалари баён қилиниб, олинган натижаларнинг илмий ва амалий аҳамияти ёритиб берилган, тадқиқот натижаларини амалиётга жорий қилиш, нашр этилган ишлар ва диссертация тузилиши бўйича маълумотлар келтирилган.

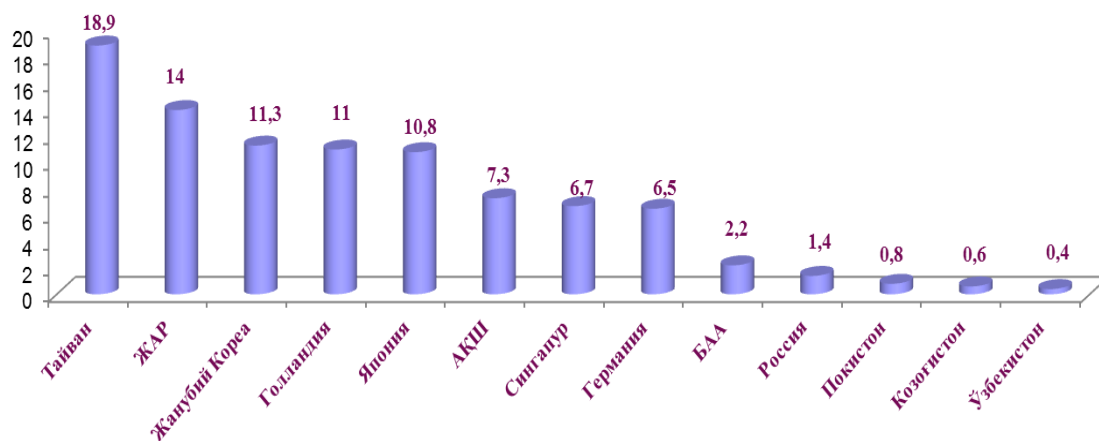
Диссертациянинг биринчи боби «Суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини оширишнинг назарий ва услубий асослари» деб номланиб, унда суғурта хизматларининг ижтимоий-иқтисодий моҳияти, суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини оширишнинг назарий асослари ҳамда суғурта хизматларида рақобатбардошликни ошириш омиллари тадқиқ қилинган.

Ўзбекистон суғурта бозорининг шаклланиши иқтисодиётни бозор муносабатларига ўтказиш жараёни билан чамбарчас боғлиқдир. Мазкур

жараён халқ хўжалигида узоқ йиллар ҳукм сурган яккаҳокимлик тамойилидан воз кечишни, мулкларни давлат таассаруфидан чиқаришни ва тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришни тақозо этди. Бундай шароитда, шубҳасиз турли хил мулк шаклларига асосланган хўжалик субъектларининг молиявий хизматларга, шу жумладан, суғурта хизматига бўлган талаби кескин ошади. Хўжалик, ташкилот ва муассасалар ўзларининг эҳтиёжига мос келадиган суғурта хизматини фақат суғурта бозорига мурожат қилиш натижасидагина олиши мумкин. Бизнинг фикримизча, шу ерда суғурта бозори деганда қандай бозорни тушунамиз ва унда кимлар харидор ёки сотувчи сифатида намоён бўлиши мумкин, деган саволларга жавоб бериш ўринлидир.

Суғурта компаниялари суғурта бозорининг профессионал иштирокчиси бўлиб, суғурта ҳимоясига бўлган индивидуал, жамоавий ва ижтимоий эҳтиёжларни қондиришни таъминлайди. Шу боис суғурталашда иқтисодий муносабатларнинг шаклланиши истеъмолчининг суғурта хизматларига бўлган тўловни амалга ошириш имконияти, суғурта хизматларини сотиб олиниши кераклигини англаш ва суғурталовчилар таклифи билан боғлиқ⁶.

Ривожланган мамлакатлар амалиётида суғурта иши бўйича жуда катта бой тажриба тўпланиб, улардан самарали фойдаланиш натижасида суғурта ташкилотларининг рақобатбардошлигини оширишда катта ютуқлар қўлга киритилган. Шу боис Ўзбекистон Республикасида кўрсатиладиган суғурта хизматларининг халқаро суғурта бозорида тутган ўрни муҳим аҳамиятга эгадир. Чунки суғурта мукофотининг ялпи ички маҳсулотдаги улуши суғурта бозори ривожланишининг асосий макроиқтисодий кўрсаткичи ҳисобланади. Ўзбекистонда бу кўрсаткич умумжаҳон даражасидан анча паст. Ушбу ҳолат бўйича амалий маълумотларни қуйида тасвирланган расм маълумотларидан кўриш мумкин.

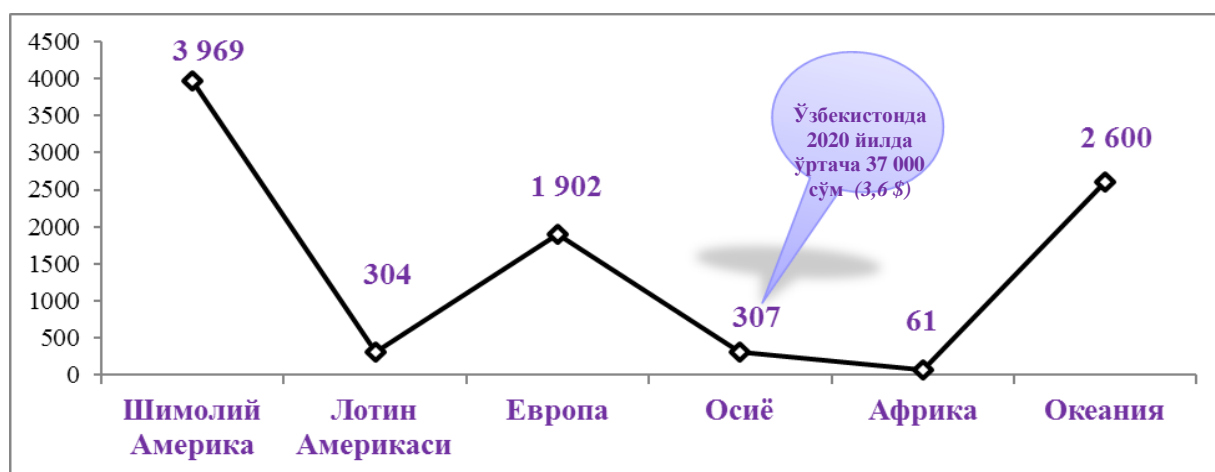


1-расм. 2019 йилда суғурта мукофотларининг ЯИМ даги улуши (%)⁷

⁶Турбина К.Е. Теория и практика страхования. М.:Анkil 2003. .13.

⁷ <http://www.mf.uz> сайти маълумотлари асосида муаллиф томонидан тайёрланган.

Юқорида келтирилган 1-расмда, суғурта мукофотларининг ЯИМ даги улуши келтирилган бўлиб, Тайванда 18,9 фоизни, Жанубий Кореяда 11,3 фоизни, Голландияда 11,0 фоизни, Японияда 10,8 фоизни, АҚШ 7,3 фоизга, Сингапурда 6,7 фоизни, Германияда 6,5 фоизни, БАА 2,2 фоизни, Россияда 1,4 фоизни, Покистонда 0,8 фоизни, Қозоғистонда 0,6 фоизни ҳамда Ўзбекистонда 0,4 фоизни ташкил қилмоқда. Мазкур маълумотларни ҳар хил тусда шаклланишига асосий сабаб шундан далолат берадики, суғурта мукофотларининг ЯИМ даги улуши 10 фоиздан ошган давлатларда суғурта маданияти яхши эканлиги ҳамда уларни ҳар қандай фаолияти суғурта билан боғлиқлиги ва суғурта ихтиёрий турлари ривожланганлиги ҳамда аҳолининг суғурта маҳсулотини сотиб олишда имкониятлари катталиги билан изоҳлаш мумкин. Қолган суғурта мукофотларининг ЯИМ даги улуши 6 фоиздан юқори бўлган давлатларда потенциал суғурталанувчилар сонини камлиги ҳамда суғуртага бўлган ишончни сезилари даражада ошганлиги билан белгиласак, суғурта мукофотларининг ЯИМ даги улуши 1 фоиздан ошган ёки 1 фоиздан кам бўлган давлатларда суғурта бозорида туб ислоҳотларни олиб боришга бўлган эътиборни кучайтирилганлиги ҳамда потенциал суғурталанувчилар сонини кўплигидан далолат беради. Шу билан бир қаторда суғурта мукофотини қитъаларда аҳоли жон бошига тўғри келиши бўйича маълумотларни қуйида келтирилган расм маълумотларидан кўриш мумкин.



2-расм. Қитъаларда аҳоли жон бошига тўғри келадиган суғурта мукофоти (АҚШ доллар)⁸.

Ушбу расмда қитъаларда аҳоли жон бошига тўғри келадиган суғурта мукофотлари келтирилган бўлиб, унда Шимолий Америкада 3969 АҚШ долларни, Лотин Америкасида 304 АҚШ долларни, Европада 1902 АҚШ долларни, Осиёда 307 АҚШ долларни яъни ушбу ҳолат Ўзбекистонда 3,6 АҚШ долларни ($3,6 \cdot 1060 = 38160$), Африкада 61 АҚШ долларни, Океанияда 2600 АҚШ долларни ташкил қилган. Таҳлил натижаларидан

⁸И.Ф.Кенжаевни «Суғурта ташкилотларининг молиявий ресурсларини жойлаштириш самарадорлигини ошириш йўллари» мавзусидаги PhD диссертация иши маълумотлари асосида тайёрланган.

шундай хулосага келиш мумкинки Ўзбекистон суғурта бозорида суғурта хизматларини рақобатбардошлигини ошириш заруриятини келтириб чиқармоқда. Шу боис 2019 йил 2 августдаги «Ўзбекистон Республикасининг суғурта бозорини ислоҳ қилиш ва унинг жадал ривожланишини таъминлаш чора-тадбирлари тўғрисида»ги ПҚ-4412-сонли қарори қабул қилинди. Мазкур қарорда суғурта бозори профессионал иштирокчиларининг капиталлашув даражасини, тўлов қобилияти ва молиявий барқарорлигини ошириш, уларнинг активлари сифатини яхшилаш, шунингдек, суғурталовчиларнинг инвестиция фаолиятини ривожлантиришга, суғурта хизматлари истеъмолчилари ва суғурта фаолиятининг бошқа субъектлари ҳуқуқлари ҳимоясини кучайтириш, аҳолининг суғурта саводхонлигини ва суғуртага бўлган ишончини ошириш, суғурта бозорининг очиқлиги ва шаффофлигини таъминлашга, янги инновацион суғурта маҳсулотларини жорий этиш ва талаб юқори бўлган анъанавий маҳсулотларни ривожлантириш орқали кўрсатилаётган суғурта хизматлари ҳажмларини, турларини кенгайтириш ва сифатини оширишга ҳамда суғурта фаолиятини ташкил этиш ва тартибга солиш соҳасида замонавий ахборот технологияларидан кенг фойдаланиш, суғурта хизматларининг электрон турларини фаол жорий этиш ва ривожлантиришга жиддий эътибор қаратилиши ҳамда кетма-кетликда бажарилиши белгилаб қўйилди⁹

Бугунги кунда иқтисодий фан «рақобатбардошлик» тоифасининг мазмунига бир хил, умумэътироф этилган талқин бермаган, уни баҳолаш, шакллантириш ва моҳиятини очиб беришда ягона, умум қабул қилинган ёндашувни ишлаб чиқмаган. Рақобатбардошликнинг моҳиятини ўрганиш учун чуқурроқ ва кенгроқ тушунчани шакллантириш керак. Турли хил муаллифлар томонидан «корхонанинг рақобатбардошлиги» тушунчасига берилган таърифлар ўзининг иқтисодий мазмуни билан аҳамиятга моликдир.

Иқтисодчи олим П.А.Фатхутдинов рақобатбардошликни «ушбу бозорда тақдим этилган ўхшаш объектларга нисбатан муайян эҳтиёжнинг қондиришини тавсифловчи объектлар хусусияти» деб таърифлайди¹⁰. Олим рақобатбардошлик концепцияси жиҳатларини ушбу хусусиятга эга бўлган турли хил объектларни ажратиш орқали очиб беради. Шунингдек у аксарият муаллифлар сингари, объектнинг рақобатбардошлилиги муайян бозорга, бозор сегментациясининг тегишли белгилари асосида шаклланган муайян истеъмолчилар гуруҳига нисбатан белгиланади, деган фикрларини илгари суради.

Л.М.Калашникованинг фикрига кўра, «корхонанинг рақобатбардошлиги - бу кенг қамровли тушунча бўлиб, бошқарув тизими ва сифати, маҳсулот сифати, жамият ёки унинг алоҳида аъзолари томонидан талаб қилинадиган ассортиментнинг турли хиллиги ва бойлиги, барқарор молиявий ҳолати,

⁹Ўзбекистон Республикаси Президенти Ш.Мирзиёевни 2019 йил 2 августда «Ўзбекистон Республикасининг суғурта бозорини ислоҳ қилиш ва унинг жадал ривожланишини таъминлаш чора-тадбирлари тўғрисида»ги ПҚ-4412-сон қарори.

¹⁰Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательство «Дашков и К», 2002.С.356.

инновацион қобилияти, ресурслардан самарали фойдаланиши, ходимлар билан мақсадли ишлаш, сервис ва товарлар ҳаракати тизимларининг даражаси, компания имиджи билан белгиланади»¹¹.

Мазкур илмий тадқиқот ишида суғурта бозорида суғурта компанияси томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматларининг рақобатбардошлик даражасини аниқлаш учун энг муҳим бўлган параметрлардан бири ҳисобланади. Шу билан бир қаторда ушбу тадқиқот ишида суғурта заҳираларини кўпайтириш мақсадида суғурталанувчиларни жалб қилиш, шунингдек, суғурта компанияларни капиталини кўпайтириш орқали суғурталовчининг инвестицион жозибадорлигини ошириш нуқтаи назаридан кўриб чиқиш мумкин. Буни биз қуйида келтирилган расмда тасвирлаганмиз.



3-расм. Суғурта компаниясининг рақобатбардошлиги¹²

Ҳозирги шароитда Ўзбекистон суғурта компаниялари ўзларининг бозордаги улушини сақлаб қолиш ва кўпайтириш учун рақобатбардошлик ва самарадорликни оширишлари керак. Ушбу ҳолат суғурта компанияларини нафақат ўз уйларида фаол иштирок этишни, балки миллий, мингтақавий ҳамда халқаро суғурта бозорида суғурта махсулотларини сотиш орқали ўзининг инвестицион жозибадорликни оширишга имкон беради. Шундай қилиб, суғурта компанияларининг рақобатбардошлигининг доимий равишда ўсиб бориши янги суғурталовчиларни жалб қилиб, бизнесни ривожлантиради.

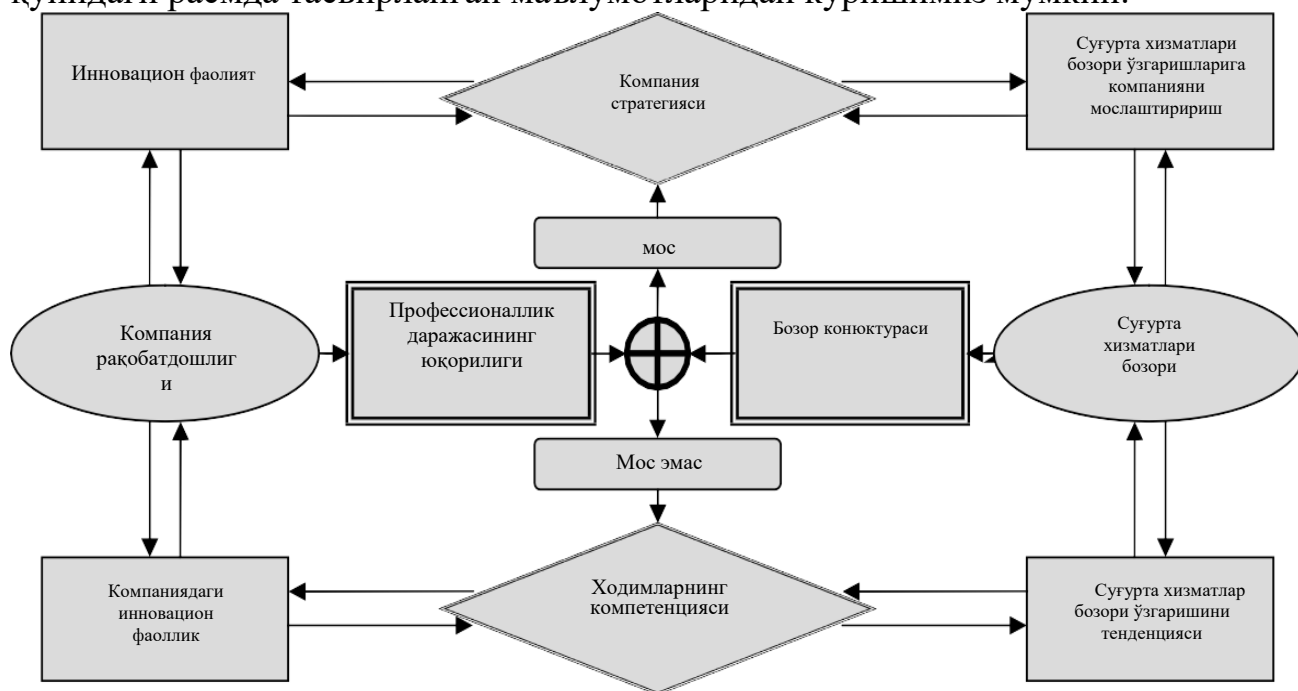
Суғурта компанияларининг рақобат устуворликларни шакллантиришга ва кучайтиришга интилиши рақобат стратегияларни ишлаб чиқишни ва уларни бизнес амалиётида самарали жорий этиш режасини талаб қилади.

Шунингдек суғурта компанияси рақобатбардошлигини таъминлашнинг асосий мақсади рақобатчиларга нисбатан узоқ муддатли устуворликни яратишдир ва бозор шароитига компанияни доимий равишда мослаштириш ва суғурта хизмати бозоридаги ўзгаришларни олдиндан кўра олиш мақсадга эришишнинг асосий шарти сифатида қаралади. Суғурта бизнесининг замонавий тузилмаси компаниянинг ўз қобилияти (компетенцияси) ва

¹¹Калашникова Л.М. Конкурентоспособность предприятий и их продукции // Машиностроитель. 2003.№11.С.15-18.

¹²Муаллиф томонидан тайёрланган.

ривожланаётган бозор имкониятлари ўртасидаги мувофиқликни аниқлашга, унга эришиш ва доимий равишда шу мувозанатни сақлаб туради. Буни биз қуйидаги расмда тасвирланган маълумотларидан кўришимиз мумкин.



4-расм. Суғурта хизматлари бозоридаги ўзгаришлар шароитида суғурта компаниясининг рақобатбардошлигини шакллантириш¹³

4-расмда суғурта хизматлари бозоридаги ўзгаришлар шароитида суғурта компаниясининг рақобатбардошлигини шакллантириш схемаси келтирилган бўлиб, унда «Бозор имкониятлари портфели» ва «Қобилият, билим ва малака портфели» каби иккита асосий блокдан иборат. Улар «Компаниянинг рақобатбардошлиги» блоки билан чамбарчас боғлиқдир. Компаниянинг имконияти, интеллектуал потенциали ва малакаси бозор имкониятларига қанчалик мос келишига қараб, рақобатбардошликни шакллантиришнинг икки хил цикли ишга тушади. Улар бир бирига етарли даражада мос тушган ҳолатда «Компаниянинг инновацион фаоллиги» ва «Компаниянинг суғурта хизматлари бозоридаги ўзгаришларга мослашиши» блоклари фаоллашади.

Диссертациянинг «Ўзбекистонда суғурта хизматларининг амалга оширишни ташкилий ва амалий жиҳатлари» деб номланган иккинчи бобида Ўзбекистон миллий суғурта бозорида кўрсатиладиган суғурта хизматларининг ташкилий жиҳатлари ва суғурта бозорида кўрсатиладиган суғурта хизматларининг ташкилий амалий жиҳатларини таҳлили ҳамда чет мамлакатлар кўрсатиладиган суғурта хизматларининг нисбий таҳлили таҳлили келтирилган.

Ўзбекистон суғурта бозорида суғурталовчилар томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматлари ўзига хос бўлиб, буни биз

¹³ Муаллиф томонидан тайёрланган

суғурталовчилар томонидан йиғилган суғурта мукофотлари (1-жадвал)дан кўришимиз мумкин.

1-жадвал

Умумий суғурта тармоғида фаолият олиб борувчи суғурта компаниялари томонидан йиғилган суғурта мукофотлари таҳлили¹⁴, млрд.сўм

т/р	Суғурта ташкилотлари номи	Йиллар				2019-2020 йиллардаги ўзгариш (+ кўпайиши, - камайиши)
		2017	2018	2019	2020	
1.	«O'zbekinvest» EISK AJ	130,8	169,1	285,6	262,8	-22,8
2.	«Gross Insurance» MChJ	81,3	153,5	222,1	251,7	29,6
3.	«O'zagrosug'urta» AJ	134,3	178,0	252,6	178,2	-74,4
4.	«Kafolat sug'urta kompaniyasi» AJ	80,3	116,7	150,6	149,3	-1,3
5.	«Euroasia Insurance» MChJ QK SK	30,6	59,4	129,7	145,2	15,5
6.	«Apex Insurance» MChJ	-	0,6	40,2	120,3	80,1
7.	«My Insurance» MChJ SK	-	-	49,3	101,3	52
8.	«Alfa Invest» MChJ ST	61,9	82,5	96,3	97,2	0,9
9.	«Temiryo'l Sug'urta» MChJ	28,1	45,3	56,4	52,7	-3,7
10.	«Asia Inshurans» MChJ SK	35,2	56,6	71,7	51,4	-20,3
11.	«Kafil Sug'urta» MChJ	13,1	25,5	40,3	50,1	9,8
12.	«Kapital Sug'urta» AJ	24,8	55,7	46,4	49,4	3
13.	«PSB Insurance» MChJ	-	-	21,07	48,03	26,96
14.	«Alskom» AJ SK	46,1	69,0	48,4	44,1	-4,3
15.	«Ingo-Uzbekistan» SAJ	22,3	27,8	35,2	37,5	2,3
16.	«Asko-Vostok» MChJ	13,5	28,4	31,8	35,1	3,3
17.	«Imkon-Sug'urta» MChJ	-	-	3,61	29,7	26,09
18.	«Xalq Sug'urta» MChJ SK	14,8	26,6	39,5	29,0	-10,5
19.	«Universal-Sug'urta» AJ	14,5	24,3	26,8	25,5	-1,3
20.	«Hamkor Sug'urta» MChJ	7,6	14,4	18,9	25,1	6,2
21.	«INSON» MChJ SK	7,7	10,8	12,9	17,1	4,2
22.	«Omad Sug'urta» MChJ	-	-	20,66	16,5	-4,16
23.	«Garant Insurance Group» MChJ	4,8	7,5	9,3	12,8	3,5
24.	«DD-General Insurance» MChJ	3,8	8,2	9,2	11,7	2,5
25.	«Global Insurance Group» MChJ ST	10,1	10,2	11,4	9,9	-1,5
26.	«Perfect Insurance» MChJ	-	-	1,27	9,7	8,43
27.	«Unipolis» MChJ	5,1	7,3	5,2	9,1	3,9
28.	«Aria Sug'urta Tashkiloti» MChJ	-	-	-	2,7	2,7
29.	«Semurg Insurance» MChJ QK	-	-	-	8,4	8,4
30.	«Sharq - Sug'urta» MChJ	-	-	-	2,4	2,4
31.	«Trust-Insurance» MChJ	-	-	-	-	0
32.	«Mega Invest Insurance» MChJ	9,4	20,7	-	-	0
33.	«Tashkent Insurance Group» MChJ	8,5	13,1	-	-	0
Жами		788,6	1211,2	1736,41	1883,93	147,52

¹⁴Ўзбекистон Республикаси молия вазирлиги маълумотлари асосида муаллиф томонидан тузилди.

1-жадвалда, охириги йиллар давомида умумий суғурта тармоғида фаолият олиб борувчи суғурта компаниялари томонидан йиғилган суғурта мукофотлар миқдорини ўсганлигини кўришимиз. Суғурта мукофотларининг бундай ўсишига сабаб шуки йилдан йилга иқтисодиёт тармоқларининг кенгайиши натижасида суғурта хизматларига бўлган талабни ошиб бораётганлигидан далолат беради. Умумий суғурта бозорида суғурта мукофотларини йиғишда етакчи ўринларни «O‘zagrosug‘urta» AJ, «O‘zbekinvest» EISK AJ, «Gross Insurance» MChJ, «Kafolat sug‘urta kompaniyasi» AJ лари қўлга киритган. Мазкур компанияларнинг бундай натижани қўлга киритишига асосий сабаби шундаки, биринчидан суғурта компаниялари ҳудудларда ўзларининг филиалларига эгаллиги, иккинчидан эса ушбу компаниялар суғурта хизматлар бозорида ишончли, сифатли ва тезкор хизматларни кўрсатиши орқали суғурта бозорида рақобатлаша олиш салоҳиятга эгаллиги билан ажралиб туради десак мақсадга мувофиқ десак муболаға бўлмайди.

Шунингдек Ўзбекистон миллий суғурта бозорида фақатгина умумий суғурта тармоғида суғурта хизматларини олиб борувчи суғурта компаниялар рақобатлашади дегани эмас балки ҳаёт суғурта тармоғида суғурта хизматларини кўрсатиб келаётган суғурта компаниялари ҳам ҳаёт суғурта бозорида суғурта хизматларини кўрсатишда ўзига хос хусусиятга эгаллиги билан ҳаёт суғурта бозорида рақобатбардошлигини (2-жадвал) кўриш мумкин.

2-жадвал

Ҳаёт суғурта тармоғида фаолият олиб борувчи суғурта компаниялари томонидан йиғилган суғурта мукофотлари таҳлили ¹⁵, млрд.сўм

т/р	Суғурта ташкилотлари номи	Йиллар				2019-2020 йиллардаги ўзгариш (+ кўпайиши, - камайиши)
		2017	2018	2019	2020	
1.	«New Life Insurance» MChJ	44,7	159,9	214,4	89,9	-124,5
2.	«O‘zbekinvest Hayot» MChJ	63,5	101,2	95,1	74,9	-20,2
3.	«Agros Hayot» MChJ	12,9	129,6	96,3	62,9	-33,4
4.	«Euroasia Life» MChJ	-	2,0	78,5	36,8	-41,7
5.	«Kafolat Hayot» MChJ	-	0,2	22,4	2,8	-19,6
6.	«Alfa Life» MChJ ST	17,5	24,4	67,4	21,5	-45,9
7.	«Apex Life» MChJ	-	-	11,2	17,6	6,4
8.	«Alskom Vita» MChJ	-	-	1,2	8,0	6,8
Жами		138,6	417,3	586,4	334,40	-252,0

2-жадвалда, Ўзбекистон миллий суғурта бозорида ҳаёт суғурта тармоғида фаолият олиб борувчи суғурта компаниялари томонидан 2017-2020 йиллар оралиғида йиғилган суғурта мукофотлар йилдан-йилга

¹⁵Ўзбекистон Республикаси молия вазирлиги маълумотлари асосида муаллиф томонидан тузилди.

пасайганлигини кўришимиз мумкин. Чунки ҳаёт суғуртасидаги ўсиш мамлакатимизда асосан давлат томонидан тақдим этилган солиқ бўйича имтиёз эвазига юз бериб келаётган эди, аммо ушбу имтиёзни қўллаш тартибига 2019 йил 2 августда Ўзбекистон Республикаси Президенти томонидан қабул қилинган ПҚ-4412-сонли «Ўзбекистон Республикасининг суғурта бозорини ислоҳ қилиш ва унинг жадал ривожланишини таъминлаш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Қарори асосида бироз ўзгартириш киритилди. Ушбу ўзгартириш ва қўшимчалар қуйидагича бўлди: суғурта суммаси шартнома бўйича суғурта даври бошланиши санасидан камида 12 ойдан сўнг бир йўла тўланганда ва бунда суғурта бадалларини тўлаш суғурта суммасини тўлаш санасидан олдинги 12 ойлик даврда ўсиб бормаيدиган тартиб бўйича амалга оширилгандагина имтиёз қўлланилади. Мана шу киритилган ўзгартириш 2019 йилда ҳаёт суғуртаси бўйича йиллик ўсиш даражасининг сезиларли даражада пасайишига олиб келди. Фақат имтиёзга таянган ҳолда ишни ташкил қилиш масалага бир ёқлама ёндашув бўлиб, бугунги кунда имтиёздан фойдаланиш бўйича киритилган ўзгартириш суғурта компаниялари фаолиятига сезиларли таъсир кўрсатди. Масалан имтиёз борасидаги ўзгариш айниқса иккита компания фаолиятига сезиларли таъсир кўрсатди, булар «O'zbekinvest hayot» ва «Agros Hayot» компаниялари бўлиб, улар томонидан 2019 йилда тўпланган суғурта мукофотлари 2018 йилга нисбатан камайиб, мос равишда 94 % ва 74,3 % даражаларини қайд этганлигини кўришимиз мумкин. Шу билан бир қаторда суғурта бозорида йиғилган суғурта мукофотлари ўзига хос бўлгани сингари умумий суғурта тармоғи бўйича амалга оширилган суғурта қопламалари ҳам ўз ўрнига эгаллигини қуйида келтирилган 3-жадвал маълумотларидан кўришимиз мумкин.

Ушбу жадвалда умумий суғурта тармоғида фаолият олиб боровчи суғурта компаниялари томонидан амалга оширилган суғурта қопламалари тўғрисида маълумотлар ўз аксини топган бўлиб, унда Ўзбекистон миллий суғурта бозорида умумий суғурта тармоғида фаолият олиб боровчи 33 та суғурта компанияси томонидан суғурталанувчи юридик ва жисмоний шахсларда юзага келган турли ҳодисалари учун қоплаб берилган суғурта қопламалари келтириб ўтилган. 2017-2020 йилларда суғурта қопламаларини амалга ошириш бўйича етакчиликни қўлга киритган суғурта компаниялари қаторига «O'zbekinvest» EISK AJ, «Gross Insurance» MChJ, «O'zagrosug'urta» AJ, «Kafolat sug'urta kompaniyasi» AJ, «Euroasia Insurance» MChJ QK SK суғурта компанияларини киритиш мумкин. Чунки ушбу компаниялари суғурта бозорида суғурта мукофотларини йиғишда ҳамда суғурта жавобгарлигини олишда ҳам етакчилик қилиб келмоқда. Бундай натижаларни қўлга киритишга асосий сабаб биринчидан мазкур компанияларнинг филиаллари сонини кўплиги туфайли суғурта портфели, суғурта жавобгарлик ҳажмининг ошганлиги, иккинчидан ишончли ва

сифатли суғурта хизматлари билан рақобатлаша олиши билан изоҳлаш мумкин.

3-жадвал

Умумий суғурта тармоғида фаолият олиб борувчи суғурта компаниялари томонидан амалга оширилган суғурта қопламалари таҳлили ¹⁶, млрд.сўм

т/р	Суғурта ташкилотлари номи	Йиллар				2019-2020 йиллардаги ўзгариш (+ кўпайиши, - камайиши)
		2017	2018	2019	2020	
1.	«O'zbekinvest» EISK AJ	20,3	31,0	24,2	66,6	42,4
2.	«Gross Insurance» MChJ	11,4	15,0	31,0	49,0	18
3.	«O'zagrosug'urta» AJ	93,3	65,6	97,6	91,4	-6,2
4.	«Kafolat sug'urta kompaniyasi» AJ	23,9	30,6	33,8	36,8	3
5.	«Euroasia Insurance» MChJ QK SK	0,8	2,8	12,7	29,4	16,7
6.	«Apex Insurance» MChJ	-	-	0,5	4,8	4,3
7.	«My Insurance» MChJ SK	-	-	5,7	14,5	8,8
8.	«Alfa Invest» MChJ ST	7,1	9,1	18,2	16,1	-2,1
9.	«Temiryo'l Sug'urta» MChJ	1,9	4,1	6,9	11,7	4,8
10.	«Asia Inshurans» MChJ SK	4,8	7,8	10,2	17,7	7,5
11.	«Kafil Sug'urta» MChJ	0,1	0,6	0,9	1,9	1
12.	«Kapital Sug'urta» AJ	6,3	6,3	14,1	11,7	-2,4
13.	«PSB Insurance» MChJ	-	-	0,15	4,9	4,75
14.	«Alskom» AJ SK	11,3	8,8	8,2	14,4	6,2
15.	«Ingo-Uzbekistan» SAJ	1,5	3,1	2,7	7,7	5
16.	«Asko-Vostok» MChJ	0,5	1,4	7,4	15,0	7,6
17.	«Imkon-Sug'urta» MChJ	-	-	-	0,3	0,3
18.	«Xalq Sug'urta» MChJ SK	1,2	2,1	2,1	8,8	6,7
19.	«Universal-Sug'urta» AJ	1,1	2,5	1,9	4,1	2,2
20.	«Hamkor Sug'urta» MChJ	0,8	1,0	1,4	1,7	0,3
21.	«Inson» MChJ SK	2,1	0,7	0,6	1,7	1,1
22.	«Omad Sug'urta» MChJ	-	-	0,9	3,6	2,7
23.	«Garant Insurance Group» MChJ	0,4	0,5	-	0,05	0,05
24.	«DD-General Insurance» MChJ	0,8	1,7	0,8	0,8	0
25.	«Global Insurance Group» MChJ ST	0,1	0,8	0,1	1,4	1,3
26.	«Perfect Insurance» MChJ	-	-	0,9	1,1	0,2
27.	«Unipolis» MChJ	0,3	0,3	-	0,03	0,03
28.	«Aria Sug'urta Tashkiloti» MChJ	-	-	0,2	0,2	0
29.	«Semurg Insurance» MChJ QK	-	-	-	-	0
30.	«Sharq - Sug'urta» MChJ	-	-	-	-	0
31.	«Trust-Insurance» MChJ	-	-	-	-	0
32.	«Mega Invest Insurance» MChJ	0,4	0,4	-	-	0
33.	«Tashkent Insurance Group» MChJ	1,1	0,7	0,6	-	-0,6
Жами		191,5	196,9	283,7	417,4	133,7

Шунингдек Ўзбекистон суғурта бозорида ҳаёт суғурта тармоғида фаолият олиб борувчи суғурта компаниялари томонидан амалга оширилган

¹⁶Ўзбекистон Республикаси молия вазирлиги маълумотлари асосида муаллиф томонидан тузилди.

суғурта қопламалари ўзига хос бўлиб, ушбу ҳолатни биз қуйида келтирилган (4-жадвал) маълумотларидан кўришимиз мумкин.

4-жадвал

Ҳаёт суғурта тармоғида фаолият олиб борувчи суғурта компаниялари томонидан амалга оширилган суғурта қопламалари таҳлили¹⁷, млрд.сўм

т/р	Суғурта ташкилотлари номи	Йиллар				2019-2020 йиллардаги ўзгариш (+ кўпайиши, - камайиши)
		2017	2018	2019	2020	
1.	«New Life Insurance» MChJ	25,0	98,7	230,6	88,9	-141,7
2.	«O'zbekinvest Hayot» MChJ	37,6	68,1	110,4	86,8	-23,6
3.	«Agros Hayot» MChJ	3,3	79,1	109,8	48,2	-61,6
4.	«Euroasia Life» MChJ	-	0,4	23,9	25,0	1,1
5.	«Kafolat Hayot» MChJ	-	0,0	14,4	18,4	4
6.	«Alfa Life» MChJ ST	12,4	17,6	39,1	38,0	-1,1
7.	«Apex Life» MChJ	-	-	0,9	6,8	5,9
8.	«Alskom Vita» MChJ	-	-	0,2	5,9	5,7
Жами		78,3	263,9	529,3	318,0	-211,3

4-жадвалда ҳаёт суғурта тармоғида фаолият олиб борувчи суғурта компаниялари томонидан амалга оширилган суғурта қопламалари тўғрисида маълумотлар ўз аксини топган бўлиб, 2017 йилда «New Life Insurance» MChJ суғурта компанияси томонидан амалга оширилган суғурта қопламалари 25,0 млрд.сўмни ташкил қилган бўлса, бу кўрсаткич 2020 йилда 230,7 млрд.сўмни ташкил қилиб, ушбу суғурта компанияси томонидан 2017 йилга нисбатан 2020 йилда амалга оширилган суғурта қопламалари 205,7 млрд.сўмга, 2017 йилда «O'zbekinvest Hayot» MChJ суғурта компанияси томонидан амалга оширилган суғурта қопламалари 37,6 млрд.сўм бўлса, бу кўрсаткич 2020 йилда 110,4 млрд.сўмни ташкил қилиб, 2017 йилга нисбатан 2020 йилда 72,8 млрд.сўмга, 2017 йилда эса «Agros Hayot» MChJ суғурта компанияси томонидан амалга оширилган суғурта қопламалари 3,3 млрд.сўм бўлиб, бу кўрсаткич 2020 йилда 109,9 млрд.сўмни ташкил қилиб, 2017 йилга нисбатан 2020 йилда 106,6 млрд.сўмга, «Euroasia Life» MChJ суғурта компанияси томонидан 2018 йилда амалга оширилган суғурта қопламалари 0,4 млрд.сўмни бўлса, бу кўрсаткич 2020 йилда 23,9 млрд.сўмни ташкил қилиб, 2017 йилда 2020 йилга нисбатан 23,2 млрд.сўмга, «Kafolat Hayot» MChJ суғурта компанияси томонидан 2019 йилда амалга оширилган суғурт қопламалари 14,3 млрд.сўмни бўлса, бу кўрсаткич 2020 йилда 14,4 млрд.сўмни ташкил қилиб, 2019 йилга нисбатан 2020 йилда бу кўрсаткич 0,1 млрд.сўмлик суғурта қопламалари кўп амалга оширилганлигини кўришимиз мумкин.

Юқоридаги таҳлил натижаларидан шундай хулоса келиш мумкинми, ҳаёт суғурта тармоғида фаолият олиб борувчи суғурта компаниялари томонидан амалга оширилган суғурта қопламалари йиллар мобайнига ўсиб боришига асосий сабаб, аҳоли ўртасида суғурта маданиятини тубдан яхшиланиб бориши натижасида ҳаёт суғуртасига бўлган талабни суғурта бозорида ортиши натижасида ҳаёт суғурта бозорида йиғилган суғурта

¹⁷Ўзбекистон Республикаси молия вазирлиги маълумотлари асосида муаллиф томонидан тузилди

мукофотлари миқдорини ортиб бориши пировардида, ҳаёт суғуртаси бўйича жавобгарлик ҳажмининг ошишига ҳамда суғурта компаниялари томонидан суғурта қопламалар ҳажмининг ошиб бориш заруриятини келтириб чиқармоқда. Шу билан бир қаторда 2018 йилда ҳаёт суғуртаси бўйича тўпланган суғурта мукофотларининг асосий қисми, яъни 90 фоизи жамғариб бориладиган ҳаёт суғуртаси ва суғурта рентаси тўлови билан узоқ муддатли ҳаёт суғуртаси суғурта маҳсулотларидан иборат¹⁸ бўлиб, ушбу иккала суғурта маҳсулоти ҳам белгиланган солиқ имтиёзларига тушадиган суғурта маҳсулотлари ҳисобланади. Бундан хулоса қилиш мумкинки, ҳаёт суғуртаси бўйича юқори ўсиш даражасига эришишда белгиланган имтиёз асосий омил бўлиб хизмат қилган. Аммо суғурталовчилар шуни унутмасликлари керак, солиқ имтиёзлари доимийлик хусусиятига эга эмас, улар кутилмаганда бекор қилиниши мумкин. Бунинг исботи сифатида 2019 йилнинг 2 августида Ўзбекистон Республикаси Президенти томонидан қабул қилинган «Ўзбекистон Республикасининг суғурта бозорини ислоҳ қилиш ва унинг жадал ривожланишини таъминлаш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Қарори асосида мазкур солиқ имтиёзларининг қўлланилиши борасидаги шартларнинг бирмунча кучайтирилганлигини кўриш мумкин, яъни ушбу қарорга кўра амалдаги имтиёзлар суғурта суммаси шартнома бўйича суғурта даври бошланиши санасидан камида 12 ойдан сўнг бир йўла тўланганда, бунда суғурта бадалларини тўлаш суғурта суммасини тўлаш санасидан олдинги 12 ойлик даврда ўсиб бормайдиган тартиб бўйича амалга оширилган бўлиши талаб этилади, рента (аннуитет) тўлаш шартнома бўйича суғурта даври бошланиши санасидан камида 12 ойдан сўнг бошланган бўлиши каби талаблар белгиланди. Ушбу ўзгариш 2019 йилда жамғариб бориладиган ҳаёт суғуртасининг ўсиш динамикасини бироз пасайтирди. Шундай ҳолатлар бундан кейин ҳам юз бериши мумкинлигини ҳисобга олган ҳолда суғурта компаниялари солиқ имтиёзига алоқадор бўлмаган, аммо турли хусусиятлари билан жозибадорликка эга бўлган суғурта маҳсулотларини ишлаб чиқишга эътибор қаратишлари зарур деб ҳисоблаймиз.

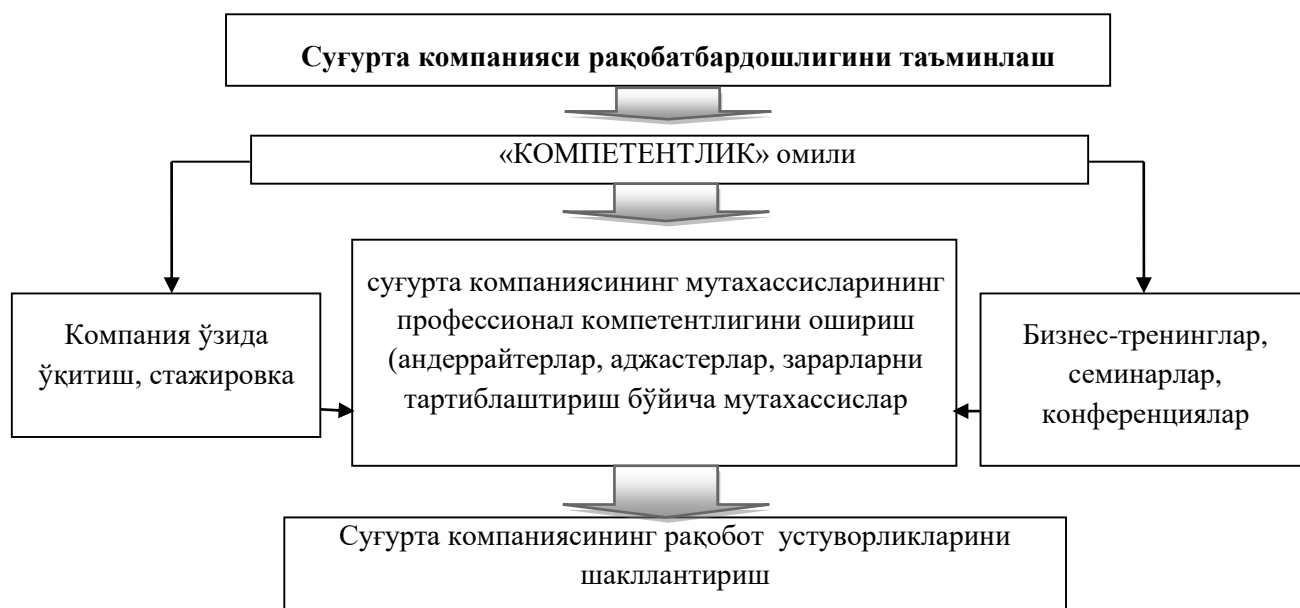
Диссертациянинг учинчи боби «**Суғурта компаниясининг мувозанатли кўрсаткичлари рақобат устуворликларини шакллантириш инструменти сифатида**» деб номланган бўлиб, ушбу бобда суғурта компаниясининг рақобатбардошлигига таъсир этувчи омилларни баҳолаш, Ўзбекистонда суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш йўллари такомилаштириш масалалари ўрганилган.

Суғурта компаниясининг рақобатбардошлигини баҳолаш ҳамда асосий кўрсаткичларининг рақобатбардошликка таъсирини ўрганиш мақсадида ташкил этишнинг ташқи ва ички муҳитнинг кўп омиллари таъсири билан боғлиқ бўлган стохастик алоқа ва қонуниятларни тасвирлаш учун иқтисодий-математик моделни ишлаб чиқиш зарурдир. Рақобатбардошлик омилларининг таъсир даражасини ва мувозанатли кўрсаткичлар тизимининг

¹⁸ Тошкент халқаро молия-банк форуми материаллари. 2019 й. 27-30 март, Bank.saipro.uz

мумкин бўлган барча таркибий қисмларининг асосий кўрсаткичларининг уларга мослигини таърифлаш учун кўп омилли модел асосида тадқиқот ўтказилди.

Шунингдек суғурта компаниясининг топ-менежменти компания рақобатбардошлигини таъминлашда ҳал қилувчи рол ўйнайдиган асосий мутахассислар профессионаллиги ва компетентлигини ошириш масаласига катта эътибор бериб келади. Шу билан бирга, суғурталанувчилар учун рақобатнинг кучайиши глобал маркетингга асосланган самарали бозор стратегиясини яратиш, мижозларга йўналтирилган маҳсулотларни ишлаб чиқариш, суғурта хизматлари сифатин ошириш ва ҳар бир мижозга индивидуал ёндашувни таъминлаш кераклигини таказо этади. Фақатгина юқори малакали ва малакали мутахассислар ушбу муаммоларнинг ечимини топишга қодир. Шундай қилиб, мутахассислар профессионаллигини ошириш ва компетенциясини ривожлантириш суғурта компаниясининг рақобатбардошлигини таъминлашда муҳим шартларидан бирига айланмоқда. Қуйида келтирилган расмда суғурта компаниясининг «Компетентлик» рақобатбардошлик омилининг тавсифи тақдим этилган.



5-расм. «Компетентлик» рақобатбардошлигини таъминлаш омилининг тавсифи¹⁹

Суғурта компанияси мутахассисларининг асосий компетентцияларининг таҳлили мазкур билимлар тури ўзига хослиги билан ажралиб туради ва ишбилармонликнинг бошқа турлари билан шағулланишда ҳосил бўлмайдиган махсус тайёргарликни, тажрибани, малакани талаб қилишини кўрсатади. Шу билан бирга, суғурта компаниялари ходимларининг компетентциясини аниқлаш ва янада ривожлантириш муаммолари компанияларнинг юқори малакали мутахассисларга бўлган эҳтиёжи сабабли тобора долзарб бўлиб бормоқда. Бироқ, олий ўқув юртлари битирувчиларининг сони бозорни юқори даражали касбий маълумотга эга

¹⁹Маълумот муаллиф томонидан тадқиқот натижасида шакллантирилди

бўлган кадрлар билан тўйинтириш ҳақида гапиришга имкон бермайди. Бундай шароитда турли йўллар билан мутахассислар компетентциясини ошириш зарурати сезиларли даражада кўпайяди.

Шунингдек суғурта компанияси мижозлари билан фаол ишлашнинг янги босқичига йўналтирилган мажмуали дастур тасдиқлайди. Ушбу тадбир компанияга ноёб суғурта маҳсулотларини сотишга, янги савдо каналларини ўзлаштириб олишга, шунингдек, энг юқори даражада хизмат кўрсатишга ёрдам берди. Бу эса компания тушумларини 40% га кўтаришга имкон яратди. Суғурта компаниясининг рақобатбардошлигини таъминлаш омилининг тавсифи қуйидаги расмда тақдим этилган.



6-расм. Суғурта компанияси рақобатбардошлигини таъминлашда «Инновация» омилининг тавсифи²⁰

Шунингдек суғурта маҳсулотларини мунтазам равишда жорий этиш ва суғурта маҳсулотларини рақобатчилар томонидан нусхалаш қонуний жиҳатдан ҳимоя қилинмаганлиги туфайли суғурта компаниялари учун долзарбдир. Суғурта компанияси фаолиятидаги янгиликларни унинг фаолият

²⁰ Муаллиф томонидан тузилган

йўналишидан келиб чиқиб турли хил мезонларга кўра таснифлаш мумкин - суғурта маҳсулотини яратиш, суғурта маҳсулотига хизмат кўрсатиш, суғурта хизматларининг тарқатиш каналларини ривожлантириш, суғурта компаниясининг ташкилий ва бошқарув фаолияти, суғурта компаниясининг ташқи муҳит элементлари ўзаро боғлиқлиги (5-жадвал) билан изоҳланади.

5-жадвал

Суғурта бизнесида инновациялар турларини таснифи²¹

Фаолият йўналиши	Инновация объекти	Инновация тури	Инновациянинг тавсифи
Суғурта маҳсулотининг яратилиши	Суғурта маҳсулоти	Озиқ-овқат	Янги суғурта маҳсулот/хизматларини яратиш
Суғурта маҳсулотини қўллаб-қувватлаш	Суғурта маҳсулотини қўллаб-қувватлашни таъминловчи жараёнлар	Озиқ-овқат ва жараёнли	Қўллаб-қувватлаш технология жараёнларини такомиллаштириш мақсадида уларни ўзгартириш, янги ахборот технологияларини жорий этиш ҳисобига автоматлаштириш жараёнини янгилаш
Суғурта хизмаларини сотиш каналларини ривожлантириш	Суғурта хизматларини сотиш тизими	Озиқ-овқат ва маркетингли	Суғурта бозорини энг янги таҳлилий ва ва маркетингли усулларни жалб қилиш орқали суғурта маҳсулотлари сотилишининг янги каналларини яратиш.
Ташкилий ва бошқарув фаолият	Ташкилий ва бошқарув жараёнлар	Жарёнли ва ташкилий	Компанияни ташкиллаштириш ва бошқаришнинг янги усулларида фойдаланиш, компаниянинг бизнес-жараёнларини бошқаришни оптималлаштириш учун илғор ахборот технологияларини жорий этиш
Муҳитнинг ташқи унсурлари билан ўзаро алоқа	Ўзаро алоқа жараёнлар	Жарёнли ва ташкилий	Атроф-муҳит элементлари билан ўзаро таъсир самарадорлигини ошириш учун янги усуллардан фойдаланиш

Шуни таъкидлаш керакки, Ўзбекистонда ҳам иқтисодий ривожланган мамлакатларда ҳам суғурталовчилар камдан-кам ҳолларда янги суғурта маҳсулотларини ишлаб чиқишни афзал кўришади. Улар ўзида мавжуд хизмат пакетларини модернизация қилишни ёки бозор етакчиларининг муваффақиятли ишланмаларидан нусха олишни афзал кўришади.

Суғурта маҳсулотининг яратилишида янги усуллар қўлланилиши суғурта маҳсулотининг бутун ҳаёт цикли давомида бевосита сифати билан боғлиқ бўлган суғуртгачи ва суғурталовчи ўртасидаги барқарор шериклик алоқаларнинг ўрнатилишини назарда тутди. Суғурталовчи билан шериклик алоқаларини ривожлантириш учун зарур бўлган сифатга эришиш мижозга унинг суғурта шартномасининг амал қилиш даврида сифатли измат кўрсатишга имкон беради. Шундай қилиб, катта мижозлар базасига эга бўлган йирик суғурта компанияларида мижозларга юқори сифатли хизмат кўрсатишни таъминлаш учун янги ахборот технологиялари билан боғлиқ янгиланган жорий этиш амалиёти қўлланилади.

Анъанага кўра, суғурта компаниялари ўз фаолиятларида суғурта маҳсулотларини тарқатадиган мустақил агентлар, воситачилар ва сотувчилар билан ишлашга ҳаракат қилади. Бироқ, алтернатива сифатида, интернет дунёда суғурта маҳсулотларини сотишнинг энг оммабоп усулига айланмоқда. Шу билан бирга, Ўзбекистонда суғурта маҳсулотларини интернет орқали

²¹ Киселева Л.С. Инновационная политика страховщиков в системе обеспечения экономической безопасности личности: автореф. дис.канд.э.к.наук: 08.00.10 . Киселева Людмила Сергеевна. СПб., 2004. С.10.

сотиш тизими ҳали етарлича ривожланмаган. Шундай қилиб, ички суғурта бозорида электрон савдонинг улуши тахминан 2% ни ташкил қилади. Таққослаш учун, Финляндия ва Швецияда 80 фоизгача суғурта полислари Интернет орқали сотилади²².

Қайд этиш лозимки, интернет орқали сотиладиган суғурта шартномалари миқдори бўйича Ўзбекистонда транспорт воситалари эгаларининг жавобгарлигини мажбурий суғурта қилиш етакчи ўринни эгаллайди. Суғуртанинг бошқа турлари суғурталанган рискни баҳолашга янада пухта ёндошишни талаб қилади, чунки мижоз ва суғурта объекти тўғрисида қўшимча маълумот олмасдан суғурта амалларини жорий этиш бир қатор муммоларни юзага келтиради. «Пэй Онлайн Системс» асосий мижозлар билан ишлаш йўналиши раҳбари П.Козьяков шундай деди: «... бугунги кунда онлайн-савдо катта шуҳрат қозонди ва қуйидаги қонуниятни кузатиш мумкин: бозор қанчалик ривожланмаган бўлса, онлайн-савдо каналининг савдо улуши шунчалик паст ва агент каналининг улуши шунчалик юқори. Чунки потенциал суғурталовчилар аниқликлар киритишга ва маслаҳатларга муҳтож. Ва, аксинча, бозор қанчалик ривожланган бўлса, агентлик сотиш ҳажми шунча паст бўлади. Рақамлар асосида гапирганда, ривожланмаган бозорларда агент каналларининг улуши 75-90%, ўртача ривожланганларда 60-75% ва ривожланганларда 50-60% ни ташкил қилади»²³. Ўзбекистонда интернет орқали суғурта маҳсулотларини сотиш каналининг ривожланишидаги асосий тўсиқлар суғурталовчиларнинг анъанавий қарашлари ва менталитети, шунингдек, суғурта агенти билан шахсий алоқаларни афзал кўриш ҳисобланади.

ХУЛОСА

Ўзбекистон миллий суғурта бозорининг глобаллашуви шароитида суғурта компанияларининг молиявий барқарорлик даражасини ҳамда суғурта компаниясининг рақобатбардошлик устуворликларининг таъминланишини шунингдек суғурта компанияси томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматларининг сифатини доимий равишда яхшиланишини таъминлаш учун суғурта компанияси томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматининг рақобатбардошлигини оширишга йўналтирилган турли омилларни ҳисобга олиш ва уни таҳлил қилиш бугунги кунда жуда муҳим долзарб масалаларни ўз ичига олади. Бу эса суғурта бозорида суғурта компанияси томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматининг рақобатбардошлигини таъминлашда баъзи бир муаммоларни ўрганиш имконини берди:

1. Суғурта компаниясининг рақобатбардошлигини таъминлашда муаммоларни ҳал қилишга, рақобатбардошлик устуворликларга, яъни суғурта бозорида мавжуд рақоботчиларга нисбатан узоқ муддатли ва

²²Павлова О. Страховой бизнес берет курс на инновации [Электронный ресурс].Режим доступа:<http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.phpID=123103>.

²³Павлова О. Страховой бизнес берет курс на инновации [Электронный ресурс].Режим доступа: <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.phpID=123103>.

барқарор устуворликка эга бўлиши ва уни келгусида янада кучайтиришга эътибор қаратилмаганлигини аниқлашга имкон берди.

2. Суғурта компаниясининг суғурта захираларини кўпайтириш мақсадида суғурталанувчиларни жалб қилиш ва шахсий капиталини ошириш мақсадида суғурта бизнесининг инвестицион жозибадорлигини ошириш жиҳатдан кўриб чиқилди. Бу эса суғурта компаниясини рақобатбардошлигининг доимий равишда ўсиб бориши янги суғурталанувчиларни жалб қилиш орқали, суғурта бизнесини ривожлантириш учун қўшимча инвестицияларни жалб қилишга яқиндан ёрдам беради.

3. Халқаро амалиётида суғурта компаниясининг рақобатбардошлик даражасини баҳолаш учун иккита асосий мезон, яъни суғурта компаниясининг капиталлашув даражаси ва рақобатбардошлик даражаси танланди. Натижада, суғурта бозорида фаолият олиб борадиган йирик суғурта компаниялари мутахассисларининг салоҳияти туфайли ривожланади. Бу эса миллий суғурта бозорида фаолият олиб борувчи суғурта компанияларининг рақобатбардошлик устуворликларини таъминлашдаги муаммолари билан шуғулланишга яқиндан ёрдам беради.

4. Суғурта бозорида суғурта компанияси томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматининг рақобатбардошлигини баҳолайдиган субъектлар кўплиги билан таърифланади. Масалан, суғурта компаниясининг акциядорлари учун рақобатбардошлик компанияни капиталлашув даражасини ошириш ва инвестицияга йўналтирилган ресурслар бўйича фойданинг ўсиши билан боғлиқ бўлади. Натижада бундай ёндашув доимо ҳам рақобатбардошликнинг реал даражасини баҳолаш учун имкон бермайди. Шу билан бирга суғурта бозорида суғурта компаниясининг рақобатбардошлиги суғурта хизматлари бозорида иштирок этувчи бошқа шахсларни ҳамда суғурта компанияси ходимларини давлат нуқтаи назаридан ҳам баҳоланиши мумкин.

5. Суғурта бозорида суғурта компанияси томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматининг рақобатбардошлигини таъминлаш, компания ходимларининг зарурий компетенциясини шакллантиришга ҳамда уларнинг инновацион фаоллигини оширишга, шу билан бирга янги суғурта маҳсулотларини яратишга ва суғурта компаниясининг стратегиясини самарали амалга ошириш ҳисобланади. Бу эса суғурта бозорининг ҳозирги тенденциялари талабларига тўла мос келади.

Шунингдек суғурта компаниясининг рақобатбардошлик устуворликлари, рақобатбардошлигини ошириш омиллари бўйича олиб борилаётган тадқиқот ишларидан келиб чиқиб қуйидаги хулосаларга келинади:

1. Суғурта компаниясининг рақобатбардошлигини таъминлаш масалаларини ҳал қилишда суғурта компаниясининг асосий вазифаси суғурта бозорида суғурта компаниясига бўлган рақобатчиларга нисбатан устуворлик берадиган жиҳатларини сақлаб туришдан иборат. Бу эса суғурта

компаниясининг рақобатбардош устуворликка эга бўлиш истаги суғурта компаниясининг рақобатбардошлик омилларини аниқлашни талаб қилади;

2. Миллий ва чет эл адабиётларда келтирилган маълумотларда суғурта компанияси томонидан кўрсатилган суғурта хизматининг рақобатбардошлик устуворликларини таъминлашда, молиявий бўлмаган рақобатбардошлик омиллари суғурта компаниясининг суғурта бозоридаги обрўйсини ҳамда суғурта компанияси ходимларининг ривожланиш даражаси, суғурта бозори стратегияси ҳамда суғурта компаниясининг инновацион фаолияти ва суғурта компаниясини бошқариш даражаси билан аниқлади. Шу билан бир қаторда суғурта компанияси томонидан кўрсатилган суғурта хизматини рақобатбардошлиги кўпгина омилларига боғлиқ бўлади. Бу эса суғурта компаниясида оқилона молиявий бошқарувда унинг муваффақиятли фаолияти асосий омиллар сонига нисбатан камлиги билан белгиланади;

3. Суғурта бозорида кўрсатилаётган суғурта хизматларига нисбатан рақобатни ортиб бораётганлиги суғурта компаниясининг рақобатбардошлигини таъминлашнинг муҳим омилларидан бири ҳисобланади. Бу эса суғурта соҳасидаги кадрлар масаласи ҳисобланади. Шу боис суғурта компанияси томонидан кўрсатиладиган суғурта хизматининг рақобатбардошлик омилларидан бири сифатида суғурта соҳасидаги кадрлар салоҳиятини ривожлантириш ҳамда суғурта компаниясининг молиявий барқарорлиги ва тўлов қобилиятини таъминлаш бўйича барча зарурий шарт шароитларга риоя этилганлиги долзарб масалалардан бири бўлиб қолади;

4. Мазкур илмий тадқиқот доирасида суғурта бозорида суғурта компаниясини рақобатчилар орасида ажратиб олишга ва суғурта хизматларидан фойдаланиш орқали рақобатбардошлик устуворликларни таъминлашга имкон берувчи суғурта компаниясининг муҳим бўлган асосий омилларини аниқлаш жуда муҳим аҳамиятга эга ҳисобланади.

5. Суғурта компаниясини рақобатбардошлик даражаси аниқланганлиги энг муҳим омиллар гуруҳи тузилиши когнитив модели сценарийсига мос келувчи суғурта хизматларини ривожлантиришга йўналтирилган учта, яъни «суғурта компанияси ходимларини компетентцияси», «суғурта компаниясининг инновациялар», «суғурта компаниясининг мотивацияси» каби асосий дастурларни белгилашга имкон беради.

**НАУЧНЫЙ СОВЕТ ПО ПРИСУЖДЕНИЮ
УЧЁНЫХ СТЕПЕНЕЙ № DSc.03/30.12.2019.I.17.01 ПРИ
ТАШКЕНТСКОМ ФИНАНСОВОМ ИНСТИТУТЕ**

ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ

УМИРОВ АБДИСАЛОМ ТУРАЕВИЧ

**ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ
УСЛУГ В УЗБЕКИСТАНЕ**

08.00.07 – Финансы, денежное обращение и кредит

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации доктора философии (Doctor of Philosophy) по экономическим наукам

город Ташкент – 2021 год

Тема диссертации доктора философии (Doctor of Philosophy) зарегистрирована под номером В2019.4.PhD/Iqt723 в Высшей аттестационной комиссии при Кабинете Министров Республики Узбекистан.

Диссертация выполнена в Ташкентском финансовом институте.

Автореферат диссертации на трёх языках (русский, узбекский, английский (резюме)) размещен на веб-странице Научного совета (www.tfi.uz) и информационно-образовательном портале «Ziyonet» (www.ziyonet.uz).

Научный руководитель: **Кенжаев Илхом Гиёзович**
доктор философии по экономическим наукам (PhD),
доцент

Официальные оппоненты: **Жумаев Нодир Хосиятович**
доктор экономических наук, профессор

Олимжонов Одил Олимович
доктор экономических наук, профессор

Ведущая организация: **Филиал Российского экономического университета имени Г.В.Плеханова в городе Ташкенте**

Защита диссертации состоится «28» 12 2021 года в 14⁰⁰ часов на заседании Научного совета DSc.03/30.12.2019.I.17.01 при Ташкентском финансовом институте по адресу: 100000, г. Ташкент, ул. Амира Темура, 60А. Тел.: (99871) 234-53-34, факс: (99871) 234-46-26, e-mail: ilmiykengash@tfi.uz.

С диссертацией можно ознакомиться в Информационно-ресурсном центре Ташкентского финансового института (зарегистрировано под номером 244). Адрес: 100000, г. Ташкент, ул. Амира Темура, 60А. Тел.: (99871) 234-53-34, факс: (99871) 234-46-26, e-mail: admin@tfi.uz.

Автореферат диссертации разослан «15» 12 2021 года
(протокол реестра № 56 от «15» 12 2021 года).



[Signature]
Т.З.Тешабаев
Председатель Научного совета по
присуждению учёных степеней,
доктор экономических наук,
профессор

[Signature] **Ф.К.Холмаматов**
Учёный секретарь Научного совета по
присуждению учёных степеней,
доктор философии по экономическим
наукам (PhD), доцент

[Signature] **И.Н.Кузиев**
Председатель Научного семинара при
Научном совете по присуждению
учёных степеней, доктор
экономических наук, профессор

ВВЕДЕНИЕ (аннотация диссертации доктора философии (PhD))

Актуальность и необходимость темы диссертации. В мировой практике конкурентоспособность страховых услуг определяет их долю в валовом внутреннем продукте страны. В развитых странах «доля страховых услуг в валовом внутреннем продукте составляет 8-12 процентов»²⁴. В том числе: в Тайване 18,9 процентов, в Южной Корее 11,3 процентов, в Голландии 11,0 процентов, в Японии 10,8 процентов, в США 7,3 процента, в Сингапуре 6,7 процента, в Германии 6,5 процента, в ОАЭ 2,2 процента, в России 1,4 процента, в Пакистане 0,8 процента, в Казахстане 0,6 процента.²⁵ Данное обстоятельство свидетельствует о необходимости обеспечения конкурентоспособности страховых услуг, оказываемых страховыми компаниями, а также финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков. Поэтому это приводит к перераспределению прибыли страховых компаний на национальном страховом рынке между крупными страховыми компаниями и к усилению конкуренции в области страховых услуг, оказываемых страховщиками. Это позволяет страховым компаниям осуществлять эффективную деятельность в пределах оказываемых ими страховых услуг, а также расширить инвестиционную деятельность посредством продажи страховых продуктов иностранным страховым компаниям. В связи с этим проведение исследований, направленных на обеспечение конкурентоспособности страховых услуг, остаётся одной из важнейших задач.

В практике зарубежных стран проведено очень большое количество научно-исследовательских работ по обеспечению конкурентоспособности страховых услуг, оказываемых страховыми компаниями. В этих научно-исследовательских работах обозначены проблемы, касающиеся практических и методологических вопросов развития рынка страховых услуг посредством классификации и расширения оказываемых страховыми компаниями страховых услуг и страховых продуктов, повышения их качества, расширения возможностей обмена информацией для пользователей страховых услуг. Однако в мире до сих пор не решены важные вопросы, связанные с различной трактовкой страховых услуг и продуктов, факторами обеспечения и повышения конкурентоспособности страховых услуг, организационными аспектами страховых услуг, оказываемых на страховом рынке.

В Узбекистане проведение широкомасштабных реформ по повышению конкурентоспособности страховых услуг остаётся одной из актуальных задач сегодняшнего дня. В частности, в качестве одной из приоритетных задач обозначено «содействие в развитии традиционно востребованных и внедрении новых видов страховых услуг, направленных на обеспечение

²⁴<https://www.louisepryor.com> - Enhanced capital requirements and Individual Capital Assessments Insurers; Comite Europeen des Assurances.pdf

²⁵ Подготовлено автором на основе данных сайта <http://www.mf.uz>.

растущих потребностей населения и субъектов предпринимательства, усиление страховой защиты в сфере сельскохозяйственной деятельности»²⁶. При обеспечении исполнения этих задач развитие эффективного использования системы сбалансированных показателей на основе международного опыта в целях повышения конкурентоспособности страховых услуг и определило актуальность выбранной темы исследования.

Данное диссертационное исследование в определённой степени служит реализации задач, обозначенных в Указе Президента Республики Узбекистан № УП-5635 «О Государственной программе по реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах в «Год активных инвестиций и социального развития»» от 17 января 2019 года, Постановлениях Президента № ПП-4337 «О мерах по расширению механизмов финансирования и страховой защиты экспортной деятельности» от 24 мая 2019 года, № ПП-4412 «О мерах по реформированию и обеспечению ускоренного развития страхового рынка Республики Узбекистан» от 2 августа 2019 года, № ПП-3317 «О мерах по совершенствованию деятельности Акционерного общества «Страховая компания Кафолат» от 9 октября 2017 года, в Постановлении Кабинета Министров Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по совершенствованию порядка оказания электронных страховых услуг» от 14 декабря 2020 года, а также в других нормативно-правовых документах, касающихся данной сферы.

Соответствие исследования приоритетным направлениям развития науки и технологий республики. Данное диссертационное исследование выполнено в соответствии с приоритетными направлениями развития науки и технологий республики I. «Духовно-нравственное и культурное развитие демократического и правового общества, формирование инновационной экономики».

Степень изученности проблемы. По теме повышения конкурентоспособности страховых услуг изданы научные работы ряда зарубежных учёных-экономистов, посвящённых научно-теоретическим, методологическим и практическим проблемам данного вопроса. В том числе работы таких учёных-экономистов, как Д.Бланд, А.Манес, И.Н.Жук, К.Е.Турбина, И.А.Бабенко, В.Ф.Бадюков, Р.А.Фатхутдинов, Л.М.Калашникова, М.Е.Портер, В.К.Сенчагов, А.Н.Захаров, А.А.Зокин, М.Е.Портер, М.Н.Чепурин, Э.В.Минько, М.Кричевский, В.В.Овчинников, А.Н.Асаул, Х.С.Абаев, Д.А.Гордеев, С.Г.Журавин, В.Б.Гомеля, А.Ю.Юданов, Р.Е.Мансуров, В.И.Максимов, Е.К.Корноушенко, С.В.Качаев, В.Н.Немцев, В.А.Таран, В.Л.Белоусов, И.Максимов, В.Ю.Абрамов, Л.А.Трофимова, В.В.Трофимов, А.С.Соломатина, В.Л.Макаров, А.Я.Кибанов, Л.С.Киселев²⁷ и другие.

²⁶ Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП-4412 «О мерах по реформированию и обеспечению ускоренного развития страхового рынка Республики Узбекистан» от 2 августа 2019 года.

²⁷ Д.Бланд. Insurance: Principles and Practice, The Chartered Insurance Institute 1993. А.Манес. Основы страхового дела. Сокр. пер. с нем.-М.: Издат. Центр «Анkil», 1992. И.Н.Жук. Управление

В работах учёных-экономистов нашей страны, таких как Х.Р.Собиров, Х.М.Шеннаев, М.Х.Ходжаева, М.Т.Аскарова, Т.М.Баймуратов, К.М.Кулдошев, А.С.Нуруллаев, С.Х.Умаров, И.Г.Кенжаев, И.Х.Абдурахмонов, Г.Т.Халикулова, Н.А.Маврулова, С.Р.Шеров, Г.Д.Адилова, Б.У.Хакбердиев, Д.Баратова, З.Х.Базаров²⁸ и других учёных

конкурентоспособностью страховых организаций. –М.: Анкил, 2011.4 с. К.Е.Турбина Теория и практика страхования. М.:Анкил 2003. С.13. И.А.Бабенко, В.Ф.Бадюков, И.Н.Жук Оценка инвестиционной стоимости страховой организации при слияниях и поглощениях. М.:Анкил, 2011.С.5, Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательство «Дашков и К», 2002.С.356, Л.М.Калашникова Конкурентоспособность предприятий и их продукции//Машиностроитель.2003.№11.С.15-18., М.Е.Портер Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.:Альпина Бизнес Букс, 2006.454 с. В.К.Сенчагов, А.Н.Захаров, А.А.Зоккин Конкурентоспособность и инвестиционный потенциал экономики России//Бизнес и банки. 2003.№ 43.С.421., М.Е.Портер Международная конкуренция. М.: Международные отношения,1993.896 с., М.Н.Чепурин Управление качеством. М.: ЮНИТИ. 2006.С.342., Э.В.Минько, М.Кричевский Качество и конкурентоспособность. СПб.: Питер, 2004. 272 с., В.В.Овчинников Конкурентоспособность российской экономики:текущие проблемы и перспективы // Россия и современный мир. 2004. № 2. С. 107., А.Н.Асаул, Х.С.Абаев, Д.А.Гордеев Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2007.271 с., С.Г. Журавин Страховые компании в условиях глобализации. М.: Анкил, 2005. С. 44-45., ²⁷ В.Б.Гомеля, Д.С.Туленцы Страховой маркетинг: Актуальные вопросы методология, теории и практики. М.: Анкил, 2000. 185 с., А.Ю.Юданов Опыт конкуренции в России. Причины успехов и неудач. М.:КНОРУС, 2008.464с., Р.Е.Мансуров Об экономической сущности понятий конкурентоспособность предприятия и управление конкурентоспособностью предприятия//Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. С.91–94., В.И.Максимов, Е.К.Корноушенко, С.В.Качаев Когнитивные технологии для поддержки принятия управленческих решений [Электронный ресурс]. В.Н.Немцев «Исследование проблем управления риском инновационного предприятия» ишнинг схемаси асосида тузилган. Монография.М.:»Анкил», 2011. с.118., В.А.Таран Конкурентоспособность предприятий: проблема современной политики и стратегия в области качества//Машиностроитель.1998. № 2.С.6-12., В.Л.Белоусов Анализ конкурентоспособности фирмы //Маркетинг в России и за рубежом.2001 №5, И.Максимов Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг. 1996.№ 3. С. 51-56., В.Ю.Абрамов, Страхование: теория и практика/ В.Ю.Абрамов — М. Волтерс Клувер, 2007.– 423-428 с.61, Л.А.Трофимова, В.В.Трофимов Управленческие решения: методы принятия и реализации. СПб.: Изд-во СПбГУФ, 2011 С.170., А.С.Соломатина Формирование многофакторной модели оценки конкурентоспособности страховой компании Ученые записки Российской академии предпринимательства.2013. Вып.С.339., В.Л.Макаров. Микроэкономика знаний. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.204 с., А.Я.Кибанов Управление персоналом организации. М: ИНФРА-М, 2005. С.204., Л.С.Киселева Инновационная политика страховщиков в системе обеспечения экономической безопасности личности: автореф. дис.канд.эк.наук: 08.00.10.

²⁸Х.Р.Собиров, Суғурта: 100 савол ва жавоб.-Т.: «Меҳнат», 1998 -160 б, Шеннаев Х.М.Проблемы становления страхового рынка в Узбекистане: Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. М.: 1996. М.Х.Ходжаева, Суғурта фаолияти бухгалтерия ҳисоби ва аудитининг ҳозирги аҳволи ва уни такомиллаштириш йўллари, и.ф.н. илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация автореферати, Т.: БМА-2001 130 б., М.Т.Аскарова, Развитие системы страхования в обеспечении экономического роста в условиях рыночных преобразований в Республики Узбекистан, автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н., Т.:Институт экономики АН РУз-2003.-132 ст., Т.М.Баймуратов Ўзбекистонда суғурта фаолияти ва уни солиққа тортиш механизмини такомиллаштириш. и.ф.н. илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация автореферати.Т.: Давлат ва жамият қурилиши академияси-2004, 125 б., Қ.М.Қўлдошев Суғурта бозорини ривожлантириш ва бошқариш муаммолари, и.ф.н. илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация автореферати, Т.:БМА, 2009.23 б., А.С.Нуруллаев Ўзбекистонда фермер ва деҳқон хўжалиқларини суғурталаш масалалари. и.ф.н. илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация автореферати. -Т.:БМА, 2007.-23 б., С.Х.Умаров Страховой рынок Узбекистана: основные проблемы и тенденции развития. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. - М.:2013.26 стр., И.Г.Кенжаев Суғурта ташкилотларининг молиявий ресурсларини жойлаштириш самарадорлигини ошириш йўллари. Иқтисодийёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2019. 26 б., И.Х.Абдурахмонов Ўзбекистон Республикасида жавобгарликни суғурталашнинг амалиётини такомиллаштириш, и.ф.н. илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация автореферати, Т.: БМА-2010 20 б., Г.Т.Халикулова Суғурта тизими ва уни амал қилиш механизмини такомиллаштириш. Иқтисодийёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2019. 28 б., Н.А.Маврулова Суғурта компанияларининг молиявий

изучены теоретические и организационно-методологические аспекты повышения конкурентоспособности страховых услуг.

В работах учёных-экономистов и специалистов подробно исследованы теоретические основы повышения конкурентоспособности страховых услуг. Однако не осуществлена систематизация теоретических и методологических подходов к повышению конкурентоспособности страховых компаний и основных направлений требований к повышению конкурентоспособности, а также не выявлены важнейшие факторы в конкурентоспособности страховых компаний и не внедрена соответствующая система сбалансированных показателей. Данные обстоятельства послужили основанием для выбора темы этой диссертации и постановки задач исследования.

Связь диссертационного исследования с планом научно-исследовательских работ высшего учебного заведения, в котором выполнена диссертация. Данное диссертационное исследование выполнено в соответствии с планом научно-исследовательских работ Ташкентского финансового института в рамках стратегического научно-исследовательского направления по теме «Научные основы координации финансовой, банковской и учётной системы в условиях модернизации экономики».

Целью исследования является разработка предложений и рекомендаций по повышению конкурентоспособности страховых услуг.

Задачи исследования заключаются в следующем:

систематизация теоретических и методологических подходов к повышению конкурентоспособности страховых компаний и разработка предложений по определению основных направлений требований к повышению конкурентоспособности;

подготовка предложений и рекомендаций по выявлению наиболее важных факторов конкурентоспособности страховых компаний и в соответствии с ними установлению основных показателей системы сбалансированных показателей;

обоснование разработки и внедрения сбалансированных показателей и многофакторной модели оценки конкурентоспособности, адаптированной к деятельности страховых компаний;

формирование организационных и экономических принципов, обеспечивающих рост инновационной активности страховых компаний, их

барқарорлигини таъминлашда қайта суғуртанинг ролини ошириш. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2019. 30 б., С.Р.Шеров Суғурта институти ва уни инновацион ривожлантириш йўналишлари. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2019. 26 б., Г.Д.Адилова Иқтисодий глобаллашув шароитида суғурта хизматларини такомиллаштириш йўналишлари. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати.Т.:ТМИ,2020.27 б., Б.Ў.Ҳақбердиев Ўзбекистонда суғурта компанияларининг молиявий барқарорлигини таъминлаш йўналишлари. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2020. 32 б., Д.А.Баратова Ўзбекистонда жамғариб бориладиган ҳаёт суғуртасини ривожлантириш йўллари. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2020. 30 б, З.Х.Базаров Ўзбекистонда тиббий суғурталаш амалиётини такомиллаштириш Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. автореферати. Т.: ТМИ, 2021. 26 б.

компетенции и мотивации;

Объектом исследования являются страховые услуги, предоставляемые страховыми компаниями, оказывающими страховые услуги на национальном страховом рынке Узбекистана.

Предметом исследования считаются экономические отношения, возникающие при повышении конкурентоспособности страховых услуг в Узбекистане.

Методы исследования. В диссертации использованы такие методы, как логический и структурный анализ, группировка, взаимное сопоставление, сравнительный анализ.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

при расширении страховых услуг и повышении инвестиционной привлекательности страховщика посредством введения трёх программ в соответствии с когнитивным сценарием выявлена возможность повышения инвестиционной привлекательности страховщика на 5,1 процентов;

при обеспечении конкурентного преимущества страховых услуг на страховом рынке обосновано увеличение страховых премий в 1,1 раза посредством интеграции в виртуальные платежные системы выплат по страховым полисам;

при повышении конкурентоспособности страхования жизни, накапливаемого на протяжении длительного периода времени, предложено застрахованному физическому лицу в момент окончания срока страхового договора, наряду со страховой суммой увеличить размер выплачиваемого бонуса на 5 процентов за счёт доходов, полученных от инвестиционной деятельности страховой организации;

при повышении вероятности возврата страховых взносов страхователей предложено продавать страхование от инфекционных заболеваний, которые малоинтересны страхователям, вместе с видами добровольного медицинского страхования комбинированным образом.

Практические результаты исследования заключаются в следующем:

сформулированы практические рекомендации по оценке конкурентоспособности компании посредством применения в страховых компаниях когнитивного метода;

в целях повышения конкурентоспособности страховых услуг на страховом рынке и создания удобств для страхователей сформулированы практические рекомендации по комфортному осуществлению выплат по страховым полисам;

в целях повышения конкурентоспособности страхования жизни, накапливаемого на протяжении длительного периода времени, сформулированы практические рекомендации по увеличению размера выплачиваемого бонуса застрахованному физическому лицу наряду со страховой суммой в момент окончания срока страхового договора за счёт доходов, полученных от инвестиционной деятельности страховой организации;

в целях снижения убыточности вида добровольного медицинского страхования и популяризации вида страхования от инфекционных заболеваний, малоинтересных для страхователей, разработаны практические рекомендации по их комбинированной продаже вместе.

Достоверность результатов исследования подтверждается использованием подходов, методов и теоретических данных из официальных источников, проверенностью эффективности приведённого анализа и экспериментов в интервале математико-статистической достоверности, соответствием приведённых в статистических закономерностях требованиям достоверности, основанностью на официально опубликованных данных Министерства финансов и и финансовой отчетности страховых компаний.

Научная и практическая значимость результатов исследования. Научная значимость результатов исследования заключается в возможности их использования при проведении специальных научных исследований, посвящённых повышению конкурентоспособности страховых услуг, а также при оценке деятельности в данном направлении.

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что разработанные научные предложения и практические рекомендации внедрены в деятельность страховых компаний и послужат повышению конкурентоспособности страховых услуг.

Внедрение результатов исследования. На основе полученных научных результатов по повышению конкурентоспособности страховых услуг в Узбекистане:

предложение по повышению инвестиционной привлекательности страховщика посредством введения трёх программ в соответствии с когнитивным сценарием при расширении страховых услуг и повышении инвестиционной привлекательности страховщика использовано при программ страхования АО «Узагросугурта» (справка № 02-09-14/782 АО «Узагросугурта» от 31 марта 2021 года). В результате применения данного предложения создана возможность для повышения инвестиционной привлекательности страховой компании на 5,1 процентов;

при обеспечении конкурентного преимущества страховых услуг на страховом рынке предложение по увеличению страховых премий посредством интеграции в виртуальные платежные системы выплат по страховым полисам использовано в страховых услугах АО «Узагросугурта» (справка №02-09-14/782 АО «Узагросугурта» от 31 марта 2021 года). В результате применения данного предложения создана возможность быстро и удобно предоставлять страховые услуги населению, а также в несколько раз повысился уровень охвата клиентов и принятие страховых премий в электронной форме;

в целях повышения конкурентоспособности страхования жизни, накапливаемого на протяжении длительного периода времени, предложение по увеличению размера выплачиваемого застрахованному физическому лицу бонуса наряду со страховой суммой в момент окончания срока страхового

договора за счёт доходов, полученных от инвестиционной деятельности страховой организации, использовано в страховых услугах, оказываемых по отрасли страхования жизни, страховой компании «Alskom Vita» (справка № 22 страховой компании «Alskom Vita» от 16 февраля 2021 года). В результате применения данного предложения за счёт внедрения практики предоставления страхователю дополнительного бонуса в размере 5 процентов достигнут сбор страховых премий на сумму 1723,94 млн. сум, что в 3,2 раза больше по сравнению с предыдущим годом;

предложение по комбинированной продаже страхования от инфекционных заболеваний, которые малоинтересны страхователям, вместе с видами добровольного медицинского страхования при повышении вероятности возврата страховых взносов страхователей использовано в страховых услугах, оказываемых страхователям в страховой компании «Alskom Vita» (справка № 22 страховой компании «Alskom Vita» от 16 февраля 2021 года). В результате применения данного предложения сумма страховых премий, собранных по виду страхования от инфекционных заболеваний, впервые составила 126,7 млн. сумов.

Апробация результатов исследования. Результаты данного исследования прошли обсуждение на 5 республиканских и 2 международных научно-практических конференциях.

Публикация результатов исследования. По теме диссертации опубликовано всего 11 научных работ, из них 1 монография, 3 научные статьи в научных изданиях, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией Республики Узбекистан для публикации основных научных результатов диссертаций, в том числе 1 статья в зарубежном журнале.

Структура и объём диссертации. Диссертация состоит из введения, трёх глав, заключения и списка использованной литературы. Объём диссертации составляет 120 страниц.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

Во введении обоснована актуальность и значение темы диссертации, дана характеристика цели и задачам, объекту и предмету исследования, показано соответствие приоритетным направлениям развития науки и технологий республики, изложены научная новизна и практические результаты, освещены научная и практическая значимость полученных результатов, приведены сведения о внедрении результатов исследования в практику, опубликованных работах и структуре диссертации.

В первой главе диссертации под названием **«Теоретические и методологические основы повышения конкурентоспособности страховых услуг»** исследованы социально-экономическая сущность страховых услуг, теоретические основы повышения конкурентоспособности страховых услуг и факторы повышения конкурентоспособности страховых услуг.

Формирование страхового рынка Узбекистана неразрывно связано с процессом перехода экономики к рыночным отношениям. Данный процесс потребовал отказа от принципа единовластия, царившего на протяжении долгих лет в народном хозяйстве, разгосударствления собственности и развития предпринимательской деятельности. В таких условиях спрос на финансовые услуги, в том числе страховые услуги, со стороны хозяйствующих субъектов различных форм собственности, несомненно, резко возрастает. Предприятия, организации и учреждения могут получить страховые услуги, соответствующие их потребностям, только в результате обращения на страховой рынок. На наш взгляд, при этом целесообразно ответить на вопросы о том, какой рынок мы понимаем, когда говорим о страховом рынке, и кто на нём может выступать в качестве покупателя или продавца.

Страховые компании являются профессиональными участниками страхового рынка, которые обеспечивают удовлетворение индивидуальных, коллективных и социальных потребностей в страховой защите. Поэтому формирование экономических отношений в страховании связано с возможностью потребителя осуществлять выплаты по страховым услугам, пониманием необходимости приобретения страховых услуг и предложением страховщиков²⁹.

В практике развитых стран накоплен значительный богатый опыт по страховому делу, в результате эффективного использования которого получены большие достижения в повышении конкурентоспособности страховых организаций. Поэтому занимаемая на международном страховом рынке позиция страховых услуг, оказываемых в Республике Узбекистан, имеет важное значение. Поскольку доля страховых премий в валовом внутреннем продукте считается основным макроэкономическим показателем развития страхового рынка. В Узбекистане этот показатель намного ниже среднемирового уровня. Практические сведения о данном обстоятельстве можно увидеть из данных следующего рисунка.

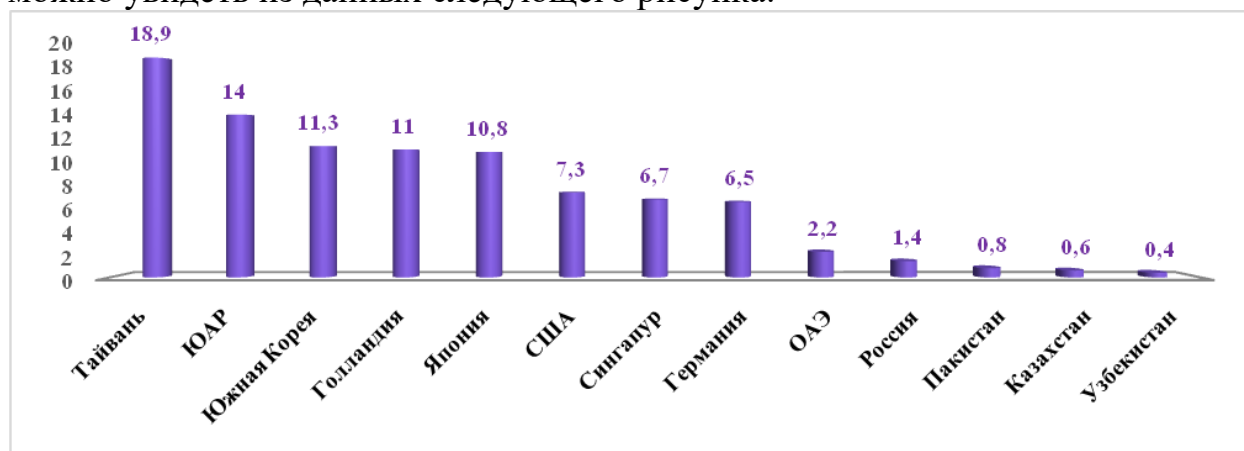


Рисунок 1. Доля страховых премий в ВВП в 2019 году (в %) ³⁰

²⁹Турбина К.Е. Теория и практика страхования. М.:Анкил 2003. .13.

³⁰ Подготовлено автором на основе данных сайта <http://www.mf.uz>.

На приведённом выше рисунке 1 показана доля страховых премий в ВВП, которая составила в Тайване 18,9 процентов, в Южной Корее 11,3 процентов, в Голландии 11,0 процентов, в Японии 10,8 процентов, в США 7,3 процента, в Сингапуре 6,7 процента, в Германии 6,5 процента, в ОАЭ 2,2 процента, в России 1,4 процента, в Пакистане 0,8 процента, в Казахстане 0,6 процента и в Узбекистане 0,4 процента. Основная причина разнообразия формирования данных сведений заключается в том, что в странах, где доля страховых премий в ВВП превышает 10 процентов, культура страхования является высокой и может объясняться тем, что любая их деятельность связана со страхованием, развитостью добровольных видов страхования, а также значительностью возможностей населения для покупки страховых продуктов. В остальных странах, где доля страховых премий в ВВП составляет более 6 процентов, можно обосновать небольшим количеством потенциальных страхователей и заметным ростом доверия к страхованию, а в странах, где доля страховых премий в ВВП более 1 процента или менее, чем 1 процент свидетельствует об усилении внимания к коренным реформам на страховом рынке и о большой численности потенциальных страхователей. Наряду с этим данные о страховых премиях на душу населения по континентам можно увидеть из данных нижеприведённого рисунка.



Рис. 2. Страховая премия на душу населения на различных континентах (в долл. США)³¹

На данном рисунке приведены страховые премии на душу населения на континентах, которые составили в Северной Америке 3969 долларов США, в Латинской Америке 304 долларов США, в Европе 1902 долларов США, в Азии 307 долларов, в Узбекистане 3,6 доллара США ($3,6 \cdot 1060 = 38160$), в Африке 61 доллар США и в Океании 2600 долларов США. Из результатов анализа можно сделать вывод о необходимости повышения конкурентоспособности страховых услуг на страховом рынке Узбекистана. Поэтому 2 августа 2019 года было принято Постановление № ПП-4412 «О мерах по реформированию и обеспечению ускоренного развития

³¹ Подготовлено на основе данных диссертационной работы PhD И.Г.Кенжаева по теме «Пути повышения эффективности размещения финансовых ресурсов страховых организаций».

страхового рынка Республики Узбекистан». В данном постановлении установлено уделение серьёзного внимания и последовательное выполнение таких задач, как повышение уровня капитализации, платежеспособности и финансовой устойчивости профессиональных участников страхового рынка, улучшение качества их активов, а также развитие инвестиционной деятельности страховщиков, усиление защиты прав потребителей страховых услуг и других субъектов страховой деятельности, повышение страховой грамотности населения и их доверия к страхованию, обеспечение открытости и прозрачности страхового рынка, расширение объемов, спектра и повышение качества предоставляемых страховых услуг путем внедрения новых инновационных и развития традиционно востребованных страховых продуктов, широкое использование современных информационных технологий в сфере организации и регулирования страховой деятельности, активное внедрение и развитие электронных видов страховых услуг.³²

На сегодняшний день экономическая наука не имеет единой общепринятой трактовки содержания категории «конкурентоспособность», не разработан единый общепринятый подход к её оценке, формированию и раскрытию сущности. Для изучения сущности конкурентоспособности необходимо сформулировать более глубокое и широкое понятие. Приведённые различными авторами определения понятия «конкурентоспособность предприятия» заслуживают внимания по своему экономическому содержанию.

Учёный-экономист П.А.Фатхутдинов даёт определение конкурентоспособности как «свойство объектов, характеризующее удовлетворение определенной потребности по отношению к похожим объектам, предлагаемым на этом рынке»³³. Учёный раскрывает аспекты концепции конкурентоспособности, выделяя различные объекты, обладающие этой особенностью. Он также, как и большинство авторов, утверждает, что конкурентоспособность объекта устанавливается по отношению к конкретному рынку, определенной группе потребителей, сформированной на основе соответствующих признаков сегментации рынка.

По мнению Л.А.Ильясовой, понятие «конкурентоспособность» включает в себя процесс сравнения объектов в конкурентной среде. По сущности этот подход представляет собой широкомасштабную оценку способности объекта конкурировать с другими похожими объектами.

Согласно мнению Л.М.Калашниковой, конкурентоспособность предприятия является обширным понятием, которое определяется системой и качеством управления, качеством продукции, разнообразием и изобилием ассортимента, требуемого обществом или его отдельными членами, устойчивым финансовым положением, инновационными способностями,

³² Постановление Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева № ПП-4412 «О мерах по реформированию и обеспечению ускоренного развития страхового рынка Республики Узбекистан» от 2 августа 2019 года.

³³Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательство «Дашков и К», 2002.С.356.

эффективным использованием ресурсов, целевой работой с сотрудниками, уровнем систем движения товаров и услуг, имиджем компании³⁴.

По мнению М.Портера, «... конкурентоспособность определяется способностью к постоянному развитию: сначала конкурентное преимущество достигается посредством изменения основы, на которой осуществляется конкуренция, затем продукция, методы производства и другие факторы постоянно совершенствуются. Деятельность должна быть усовершенствована и обновлена до такого уровня, который не могут достичь и обойти конкуренты. Всё это является непрерывным процессом, обеспечивающим конкурентное преимущество»³⁵.

Д.Е.Ивахник трактует конкурентоспособность предприятия как «комплексное свойство, которое отражает преимущество хозяйствующего субъекта перед конкурентами в определённый период времени по ряду ключевых показателей, таких как финансово-экономические, маркетинговые, производственные и экологические показатели, а также способность субъекта осуществлять бескризисную деятельность и своевременно адаптироваться к меняющимся внешним обстоятельствам».

В диссертации рассмотрены наиболее важные параметры для оценки страхового бизнеса и выявления конкурентоспособных страховщиков. Наряду с этим из данных приведённого ниже рисунка можем увидеть, что в исследовании данное понятие рассматривается с точки зрения привлечения потребителей с целью увеличения страховых резервов, а также инвестиционной привлекательности бизнеса с целью роста собственного капитала.



Рисунок 3. Конкурентоспособность страховой компании³⁶

В нынешних условиях страховым компаниям Узбекистана для сохранения и увеличения своей доли на рынке необходимо повысить конкурентоспособность и эффективность. Данное обстоятельство позволяет страховым компаниям активно участвовать не только у себя на родине, но и повышать свою инвестиционную привлекательность путём продажи страховых продуктов на национальном, региональном и международном

³⁴Калашникова Л.М. Конкурентоспособность предприятий и их продукции // Машиностроитель. 2003.№11.С.15-18.

³⁵Портер М.Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.454 с.

³⁶ Подготовлено автором.

страховом рынке. Таким образом, постоянный рост конкурентоспособности страховых компаний способствует привлечению новых страхователей и развитию бизнеса.

Стремление страховых компаний к формированию и усилению конкурентных преимуществ требует разработки конкурентных стратегий и плана их эффективного внедрения в бизнес-практику. Также основной целью обеспечения конкурентоспособности страховой компании является создание долгосрочного преимущества по сравнению с конкурентами и постоянная адаптация компании к рыночным условиям, предвидение изменений на рынке страховых услуг, что рассматривается как основное условие достижения цели.

Современная структура страхового бизнеса позволяет определить соответствие между способностями компании (компетенцией) и возможностями развивающегося рынка, достичь его и постоянно поддерживать это равновесие. Мы можем увидеть это из данных, представленных на следующем рисунке.

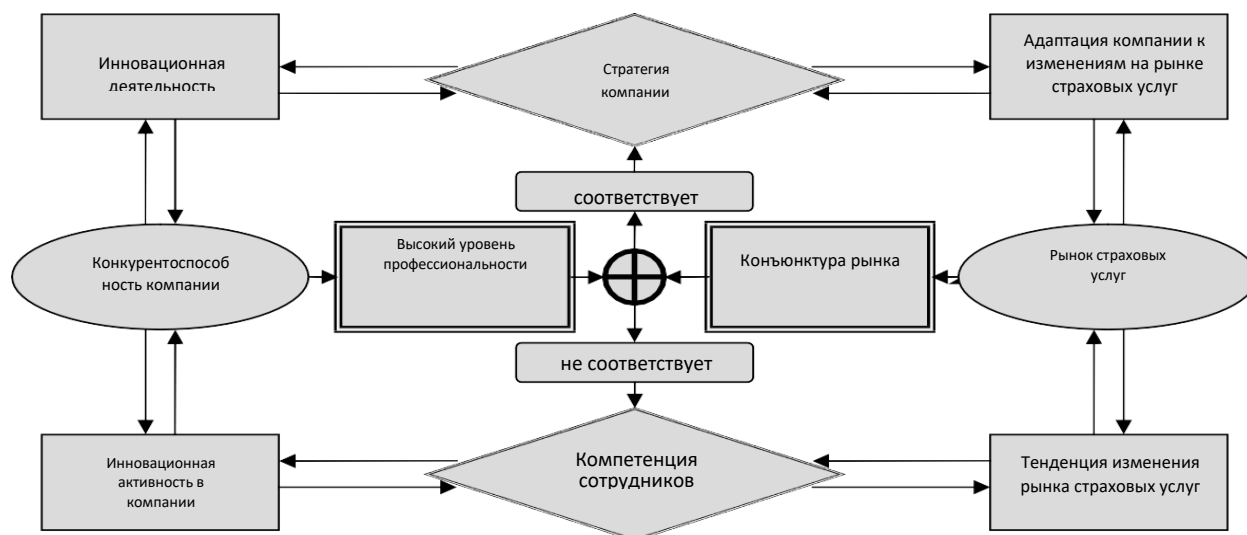


Рис. 4. Формирование конкурентоспособности страховой компании в условиях изменений на рынке страховых услуг³⁷

На рисунке 4 приведена схема формирования конкурентоспособности страховой компании в условиях изменений на рынке страховых услуг, которая состоит из двух основных блоков, таких как «Портфель рыночных возможностей» и «Портфель способностей, знаний и квалификации». Они неразрывно связаны с блоком «Конкурентоспособность компании». В зависимости от того, насколько возможности, интеллектуальный потенциал компании и квалификация соответствуют возможностям рынка, начинают функционировать два разных цикла формирования конкурентоспособности. Если они в достаточной степени соответствуют друг другу, то блоки «Инновационная активность компании» и «Адаптация компании к

³⁷ Подготовлено автором.

изменениям на рынке страховых услуг» активизируются.

Во второй главе диссертации под названием «**Организационные и практические аспекты осуществления страховых услуг в Узбекистане**» приведён анализ организационных аспектов страховых услуг, предоставляемых на национальном страховом рынке Узбекистана, и организационно-практических аспектов страховых услуг, оказываемых на страховом рынке, а также сравнительный анализ страховых услуг, предоставляемых в зарубежных странах.

Страховые услуги, предоставляемые страховщиками на страховом рынке Узбекистана, являются специфическими, что можно увидеть по страховым премиям, собранным страховщиками (таблица 1).

Таблица 1

Анализ страховых премий, собранных страховыми компаниями, ведущими свою деятельность в отрасли общего страхования³⁸

млрд. сум

п/н	Наименование страховых организаций	Годы				Изменение в 2019-2020 годах (+ увеличение, - уменьшение)
		2017	2018	2019	2020	
1.	АО СКЭИ «O'zbekinvest»	130,8	169,1	285,6	262,8	-22,8
2.	ООО «Gross Insurance»	81,3	153,5	222,1	251,7	29,6
3.	АО «O'zagrosug'urta»	134,3	178,0	252,6	178,2	-74,4
4.	АО «Kafolat sug'urta kompaniyasi»	80,3	116,7	150,6	149,3	-1,3
5.	ООО СП СК «Euroasia Insurance»	30,6	59,4	129,7	145,2	15,5
6.	ООО «Apex Insurance»	-	0,6	40,2	120,3	80,1
7.	ООО СК «My Insurance»	-	-	49,3	101,3	52
8.	ООО СО»Alfa Invest»	61,9	82,5	96,3	97,2	0,9
9.	ООО «Temiryo'l Sug'urta»	28,1	45,3	56,4	52,7	-3,7
10.	ООО СК «Asia Inshurans»	35,2	56,6	71,7	51,4	-20,3
11.	ООО «Kafil Sug'urta»	13,1	25,5	40,3	50,1	9,8
12.	АО «Kapital Sug'urta»	24,8	55,7	46,4	49,4	3
13.	ООО «PSB Insurance»	-	-	21,07	48,03	26,96
14.	АО СК «Alskom»	46,1	69,0	48,4	44,1	-4,3
15.	«Ingo-Uzbekistan» SAJ	22,3	27,8	35,2	37,5	2,3
16.	ООО «Asko-Vostok»	13,5	28,4	31,8	35,1	3,3
17.	ООО «Imkon-Sug'urta»	-	-	3,61	29,7	26,09
18.	ООО СК «Xalq Sug'urta»	14,8	26,6	39,5	29,0	-10,5
19.	АО «Universal-Sug'urta»	14,5	24,3	26,8	25,5	-1,3
20.	ООО «Hamkor Sug'urta»	7,6	14,4	18,9	25,1	6,2
21.	ООО СК «INSON»	7,7	10,8	12,9	17,1	4,2
22.	ООО «Omad Sug'urta»	-	-	20,66	16,5	-4,16
23.	ООО «Garant Insurance Group»	4,8	7,5	9,3	12,8	3,5
24.	ООО «DD-General Insurance»	3,8	8,2	9,2	11,7	2,5
25.	ООО СО «Global Insurance Group»	10,1	10,2	11,4	9,9	-1,5
26.	ООО «Perfect Insurance»	-	-	1,27	9,7	8,43
34.	ООО «Unipolis»	5,1	7,3	5,2	9,1	3,9
35.	ООО «Aria Sug'urta Tashkiloti»	-	-	-	2,7	2,7
36.	ООО СП «Semurg Insurance»	-	-	-	8,4	8,4

³⁸Составлено автором на основе данных Министерства финансов Республики Узбекистан.

37.	ООО «Sharq - Sug'urta»	-	-	-	2,4	2,4
38.	ООО «Trust-Insurance»	-	-	-	-	0
39.	ООО «Mega Invest Insurance»	9,4	20,7	-	-	0
40.	ООО «Tashkent Insurance Group»	8,5	13,1	-	-	0
Всего		788,6	1211,2	1736,41	1883,93	147,52

Из данных таблицы 1 мы можем увидеть, что за последние годы величина страховых премий, собранных страховыми компаниями, ведущими свою деятельность в отрасли общего страхования, увеличилась. Причина такого роста страховых премий заключается в том, что из года в год спрос на страховые услуги растет в результате расширения отраслей экономики. АО «O'zagrosug'urta», АО СКЭИ «O'zbekinvest», ООО «Gross Insurance» и АО «Kafolat sug'urta kompaniyasi» занимают лидирующие места по сбору страховых премий на рынке общего страхования. Без преувеличения можно сказать, что основная причина достижения этими компаниями таких результатов заключается в том, что, во-первых, страховые компании имеют свои филиалы в регионах, а во-вторых, эти компании отличаются потенциалом для конкуренции на страховом рынке, посредством предоставления надежных, качественных и оперативных услуг на страховом рынке.

Также это не означает, что на национальном страховом рынке Узбекистана конкурируют только страховые компании, предоставляющие страховые услуги отрасли общего страхования, но и страховые компании, предоставляющие страховые услуги в отрасли страхования жизни, со своими специфическими особенностями обладают конкурентоспособностью на рынке страхования жизни (таблица 2).

Таблица 2

Анализ страховых премий, собранных страховыми компаниями, ведущими свою деятельность в отрасли страхования жизни³⁹

млрд. сум

п/п	Наименование страховых организаций	Годы				Изменение в 2019-2020 годах (+ увеличение, - уменьшение)
		2017	2018	2019	2020	
1.	ООО «New Life Insurance»	44,7	159,9	214,4	89,9	-124,5
2.	ООО «O'zbekinvest Hayot»	63,5	101,2	95,1	74,9	-20,2
3.	ООО «Agros Hayot»	12,9	129,6	96,3	62,9	-33,4
4.	ООО «Euroasia Life»	-	2,0	78,5	36,8	-41,7
5.	ООО «Kafolat Hayot»	-	0,2	22,4	2,8	-19,6
6.	ООО СО «Alfa Life»	17,5	24,4	67,4	21,5	-45,9
7.	ООО «Apex Life»	-	-	11,2	17,6	6,4
8.	ООО «Alskom Vita»	-	-	1,2	8,0	6,8
Всего		138,6	417,3	586,4	334,40	-252,0

³⁹Составлено автором на основе данных Министерства финансов Республики Узбекистан.

В таблице 2 мы можем увидеть, что страховые премии, собранные страховыми компаниями, ведущими свою деятельность на национальном страховом рынке Узбекистана в отрасли страхования жизни, уменьшались из года в год за период 2017-2020 годы. Потому что рост в сфере страхования жизни в нашей стране происходил в основном за счет налоговых льгот, предоставленных государством, однако в порядок применения данной льготы были внесены изменения на основе Постановления № ПП-4412, принятого Президентом Республики Узбекистан «О мерах по реформированию и обеспечению ускоренного развития страхового рынка Республики Узбекистан» от 2 августа 2019 года. Эти изменения и дополнения заключаются в следующем: льгота применяется только в случае единовременной выплаты страховой суммы не ранее 12 месяцев с даты начала периода страхования по договору, при этом оплата страховых взносов должна быть осуществлена по невозрастающему порядку в период 12 месяцев, предшествующих дате выплаты страховой суммы. Данное внесённое изменение в 2019 году привело к значительному снижению годовых темпов роста страхования жизни. Организация работы опираясь только на льготы является односторонним подходом к вопросу, и изменение, введённое по использованию льгот, на сегодняшний день оказало существенное влияние на деятельность страховых компаний. Например, изменение по льготе оказало значительное влияние на деятельность двух компаний, это компании «O'zbekinvest hayot» и «Agros Hayot», у которых страховые премии, собранные в 2019 году, снизились по сравнению с 2018 годом, составив 94% и 74,3% соответственно. Наряду с этим, страховые премии, собранные на страховом рынке, являются специфичными, также как и страховые покрытия, осуществлённые по отрасли общего страхования, которые имеют свою значимость, что можно увидеть из данных нижеприведённой таблицы 3.

В этой таблице отражены данные о страховых покрытиях, осуществлённых страховыми компаниями, ведущими свою деятельность в отрасли общего страхования, приведены страховые покрытия, осуществлённые со стороны 33 страховых компаний, ведущих свою деятельность на национальном страховом рынке Узбекистана в отрасли общего страхования по покрытию различных событий у застрахованных юридических и физических лиц. К страховым компаниям, которые заняли лидирующие места по осуществлению страховых покрытий в 2017-2020 годах, относятся АО СКЭИ «O'zbekinvest», ООО «Gross Insurance», АО «O'zagrosug'urta», АО «Kafolat sug'urta kompaniyasi», ООО СП СК «Euroasia Insurance». Потому что эти компании являются лидерами на страховом рынке и по сбору страховых премий, и по принятию страховой ответственности. Основная причина достижения таких результатов заключается, во-первых, в увеличении страхового портфеля, объема страховой ответственности за счёт

большого количества филиалов этих компаний, а во-вторых, возможностью конкурировать, предоставляя надежные и качественные страховые услуги.

Таблица 3

Анализ страховых покрытий, осуществлённых страховыми компаниями, ведущими свою деятельность в отрасли общего страхования⁴⁰, млрд. сум

п/п	Наименование страховых организаций	Годы				Изменение в 2019-2020 годах (+ увеличение, - уменьшение)
		2017	2018	2019	2020	
1.	АО СКЭИ «O'zbekinvest»	20,3	31,0	24,2	66,6	42,4
2.	ООО «Gross Insurance»	11,4	15,0	31,0	49,0	18
3.	АО «O'zagrosug'urta»	93,3	65,6	97,6	91,4	-6,2
4.	АО «Kafolat sug'urta kompaniyasi»	23,9	30,6	33,8	36,8	3
5.	ООО СП СК «Euroasia Insurance»	0,8	2,8	12,7	29,4	16,7
6.	ООО «Apex Insurance»	-	-	0,5	4,8	4,3
7.	ООО СК «My Insurance»	-	-	5,7	14,5	8,8
8.	ООО СО «Alfa Invest»	7,1	9,1	18,2	16,1	-2,1
9.	ООО «Temiryo'l Sug'urta»	1,9	4,1	6,9	11,7	4,8
10.	ООО СК «Asia Inshurans»	4,8	7,8	10,2	17,7	7,5
11.	ООО «Kafil Sug'urta»	0,1	0,6	0,9	1,9	1
12.	АО «Kapital Sug'urta»	6,3	6,3	14,1	11,7	-2,4
13.	ООО «PSB Insurance»	-	-	0,15	4,9	4,75
14.	АО СК «Alskom»	11,3	8,8	8,2	14,4	6,2
15.	САО «Ingo-Uzbekistan»	1,5	3,1	2,7	7,7	5
16.	ООО «Asko-Vostok»	0,5	1,4	7,4	15,0	7,6
17.	ООО «Imkon-Sug'urta»	-	-	-	0,3	0,3
18.	ООО СК «Xalq Sug'urta»	1,2	2,1	2,1	8,8	6,7
19.	АО «Universal-Sug'urta»	1,1	2,5	1,9	4,1	2,2
20.	ООО «Hamkor Sug'urta»	0,8	1,0	1,4	1,7	0,3
21.	ООО СК «Inson»	2,1	0,7	0,6	1,7	1,1
22.	ООО «Omad Sug'urta»	-	-	0,9	3,6	2,7
23.	ООО «Garant Insurance Group»	0,4	0,5	-	0,05	0,05
24.	ООО «DD-General Insurance»	0,8	1,7	0,8	0,8	0
25.	ООО СО «Global Insurance Group»	0,1	0,8	0,1	1,4	1,3
26.	ООО «Perfect Insurance»	-	-	0,9	1,1	0,2
27.	ООО «Unipolis»	0,3	0,3	-	0,03	0,03
28.	ООО «Aria Sug'urta Tashkiloti»	-	-	0,2	0,2	0
29.	ООО СП «Semurg Insurance»	-	-	-	-	0
30.	ООО «Sharq - Sug'urta»	-	-	-	-	0
31.	ООО «Trust-Insurance»	-	-	-	-	0
32.	ООО «Mega Invest Insurance»	0,4	0,4	-	-	0
33.	ООО «Tashkent Insurance Group»	1,1	0,7	0,6	-	-0,6
Всего		191,5	196,9	283,7	417,4	133,7

⁴⁰ Составлено автором на основе данных Министерства финансов Республики Узбекистан.

На страховом рынке Узбекистана страховые покрытия, осуществлённые страховыми компаниями, ведущими свою деятельность в отрасли страхования жизни, также являются специфичными, что можно увидеть из данных нижеприведенной таблицы (таблица 4).

Таблица 4

Анализ страховых покрытий, осуществлённых страховыми компаниями, ведущими свою деятельность в отрасли страхования жизни⁴¹, млрд. сум

п/п	Наименование страховых организаций	Годы				Изменение в 2019-2020 годах (+ увеличение, - уменьшение)
		2017	2018	2019	2020	
1.	ООО «New Life Insurance»	25,0	98,7	230,6	88,9	-141,7
2.	ООО «O'zbekinvest Hayot»	37,6	68,1	110,4	86,8	-23,6
3.	ООО «Agros Hayot»	3,3	79,1	109,8	48,2	-61,6
4.	ООО «Euroasia Life»	-	0,4	23,9	25,0	1,1
5.	ООО «Kafolat Hayot»	-	0,0	14,4	18,4	4
6.	ООО СО «Alfa Life»	12,4	17,6	39,1	38,0	-1,1
7.	ООО «Apex Life»	-	-	0,9	6,8	5,9
8.	ООО «Alskom Vita»	-	-	0,2	5,9	5,7
Всего		78,3	263,9	529,3	318,0	-211,3

В таблице 4 приведены данные о страховых покрытиях, осуществлённых страховыми компаниями, ведущими свою деятельность в отрасли страхования жизни, если в 2017 году страховые покрытия, осуществлённые страховой компанией ООО «New Life Insurance» составили 25,0 млрд. сумов, то в 2020 году этот показатель составил 230,7 млрд. сумов, то есть осуществлённые данной страховой компанией страховые покрытия в 2020 году увеличились на 205,7 млрд. сумов по сравнению с 2017 годом, если в 2017 году страховые покрытия, осуществлённые страховой компанией ООО «O'zbekinvest Hayot» составили 37,6 млрд. сумов, то в 2020 году этот показатель составил 110,4 млрд. сумов, страховые покрытия в 2020 году увеличились на 72,8 млрд. сумов по сравнению с 2017 годом, если в 2017 году страховые покрытия, осуществлённые страховой компанией ООО «Agros Hayot» составили 3,3 млрд. сумов, то в 2020 году этот показатель составил 109,9 млрд. сумов, то есть в 2020 году увеличились на 106,6 млрд. сумов по сравнению с 2017 годом, если в 2018 году страховые покрытия, осуществлённые страховой компанией ООО «Euroasia Life» составили 0,4 млрд. сумов, то в 2020 году этот показатель составил 23,9 млрд. сумов, то есть в 2020 году увеличились на 23,2 млрд. сумов по сравнению с 2018 годом, если в 2019 году страховые покрытия, осуществлённые страховой компанией ООО «Kafolat Hayot» составили 14,3 млрд. сумов, то в 2020 году этот показатель

⁴¹ Составлено автором на основе данных Министерства финансов Республики Узбекистан.

составил 14,4 млрд. сумов, то можем увидеть, что в 2020 году страховые покрытия увеличились на 0,1 млрд. сумов по сравнению с 2019 годом.

Из результатов проведенного выше анализа можно сделать вывод о том, что основной причиной роста страховых покрытий страховых компаний, ведущих свою деятельность в отрасли страхования жизни за данный период, является рост спроса на страхование жизни на страховом рынке в результате коренного улучшения культуры страхования среди населения, в результате чего рост величины страховых премий, собранных на рынке страхования жизни, приводит к увеличению объема ответственности по страхованию жизни и порождает необходимость увеличения объема страховых покрытий со стороны страховых компаний. Наряду с этим, основная часть страховых премий, собранных по страхованию жизни в 2018 году, то есть 90 процентов состоит из накопительного страхования жизни и продуктов долгосрочного страхования жизни с выплатой страховой ренты⁴², оба эти продукта считаются страховыми продуктами, которые попадают под установленные налоговые льготы. Из этого можно сделать вывод, что установленные льготы послужили основным фактором в достижении высокого уровня роста по страхованию жизни. Но страховщикам не следует забывать, что налоговые льготы не являются постоянными, они могут быть отменены в неожиданный момент. В качестве доказательства можно привести усиление условий по применению данных налоговых льгот Постановлением Президента Республики Узбекистан от 2 августа 2019 года «О мерах по реформированию и обеспечению ускоренного развития страхового рынка Республики Узбекистан», то есть согласно данному постановлению установлены такие требования, как единовременная выплата страховой суммы не ранее 12 месяцев с даты начала периода страхования по договору, при этом оплата страховых взносов должна быть осуществлена по невозрастающему порядку в период 12 месяцев, предшествующих дате выплаты страховой суммы, при начале выплаты ренты (аннуитета) не ранее 12 месяцев с даты начала периода страхования по договору. Данное изменение незначительно замедлило динамику роста накопительного страхования жизни в 2019 году. Учитывая, что такие случаи могут произойти и в будущем, считаем, что страховым компаниям необходимо уделить внимание разработке страховых продуктов, которые не связаны с налоговыми льготами, но имеют привлекательность по своим различным свойствам.

Третья глава диссертации озаглавлена как **«Сбалансированные показатели страховой компании как инструмент формирования конкурентных преимуществ»**, в которой изучена оценка факторов, влияющих на конкурентоспособность страховой компании, вопросы совершенствования путей повышения конкурентоспособности страховых услуг в Узбекистане.

⁴² Материалы Ташкентского международного финансово-банковского форума. 2019 г. 27-30 марта, bank.saipro.uz

В целях оценки конкурентоспособности страховой компании и изучения влияния основных показателей на конкурентоспособность, необходимо разработать экономико-математическую модель для описания стохастических связей и закономерностей, связанных с воздействием многих факторов внешней и внутренней среды организации. Для описания степени влияния факторов конкурентоспособности и соответствия им основных показателей всех возможных составляющих системы сбалансированных показателей проведено исследование на основе многофакторной модели.

Также топ-менеджмент страховой компании уделяет большое внимание вопросу повышения профессионализма и компетентности специалистов, которые играют решающую роль в обеспечении конкурентоспособности компании. При этом обострение конкуренции требует от страховщиков создания эффективной рыночной стратегии, основанной на глобальном маркетинге, производства клиентоориентированных продуктов, повышения качества страховых услуг и обеспечения индивидуального подхода к каждому клиенту. Только лишь высококвалифицированные и квалифицированные специалисты могут найти решение этих проблем. Таким образом, повышение профессионализма специалистов и развитие их компетентности становится одним из важнейших условий обеспечения конкурентоспособности страховой компании. На следующем ниже рисунке представлена характеристика «Компетентности», как фактора конкурентоспособности страховой компании.

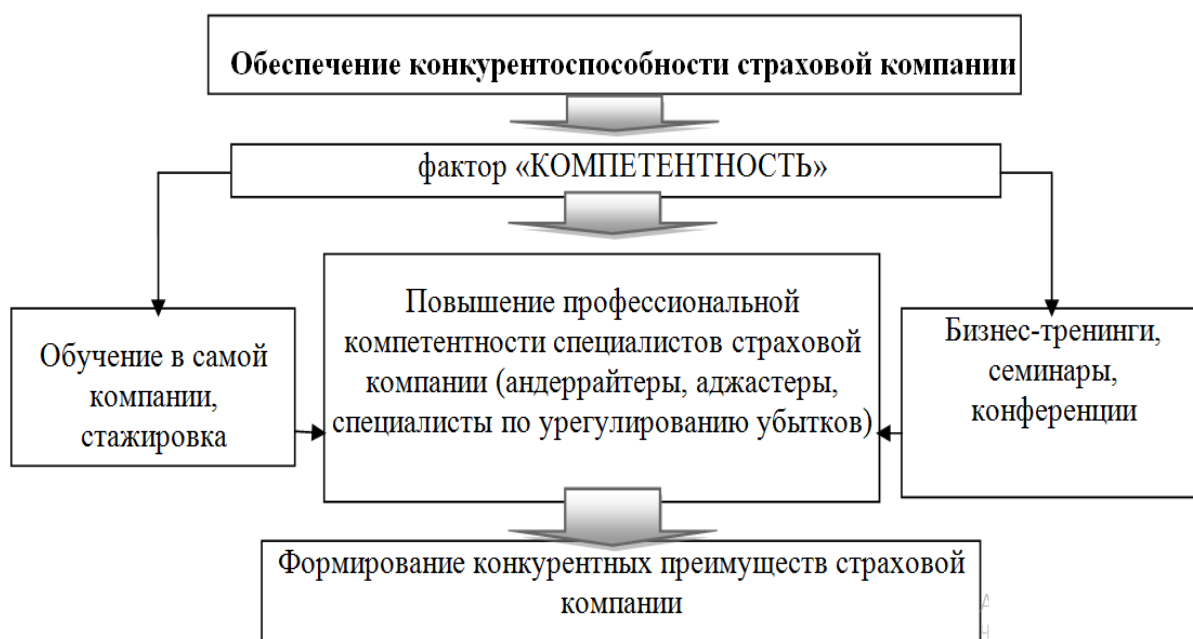


Рис. 5. Характеристика фактора обеспечения конкурентоспособности «Компетентность»⁴³

Анализ основных компетенций специалистов страховой компании показывает, что данный вид знаний выделяется специфичностью и требует

⁴³ Разработано автором на основе исследований.

специальной подготовки, опыта, квалификации, которые не формируются при занятии другими видами бизнеса. В то же время проблемы определения и дальнейшего развития компетенции сотрудников страховых компаний становятся всё более актуальными в связи с потребностью компаний в высококвалифицированных специалистах. Однако количество выпускников высших учебных заведений не позволяет говорить о насыщении рынка высококвалифицированными профессиональными кадрами. В таких условиях значительно возрастает необходимость повышения различными путями компетенции специалистов.

Страховая компания также утверждает комплексную программу, направленную на новый этап активной работы с клиентами. Это мероприятие помогает компании продавать уникальные страховые продукты, осваивать новые торговые каналы, а также обеспечивать высочайший уровень оказания услуг. Это создало возможность увеличить выручку компании на 40%. Характеристика фактора обеспечения конкурентоспособности страховой компании представлена на следующем рисунке.



Рис. 6. Характеристика фактора «Инновации» в обеспечении конкурентоспособности страховой компании ⁴⁴

В связи с тем, что регулярное внедрение страховых продуктов и копирование страховых продуктов со стороны конкурентов не защищено законодательно - это является актуальным для страховых компаний.

⁴⁴ Составлено автором

Нововведения в деятельности страховой компании можно классифицировать по различным критериям исходя из направления её деятельности - создание страхового продукта, обслуживание страховых продуктов, развитие каналов распространения страховых услуг, организационно-управленческая деятельность страховой компании, взаимосвязь элементов внешней среды страховой компании (таблица 5).

Таблица 5

Классификация видов инноваций в страховом бизнесе⁴⁵

Направление деятельности	Объект инновации	Вид инновации	Характеристика инновации
Создание страхового продукта	Страховой продукт	Продуктовые	Создание новых страховых продуктов/услуг
Поддержка страхового продукта	Процессы, обеспечивающие поддержку страхового продукта	Продуктовые и процессные	Поддержка означает изменение технологических процессов с целью их совершенствования, обновление процесса автоматизации за счет внедрения новых информационных технологий
Развитие каналов сбыта страховых услуг	Система сбыта страховых услуг	Продуктовые и маркетинговые	Создание новых каналов сбыта страховых продуктов посредством привлечения новейших аналитических и маркетинговых методов страхового рынка
Организационная и управленческая деятельность	Организационные и управленческие процессы	Процессные и организационные	Использование новых методов организации и управления компанией, внедрение передовых информационных технологий для оптимизации управления бизнес-процессами компании
Взаимосвязь с внешними элементами среды	Процессы взаимосвязи	Процессные и организационные	Использование новых методов повышения эффективности взаимодействия с элементами окружающей среды

Следует отметить, что в Узбекистане, как и в экономически развитых странах, страховщики редко отдают предпочтение разработке новых страховых продуктов. Они предпочитают модернизировать имеющиеся пакеты услуг или копировать успешные разработки лидеров рынка.

Применение новых методов при создании страхового продукта подразумевает установление устойчивых партнерских связей между страховщиком и страхователем, которые напрямую связаны с качеством страхового продукта на протяжении всего его жизненного цикла. Достижение того уровня качества, который необходим для развития партнерских отношений со страховщиком, позволяет предоставлять качественные услуги клиенту в течение срока действия его страхового договора. Таким образом, в крупных страховых компаниях, имеющих обширную базу клиентов, для обеспечения высокого качества обслуживания клиентов применяется практика внедрения нововведений, связанных с новыми информационными технологиями.

Страховые компании в своей деятельности как правило стараются работать с самостоятельными агентами, посредниками и продавцами, которые распространяют страховые продукты. Однако, в качестве альтернативы продажа страховых продуктов через Интернет становится самым популярным способом в мире. При этом в Узбекистане система

⁴⁵ Киселева Л.С. Инновационная политика страховщиков в системе обеспечения экономической безопасности личности: автореф. дис.канд.эк.наук: 08.00.10. Киселева Людмила Сергеевна. СПб., 2004. С.10

продажи страховых продуктов через Интернет пока развита недостаточно. Таким образом, доля электронной торговли на внутреннем страховом рынке составляет около 2 процентов. Для сравнения, в Финляндии и Швеции до 80 процентов страховых полисов продаются через сеть Интернет⁴⁶.

Следует отметить, что в Узбекистане по количеству договоров страхования, проданных через Интернет, первое место занимает обязательное страхование ответственности владельцев транспортных средств. Другие виды страхования требуют более тщательного подхода к оценке застрахованного риска, так как внедрение страховых процедур без получения дополнительной информации о клиенте и объекте страхования приводит к возникновению ряда проблем.

Как говорил руководитель направления работы с основными клиентами «Пэй Онлайн Системс» П.Козьяков: «... на сегодняшний день онлайн-торговля приобрела большую популярность, и можно наблюдать следующую закономерность: чем меньше развит рынок, тем меньше доля продаж канала онлайн-торговли и тем выше доля агентского канала. Потому что потенциальные страхователи нуждаются в уточнениях и консультациях. И наоборот, чем больше развит рынок, тем меньше объём агентских продаж. Если говорить в цифрах, то на неразвитых рынках доля агентских каналов составляет 75-90%, в средне развитых - 60-75% и на развитых рынках равна 50-60%»⁴⁷. В Узбекистане основными барьерами в развитии канала продаж страховых продуктов через Интернет являются традиционные взгляды и менталитет страховщиков, а также предпочтение устанавливать личные связи со страховым агентом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях глобализации национального страхового рынка Узбекистана для обеспечения уровня финансовой устойчивости страховых компаний и их конкурентных преимуществ, а также постоянного улучшения качества оказываемых страховой компанией страховых услуг, учёт и анализ различных факторов, направленных на повышение конкурентоспособности страховых услуг, оказываемых страховой компанией, включает на сегодняшний день очень важные актуальные вопросы. Это позволило изучить некоторые проблемы в обеспечении на страховом рынке конкурентоспособности страховых услуг, оказываемых страховой компанией:

1. Исследование позволило выявить, что при обеспечении конкурентоспособности страховой компании не уделяется внимание решению проблем, получению и на дальнейшем усилению конкурентных преимуществ, то есть получению долгосрочного и устойчивого

⁴⁶Павлова О. Страховой бизнес берет курс на инновации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.phpID=123103>.

⁴⁷Павлова О. Страховой бизнес берет курс на инновации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.phpID=123103>.

преимущества по сравнению с имеющимися на страховом рынке конкурентами.

2. С целью увеличения страховых резервов страховой компании привлечение страхователей и увеличение частного капитала рассмотрены с позиции повышения инвестиционной привлекательности страхового бизнеса. Это способствует постоянному росту конкурентоспособности страховых компаний посредством привлечения новых страхователей, привлечению дополнительных инвестиций для развития страхового бизнеса.

3. В международной практике для оценки уровня конкурентоспособности страховой компании выбраны два основных критерия, то есть уровень капитализации и уровень конкурентоспособности страховой компании. В результате, крупные страховые компании, действующие на страховом рынке, развиваются благодаря потенциалу специалистов, что побуждает вплотную заниматься проблемами обеспечения конкурентных преимуществ страховых компаний, действующих на национальном страховом рынке.

4. Страховой бизнес характеризуется большим количеством субъектов, оценивающих конкурентоспособность страховых услуг, оказываемых на страховом рынке страховой компанией. Например, для акционеров страховой компании конкурентоспособность связана с повышением уровня капитализации компании и увеличением прибыли от ресурсов, направленных на инвестиции. В результате такой подход не всегда позволяет оценить реальный уровень конкурентоспособности. Наряду с этим конкурентоспособность страховой компании можно оценивать и с точки зрения других участников рынка страховых услуг, а также сотрудников страховой компании и государства.

5. Обеспечение конкурентоспособности страховых услуг, оказываемых страховой компанией на страховом рынке, считается необходимым условием формирования необходимой компетенции сотрудников компании, повышения их инновационной активности, создания новых страховых продуктов и эффективной реализации стратегии страховой компании. Это полностью соответствует требованиям современных тенденций страхового рынка.

Также исходя из проведённых исследований по конкурентным преимуществам и факторам повышения конкурентоспособности страховой компании были сделаны следующие выводы:

1. При решении задач обеспечения конкурентоспособности страховой компании основная задача страховой компании заключается в сохранении аспектов, предоставляющих страховой компании преимущество на страховом рынке по сравнению с конкурентами. Желание страховой компании иметь конкурентное преимущество требует определения факторов конкурентоспособности страховой компании;

2. В данных, приведённых в отечественной и зарубежной литературе, при обеспечении конкурентных преимуществ страховых услуг, оказываемых

страховой компанией, нефинансовые факторы конкурентоспособности, обеспечивающие конкурентные преимущества для страховых компаний, определяются репутацией страховой компании, уровнем развития персонала, рыночной стратегией, инновационной деятельностью, уровнем управления страховой компанией. Наряду с этим, деятельность страховой компании зависит от многих факторов конкурентоспособности, но при рациональном финансовом управлении её успешная деятельность определяется относительно небольшим количеством основных факторов.

3. Нарастание конкуренции на страховом рынке по отношению к оказываемым страховым услугам является одним из важнейших факторов обеспечения конкурентоспособности страховой компании. Поэтому важным считается кадровый вопрос в области страхования. В этой связи развитие кадрового потенциала компании, как одного из факторов конкурентоспособности страховой компании, при соблюдении всех необходимых условий по обеспечению её финансовой устойчивости и платежеспособности остаётся одной из актуальных задач;

4. В рамках данного исследования определение основных важнейших факторов страховой компании, позволяющих выделить страховую компанию среди остальных конкурентов и обеспечить конкурентные преимущества посредством использования страховых услуг, имеет очень большое значение.

5. Составление группы наиболее важных факторов уровня конкурентоспособности страховой компании позволяет обозначить три основные программы, направленные на развитие страховых услуг в соответствии со сценарием когнитивной модели, такие как «Компетенция сотрудников страховой компании», «Инновации страховой компании» и «Мотивация страховой компании».

**THE SCIENTIFIC COUNCIL № DSc.03/30.12.2019.I.17.01
AWARDING SCIENTIFIC DEGREES AT THE
TASHKENT INSTITUTE OF FINANCE**

TASHKENT INSTITUTE OF FINANCE

UMIROV ABDISALOM TURAEVICH

**INCREASING THE COMPETITIVENESS OF INSURANCE SERVICES IN
UZBEKISTAN**

08.00.07 – Finance, money circulation and credit

**DISSERTATION ABSTRACT
of the doctor of philosophy (PhD) on economic science**

Tashkent city– 2021 year

The theme of the doctoral dissertation (Doctor of Philosophy) on economics was registered at the Supreme Attestation Commission of the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan under B2019.4.PhD/Iqt723.

The dissertation has been prepared at the Tashkent Institute of Finance.

The abstract of the dissertation is published in three languages (Uzbek, Russian and English (summary)) on the website of the Scientific Council (www.tfi.uz) and on the website «Ziyonet» Information and educational portal (www.ziyonet.uz).

Scientific supervisor: **Kenjaev Ilhom Giyosovich**
Doctor of Philosophy on Economic science (PhD),
Associate Professor

Official opponents: **Jumaev Nodir Khosiyatovich**
Doctor of Economic science, Professor

Olimjonov Odil Olimovich
Doctor of Economic science, Professor

Leading organization: **Branch of Plekhanov Russian University of Economics
in Tashkent city**

The defense of the dissertation will take place on 12 «28», 2021 at 14⁰⁰ at the meeting of the Scientific Council DSc.03/30.12.2019.I.17.01 at the Tashkent Institute of Finance. Address: 100000, 60A, Amir Temur Street, Tashkent city; Phone: (99871) 234-53-34, fax: (99871) 234-46-26, e-mail: ilmiykengash@tfi.uz.

The dissertation is available at the Information resource center of the Tashkent Institute of Finance (registered number 241). Address: 100000, 60A, Amir Temur Street, Tashkent city. Phone: (99871) 234-53-34, fax: (99871) 234-46-26, e-mail: admin@tfi.uz

The abstract of the dissertation was distributed on «15» 12 2021.
(mailing report № 26 dated «15» 12 2021).



T.Z. Teshabaev
Chairman of the Scientific Council for
awarding of scientific degrees, Doctor of
Economic science, Professor

F.K. Kholmamatov
Scientific Secretary of the Scientific
Council for awarding of scientific
degrees, Doctor of Philosophy on
Economic science (PhD), Associate
Professor

I.N. Kuziev
Chairman of the Scientific seminar under
the Scientific Council for awarding of
scientific degrees, Doctor of Economic
science, Professor

INTRODUCTION (abstract of the thesis of the (PhD))

The aim of the research work is to develop proposals and recommendations on increasing the competitiveness of insurance services.

Research objectives are as following:

to systematize theoretical and methodological approaches to increasing the competitiveness of insurance companies and develop proposals to determine the main directions of requirements for increasing the competitiveness;

to prepare proposals and recommendations to identify the most important factors of the competitiveness of insurance companies and to establish the main indicators of the balanced indicators system in accordance with them;

to justify the development and implementation of balanced indicators and a multifactorial model for assessing competitiveness, which is adapted to the activities of insurance companies;

to form organizational and economical principles, which are ensure the growth of innovative activity of insurance companies, their competence and motivation.

The research objects are insurance services provided by insurance companies, which are deliver insurance services in the national insurance market of Uzbekistan.

The scientific novelty of the research is as follows:

through implementation a cognitive method the possibility of increasing the competitiveness of insurance companies by 5.1 percent was determined;

the possibility of increasing insurance premiums by 1.1 times is justified by integrating insurance policy payments into virtual payment systems during increasing the competitiveness of insurance services in the insurance market;

during increasing the competitiveness of life insurance, which accumulated over a long period of time, it was proposed to the insured individual, along with the insurance amount, to increase the amount of the bonus paid by 5 percent at the time of the end of the insurance contract from income received due to the investment activity of the insurance organization;

to increase the probability of returning insurance contribution of insurers and popularizing the type of insurance against infectious diseases, which are of little interest to insurers, it is proposed to sell them in together a combined form.

Implementation of the research results. Based on the scientific results obtained to increase the competitiveness of insurance services in Uzbekistan:

in order to further expand the activity of insurers and increase the investment attractiveness of insurance business, the proposal to develop a cognitive modeling methodology for creating an exchange of data to increase the competitiveness of insurance companies was implemented into practice by «O'zagrosug'urta» JSC during organizing its activity (Reference No.02-09-14/782 «O'zagrosug'urta» JSC of March 31, 2021). As a result of the implementation of this proposal and the organization the activity of the insurance company «O'zagrosug'urta» JSC, the

investment attractiveness of the insurance company increased to 163569.1 million sums in 2020, which stands at 105.1 percent more than in 2019;

in order to increase the competitiveness of insurance services in the insurance market and to create amenities for insurers, the proposal to pay insurance policies payments through Click and other virtual payment systems was implemented into practice by «O'zagrosug'urta» JSC during organizing its activity (Reference No.02-09-14/782 of «O'zagrosug'urta» JSC of March 31, 2021). As a result of the organization of the activity of the insurance company «O'zagrosug'urta», based on this proposal, wide opportunities have been created for making payments under E-Polis electronic insurance policies through the virtual payment system. As a result, the company quickly and conveniently provides insurance services to the population, it was increased the level of customer coverage and several times increased the acceptance of insurance premiums in electronic form;

in order to increase the competitiveness of life insurance, which accumulated over a long period of time, it was proposed to the insured individual, along with the insurance amount, to increase the amount of the bonus paid by 5 percent at the time of the end of the insurance contract from income received due to the investment activity of the insurance organization was implemented into practice by insurance company «Alskom Vita» during organizing its activity (Reference No.22 of the insurance company «Alskom Vita» of February 16, 2021). As a result of the organization of the activity of insurance company «Alskom Vita» on the basis of this proposal, through introduction of the practice of providing an additional bonus of 5 percent to the insured, the collection of insurance premiums in the amount of 1723.94 million sum was achieved in 2020, which is 3.2 times more than in 2019;

in order to reduce the loss-making of the type of voluntary medical insurance and popularize the type of insurance against infectious diseases, which has a little interest to insurers, the proposal for their combined sale was implemented into practice by insurance company «Alskom Vita» during organizing its activity (Reference No.22 of the insurance company Alskom Vita of February 16, 2021). As a result of the organization the activity of the Alskom Vita insurance company on the basis of this proposal, the amount of insurance premiums collected by the company for the type of insurance against infectious diseases in 2020 for the first time amounted to 126.7 million sum.

Approbation of scientific results. The results of this research were discussed at 5 republican and 2 international scientific and practical conferences.

Publication of the research results: 11 academic papers have been published on the topic of the thesis, including 1 monograph, 3 articles in scientific journals, which are recommended by the Supreme Attestation Commission of the Republic of Uzbekistan to publishing the main scientific results of dissertations, including 1 scientific article in foreign journal.

Scope and structure of the dissertation. The dissertation consists of an introduction, three chapters, conclusion and a list of references. The volume of the dissertation is 120 pages.

ЭЪЛОН ҚИЛИНГАН ИШЛАР РЎЙХАТИ
СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ
LIST OF PUBLISHED WORKS

I бўлим (I част; Part I)

1. Umirov A.T. MODERN MARKET OF INSURANCE SERVICES OF UZBEKISTAN. ISSN: 2278-4853 Vol 8, Issue 9, September 2019 34-37 p. TRANS Asian Research Journals. (№23; SJIF, Impact factor - 6.053.)

2. Умиров А.Т. Ўзбекистон суғурта бозорида рақобат муҳитини ривожлантириш йўллари. //Молия.-Тошкент, 2019.-№4 - 103-110-б. (08.00.00; №12).

3. Умиров А.Т. Ўзбекистон суғурта бозорида рақобат муҳитининг жорий ҳолати ва унинг таҳлили.//Иқтисодиёт ва таълим.-Тошкент, 2020.-№1.-167-171-б. (08.00.00; №12).

4. Умиров А.Т. Миллий суғурта бозорида монополистик фаолиятнинг шакллари ва уларнинг таҳлили. «Рақамли иқтисодиётга ўтиш даврида бухгалтерия ҳисоби ва аудитни халқаро стандартларга мувофиқлаштириш масалалари» мавзусидаги халқаро илмий-амалий конференция материаллари тўплами.-Тошкент, 2020. 759-761 б.

5. Умиров А.Т. Ўзбекистон суғурта бозорида рақобат муҳити ривожланишининг ўзига ҳос хусусиятлари. «Рақамли иқтисодиётга ўтиш даврида бухгалтерия ҳисоби ва аудитни халқаро стандартларга мувофиқлаштириш масалалари» мавзусидаги халқаро илмий-амалий конференция материаллари тўплами.-Тошкент, 2020. 761-763

6. Умиров А.Т. Мамлакатимиз суғурта хизматларида рақобатбардошликни такомиллаштириш масалалари. «Ўзбекистоннинг халқаро молия тизимида интеграциялашувини кучайтириш йўллари» республика миқёсида ўтказилган илмий-амалий конференция материаллари тўплами.-Тошкент, 2020. 275-278 б.

7. Умиров А.Т. Хорижий мамлакатларда суғурта хизматларида рақобатбардошликни оширишнинг ҳозирги ҳолати. «Ўзбекистоннинг халқаро молия тизимида интеграциялашувини кучайтириш йўллари» республика миқёсида ўтказилган илмий-амалий конференция материаллари тўплами.-Тошкент, 2020. 278-281 б.

II бўлим (II част; Part II)

8. Умиров А.Т., И.Ф.Кенжаев «Ўзбекистонда суғурта хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш» монография. ISBN 978-9943-13-932-9 Тошкент «Iqtisod-moliya» 2020 й.

9. Umirov A. G'aniyev S. Jahon mamlakatlari sug'urta tizimi va uning xususiyatlari. «Ўзбекистонда суғурта фаолиятини ривожлантириш ва рақамлаштириш масалалари» мавзусидаги илмий-амалий анжуман материаллари. Тошкент, 2020. 713-716 б.

10. Umirov A. Davronov J. Milliy sug'urta bozorida raqobatni rivojlantirish istiqbollari va sug'urta faoliyatida moliyaviy munosabatlar. «Ўзбекистонда суғурта фаолиятини ривожлантириш ва рақамлаштириш масалалари» мавзусидаги илмий-амалий анжуман материаллари. Тошкент 2020. 314-316-б.

11. Umirov A. Nuritdinov N.F. O'zbekiston Respublikasida sug'urta bozorini rivojlanishining nazariy va huquqiy asoslari. «Ўзбекистонда суғурта фаолиятини ривожлантириш ва рақамлаштириш масалалари» мавзусидаги илмий-амалий анжуман материаллари. Тошкент, 2020. 85-87-б.

Автореферат «Iqtisod-Moliya» нашриётида таҳрирдан ўтказилиб, ўзбек, рус ва
инглиз тилларидаги матнлар ўзаро мувофиқлаштирилди.
(14.12.2021 йил).

Босишга рухсат этилди: 15.12.2021 йил.
Бичими 60x44 ¹/₁₆, «Times New Roman»
гарнитурда рақамли босма усулида босилди.
Шартли босма табағи 3,4. Адади: 100. Буюртма: № 30.

“HUMOYUNBEK ISTIQLOL MO‘JIZASI” МЧЖ
босмахонасида чоп этилди
100000, Тошкент, Амир Темур кўчаси, 60^А.