



Страховой брокер «Мирное небо» — важное звено в системе страхования отечественных производителей высокотехнологичной продукции

Генеральный директор ООО «Страховой брокер «Мирное небо» Дмитрий ИЗВЕКОВ рассказал журналу «Национальная оборона» об условиях, в которых функционирует сегодня российский страховой рынок, необходимых изменениях в законодательстве для развития услуг страхования в сфере высоких технологий, а также роли страхового брокера во взаимоотношениях производителей со страховщиком.



Дмитрий Извеков.

Интервью

Игорь КОРОТЧЕНКО

— Дмитрий Александрович, как вы оцениваете современный страховой рынок в России?

— На сегодняшний день российский страховой рынок находится в особой ситуации в связи с международной обстановкой и введением санкций в отношении Российской Федерации, а также отдельных предприятий и корпораций, которые выпускают высокотехнологичную продукцию, в том числе оборонную.

Выражено это в том, что, во-первых, международный перестраховочный рынок перестал принимать риски многих российских предприятий, выпускающих спецпродукцию. До введения антироссийских санкций перестрахование реализовывалось через международных перестраховочных брокеров. При этом, многие имущественные риски международные перестраховщики принимали в крупных объемах.

Во-вторых, некоторые крупные российские страховые организации в связи с участием в их уставном капитале иностранцев также перестали принимать риски предприятий отечественной промышленности, находящихся под сакционным давлением. Таким образом, пул национальных перестраховщиков, который имелся ранее и брал на себя определенный объем ответственности, не передавая его на международный рынок, существенно сузился.

И, наконец, даже те страховщики, которые сегодня принимают риски российских предприятий, выпускающих высокотехнологичную продукцию, значительно сокращают страховое покрытие — многие риски, которые раньше покрывались, исключают для того, чтобы уменьшить свою убыточность по собственному их удержанию. При этом международный рынок, располагая большими вариациями выбора рисковых покрытий, сегодня не может быть привлечен к ряду важных проектов. В результате существенно обострилась проблема размещения рисков отечественных предприятий в страховании как по качеству, так и по их объему.

Государство приняло ряд мер, в частности, Центральным банком Российской Федерации была учреждена Российская Национальная Перестраховочная Компания (РНПК), которая призвана перестраховывать те риски, которые сегодня не могут быть размещены на международном рынке по причине международных санкций. Естественно, еще идет формирование этой компании, оттачивается работа со страховщиками. К сожалению, одна даже крупная российская перестраховочная организация не может заменить весь конкурентный мировой перестраховочный рынок, в том числе по палитре страхового покрытия, его качественным и количественным характеристикам.

— **Российская оборонная промышленность сегодня развивается. Поэтому увеличивается количество задач по страхованию тех рисков, которые возникают при производстве и поставках высокотехнологичной готовой продукции заказчикам. Какие меры могут быть сегодня реализованы государством для развития страхового рынка?**

«Коренное и классическое предназначение страхового брокера – защита интересов страхователя, в нашем случае – отечественной промышленности».

Дмитрий Извеков

— Государственная политика по поддержке и защите отечественной промышленности должна предусматривать ряд действенных мер в области страхования. Если говорить о страховании государственного оборонного заказа (ГОЗ), то издан приказ Минпромторга России от 08.02.2019 г. №334 «Об утверждении порядка определения состава затрат, включаемых в цену продукции, поставляемой по государственному оборонному заказу». В состав затрат, в частности, включаются затраты по обязательному страхованию грузов, затраты на добровольное медицинское и пенсионное страхование работников, затраты на добровольное страхование продукции при проведении испытаний, затраты головного исполнителя на страхование риска случайной гибели и повреждения опытных образцов. Это, несомненно, важные моменты. Государственный заказчик определил их как необходимые в рамках выполнения работ по ГОЗ.

Но здесь мы не находим решение вопроса страхования риска самого производства, поскольку страхуются только опытные образцы и поставки. Весь процесс производства выключен из страхового покрытия. Поэтому, на наш взгляд, затраты по добровольному страхованию рисков повреждения и утраты продукции на этапе ее серийного производства и транспортировки заказчику, должны быть включены в цену продукции. Это может быть предусмотрено соответствующим дополнением вышеупомянутого приказа Минпромторга России.

Зачастую стоимость заказа, который одновременно размещен на предприятии, намного – в разы – превосходит стоимость самого предприятия. В случае непредвиденных событий, не просто произойдет потеря уже готовой продукции, фактически обанкротится завод. Не говоря уже о возможном срыве государственного оборонного заказа, который, естественно, имеет особое значение. Поэтому, страхованием должны покрываться риски по непосредственному производству продукции, хранению комплектующих, по внутренним перевозкам, ошибкам персонала в ходе сборки, заводским и полигонным испытаниям, хранению до отправки заказчику и по самой отправке. При этом мы должны учитывать, что в изготовлении некоторых образцов продукции задействована обширная кооперация, а процесс изготовления таких образцов осуществляется по сложному производственному циклу, связанному с перемещением как внутри территории предприятия, так и по разным заводам в регионах страны. Все это, несомненно, связано со значительными рисками.

Одновременно важно понять, в чем же основная роль страхового брокера, почему именно этот профессиональный субъект страхового дела видит и чувствует эти задачи? Дело в том, что коренное и классическое предназначение страхового брокера – защита интересов страхователя, в нашем случае – отечественной промышленности. Выполнение

всех правил, которые нужны при организации страхования, требует специальной квалификации, опыта и профессиональной подготовки. Определить, что можно и как нужно страховать, само предприятие зачастую не в состоянии. Да и у него другие, важнейшие производственные задачи.

— **Очевидно, ввиду отсутствия квалифицированных специалистов?**

— Сделать сложную программу по страхованию производства или строительно-монтажных рисков, иных смешанных рисков могут только специалисты в данной сфере. Ни один страховщик не заинтересован в том, чтобы самому себе расширять рисковую составляющую договора страхования. Конечно, страховые компании в первую очередь нацелены на получении прибыли. Сложная система андеррайтинга страховщика тяготеет к выталкиванию из покрытия непонятных для специалистов компании рисков, что затем умножается и на сомнения перестраховщиков. Такое «творчество» приводит к выхолащиванию основного, наиболее важного и главного для нашего заказчика.

Чтобы определить, какие риски нужно покрывать применительно к конкретным производству и продукции, нужны эксперты. Для этого и привлекаются профессионалы – страховые брокеры, о чем свидетельствует общемировая практика. Страховой брокер имеет договорные отношения со страхователем и выполняет всю работу по организации страховой защиты. Кропотливый сбор необходимой информации, разработка на ее осно-

ве технического задания, принципиальное отстаивание интересов производителей обеспечивают качество страхового договора.

— **То есть, брокер выступает от лица страхователя как адвокат?**

— Да, это можно назвать «страховым адвокатом» или «полномочным представителем». Брокер организует непрерывную страховую защиту в течение года по всем необходимым видам страхования, контролирует качество страхового покрытия при заключении договоров страхования и перестрахования. Кроме того, страховой брокер может быть наделен страхователем полномочиями на проведение в его интересах конкурентных закупочных процедур. В этом случае, он, согласно внутренних регламентных документов заказчика, выступает как специализированная закупочная организация, руководствуясь при этом Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», или Федеральным законом от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Благодаря созданию конкурентной среды качество страхования улучшается, а его стоимость значительно снижается.

Поэтому на сегодняшний день высокотехнологичное производство не может обойтись без квалифицированной поддержки страховых экспертов, осуществляющих организацию полноценной, отвечающей интересам заказчика, страховой защиты. Помощь государственного заказчика здесь может состоять в том, чтобы предусмотреть в цене продукции расходы на ее страхование в процессе производства. Вопросы страхования могут быть оговорены в госконтрактах как обязанность исполнителя по обеспечению страховой защиты заказа.

— **В последнее время СМИ часто сообщают, что Министерство обороны РФ подало иск к какому-то предприятию, причем суммы исков исчисляются сотнями миллионов рублей. Речь идет о срыве заказа, неисполнению договорных сроков. Получается, что эти иски стали возможны в результате того, что не было предусмотрено страховое обеспечение данных контрактов?**

— Раньше, в период действия Федерального закона от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» одним из видов обеспечения исполнения государственно-го заказа было в том числе и страхование – наряду с



Российский ОПК – это прежде всего высокотехнологичное и эффективное производство.

банковской гарантией и денежным залогом. Законом предусматривалось страхование рисков, связанных с неисполнением госконтракта, но при определенных условиях. Страховщики стали эти условия сужать и в итоге довели их до самых крайних случаев, например, банкротства, признанного в суде. При этом неисполнение самого контракта в силу принятия неправильных решений или каких-то непредвиденных обстоятельств не было предусмотрено. Поэтому на правительственном уровне было решено отказаться от этой формы обеспечения государственного заказа.

В результате, сегодня государственный контракт не может быть защищен договором страхования. Но мы ведь как раз и начали с того, что одной из причин неисполнения госконтракта может быть срыв производственной задачи по причине какого-то инцидента на производстве. В этом случае страховая защита предусмотрена. А вот риски неисполнения госконтракта в широком смысле страхованием сегодня не покрываются. Более того, я думаю, что с учетом возможностей сегодняшнего страхового рынка – это стало уже практически невозможно.

«Отечественное страхование в новых сложившихся условиях пытается найти взвешенные решения для своего развития».

Дмитрий Извеков

Хотелось бы обратить внимание на страхование космической деятельности. Здесь рынок имеет большие перспективы. Необходимо учитывать, что запускаемые космические объекты: ракеты-носители, космические аппараты, разгонные блоки имеют значительную стоимость, а применяемые в этой сфере тарифы – одни из самых высоких в страховании. Данное обстоятельство обуславливает существенные расходы на страхование этих объектов. Постановлением Правительства Российской Федерации от 08.08.2012 г. №804 «Об утверждении Правил предоставления в 2012-2022 гг. субсидий из федерального бюджета на поддержку организаций, осуществляющих имущественное страхование рисков при запусках и летных испытаниях космических аппаратов» предусмотрено предоставление организациям, осуществляющим страхование указанных рисков, субсидий из федерального бюджета в целях возмещения затрат.

Данным постановлением определены порядок предоставления субсидий, а также рекомендуемые размеры страховых тарифов применительно к различным космическим аппаратам и ракетам-носителям. Необходимо отметить, что указанные субсидии распространяются только на запуски и летные испытания, осуществляемые в рамках государственной программы «Космическая деятельность России» в интересах науки и социально-экономической сферы. В этой связи в интересах поддержки всех предприятий,

осуществляющих изготовление и запуск ракетно-космической техники, можно было бы предусмотреть возможность выработки мер финансовой поддержки в части компенсации затрат на страхование, в том числе возможность субсидирования. Несомненно, нуждаются в страховании риски гибели или повреждения ракетно-космической техники на этапах изготовления, сборки, испытаний, в том числе ракетных двигательных установок, а также транспортировки как внутри предприятия, так и на испытания или на космодром, на этапе предстартовой подготовки.

Представляется, что страхованием также должны быть охвачены уникальные производственные и испытательные базы, здания и сооружения на предприятиях-изготовителях ракетно-космической техники. Важно, чтобы существовал единый комплексный подход к страхованию космической деятельности.

— Кто должен задать здесь стандарты? Отраслевое сообщество или Правительство?

— Конечно, это совместная работа. Уже долгое время разрабатывается, но до сих пор так и не принят закон о страховании рисков космической деятельности.

В его проекте вполне логично указано, что этап вывода космического аппарата на орбиту – наиболее рискованный. И он, несомненно, требует обязательной страховой защиты. Средства, которые тратятся на изготовление космического аппарата и запуск, существенно превышают любые расходы, которые за длительное время несутся на данные виды страхования.

Но есть же мировой опыт, который показывает, что практически любая космическая деятельность страхуется. Техника принимается заказчиком после ее вывода на орбиту. Поэтому не только сами пуски ракет должны покрываться страхованием. Есть еще стартовые комплексы, наземный сегмент, наземные испытания, которые тоже высокорисковые – из практики страхования мы знаем, что стендовые испытания отдельных агрегатов, например, двигателей, нередко связаны с гибелью не только самой техники, но и стендовой базы.

Поэтому, такая деятельность также является неотъемлемой частью производственного процесса.

Отечественное страхование в новых сложившихся условиях пытается найти взвешенные решения для своего развития. Страховой рынок – это, как ни странно, в первую очередь страхователи, то есть наша промышленность, которая создает основной спрос на страхование.

В этой работе велика роль страхового брокера, который формирует и создает потребность в страховой защите у страхователя. Спрос рождает предложение. Таким образом, повышается и уровень услуг отечественных страховых организаций и перестраховщиков. Он должен соответствовать высокой планке отечественной высокотехнологичной и оборонной промышленности, создающей лучшие в мире образцы техники. В этом и состоит наша задача. ✪