Денис СУХОРУКОВ,

к. э. н., руководитель отдела факультативного перестрахования, Перестраховочное общество «Находка Ре»

Перестрахование риска неисполнения государственных контрактов

Рынок страхования и перестрахования государственных контрактов относится к числу самых парадоксальных и противоречивых. Но даже на этом рынке можно сформировать сбалансированный портфель рисков, если выработать строгие правила и разумные ограничения.

Парадоксально, но факт: примеры из андеррайтерской практики

С одной стороны, сложилось общее мнение, что этот рынок – настоящее минное поле, которое может довести до банкротства любую страховую или перестраховочную компанию. С другой – почти никто из страховщиков не сообщал о произведённых страховых выплатах. О срыве сроков исполнения контрактов информация на рынке есть, о претензиях заказчика к качеству выполненных работ – имеется, о заявленных

убытках – известно, но о реальных выплатах нет почти никаких сведений. Почти, потому что, по слухам, был всё-таки один страховщик, который говорил о выплате по решению суда, но достоверно это не подтверждено. Фактически, заказчик и исполнитель разбираются со своими проблемами сами, и чаще всего исполнителя просто «прощают», если его вина ограничивается нарушением сроков.

Интересно также, что большую долю государственных контрактов составляют контракты на строительные работы, которые повсеместно идут с нарушением графика либо срываются вовсе – однако убытков по строительству даже не заявляется! Создаётся впечатление, что между всеми государственными заказчиками и подрядчиками существует некий негласный договор: учитывая непростую экономическую ситуацию в стране, претензий друг другу не предъявлять и в суды не обращаться. Мы не думаем, что так будет всегда, но сегодня хрупкое равновесие существует.

Другая странность: контракты на поставку товаров, казалось бы, исполнить в срок намного проще, чем строительные работы,

Наши эксперты:

Александр ДЕРКАЧ,
начальник Департамента перестрахования ОАО «Азиятранс Ре»

Ольга ПОЛЯКОВА,
начальник отдела андеррайтинга ООО «СК «РЕАЛ»

Андрей ДОЛГОПОЛОВ,
начальник Управления перестрахования ООО «СК «РЕАЛ»

Юлия ПИСЬМЕРОВА,
заместитель директора представительства ОАО «Азиятранс Ре» в г. Москве по перестрахованию

на деле же оказывается, что практически все заявленные убытки связаны с нарушениями не при строительстве, а именно при поставках. Известен, например, случай, когда одно из крупнейших машиностроительных предприятий Москвы сорвало контракт на поставку троллейбусов, или когда по вине крупнейшего немецкого производителя медицинской техники произошло нарушение графика поставки оборудования в Россию. Огромный заявленный убыток – почти 190 млн руб. – был связан со срывом поставки техники для уборки улиц из Европы. Можно привести ещё множество примеров аналогичного плана. Так, заявляются мелкие убытки, связанные с ремонтом муниципального жилья: например, бригада молдавских маляров, гастролирующих по всей России, не в тот цвет выкрасила подъезд жилого дома. Много убытков может быть заявлено по контрактам на поставку лекарственных препаратов, т. к. государственные контракты заключаются в рублях, а медикаменты приобретаются несколько месяцев спустя за рубежом за евро и доллары.
Ещё один парадокс, отличающий этот сегмент рынка состоит в том, что нет прямой зависимости между имиджем фирмы-

А как у коллег по рынку?

Страхование госконтрактов остаётся достаточно «закрытым» сектором – его отличает практически полное отсутствие официальной информации об урегулированных убытках и судебной практике. Как в этих условиях работают перестраховщики, мы попросили рассказать специалистов компаний «Азиятранс Ре» и «РЕАЛ».

Современные страховые технологии: *На рынке страхования и перестрахования государственных контрактов совершенно отсутствует информация о произведённых страховых выплатах. Вам она известна?*
Александр Деркач, начальник департамента перестрахования ОАО «Азиятранс Ре»: Официальной информацией об урегулировании убытков какой-либо страховой компанией по данному виду страхования мы не обладаем. Однако неофициально существует информация о нескольких десятках урегулированных убытков компаниями, входящими в топ-50. Но в виду различных причин подробная информация не разглашается.
На начальном этапе страхования данного вида страхователями и струк-

исполнителя и потенциальной вероятностью совершения им нарушений при исполнении госконтрактов. Крупнейшее оборонное предприятие с 50-летней историей может с таким же успехом нарушить госконтракт, как и свежеиспечённое ООО из трёх человек. Конечно, оборонный завод бесследно не исчезнет с деньгами, как ООО, но нарушить график работ может. Кстати, об оборонных предприятиях – классический пример: недавно на Дальнем Востоке при облёте после капитального ремонта на военном авиаремонтном заводе упал военный самолёт. Безусловно, здесь может быть заявлена претензия к качеству работ. А с точки зрения страхования этот случай интересен особыми обстоятельствами: во-первых, секретность производства усложняет оценку риска; во-вторых, приходится учитывать невозможность регресса к оборонному предприятию.

А вот авансовая форма оплаты в оборонке не всегда означает повышение степени страхового риска. Например, Министерством, оплачивающими сами контракты (выгодоприобретателями), была заложена основа некой «формальности», т. е. страхования для галочки. Поэтому договор страхования служил всего лишь входным билетом, дающим право на получение заказа. Этому также способствовало и отношение самих государственных структур законодательной и исполнительной власти, отсутствие нормативной базы для заключения договоров страхования, и самое главное – процедуры урегулирования убытков. Так было практически со всеми видами обязательного страхования. Но сейчас мы уже подошли к тому этапу развития страхования ответственности за неисполнение государственных контрактов, когда может наступить развязка. Вероятнее всего, этому будет способствовать сложившаяся экономическая ситуация, при которой государство будет экономить бюджетные средства. В любом случае все будет зависеть от позиции государства, в том числе контролирующих органов, в первую очередь ФССН.

ССТ: *Большую долю госконтрактов составляют контракты на строительные работы, которые повсеместно идут с нарушением графика либо срываются вовсе. Однако убытков по строительству даже не заявляется! Как Вы думаете – почему?*

Ольга Полякова, начальник отдела андеррайтинга ООО «СК «РЕАЛ»: Нарушение графика строительства в большинстве случаев связано с нарушением сроков финансирования или существенно уменьшенным размером

ство обороны в ряде случаев практикует предоплату до 80% от суммы контракта...

Страхователь как субъективный фактор

Как при всей этой парадоксальности да ещё в условиях отсутствия статистики оплаченных убытков и какой-либо судебной практики заниматься андеррайтингом?
Наша компания выработала свой подход к проблеме. У нас не очень большой портфель – в течение прошлого года мы подписали чуть больше 200 договоров. Мы понимаем, что один тотальный убыток может свести на нет всю премию по портфелю. Мы также отдаём себе отчёт в том, что если нет статистики, то оценка риска превращается в процесс скорее субъективный, чем объективный. А если так, то субъективные факторы риска нас должны интересовать в первую очередь. Основной же субъективный фактор – это страхователь.

авансирования строительства. А это не является страховым событием.

ССТ: *Существует ли зависимость между имиджем или величиной фирмы-исполнителя и нарушениями госконтрактов?*
Юлия Письмерова, заместитель директора представительства ОАО «Азиятранс Ре» в г. Москве по перестрахованию: Конечно, зависимость существует. При рассмотрении риска, история страхователя – его опыт работы, обязательность – для нас является существенным условием, влияющим как на определение тарифа, так и на размер собственного удержания. Безусловно, тот факт, что исполнителем госконтракта является предприятие с солидным опытом работы, не может стопроцентно гарантировать его исполнение, но существенно снижает вероятность его неисполнения по сравнению с только что организованным ООО с уставным капиталом 10 тысяч рублей.

Андрей Долгополов, начальник Управления перестрахования ООО «СК «РЕАЛ»: *Наличие у крупных предприятий материальных, технических и трудовых ресурсов обеспечивает наибольшую вероятность исполнения госконтракта. Свежеиспечённые ООО в основном работают на договорах субподряда с привлечением «гастарбайтеров», что снижает уровень качества выполненных работ. Сроки исполнения контрактов зависят от квалифицированных действий не самого стра-*

Мы собираем и обрабатываем максимум информации о страхователе: кто он такой, откуда взялся, включён ли в список стратегических предприятий, какая у него история, какая организационно-правовая форма, кто у него генеральный директор, сколько сотрудников, кто они по образованию и квалификации.

Для нас очень важен вопрос отношений между страхователем и страховщиком. Эти отношения должны быть максимально открытыми и доверительными, чтобы страховщик имел возможность отслеживать исполнение госконтракта на всех этапах и при необходимости вмешаться: идеальная ситуация – это когда страховщик имеет неформальные отношения не только со страхователем-исполнителем, но и с госзаказчиком и в опасной ситуации может повлиять на изменение условий госконтракта, например, сдвинуть сроки.

Первую и вторую формы отчётности страхователя нужно просматривать в обязательном порядке, но всё же мы держим

в уме, что без аудиторского заключения они заслуживают не слишком большого доверия. Размер уставного капитала, к сожалению, не может считаться критерием отбора, потому что слишком у многих страхователей он не превышает 10 тыс. рублей. Также вряд ли может считаться надёжным критерием отсутствие исполнителя в реестре недобросовестных поставщиков – мошеннику достаточно учредить новую фирму, которая ещё не успела попасть в реестр. Зато часто решающим критерием становится опыт участия страхователя в других государственных контрактах.

Очень важно сопоставить валовой доход страхователя за прошлый год и сумму застрахованного госконтракта. Часто вторая сумма «догоняет» первую, что говорит о том, что данный контракт – единственный источник дохода для страхователя, а значит, страхователь целиком и полностью зависит от перечисления аванса по данному госзаказу: если нет предоплаты –

хователя, а его субподрядчиков, поэтому риск неисполнения контрактов выше.

Однако сегодняшняя финансовая ситуация в стране вносит свои коррективы. Банкротом может быть признано как крупное, так и мелкое предприятие. И это непредсказуемо. Мировая практика показывает, что самыми «живучими» являются предприятия среднего бизнеса.

ССТ: *Как заниматься андеррайтингом в условиях отсутствия статистики оплаченных убытков и какой-либо судебной практики?*

Ю. П.: Несмотря на то, что данный вид страхования существует не первый год, статистика и судебная практика отсутствуют, и данный факт осложняет оценку риска. Думаю, что на сегодняшний момент у многих компаний имеются заявленные и урегулированные убытки по данному виду страхования, но о статистике говорить рано.

При рассмотрении риска мы в первую очередь смотрим на условия контракта и объем покрытия, далее – на историю и финансовое положение страхователя. Также мы учитываем такие факторы, как соответствие условий госконтракта условиям договора страхования/перестрахования, соответствие размера страховой суммы требуемому размеру обеспечения, сроки страхования/перестрахования.

О. П.: Прежде всего, во внимание принимается рыночная цена на данный

значит нет денег – значит, нет ресурсов для исполнения контракта.

Небесполезно также проследить, насколько цена госконтракта отличается от начальной цены конкурса. Если разница между этими двумя показателями велика, то мы, очевидно, имеем дело с демпингом страхователя со всеми вытекающими последствиями. При демпинге в смете намеренно не учитываются факторы, которые можно и нужно предусмотреть для качественного исполнения работ, например, рост цен на сырьё и энергоносители или рост курса доллара к рублю. Нужно заметить, что государству в некотором смысле выгодно поддерживать демпинг, потому что таким образом экономятся бюджетные средства, которых в разгар кризиса не слишком много. Поэтому со стороны государства не приходится ждать помощи в борьбе с демпингом, следовательно, это дело страховщиков и перестраховщиков.

вид услуг. При оценке риска учитываются следующие показатели: опыт работы страхователя в данной сфере деятельности, его материально-технические ресурсы, финансовый результат на последнюю отчётную дату перед заключением договора, его профессиональная репутация, результаты выполненных им аналогичных гос контрактов, вид и сложность работ по госконтрактам.

ССТ: *Как вы решаете вопрос с покрытием? Тенденцией становится отказ основных участников страхового и перестраховочного рынков от покрытия штрафов, пеней и неустоек, а также введение франшиз. Ряд компаний подписывает только риск реального ущерба и зачётной неустойки. Как поступаете вы?*

Ю. П.: Преимущественно мы подписываем риски с покрытием реального ущерба и зачётной неустойки. Но от договоров с покрытием других видов неустойки мы полностью не отказались, однако размер нашего удержания по ним существенно меньше, чем по договорам с покрытием только реального ущерба. К существенным факторам для принятия риска с расширенным покрытием добавляются такие, как размер неустойки, размер франшизы, и, естественно, повышенный тариф. Стоит отметить, что процент отказа в нашей компании от рисков с расширенным покрытием велик, т. к. в та-

Покрытие сужаем, сроки ограничиваем

Вторая часть анализа связана с объективным фактором риска – с покрытием. Тенденцией на рынке становится отказ основных участников страхового и перестраховочного от покрытия штрафов, пеней и неустоек. А также введение франшиз. Что касается нашей компании, то мы практически всегда подписываем только риск реального ущерба и зачётной неустойки. Исключения делаются для тех страхователей, которые абсолютно безупречны и не вызывают вопросов. Самое интересное, что, сужая покрытие, мы встречаем понимание не только со стороны страхователей, но и государственных заказчиков. В ряде случаев и исполнители, и заказчики контрактов просто не очень внимательно читают договор страхования. И об этом хотелось бы сказать отдельно.

Во многих случаях и госзаказчики, и исполнители госзаказов читают договор страхования без должного внимания и должного уважения к этому документу. Страхователю полис нужен как бумага, кото-

---

ких договорах, как правило, много несоответствий.

Все мы знаем, что страхование ответственности за неисполнение госконтракта является страхованием договорной ответственности, а страхование неустоек (штрафов и пени) как раз не является таким видом. Т. е. такое страхование изначально противоречит закону. Более того, страхование штрафной неустойки совершенно не мотивирует исполнителя к добросовестному исполнению своих обязательств, предусмотренных госконтрактом. Однако массового отказа от страхования/перестрахования штрафов, пеней и неустоек не наблюдается, хотя это было бы правильно.

О. П.: Покрытие штрафов, пеней и неустоек отличается от самого понятия «страхование» и определения страхового случая. Страхование – это защита от случайного, непредвиденного, не зависящего от воли страхователя события. Защита заключается в возмещение материальных затрат на восстановление утраченного или повреждённого объекта страхования. Поэтому страховые компании подписывают только риск возмещения реального ущерба. Страховые компании вынуждены включать в покрытие штрафы, пени и неустойки в связи с требованиями заказчиков. Хотя по нашему мнению, эта ответственность должна лежать на исполнителе госзаказа как стимул

рую нужно вложить в папку для участия в тендере. Содержание этой бумаги его не слишком интересует. Госзаказчик тоже не всегда читает договор. В результате мы имеем ситуацию, когда перестраховщик – едва ли не единственная сторона, читающая договор внимательно. Поэтому перестраховщик не только имеет право голоса, но и может существенно повлиять и на покрытие, и на сроки, и на другие условия.

Кстати, очень важный элемент анализа связан со сроком госконтракта и сроком страхового покрытия. Очевидно, что в условиях экономического кризиса чем больше срок, тем больше степень неопределённости. Мы выбрали для себя предельный срок перестрахования – 2 года. Хотя мы знаем, что по рынку гуляют риски со сроками гарантийных обязательств до пяти лет. А однажды мы даже столкнулись с договором страхования, которым покрывались гарантийные обязательства по строительству до 2030 года. По-моему, принять такой

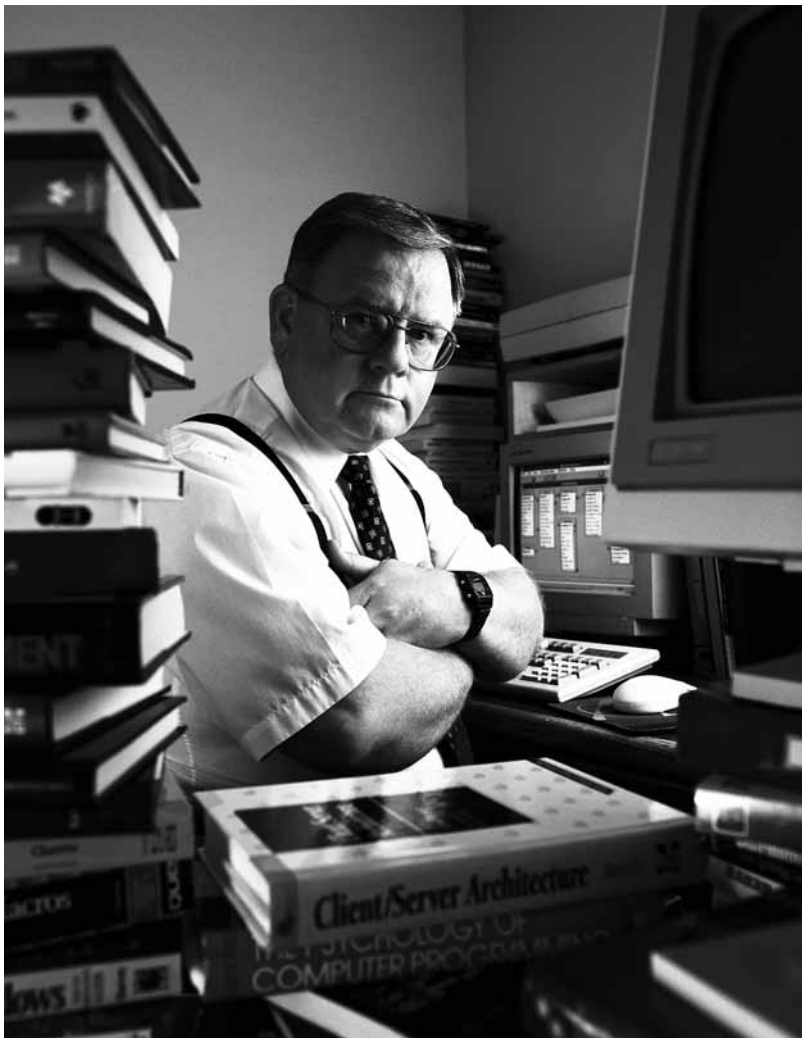
риск в перестрахование – это значит расписаться в том, что вы как юридическое лицо не доживёте до 2030 года, следовательно, вас всё остальное уже не волнует.
Тарифы на перестраховочном рынке в настоящее время имеют сразу две разнонаправленные тенденции: они и растут, и понижаются. Сейчас не совсем ясно, какая из этих сил победит. Некоторые из наших партнёров-страховщиков жалуются на демпинг и утверждают, что оригинальные тарифы опускаются до 0,19% и ниже. В то же время мы видим на примере ряда договоров перестрахования, что страховщики плотно работают со страхователями и вынуждают их увеличивать тариф в тех случаях, когда риск плохо размещается. Мы определили для себя минимальный приемлемый перестраховочный тариф – это 0,2% для договоров поставки со сроком менее одного года и 0,3% для договоров на исполнение научно-изыскательских, строительно-монтажных и производствен-

качественного и своевременного исполнения госконтракта.

ССТ: *Что происходит с тарифами на перестраховочном рынке: они растут или понижаются? Вы определили для себя минимальный приемлемый перестраховочный тариф?*
Ю. П.: Если отвечать на первую часть вопроса, то хочу отметить, что кардинальных изменений в тарифной политике не наблюдается. Что касается второй части вопроса, то мы не определили для себя минимального тарифа и не собираемся этого делать. И не потому, что у него нет дна, а потому что такой подход к андеррайтингу изначально неправильный.

А. Д.: Тарифы, к сожалению, необоснованно понижаются. Некоторые недобросовестные страховые компании занимаются демпингом, не осознавая серьёзных последствий, и подвергают опасности имущественные и финансовые интересы как заказчика, так и исполнителя госзаказа, подрывают авторитет страхового рынка в целом. Минимальный перестраховочный тариф, ниже которого риск не принимается, мы для нашей компании определили.

ССТ: *Размер собственного удержания по риску – как вы определяете для себя максимальный лимит вашей ответственности: в процентах от страховой суммы или в абсолютной величине?*
А. Д.: Размер собственного удержания по риску мы определяем в абсолютной величине, в соответствии с платежеспособностью нашей компании и перестраховочной политикой.



ных работ со сроками более одного года. Конечно, этот порог субъективен, но мы его придерживаемся.

И, наконец, самый важный момент – это размер собственного удержания по риску. Мы определили для себя максимальный лимит нашей ответственности как в процентах от страховой суммы, так и в абсолютной величине.

Мы полагаем, что при помощи этих нехитрых правил и самоограничений можно сформировать сбалансированный портфель рисков даже в таком непредсказуемом виде страхования.