

УДК 368.1

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ  
ПРОЦЕССА СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ  
В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РОССИИ**

**Макаренко Е.А.**

Данная статья содержит исследование текущего рискового наполнения договоров страхования имущества юридических лиц. Автором рассмотрены основные риски, которые несет страхователь в настоящий момент, проводя в рамках действующего законодательства электронные аукционы по страхованию. Указан ряд последствий от применения исключительно ценовой ориентации заказчика при проведении закупок. Предложено развернутое рисковое наполнение договоров страхования и методы повышения прозрачности страхового бизнеса.

**Ключевые слова:** риск, страхование имущества, государственные закупки, электронный аукцион, сервис.

**THE MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT  
OF THE CORPORATE PROPERTY INSURANCE PROCESS  
IN THE AREA OF PUBLIC PROCUREMENT IN RUSSIA**

**Makarenko E.A.**

This article includes studies on current list of risks of corporate property insurance contracts. The author examined the main risks which the policyholder bears when conducting electronic auctions for insurance under existing legislation. This article provides a number of consequences of the use of only customer's pricing orientation when carrying out procurement, and also shares a detailed list of risks for insurance contracts and ways to improve transparency in insurance business.

**Keywords:** risk, property insurance, public procurement, electronic auction, service.

В 2019 году в России продолжилась устойчивая тенденция по сокращению числа страховых компаний. Для этого существуют законодательные причины – требования к увеличению уставного капитала, требования регулятора к подтверждению стоимости активов компании. А также причины, связанные с общей рыночной конъюнктурой: падением уровня доходов населения, демпингом со стороны крупных игроков, ростом убыточности по ряду видов страхования (обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО), страхование ответственности туроператоров за неисполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта, страхование ответственности застройщиков) [3, с. 171-176]. В связи с этим небольшие компании пытаются выживать, активизируя свою деятельность в секторе государственных закупок.

В настоящий момент в России государственные закупки регулируются Федеральным Законом № 44 от 05 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Федеральным Законом № 223 от 18 июля 2011 года «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»; при возникающих в процессе закупок спорах стороны могут руководствоваться положениями Федерального Закона № 135 от 26 июля 2006 года «О защите конкуренции». Сфера страхования в данном направлении практически не отрегулирована и каждый заказчик волен писать конкурсную документацию самостоятельно. Учитывая то, что сотрудник компании-заказчика, оформляющий документацию, обычно не является профессионалом в сфере страхования, документация зачастую может содержать заведомо невыполнимые или взаимоисключающие пункты. Например, заказчик может выставить условие о выдаче страхового полиса до подписания государственного контракта или выставить требование об организации восстановительного ремонта застрахованного объекта независимо от наличия на нем повреждений, имевшихся до заключения договора страхования.

Если с обязательными видами страхования (ОСАГО, обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни и имуществу пассажиров (ОСГОП) и обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте (ОСОПО)) ситуация является достаточно понятной и зарегулированной законодательно, то с добровольными видами страхования (особенно со страхованием имущества юридических лиц) ситуация выглядит хаотичной. В настоящий момент бюджеты различных уровней содержат статьи расходов на страхование имущества. Причина понятна: государство пытается снизить возможные потери при наступлении возможных случаев утраты/повреждения имущества или причинения вреда, переложив эти расходы на коммерческие структуры (в данном случае на страховые компании). Это становится особенно актуально в условиях, когда жилой фонд стареет, и в его адекватный ремонт вкладываются деньги неохотно. Безусловно, страхование в данном случае – это нормальный рыночный механизм, который позволяет справиться с непредвиденными ситуациями. Однако текущая финансовая ситуация в России и отсутствие стандартов при страховании имущества юридических лиц приводит к тому, что заказчики покупают не страховую защиту, а договор, который никто не собирается выполнять. Страхование вообще отрасль достаточно консервативная и современные технологии и стандарты внедряются в самый последний момент [2, с. 38-40].

Рассмотрим подробнее сложившуюся ситуацию. В настоящий момент небольшие страховые компании имеют весьма негативную ситуацию с убыточностью, при этом их бизнес-модель была выстроена по "пирамидальной" схеме, когда убытки по текущим страховым событиям покрываются не за счет формируемых резервов, а за счет страховых премий в текущем периоде. Данная схема не является устойчивой и жизнеспособной при падении сборов. Падение сборов при сохранении уровня убыточности (а в текущей экономической ситуации она даже будет расти) это неизбежно

приведет к банкротству страховой компании (если собственники не захотят докапитализировать ее). Осознавая данную ситуацию, многие небольшие компании пытаются восстановить сборы не путем поиска новых сегментов рынков, развития новых каналов продаж или развития продуктовой линейки, а путем наименьшего сопротивления – пробуя себя в сегменте госзакупок, где первоначальные затраты минимальны. Однако, несмотря на кажущуюся простоту, данный сегмент является достаточно рискованным и при отсутствии достаточной квалификации андеррайтера и перестраховочной защиты может стать той самой соломинкой, которая ломает спину верблюду.

Сегмент государственных закупок в сфере страхования достаточно широк и включает в себя большой перечень видов страхования, начиная от личных видов (добровольное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев) и заканчивая страхованием разных видов ответственности (ответственность судовладельца, ответственность оператора транспортного терминала и т.п.) [4, с. 14-26].

Рассмотрим в рамках данной статьи страхование имущества юридических лиц. При оформлении договора страхования имущества юридических лиц страховой защите подлежит имущество, которым страхователь (выгодоприобретатель) владеет на правах собственности (владения, пользования, распоряжения), а также имущество, принятое страхователем в доверительное управление, аренду, лизинг, залог, на хранение, комиссию, продажу и по другим юридическим основаниям, в том числе, приобретенное страхователем в кредит и являющееся обеспечением этого кредита. На страхование могут приниматься здания, сооружения, конструктивные элементы, внутренняя отделка помещений, внешняя отделка, инженерные системы, оборудование, инвентарь, готовая продукция, товары, сырье, материалы и другое движимое и недвижимое имущество, находящееся в помещении либо на оборудованных площадках, либо в границах определенной территории, указанных в договоре страхования.

Как правило, по договору страхования может быть застрахован ущерб от повреждения, гибели или утраты имущества вследствие следующих событий (страховые риски):

- пожара, удара молнии, взрыва газа, употребляемого для бытовых нужд;
- падения на застрахованное имущество летающих объектов или их частей и грузов;
- опасных природных явлений (ураган, наводнение, землетрясение, оползень и т.д.);
- взрыва паровых котлов, газохранилищ, газопроводов, машин, аппаратов и других технических устройств;
- повреждения застрахованного имущества в результате аварий гидравлических систем;
- противоправных действий третьих лиц, подпадающих под определения Уголовного кодекса Российской Федерации, а именно: кражи с незаконным проникновением; грабежа; разбоя; умышленного уничтожения или повреждения имущества; хулиганства; вандализма [1, с. 31-33].

Данные риски являются типовыми для большинства компаний, однако бывают случаи, когда заказчик запрашивает расширенный перечень рисков, включая в перечень такие специфические риски как:

- повреждение, уничтожение, утрата имущества при проведении погрузочно-разгрузочных работ;
- бой оконных стекол, зеркал и витрин;
- поломка электротехнического оборудования;
- поломка машин и механизмов;
- наезд транспортного средства, навал судна на застрахованное имущество;
- захламление, загрязнение, заболачивание (подтопление) земельных участков;
- внезапное и непредвиденное падение на застрахованное имущество деревьев или их частей (за исключением сухостоя), опор линий

электропередачи, средств наружной рекламы и других неподвижных предметов, находящихся в непосредственной близости от застрахованного имущества;

- звуковой удар;
- террористический акт и/или терроризм;
- гибель или повреждение имущества в результате забастовки, бунта и гражданских волнений.

В настоящий момент заказчики комбинируют указанные выше риски в любых сочетаниях, руководствуясь уровнем своей компетенции и/или желанием угодить конкретному исполнителю. При этом речь может идти не столько о коррупционной составляющей при составлении конкурсной документации (т.к. премии по страхованию имущества относительно небольшие), сколько выбором конкретного исполнителя в силу удобства работы [5, с. 38-41]. Ответственные исполнители крайне осторожно относятся к внесению в перечень страхуемых рисков риска "Терроризм", т.к. он не включается в стандартное облигаторное покрытие страховщиков. Соответственно, страховщик должен или перестраховывать такой риск отдельно (в России это, как правило, в Российском антитеррористическом пуле или по договору "open cover" – за рубежом), что уже будет финансово затратным, или брать данный риск на собственное удержание. Риск бунта/народных волнений также не относится к стандартным и требует дополнительного перестрахования (Оговорка Endorsement 001 Cover for Loss or Damage due to Strike, Riot and Civil Commotion (SRCC) Мюнхенского перестраховочного общества), причем это выглядит как минимум странно при страховании, например, детского сада или здания центра социального обслуживания населения.

Помимо рисков особо изобретательные заказчики прибегают к включению в страховое покрытие таких специфических расходов страхователя как:

– расходы на разбор завалов / расчистку территории после страхового случая, демонтаж, снос и другие подобные расходы, понесенные вследствие страхового случая;

– расходы на оплату услуг экспертов, архитекторов, сюрвейеров, инженеров-консультантов и иных специалистов, и прочие аналогичные расходы в объеме, необходимом для восстановления погибшего или поврежденного вследствие страхового случая застрахованного имущества;

– необходимые расходы на сверхурочные работы, работы в ночное время, в официальные праздники, расходы на срочную доставку груза, в объеме, требуемом для восстановления погибшего или поврежденного вследствие страхового случая застрахованного имущества;

– необходимые расходы на восстановление утраченной или поврежденной вследствие страхового случая договорной, проектной, технической, конструкторской, рабочей и бухгалтерской документации, компьютерных данных;

– необходимые расходы на тушение пожара или подавление огня, а также на устранение повреждений, нанесенных продуктами горения и мерами тушения пожара, понесенные вследствие страхового случая.

Все указанные выше расходы не включаются в стандартные облигаторные договоры перестрахования, и страховщик вынужден формировать под них дополнительные резервы либо перестраховывать. Крупные игроки страхового рынка могут позволить себе перестраховывать данные риски, небольшие же страховые компании вынуждены манипулировать с резервами, чтобы обеспечить адекватное покрытие данных рисков.

С 1 января 2019 года согласно 44-ФЗ государственные заказчики вынуждены отказаться от "бумажных" конкурсов и перейти в "электронный" формат. Данная мера, с одной стороны, резко снижает вероятность сговора между заказчиком и "нужным" исполнителем, с другой стороны – позволяет участвовать в закупках. При этом согласно Письму Министерства экономического развития Российской Федерации от 10 августа 2015 года №

ОГ-Д28-10702 заказчик в рамках 44-ФЗ не может выставлять требования к наличию филиала или представительства данного страховщика в своем федеральном округе. Это приводит к тому, что серьезные объекты, как, например, ГУП «Московский метрополитен», который имеет 3897 объекта недвижимости (станции, тоннели, коммуникации, доки, здания, сооружения линейные объекты и т.д.) в 2017 году на сумму 979 млрд. рублей страховала компания «Стерх», о существовании которой до этого конкурса знало весьма ограниченное число людей. В 2019 году у данной компании была отозвана лицензия на страхование и компания была признана банкротом.

Выход из данной ситуации может заключаться в стандартизации рисков и перечня статей убытков, которые подлежат возмещению. Так есть конкурсы по страхованию имущества, где заказчики требуют организацию восстановительного ремонта объекта недвижимости при наступлении страхового события (проводя параллель с тем, как страховщик организывает восстановительный ремонт по каско). Но по каско организация восстановительного ремонта (помимо сервисной составляющей для клиента) приводит и к снижению размера выплаты для страховщика – стоимость работ и запасных частей для страховщика существенно отличается ниже, чем для отдельно взятого страхователя. А организация восстановительного ремонта по имуществу приведет, как минимум, к созданию специализированных отделов по организации ремонта в страховых компаниях. Кроме того, в отличие от автомобилей, объекты недвижимости индивидуальны и поставить качественно на поток данную деятельность трудновыполнимо и затратно [6, с. 102-106]. Введение же стандарта позволит страховщикам адекватно оценивать риски, а страхователям – грамотно излагать свои пожелания по покрытию, не пропуская необходимое и не включая неадекватные ситуации риски и объем покрытия.

В настоящий момент, благодаря базе Российского союза автостраховщиков, любой страховщик может (и должен) при принятии на страхование автомобиля по ОСАГО учитывать его страховую историю, которая отражается в коэффициенте бонус-малус. При наличии убытков данный



коэффициент увеличивается, а при их отсутствии – уменьшается. В результате за несколько лет безаварийной езды страхователь может получить до 50% скидки на полис ОСАГО. Многие компании стали привязывать данный коэффициент и к тарифам по каско, т.к. он косвенно отражает аварийность или безаварийность вождения. В настоящий момент доля страхуемых объектов недвижимости растет, поэтому необходима единая электронная база, которая бы содержала следующую информацию:

- наименование текущего страховщика;
- страховая сумма, страховая премия, риски;
- сроки действия договора страхования;
- убытки за все периоды страхования (дата страхового события, сумма выплаты, наличие ответчика) [7, с. 129-135].

Данная информация необходима как страховщикам, так и ведомствам, отвечающим (например) за пожарную безопасность, или коммунальным службам. Т.к. если в каком-то здании регулярно проходят заливы из-за разрыва труб и страховщики отказываются принимать внутреннюю отделку данного объекта на страхование, то возникают вопросы к коммунальным службам об эффективности их работы или к подрядной организации, которая осуществляла ремонт отопительной системы здания. Прозрачность рисковской составляющей приведет к тому, что страхователи перестанут бегать ежегодно от одного страховщика к другому в связи с убытками, а станут думать о страховой истории объекта страхования, т.к. зачастую дешевле вложить относительно небольшие деньги в ремонт, например, коммуникаций, чем пытаться получить возмещение с регионального страховщика, который после очередного повышения требований ЦБ к размеру уставного капитала может объявить себя банкротом. Как это произошло, например, с небольшой страховой компанией «Центральное страховое общество», которая выиграла тендер более чем на 13,7 млрд. руб. госсредств на страхование жизни и здоровья 788 800 сотрудников МВД в 2018-2019 гг. В дальнейшем эта компания лишилась лицензии и

решением Правительства Российской Федерации исполнителем по данному контракту было выбрано ООО «ВТБ-Страхование».

В случае же со страхованием имущества наиболее подходящей структурой для хранения информации о страховых событиях был бы Росреестр, где по кадастровому номеру можно было оперативно получать информацию о страховой истории того или иного объекта. Именно прозрачность страховой истории – один из ключей к прозрачности всего страхового рынка, который в настоящее время переживает не самые лучшие времена как в сегменте страхования физических лиц, так и юридических.

### **Список литературы:**

1. Дроздов Г.Д., Макаренко Е.А., Пастухов А.Л. Моделирование процессов страхования // СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики, 2011. 179 с.

2. Макаренко Е.А., Борисов А.С. Влияние нейромаркетинга на технологии продвижения новых продуктов. // Актуальные проблемы экономики и управления. 2019. № 3 (23). С. 38-40.

3. Макаренко Е.А., Евдокимов К.В., Саморуков В.И., Кожевников А.А. Рынок сельхозстрахования в России: итоги 2018 года и пути развития до 2020 года // Научное обеспечение развития АПК в условиях импортозамещения: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Развитие агропромышленного комплекса на основе современных научных достижений и цифровых технологий». СПб.: СПбГАУ, 2019. Ч. 2. С. 171-176.

4. Макаренко Е.А., Саввинова Ю.А. Совершенствование нормативных аспектов системы закупок в сфере страхования профессиональных спортсменов // Моя профессиональная карьера. 2019. Т. 2. № 4. С. 14-26.

5. Моськин А.В., Макаренко Е.А. Совершенствование механизма обеспечения страховой защиты спортсменов // Сборник: Физическая культура

студентов материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 38-41.

6. Песоцкий А.Б. Развитие человеческих ресурсов как составляющая корпоративного успеха современной российской компании // Актуальные проблемы экономики и управления. 2017. № 4 (16). С.102-106.

7. Снетов С.С., Песоцкий А.Б. Особенности подходов к структурированию матрицы коммуникаций при управлении проектами // Актуальные проблемы экономики и управления. 2018. № 1 (17). С. 129-135.

**Сведения об авторе:**

Макаренко Евгений Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента наукоемких производств Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения (Санкт-Петербург, Россия).

**Data about the author:**

Makarenko Evgenij Alexandrovich – Candidate of Economical Sciences, Associate Professor of Management of High Manufacture Department, Saint Petersburg State University of Aerospace Instrumentation (Saint Petersburg, Russia).

**E-mail:** [ss300@yandex.ru](mailto:ss300@yandex.ru).