



**Свидетельство о регистрации  
в Министерстве печати и информации  
РФ № 016510. Издается с 1998 г.**

Редакция: ООО «Анкил»

105005, Москва, Елизаветинский пер., 6, оф. 23.  
Тел./факс: (499)265-37-18, 267-75-73.

Учредитель: **Р. Т. Юлдашев**

Научное издание «Страховое право» входит в новую редакцию (29.12.2015 г.) Перечня ведущих рецензируемых научных журналов, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией (ВАК) при Министерстве образования и науки РФ для публикации материалов диссертационных работ на соискание ученой степени доктора и кандидата наук по экономической и юридической специальностям.

**Главный редактор:**

**Райнхардт Роман Отмарович** – к.э.н., старший преподаватель кафедры дипломатии МГИМО МИД России.

**Отв. секретарь: Я. К. Макарова** m\_ankil@mail.ru

**Компьютерная верстка:** Т. Л. Забегаева

**Корректор:** Н. А. Соколова

**Члены редакционного совета:**

**Абрамов Виктор Юрьевич** – д.ю.н., зам. генерального директора ОАО «САК "Энергогарант"».

**Власов Анатолий Александрович** – д.ю.н., профессор кафедры международного частного и гражданского права МГИМО МИД РФ, действительный член Российской академии юридических наук (РАЮН).

**Мартьянова Татьяна Сергеевна** – к.ю.н., доцент кафедры гражданского права МГУ имени М.В. Ломоносова.

**Матвеева Ирина Юрьевна** – к.э.н., старший преподаватель кафедры управления рисками и страхования МГИМО МИД РФ, заместитель руководителя страховой компании «Независимая страховая группа».

**Миллерман Александр Самуилович** – д.э.н., доцент ВАК, профессор, зав. кафедрой «Финансы и страхование» РАНХиГС при Президенте РФ; Советник Президента АО «Санкт-Петербургская Международная Товарно-сырьевая Биржа» (АО «СПбМТСБ»).

**Осипов Владимир Сергеевич** – д.э.н., доцент, профессор кафедры организации производства РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева и кафедры теории и методологии государственного и муниципального управления факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова.

**Толстомятко Геннадий Петрович** – д.ю.н., профессор, декан кафедры административного и финансового права МГИМО МИД РФ, председатель диссертационного совета.

**Фогельсон Юрий Борисович** – д.ю.н., профессор кафедры гражданского и предпринимательского права ГУ – Высшей школы экономики, старший партнер адвокатского бюро «Фогельсон, Юнусов и партнеры».

**Хабаров Владимир Иванович** – д.э.н., профессор, зав. кафедрой Организационного менеджмента Московского финансово-промышленного университета «Синергия».

**Харитонов Сергей Владимирович** – генеральный директор и управляющий партнер аудиторской компании «Мариллион», зам. председателя дисциплинарного комитета Аудиторской палаты России.

**Шминова Маргарита Яковлевна** – д.ю.н., профессор кафедры международного частного и гражданского права МГИМО МИД РФ  
**Юлдашев Рустем Турсунович** – д.э.н., профессор, зав. кафедрой управления рисками и страхования МГИМО МИД РФ, академик РАЕН.

**Коммерческий отдел:**

**Зам. ген. директора:** Я. К. Макарова info@ankil.info

**Отдел подписки, реализация книг:** info@ankil.info

**Подписные индексы журнала в агентствах:**

«Пресса России» – 38904, «Роспечать» – 47737,  
а также в комплектах

Альтернативная подписка: «Союзпечать» 707-12-88, 707-12-89, 707-16-58; «Бизнеспресс Курьер» (Нижний Новгород) (8312) 28-10-14; «Вся пресса» 787-34-48; «Дельта Пост» 928-87-62; «Интер-почта-2003» 928-21-77; «Курьер-прессервис» 933-30-72; «МК-периодика» 281-57-15; «Корпоративная почта» 953-92-62; «Орикон-М» (Тольятти) (8482) 30-08-84, 937-49-59(58); «Эльстат» 161-56-72; «Урал-пресс» в городах: (Екатеринбург) (343) 375-80-71, (Нижний Тагил) (3435) 41-14-48; «Южно-уральская почта» (Челябинск) (351) 262-90-03; «Парма-пресс» (Пермь) (3422) 60-24-40; «ООО «Коммерсант-курьер» в городах: (Казань) (8432) 91-09-99(48); (Уфа) (3472) 79-99-24; (Волгоград) (8442) 33-22-07; (Пермь) (3422) 40-89-68; (Набережные Челны) (8552) 59-82-93; (Самара) (8462) 65-41-64; (Саратов) (8452) 27-32-25; (Тольятти) (8482) 20-83-78.

© СТРАХОВОЕ ПРАВО, 2018

Формат 60x84/8. Объем 8 печ. л. Бумага офсетная. Тираж 1000 экз. Цена договорная.

Отпечатано в ОП и МТ МГИМО МИД РФ

119218, Москва, ул. Новочеремушкинская, 26

8-499-125-10-22

## СОДЕРЖАНИЕ

### ДОГОВОР СТРАХОВАНИЯ

3

*Татьяна Полянова*

Управление риском гибели или повреждения товаров при исполнении контракта купли-продажи и договор страхования

11

*Анатолий Власов, Юрий Монастырский*

Убытки и страховое возмещение в российском праве

### ЗАРУБЕЖНОЕ СТРАХОВОЕ ПРАВО

18

*Елена Небольсина*

Соглашение между США и ЕС в отношении страхования и перестрахования: особенности и перспективы

26

*Владимир Осипов*

Отечественный и зарубежный опыт обязательного страхования автогражданской ответственности

29

*Саида Сулейманова*

Международный опыт разработки и внедрения стратегии повышения финансовой и страховой грамотности

### ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

35

*Татьяна Мазурина, Юрий Малкович*

Административно-правовые полномочия Центрального банка Российской Федерации по регулированию национального финансового рынка и предпринимательской деятельности

### УПРАВЛЕНИЕ СТРАХОВЫМИ РИСКАМИ В ЭКОНОМИКЕ

47

*Матвей Оборин*

Основные риски при внедрении инноваций на предприятиях сферы услуг

55

*Антонина Ряховская, Ольга Крюкова,*

*Гульмира Насырова*

Факторы, влияющие на инновационную структуру вуза

## Общие требования к статьям:

1. Статья должна быть оригинальной, не опубликованной ранее и не представленной к печати в других изданиях.
2. В приложении к статье должны быть даны аннотация (до 200 знаков) и ключевые слова на русском и английском языках.
3. Статья обязательно должна содержать вступительную и заключительную части, в которых отражаются цель написания статьи и выводы автора, содержащие описание возможностей практического применения.
4. Весь библиографический аппарат должен быть оформлен в соответствии с требованиями, предъявляемыми к научным публикациям.
5. Одновременно предоставляются варианты английского написания фамилии автора, названия статьи и ключевых слов.
6. Если автор не имеет научных степеней по теме представленной статьи, необходимо предоставить рецензию и контактные данные рецензента. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.
7. Предполагается, что автор при написании статей пользуется несколькими источниками.

## Технические требования:

1. Статья должна предоставляться в редакцию, набранная общедоступным шрифтом 12 пт с полуторным интервалом, в электронном (Word, OpenOffice) и бумажном виде.
2. На страницах должны быть проставлены номера и оставлены поля.
3. При наборе формул должны быть использованы формульные редакторы: MSEquation, MathType 4 или OpenOffice. При этом однострочные формулы могут быть набраны обычным текстом с надстрочными и подстрочными индексами.
4. Формулы, таблицы и сноски (не концевые) должны быть оформлены стандартными средствами редактора.
5. Графики, диаграммы и т.п. могут быть оформлены в Word, Excel или OpenOffice и вставлены в текст по смыслу. Допускается использование графического векторного файла в формате wmf/emf или cdr v.10. Такие объекты должны быть пронумерованы и иметь название.

## Авторское право:

Автор соглашается с условиями публикации статьи в журнале с учетом следующего:

1. Издательство получает исключительное право на публикацию и распространение статьи под именем автора, включая переиздание, опубликование в электронном виде и иными доступными способами, а также перевод статьи или ее части на иностранные языки.
2. Автор имеет право однажды опубликовать статью в другом издании (предварительно указать) с обязательной ссылкой на первую публикацию. При публикации в Интернете автор обязуется указать сроки публикации и источник публикации с активной гиперссылкой на страницу журнала — <http://www.ankil.info/36.html>, и следить за ее актуальностью в случае изменения этого адреса. Автор и третьи лица обязаны получить предварительное письменное согласие издательства на публикацию статьи в других изданиях или по другим адресам в Интернете, а также при распространении текстов опубликованных статей за плату. Автор, при обращении к нему третьих лиц, должен сообщить о таких условиях.

Ответственность за достоверность фактов, изложенных в материалах номера, несут их авторы.

## Внимание авторов!

Руководство издательства «Анkil» сообщает авторам и читателям журнала следующее, что журнал «**Страховое право**» входит в новую редакцию (29.12.2015 г.) Перечня ведущих рецензируемых научных журналов, рекомендованных **Высшей аттестационной комиссией** (ВАК) при Министерстве образования и науки РФ для публикации материалов диссертационных работ на соискание **ученой степени доктора и кандидата наук по экономической и юридической специальностям**.

Для продвижения журнала в современном научно-образовательном пространстве, а также для повышения эффективности своей работы и доступности научной информации широкому кругу читателей, авторов на территории России, стран СНГ и Балтии, начиная с 2016 года все текущие статьи номеров журнала будут размещаться в базе данных РИНЦ с полным текстом. Просим сообщить авторов статей свои личные SPIN-коды и Author ID, которые Вам присвоены РИНЦ или другими базами цитирования, по электронному адресу: [info@ankil.info](mailto:info@ankil.info). Выполнение идентификации авторов статей позволяет значительно ускорить привязку публикаций к авторским профилям в РИНЦ.

## ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ МЕТАДАННЫХ

Необходимо предоставить следующую информацию об авторе/авторах и статье на русском и английском языках:

- Ф.И.О.;
- **SPIN-код и Author ID, присвоенные РИНЦ или другими базами цитируемости;**
- e-mail или номер телефона для связи;
- страна, область, город проживания;
- ученая степень, ученое звание, место работы;
- название статьи;
- аннотация статьи;
- ключевые слова;
- список литературы (ТОЛЬКО НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ без дублирования списка на английском языке).

# Управление риском гибели или повреждения товаров при исполнении контракта купли-продажи и договор страхования

Полянова Татьяна Николаевна,  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры международных  
транспортных операций, МГИМО  
МИД России,  
доктор делового  
администрирования Европейского  
института Международного  
менеджмента, Париж, Франция

**Polyanova Tatiana N.,**  
Candidate of Economic Sciences,  
Associated Professor  
at the Department of International  
Transport Operations,  
MGIMO University,  
DBA in the European Institute  
of International Management,  
Paris, France

## Managing the Risk of Loss or Damage of Goods when the Contract of Sale and the Contract of Insurance

*Предметом рассмотрения в данной статье являются вопросы определения риска гибели или повреждения товара в торговом и страховом регулировании, а также анализ инструментария риск-менеджмента, применяемого предприятием, во взаимосвязи с договором страхования.*

**Ключевые слова:** риск гибели или повреждения товара; страховой риск; риск-менеджмент.

*The subject of this particular article are the questions of the definition of loss or damages of the goods in the commercial and insurance regulations as well as the analyses of the tools of risk-management in conjunctions with the insurance contract.*

**Keywords:** risk of accidental loss or damages of the goods; insurance risk; risk-management.

### Понятие термина «риск» в торговом и страховом законодательстве

Транспортировка как способ реализации торговой сделки всегда остается зоной повышенного риска для груза. Заключая договор купли-продажи, продавец и покупатель надеются получить максимум прибыли, но всегда существует потенциальная возможность возникновения неблагоприятного воздействия на груз различного рода обстоятельств. В связи с этим партнерам необходимо проводить комплексный анализ факторов, формирующих конкретную ситуацию, в которой происходит движение товарного потока с целью управления рисками гибели или повреждения груза, а также принятия фирмой обоснованного решения о заключении договора его страхования.

В соответствии с нормами гражданского законодательства РФ применительно к договору купли-продажи «под риском понимается ги-

бель или повреждение товара, наступившие по независящим от сторон причинам, вследствие возникновения случайных явлений или действия обстоятельств непреодолимой силы». При этом «понятие гибели товара включает в себя полную или частичную утрату товара», в том числе «в период доставки перевозчиком». Термин «повреждение товара означает нарушение его внешнего вида или частичную утрату свойств и функций, определяющих его назначение» [1]. Под повреждением понимается такое изменение свойств имущества, при котором существенно ухудшается его состояние, утрачивается значительная часть полезных свойств и оно становится частично или полностью непригодным для хозяйственного или иного целевого использования. В отличие от гибели, означающей невосполнимую утрату имущества, повреждение означает лишь качественное ухудшение предмета, которое может быть устранено (ст. 167 УК РФ). Это весьма общий подход, не при

всяком повреждении товар может быть восстановлен и вновь пригоден к использованию. Повреждением признается также утрата товаром своих качеств даже при сохранении в первоначальном состоянии его внешнего вида, например истечение срока годности использования из-за нарушения времени перевозки.

При заключении международных торговых договоров документами, также оперирующими вышеперечисленными понятиями, являются Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.) и Правила толкования коммерческих терминов, разработанные Международной торговой палатой (ИНКОТЕРМС-2010)<sup>1</sup>. Они не дают такого четкого определения понятия риска, как ГК РФ, но предполагают аналогичное его толкование. Это общепринятое понимание, по мнению юристов, подтверждается заключительной частью ст. 66 Конвенции, согласно которой риск отсутствует, если утрата или повреждение товара «были вызваны действиями или упущениями продавца», а не носили случайный характер [2]. При этом, исходя из смысла и назначения, используемый в этой статье термин «утрата и повреждение товара» толкуется расширительно. В частности, под утратой товара понимается также неприбытие товара к месту назначения, конфискация товара компетентными государственными органами, например таможней, и выдача товара перевозчиком третьим лицам, у которых он не может быть истребован.

В понятие «утрата» включается также недопоставка, недостача товара, которая, по сути, является его частичной утратой для владельца.

Переход риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя имеет очень важное значение для исполнения торгового договора. Во-первых, данный момент означает окончание обязательств продавца по предоставлению товара покупателю (ст. 458 ГК). Одновременно у покупателя возникает обязанность заплатить полную стоимость товара, независимо от того, что с ним может произойти во время дальнейшей транспортировки. Во-вторых, партнер, на котором лежит риск во время доставки товара, имеет право на возмещение возникающих в связи с этим убытков либо от

виновной стороны (перевозчика), либо от страховой компании, если договор страхования был заключен до начала перевозки.

Следует подчеркнуть, что если даже повреждение товара произошло после перехода риска, то именно продавец все-таки несет ответственность за это, в том случае, если его причиной стало нарушение им условий контракта (нарушение отгрузочных инструкций покупателя, несоблюдение правил погрузки продавцом и т. д.).

ГК РФ, Венская конвенция и ИНКОТЕРМС-2010 содержат порядок перехода данного риска с фирмы-продавца на предприятие-покупателя. Общим принципиальным моментом для всех вышеуказанных документов является тот факт, что передача товара продавцом покупателю, а следовательно, переход риска, как правило, связан с передачей товара первому перевозчику, за исключением ситуаций, когда товар передается на складе продавца. В ГК данному вопросу посвящены, в частности, ст. 458 и 459. Однако следует подчеркнуть, что эти статьи носят диспозитивный характер и стороны вправе самостоятельно решать сложившуюся ситуацию.

Венская конвенция (ст. 67) также в диспозитивном порядке определяет момент перехода риска в наиболее распространенных на практике случаях, когда договор купли-продажи предусматривает перевозку товара. Формулировка данной статьи имеет общий характер и относится к перевозкам всеми видами транспорта, в том числе и в смешанном сообщении.

Однако на уровне контракта вопрос решается более детально. Каждое условие поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС-2010 наряду с другими обязательствами сторон определяет место и момент перехода риска в зависимости от вида транспорта и способа транспортировки. Сделав в контракте ссылку на ИНКОТЕРМС-2010, стороны обязаны следовать его положениям. В целом данный документ придерживается тех же принципов, что ГК и Венская конвенция, за исключением базисных условий поставки, предусматривающих переход риска в пункте назначения у покупателя после завершения доставки.

Процесс непосредственного принятия груза транспортным средством и его выдачи получателю регулируется национальными уставами и кодексами страны отправления или получения, а при международном сообщении — соответствующими соглашениями и конвенциями на каждом виде транспорта. Это означает, что на реализацию вопросов риска на товар на практи-

<sup>1</sup> Правила представляют торговые термины, отражающие предпринимательскую практику в договорах международной купли-продажи товаров, и определяют обязанности сторон, расходы и риски, возникающие при доставке товара от продавцов к покупателям. Рекомендованы Международной торговой палатой также к применению во внутринациональной торговле.

ке значительное влияние оказывает и транспортное законодательство.

В целом понимание и практическое применение вышеизложенных терминов и их роли в исполнении контракта купли-продажи представляется достаточно четким и единообразным для предприятий, осуществляющих как внешнюю, так и внутреннюю торговлю, что важно учитывать в том числе и при заключении и реализации договора страхования.

В страховом деле, как известно, термин «риск» толкуется законодателями и практиками неоднозначно и может иметь несколько значений [3], например:

- убытки, утрата имущества, т. е. неблагоприятные последствия наступления того или иного события, которое было обозначено в договоре страхования (ст. 944, 945, 948, 959 ГК РФ);
- случайность, событие, которое может произойти, находясь вне контроля грузовладельца (ст. 929, 958 ГК РФ);
- событие, на случай наступления которого производится страхование имущества (ст. 936, 952, 954, 967, 970 ГК РФ), в том числе груза, являющегося предметом контракта купли-продажи между предприятиями.

Нужно иметь в виду, что случайности и опасности в качестве страховых рисков характеризуются так же, как и при исполнении торгового контракта, тем, что они должны иметь именно возможный, а не неизбежный характер. В связи с этим явления, обязательно приводящие к возникновению убытков, по общему правилу страхованием не перекрываются. Данная ситуация вполне коррелируется с практикой торговых контрактов, когда покупатель освобождается от обязанности уплатить цену продавцу, если повреждение товара произошло по его вине, например неправильная упаковка или маркировка товара.

С понятием страхового риска в смысле убытка тесно связан и термин «ущерб», т. е. отрицательное отклонение от запланированных финансовых результатов по качеству и количеству застрахованных товаров, и этот аспект толкования страхового риска, на наш взгляд, наиболее близко подходит к термину «риск случайной гибели или повреждения товара», используемому в торговом контракте.

Необходимо учитывать определенную разницу в подходах оценки риска предприятием-грузовладельцем и страховой компанией. Продавец или покупатель могут сами влиять на субъективные факторы и устранять их, выбирая

то или иное решение по организации процесса доставки груза. Как правило, сторона, которая несет риск за товар по торговому контракту, заключает договор страхования уже после превентивных действий по снижению возможного ущерба.

Страховщик также решает задачу по идентификации рисков, которые он на себя принимает, по всем аспектам понимания этого термина. Это делается для того, чтобы определить состав рисков и способность конкретного груза противостоять опасностям, которые могут возникнуть при транспортировке даже после всех предварительных шагов грузовладельца. Следует заметить, что страховая компания не влияет практически на уровень риска, она оценивает фактически сложившуюся ситуацию и уровень своей потенциальной ответственности перед клиентом.

Страховая компания должна оценить как объективные факторы риска (сам объект страхования)<sup>2</sup>, так и субъективные аспекты – характер страхового риска (п. 2 ст. 954 ГК РФ), а также наличие и размер интереса в сохранении страхуемого имущества у страхователя и выгодоприобретателя (п. 1 ст. 930 ГК РФ).

ГК РФ указывает: «По договору имущественного страхования могут быть, в частности, застрахованы следующие имущественные интересы: риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества» (пп. 1 п. 2 ст. 929).

Эта формулировка, как мы уже убедились, полностью соответствует аналогичному термину в контрактах купли-продажи. Далее, по мнению законников, понятие «интерес в сохранении имущества», который использован в ст. 930 ГК РФ, означает не любой интерес, связанный с тем, чтобы это имущество не было утрачено или повреждено, а только интерес того единственного лица, которое несет риск утраты или повреждения этого имущества на основании закона, иного правового акта или договора [1], что также обращает наше внимание на торговый контракт. Данное мнение подтверждается экспертным советом (ФССН), который при толковании термина «объект страхования», в частности, указал: «В договорах страхования имущества правомерность имущественного интереса определяется законом, договором или иными правовыми основаниями. В случае конфликта интересов собственника и иных лиц, имеющих вещные права в отношении застрахо-

<sup>2</sup> Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 г. № 4015-1, ст. 4.

ванного имущественного интереса, правомерность имущественного интереса как объекта страхования определяется обязанностями по несению риска в период действия договора страхования [4].

При незначительности у страхователя интереса в сохранении имущества страховой риск настолько возрастает, что случайность может превратиться в абсолютную вероятность. Именно поведение грузовладельца (даже более, чем объективная ситуация), его намерения и действия могут оказать решающее воздействие на качество поставляемого товара по контракту купли-продажи и на картину рисков по договору страхования.

Все обстоятельства, которые запрашивает страховая компания у грузовладельца для определения степени риска, — это, как правило, условия торгового контракта, которые оговариваются при составлении данного документа и (или) дополнительно согласовываются между продавцом, покупателем и перевозчиком в процессе доставки товара. Таким образом, именно грузовладелец совместно с транспортной компанией имеет реальную возможность обеспечить сохранность груза и избежать наступления убытков как для себя, так и для страховой компании.

Следовательно, задача торговых фирм состоит в том, чтобы предвидеть возможный риск, связанный с товаром, научиться оценивать его степень и управлять им с целью снижения уровня или полной нейтрализации.

### Оценка риска предприятием

В соответствии со Стандартами управления рисками предприятия, разработанными Федерацией европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA), риск-менеджмент компании направлен на «защиту имущественных интересов организации и улучшение имиджа компании» [5].

Риск случайной гибели или повреждения товара — это многогранное понятие с точки зрения влияния последствий его реализации на практически все бизнес-процессы предприятия. С этой позиции его можно отнести к стратегическим рискам компании, так как качество доставленного к потребителю товара — это важнейший элемент конкуренции и перераспределения спроса и предложения на рынке. Это и финансовые риски, например отсутствие платежа за утерянный или недопоставленный товар, невозврат кредита, взятого под залог товара. Можно рассмотреть и возникающие операционные рис-

ки — прекращение работы производственного предприятия из-за отсутствия сырья, поврежденных или украденных во время перевозки запчастей и т. д. Представляется, что к оценке последствий случайной гибели или повреждения товара нужно подходить системно, поскольку они носят многоплановый характер.

Однако в этой статье рассматриваются только тот риск и последствия его наступления, которые классифицируются FERMA по разделу «Опасности» (договоры, естественные опасности, поставщики, окружающая среда), т. е. факторы, влияющие на прямые убытки в результате гибели или повреждения товара как предмета договора купли-продажи, заключенного организацией.

Необходимо подчеркнуть одну важную особенность оценки исследуемого риска и методов управления им, которая заключается в том, что все действия проводятся предприятием по каждому торговому контракту отдельно только на время исполнения данной конкретной транспортировки товара, т. е. все оценки и прогнозы носят, как правило, краткосрочный характер.

Эффективность управления рассматриваемыми рисками грузовладельцем в значительной степени зависит от выбора компанией конкретной стратегии исполнения сделки во взаимосвязи с общей стратегией предприятия. Она может быть ориентирована либо на конечный результат, т. е. сохраненный груз в пункте назначения, либо на получение возмещения от виновной стороны (перевозчика) или страховой компании при отсутствии превентивных действий и расходов. Постановка цели предприятием определяет объем и глубину проводимого анализа по оценке риска.

В любом случае первый шаг, который делает продавец или покупатель, приступая к реализации сделки, заключается в необходимости уточнения, кто из них и до какого момента несет риск случайной гибели или повреждения товара на основе базисного условия торговой сделки. «Структурная единица организации должна, в частности, четко знать риски, которые попадают в сферу ее непосредственной деятельности, понимать взаимосвязь с рисками других структурных единиц и эффективность собственных действий на другие структурные единицы» [5].

Далее, стороне, которая несет данный риск, для того чтобы максимально уменьшить вероятность наступления негативных последствий, в соответствии с системой риск-менеджмента необходимо прибегнуть к набору методов и

средств, которые позволяют контролировать и регулировать степень воздействия различных факторов на сохранность груза в пути. Особенно важен такой контроль в случае, когда риск по контракту несет покупатель, а договор перевозки заключает продавец. Кроме того, следует учитывать тот факт, что при всех условиях сделки товар к транспортировке готовит продавец/отправитель.

Действия грузовладельца по управлению риском состоят из двух основных этапов, каждый из которых предусматривает определенные шаги по нескольким направлениям.

Первый этап риск-менеджмента — «оценка риска» — имеет целью анализ необходимой информации о свойствах товара и условиях его передвижения от отправителя к получателю. Он состоит:

- из идентификации характера возможного повреждения груза;
- определения факторов, которые могут оказать негативное влияние на груз;
- оценки возможных потерь, как общих, так и по каждому отдельному виду риска;
- определения вероятности наступления неблагоприятных событий.

Анализ и определение характера возможного повреждения груза, прежде всего, ориентируется на транспортную специфику самого товара, его качественные характеристики и индивидуальные свойства, степень воздействия на него окружающей среды. Далее важно определить, что порождает риск, его источники, угрожающие грузу и способные нанести ущерб интересам грузовладельца. При этом надо принимать во внимание, что на груз в процессе транспортировки и хранения влияют такие внешние факторы, как:

- механические (удары, толчки, вибрации, статические нагрузки, трение);
- климатические — влияние атмосферных осадков, влажного воздуха, переменной температуры, солнечной радиации;
- биологические — влияние жизнедеятельности микроорганизмов, насекомых, грызунов;
- другие внешние факторы — пожар, стихийные бедствия, столкновения с другим транспортным средством или предметом, криминальные акты, запретительные действия властных структур и т. д.

Еще одна группа факторов связана непосредственно с условиями транспортировки грузов, а именно:

- нарушение правил размещения и крепления груза внутри транспортного средства;

- несоблюдение требований к упаковке и маркировке;

- характеристика транспортировки (вид транспорта, вид перевозки — моно или смешанная, количество перегрузок, технические показатели транспортного средства);

- способ перевозки — на палубе или в трюме морского судна, в открытом подвижном составе при железнодорожных перевозках или закрытом вагоне и т. д.;

- продолжительность транспортировки и транспортные пути (выбор маршрута, время года и климат, особенности пунктов отправки и приема груза).

Правильное определение потенциальных источников повреждения до их проявления является для грузовладельцев задачей первостепенной важности, так как позволяет принять своевременные и необходимые меры предосторожности.

Так как реализация неблагоприятных факторов при транспортировке груза связана прежде всего с угрозой понести ущерб, то следующий этап — определение возможных финансовых потерь по каждому виду риска и в совокупности — также представляется чрезвычайно важным. Понятно, что вероятность наступления того или иного события (угрозы) не всегда возможно оценить в цифрах. Она может быть определена категориями «высокая» (вероятно), «средняя» (возможно) и «низкая» (отдаленно) [5].

Источниками необходимой информации при проведении анализа рисков может служить собственный опыт фирмы по той или иной перевозке, опыт транспортной или экспедиторской компании, с которой они сотрудничают и, безусловно, опыт и данные страховой компании, особенно по вопросам определения возможных потерь и вероятности наступления того или иного события.

Объективными материалами для исследования могут служить Правила перевозки грузов, различного рода инструкции и требования к условиям перевозки конкретных грузов, существующие на каждом виде транспорта, а также в документах таможенных органов.

По окончании первого этапа, т. е. анализа рисков, коммерсантам необходимо на основе его результатов разработать меры коммерческого и организационно-технологического характера, направленные на уменьшение вероятности наступления неблагоприятных событий и их последствий.

При этом надо иметь в виду, что, конечно, совокупность любых мероприятий с финансо-

вой точки зрения должна соизмеряться с предполагаемыми результатами, т. е. в конечном итоге окупаться фактически или потенциально. Но следует подчеркнуть еще раз, что очень важно определить задачу, результат, к которому владелец груза стремится: получить сохраненный товар в пункте назначения, затратив на это определенные финансовые средства, или обойтись без дополнительных затрат или действий, положившись на волю случая. Конечно, в последнем варианте есть вероятность получить возмещение убытка от перевозчика или от страховой компании, но ведь покупателю нужен товар в физической форме для дальнейшего использования, а не его денежный эквивалент, который в конечном итоге будет направлен на приобретение такого же товара. В этом варианте обязательно проявится мультипликаторный эффект от гибели или повреждения товара, который может в разы превышать прямой финансовый ущерб.

### Разработка и применение компанией инструментария риск-менеджмента

Второй этап риск-менеджмента — это разработка и применение компанией необходимо-го и возможного для нее инструментария:

- избежание риска;
- сокращение риска;
- передача риска.

Под избежанием риска понимается уклонение от деятельности и обязанностей, содержащих высокую степень опасности. В отношении торговой сделки это может выражаться в изменении базисного условия поставки с целью отказа или сокращения периода несения рисков для продавца или покупателя. Например, базисное условие «Франко-завод» заменяется условием «Доставка до места назначения», при этом ответственность за сохранность груза полностью переносится с покупателя на продавца. Однако такие радикальные шаги могут рассматриваться в качестве потенциально возможных при заключении новых сделок: на новых направлениях, с новыми партнерами, на новые товары. На практике довольно сложно, если не сказать невозможно, изменить уже сложившиеся взаимоотношения между партнерами, которые предполагают уже отработанную систему финансовых, транспортных и другого рода потоков, а по внешнеторговым контрактам еще и таможенных операций.

Если партнерам не удалось избежать или сократить период несения риска, то они находятся на этапе его удержания, т. е. принятия

всех возможных последствий несохранной перевозки на свою ответственность. В этом случае усилия продавца и покупателя должны быть направлены на устранение негативных факторов, выявленных на стадии анализа риска, или максимально возможное сокращение их влияния на товар.

Значительная часть превентивных мероприятий опять должна осуществляться уже на уровне контракта купли-продажи, т. е. в первую очередь путем организационных мер без дополнительных затрат. Прежде всего, речь идет об уточнении момента перехода риска при всех условиях поставки, что направлено на исключение таких ситуаций, когда товар на уровне коммерческих условий оказывается вне зоны ответственности продавца и покупателя, что затрудняет впоследствии претензионную работу между партнерами при несохранности груза, а также определение выгодоприобретателя, в случае если груз будет застрахован.

Важнейшим разделом контракта, требующим тщательной проработки, являются требования к таре и упаковке. Прежде всего, следует исходить из того, что обеспечение этих элементов за свой счет является обязательством продавца. Оно должно быть выполнено с целью обеспечения сохранной доставки грузов на основании стандартных требований, разработанных на отдельных видах транспорта. При таком принципиальном подходе раздел о таре и упаковке в контракте купли-продажи может отсутствовать вообще. Но в то же время ряд базисов устанавливает, что подготовленный продавцом товар перевозится на риск покупателя, что должно побуждать именно его к внимательному подходу при решении данного вопроса. Если у покупателя есть особые требования к упаковке, способу транспортировки (в контейнерах, например), то это в полном объеме и четко должно быть зафиксировано в контракте.

Важным инструментом, влияющим на сохранность груза, является маркировка. При этом если нанесение предохранительных знаков также предусматривается соответствующими транспортными правилами и инструкциями, то идентификационная маркировка, т. е. указание номера и даты контракта, указание продавца/покупателя согласовывается в контракте, так как стандартные требования отсутствуют. Наличие такого рода маркировки является одним из условий перехода риска с продавца на покупателя и подтверждения наличия имущественного интереса у выгодоприобретателя по договору страхования [2].



После устранения или урегулирования вопросов, связанных с потенциальной опасностью для сохранности груза на уровне контракта купли-продажи, партнеры должны предпринять действия, направленные на безопасную реализацию сделки во внешней среде.

Центральное место среди многих логистических процедур принятия решений по транспортировке грузов в любой торговой компании занимает процедура выбора перевозчика (или нескольких перевозчиков). Часто эта процедура доверяется компанией транспортно-экспедиционной фирме, при этом экспедитору задаются определенные характеристики груза и критерии в отношении перевозчика.

В тех случаях, когда компания решает проблему выбора перевозчика самостоятельно, она должна основываться на определенной схеме выбора, алгоритм которой похож на процедуру выбора поставщика. Если определен вид транспорта, то должен быть проведен анализ специфического рынка транспортных услуг, на котором действует, как правило, достаточно большое количество перевозчиков, имеющих разную организационно-правовую форму.

Основными критериями предварительного отбора перевозчика и экспедитора являются затраты на перевозку груза, надежность времени доставки, сохранность груза при перевозке. Процедура выбора затем дополняется системой других количественных и качественных показателей.

При выборе перевозчика и экспедитора, кроме стандартных критериев, характеризующих репутацию фирмы, торговой компании необходимо еще раз решить для себя вопрос о соотношении критериев «цена-качество» доставки груза до места назначения.

Анализируя характеристики фирмы-перевозчика или экспедитора, необходимо принимать во внимание такой фактор, как наличие у них страхования ответственности за груз перед его владельцем. Такой вид страхования и выступает финансовой гарантией возмещения перевозчиком/экспедитором убытка грузовладельцу при несохранной перевозке груза.

Страхование ответственности перевозчика/экспедитора за груз предусматривает, в частности, возмещение убытка лицам, имущественным интересам которых нанесен ущерб при эксплуатации транспортных средств [6]. Данный вид страхования в целом не является обязательным по страховому законодательству и законодательству, регулиющему транспортную и экспедиторскую сферы деятельности.

Только Воздушный кодекс РФ предусматривает обязательное страхование ответственности перевозчика перед грузовладельцем. Международные автомобильные перевозки также требуют наличия страхового полиса. Постановлением Правительства РФ от 16.10.2001 г. № 730 «Об утверждении положения о допуске российских перевозчиков к осуществлению международных автомобильных перевозок» установлено, что одним из условий допуска российских перевозчиков к международным автомобильным перевозкам является обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств.

Важнейшим элементом системы управления риском случайной гибели или повреждения товара является выбор транспорта и маршрута перевозки. Однако и в этом случае необходимо принимать во внимание определение базиса поставки, на котором заключен торговый контракт. Это связано с тем, что часть базисов ограничивает виды транспорта, используемые для основной перевозки, а следовательно, и определение маршрута. Например, ряд из них предполагают использование только водного транспорта. Но есть условия, которые предоставляют широкие возможности использования тех или иных видов транспорта или их комбинации, а следовательно, и путей следования.

Избежать риска можно и другими действиями, направленными на устранение выявленных потенциальных источников опасности. Например, если груз теряется постоянно на одном и том же направлении перевозки, то его следует изменить, сохранив все остальные параметры, и т. д.

Способом обеспечения сохранной перевозки является также наличие сопровождения и охраны груза. Все действия компании на этапе удержания и минимизации риска случайной гибели или повреждения товара направлены на устранение опасностей, которые носят прогнозируемый и контролируемый характер. Однако всегда остается ряд непредвиденных обстоятельств, событий, на которые грузовладелец не может влиять (столкновение транспортных средств между собой, например), а также возможность форс-мажорной ситуации. То есть достижение компанией поставленных целей, даже при условии абсолютной добросовестности грузовладельца в период транспортировки, все-таки в значительной степени зависит от внешних событий, которые не всегда могут полностью контролироваться организацией [7].

Поэтому на последнем этапе управления риском, после того как были предприняты все вышеперечисленные действия, направленные на минимизацию опасностей, перед фирмой встает вопрос: что делать дальше? У предприятия есть следующие возможности:

1) груз не страховать, а при возникновении убытка получить возмещение от перевозчика/экспедитора;

2) передать риск страховой компании (полностью или частично).

Принятие решения и выбор окончательного варианта предприятие может осуществить только после проведения сравнительного анализа

возможностей перевозчика/экспедитора и страховой компании по ряду показателей (размер выплачиваемого возмещения, обстоятельства, при которых наступает их ответственность, объекты страхования и т. д.).

Таким образом, управление риском случайной гибели или повреждения товара по договору купли-продажи предприятия любой сферы деятельности – это довольно сложный многоэтапный процесс, который включает в себя работу подразделений организации на уровне торговых договоров, на рынке транспортных и экспедиторских услуг, а также взаимодействие со страховыми компаниями.

---

### Литература:

1. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации : в 2 томах. Том 1. Части 1, 2 ГК РФ / под ред. Т. Е. Абовой, А. Ю. Кабалкина. М. : Юрайт, 2010.
2. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. М. : Юридическая литература, 1994.
3. Фогельсон, Ю. Б. Комментарий к страховому законодательству / Ю. Б. Фогельсон. М. : Юристъ, 1999.
4. Стандарты управления рисками. Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA). URL: <http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf>.
5. Глоссарий страховых терминов, используемых при проведении страховых операций. URL: [https://mgimo.ru/upload/docs2/Russia\\_Insurance\\_Glossary2008.pdf](https://mgimo.ru/upload/docs2/Russia_Insurance_Glossary2008.pdf).
6. Юлдашев, Р. Т. Страховой бизнес. Словарь-справочник / Р. Т. Юлдашев. М. : Анкил, 2009.
7. Астахов, Е. М. Государственная поддержка национального бизнеса на внешних рынках / Е. М. Астахов, Р. О. Райнхардт. М. : МГИМО-Университет, 2015.

# Убытки и страховое возмещение в российском праве

## Damages and Insurance Recoveries in Russian Law

**Власов Анатолий Александрович,**  
доктор юридических наук,  
профессор, МГИМО МИД России

**Vlasov Anatoly A.,**  
Doctor of law,  
Professor, MGIMO University

**Монастырский Юрий Эдуардович,**  
основатель Коллегии адвокатов  
«Монастырский, Зюба, Степанов &  
Партнеры», соучредитель Фонда  
благодарных выпускников  
международно-правового факультета  
МГИМО, кандидат юридических наук

**Monastyrskiy Yury E.,**  
Founder of the Bar Association  
«Monastyrskiy, Zyuba, Stepanov and Partners»,  
Co-founder of the Grateful International Law  
Alumni Association of the MGIMO University,  
Candidate of Economic Sciences

*В публикации оспаривается правовая позиция о том, что основополагающей функцией страховщиков выступает исполнение обязательств, которые на самом деле являются одним из способов предоставления имущественных благ, а не несения убытков. В статье обосновывается классическая точка зрения о том, что специализированные участники рынка несут ответственность перед клиентами, поскольку возникает она ввиду в основном маловероятного обстоятельства и предназначена для восстановления утраченного.*

**Ключевые слова:** страховое возмещение; природа требований к страховщику; имущественное обязательство; имущественная ответственность.

*The authors question the legal concept implying that the key insurers' function is the fulfilment of the obligations, which in fact constitutes a means of providing property benefits rather than covering damages. The article outlines a classical point of view, which infers that specialized insurance market players are accountable to clients, since this responsibility derives from the low probability of the insured event and is aimed at the restitution of the loss.*

**Keywords:** insurance recoveries; insurance claims nature; material obligations; material responsibility.

В современной экономике страхование выполняет функцию финансового института более высокого уровня, чем банки, хотя они не только хранят средства, но и стимулируют деловую активность. Для этого используется финансирование путем займов, равно как и посредством других инструментов. Страховые компании устраняют опасность разорения, если деятельность или жизнь клиента сопряжены с разного рода рисками — от личных и бытовых до макроэкономических.

В свете вышесказанного большое значение приобретает правовое регулирование страховых взаимоотношений, и в первую очередь соответствующих договоров. Последние раскрывают свой юридический потенциал при наступлении страхового случая, являющегося обстоятельством несчастия. В зависимости от отрасли на сотни или тысячи подписанных контрактов о добровольном страховании приходится одно такое событие.

Существо споров между сторонами обычно заключается в том, что страховщик отказывается производить выплату по множеству причин, таких как: непоступление страховой премии; более узкое страховое покрытие, чем считает истец; неинформирование ответчика об изменениях в содержании рисков; непринятие мер к уменьшению ущерба и иные доводы. Долгосрочные интересы диктуют, чтобы требования клиентов исполнялись и разные страхи, мешающие инвестировать, идти на риск и заниматься стратегическим планированием, не были в глобальном смысле фактором снижения деловой инициативы. Вместе с тем коммерческий расчет страховщика состоит в том, чтобы поддерживать репутацию безотказного плательщика, или покрывателя рисков, или устранителя опасности и в то же время при наступлении страхового случая все же не платить.

Самый крупный участник рынка из тех, кому когда-либо вверялась государственная про-

грамма обязательного транспортного страхования и эмиссия полисов, запустил рекламную кампанию под лозунгом «Ингосстрах платит. Всегда». В действительности в период созревания и последующего существования рынка страхования масса усилий была затрачена на лоббирование того, чтобы в ряде однотипных блоков страховых случаев не платить никогда. Страхователи, осуществлявшие наземные перевозки, столкнулись с тем, что дорожно-транспортные происшествия, случавшиеся даже не по вине их водителей, расценивались как непреодолимая сила. В результате страховщик, взявшийся компенсировать последствия любого предпринимательского риска, не отвечал за это событие как за случайное. Нужно отметить, что такое положение дел имеет под собой правовую базу. Она заключается в том, что основная функция страховщика трактуется не как ответственность, а как обязательство осуществить страховую выплату, которая возникает в одном случае под условием, в другом – только в строго определенных ситуациях.

В пользу этой точки зрения приводятся общие высказывания основоположников российского страхового права. По мнению некоторых авторов, профессор В. И. Серебровский в своих работах 1926–1927 гг. «заявил теоретический фундамент изучения понятия страхования, как института гражданского права» [1, с. 31]. Согласно их мнению определяющим влиянием государственной природы страхования оно конструировалось как обязательство [Там же].

Между тем основоположник отечественной теории говорил о другом, а именно, об «обязанности страховщика нести ответственность». С этой позиции юридическая сущность страхования на совершение определенного действия по уплате средств квалифицируется как денежное обязательство (п. 1 ст. 307 ГК РФ). Напротив, это компенсация ущерба и имущественной выгоды или соотносящейся с ними твердой суммы. Поэтому для страховщика быть должником по обязательству и правопреемником требования в силу закона гораздо более выгодно. Его можно обусловить разными оговорками, что на практике происходит сплошь и рядом. Самому же наследовать требование уже в виде ответственности, когда возможностей уклониться от платежей меньше, не столь предпочтительно. Профессор В. И. Серебровский совершенно верно определил, что «страхование не является условной сделкой» [1, с. 35].

Противоположное же утверждение привело к формированию активно дискутируемой кон-

цепции, относящей контракты такого типа к рисковому, или алеаторному [2–6]. Страховой случай не добавочная часть договора, а «существенная». Ответственность страховщика является срочной и рискованной. Еще одна ее важная характеристика – ограниченность по содержанию и по времени. В этом сторонники обязательственной природы страхования видели подтверждение своей концепции [7–9].

Основной вид страхования – имущественное, добровольное. Нельзя назвать обещание заплатить «возмещением», а страховые убытки – «определенным действием» и тем более определить их как дающие материальное благо. Но ведь в этом и состоит суть обязательств – получить приращение или осуществить обмен. Предпринимательский договор не может строиться по модели дарения (подп. 4 п. 1 ст. 575 ГК РФ). Когда наступает страховой случай, расплата и денежное требование направлены на возмещение последствий в той мере, в какой они появились. Недопустим платеж за сложившуюся ситуацию сам по себе, как при условной сделке (ст. 157 ГК РФ).

Страхованием охватываются и нарастающие убытки, если они покрыты по договору [10]. Страховое возмещение – не исполнение обязательств, а несение ограниченной ответственности, ведь «предъявляя требования к виновнику ущерба, страховщик может получить... даже больше того, что он на самом деле уплатил страхователю» [11, с. 548]. В. И. Серебровский говорит об ответственности при имущественном страховании в виде убытков.

Тем не менее некоторые авторы утверждают, что это особая категория потерь. Они настаивают на термине «страховые убытки». Так, Ю. Б. Фогельсон отмечает: «Хотя в жаргоне страховщиков и присутствует выражение “ответственность страховщика” применительно к его обязанности выплатить страховое возмещение... но юридически использование этого выражения является грубой ошибкой». По его мнению, страховщик возмещает убытки «не как лицо, ответственное за их причинение, а потому, что добровольно обязался их возместить» [12, с. 431].

Зачастую лицо присуждается наряду с поручителем, законным представителем или работодателем. Несение таких последствий выступает правовой обязанностью, не обусловленной договорным обязательством. В противном случае при действии разд. III «Общая часть обязательственного права» ГК РФ невыплату можно было бы обеспечить неустойкой или использовать

правовой инструментарий удержания вещей, т. е. любого материального предмета страховщика, поступившего во владение страхователя (абз. 1 п. 1 ст. 359 ГК РФ).

Вместе с тем задействие подобного регулирования обязательств применительно к выплате страхового возмещения невозможно. Просто страховщик несет ответственность за причинителя вреда, вредоносное событие, форс-мажорные обстоятельства и т. п. Ответственность невозможно определить в договоре, так как никто не знает размер ущерба. Но все обязаны исходить из ее ограниченности и срочности как из основных принципов. При этом несоблюдение данных условий способно разрушить страховой рынок, основанный по большому счету на том, что совокупное количество средств от премий как у каждого страховщика, так и в целом на рынке стабильно должно превосходить величину страховых возмещений. Тем не менее должно существовать доверительное состояние относительно получения выплат.

Страховщик при исполнении своих обязанностей выступает в роли должника и с его возражениями. Затем в силу суброгации по отношению к причинителю вреда (нарушителю) — в роли кредитора. В обоих случаях обсуждается ответственность самого страховщика и затем нарушителя, однако совсем не обязательство, стоимость которого нельзя оценить заблаговременно.

Растет популярность правовой позиции, согласно которой возмещаются не убытки, а правильно описанный в договоре интерес [8, 13]. Никто не станет спорить, что риск и мотив к защите субъективного права страхуются. Эти две категории можно определить одним понятием — «вероятность». В одном случае речь идет о возможности утрат, а в другом — возмещении, не покрывающего полностью ущерб.

Вывод о том, что перечисление страховой выплаты представляет собой несение ответственности, можно подтвердить, раскрыв фундаментальную юридическую категорию «страховой интерес». Это не что иное, как мотив избежать действительных или придуманных убытков во всех их разновидностях, в том числе упущенной выгоды, при развитом рынке страховых услуг. При незрелом рынке возмещается только имущественный ущерб, а в личном страховании — и моральный, и вообще нематериальный вред. «Интерес» — чересчур широкое, расплывчатое понятие.

Оно позаимствовано из других юрисдикций и не соотносится с соответствующим россий-

ским термином, у которого это мотив к обладанию благом или его сохранению и ничего более. У западных юристов, судей, адвокатов, законодателей это и «будущий барыш», т. е. возможность его утраты в самом широком смысле этого слова. Понятие интереса, возможно, находится за пределами морали и даже права. Оно позволяет исходить из либерального посыла о том, что страховая компенсация может быть выше действительных имущественных потерь. Ею обеспечивается, по сути, не интерес как таковой, а риск любых убытков.

В реальности оказывается, что в целях балансировки страхового рынка приходится использовать всевозможные уловки для невыплаты возмещения в целом. К ним относятся исключение доказательств относительно упущенной выгоды, непринятие мер страхователем или выгодоприобретателем, неинформирование о наступлении рисков и т. д.<sup>1</sup>

В 1990-х гг. и даже позднее наблюдался любопытный феномен. На отсутствие интереса в массовых сделках страхования указывали не только специализированные надзорные органы, но и, в частности, налоговые инспекции, ввиду широкого распространения операций по уходу от обязательных платежей, например определенных зарплатных схем.

Это обуславливалось тем, что работодатель платил страховые премии за «дожитие» в пользу каждого сотрудника как выгодоприобретателя. Тот получал страховые выплаты в зачет обещанного жалования. Организация, неся траты за счет себестоимости, вместе с тем сэкономила на зарплатных отчислениях. Те же самые претензии были выдвинуты по отношению к предмету страхования своего залога банками-кредиторами [15].

Налоговые органы говорили об отсутствии интереса. Но многие специалисты писали о несправедливости этой точки зрения, о том, что в таком случае страховой интерес в действительности имеется [13]. Вместе с тем, если под последним понимать именно убытки, как утрату помимо воли имущественных благ, то в подобных операциях его и в самом деле нет. Понятие страхового интереса определяется в доктрине по-разному: как предел страхового возмещения и «основной критерий, который разграничивает отношение различных лиц к одному и тому

<sup>1</sup> Есть и примеры судебных постановлений, нацеленных на гармонизацию страхового рынка. Таково небесспорное Постановление ВАС РФ от 23 июня 2009 г. № 4561/08, предусматривающее, что страховщик освобождается от выплаты возмещения, если в украденном автомобиле остались регистрационные документы. См.: [14].

же застрахованному объекту» [11, с. 369]; как элемент, который «предопределяет существование института страхования» [16]; «фундамент страховых правоотношений» [17, с. 239]; «казуальная основа обязательства» [18, с. 217] и «одна из необходимых предпосылок существования и возникновения этого правоотношения» [19, с. 38]. Считается, что «без интереса нет страхования» [20, с. 63].

Ю. Б. Фогельсон пишет: «Работодатель может страховать жизнь и здоровье своих работников, родители — детей, но нельзя страховать жизнь и здоровье человека, если страхователь никак в нем не заинтересован» [21, с. 132–133]. В. И. Серебровский говорил: «...собственник фабрики страхует свой интерес собственника, т. е. стоимость фабрики; арендатор же фабрики может страховать свой интерес только как пользователь строения; он страхует ту выгоду, которую может потерять за время отстройки сгоревшего здания заново, страховать же стоимость фабрики в свою пользу он не вправе» [11, с. 369].

По словам Г. Ф. Шершеневича, «всякое уменьшение ценности отражается на интересах того и другого... Каждый из них поэтому вправе сам застраховать полностью свою вещь...» [22, с. 340].

В. К. Райхер констатировал, что «в имущественном страховании страховой интерес определяется в своем наличии и размере *in concreto* и входит в самое содержание страхового обязательства как его непереносимая “каузальная” основа» [18, с. 217].

К. А. Граве и Л. А. Лунц утверждали: «Страховой же интерес, как мы полагаем, не есть ни предмет страховой охраны, ни предмет страхового правоотношения, а одна из необходимых предпосылок возникновения и существования этого правоотношения» [19, с. 38]. Современные авторы с ними солидарны: «Страховой интерес — необходимое условие заключения действительного имущественного страхования во всех промышленно развитых странах» [3, с. 79].

Подробно исследовавший понятие страхового интереса, С. Дедиков подчеркивал, что о нем не упоминалось в ГК РСФСР 1964 г., а также в гражданских кодексах других союзных республик того периода. Тем не менее в правилах Госстраха данная категория присутствовала [13, с. 12]. Это весьма красноречиво свидетельствует о том, чьим именно устремлениям она отвечает.

Страхователи иногда идут на сделки и при отсутствии у них интереса, чем часто пользуются их контрагенты. Но именно его наличие дает

возможность отграничить страхование от игр и пари, когда интерес в сохранении имущества отсутствует. В этих случаях участник как раз готов пойти на риск. Он ставит свое имущество на кон с целью выигрыша, прекрасно понимая, что может потерять. Страховые компании в интересах развития бизнеса вынуждены обосновывать законность страховых операций.

Есть несколько, на наш взгляд, юридико-технических причин регулярного неисполнения обязанности по выплате компенсации. В глобальном смысле к этому ведет неправильное осмысление института страхования в целом. Ведь даже в законе закреплено, что его объектом являются страховой интерес и риск (ст. 929 ГК РФ) [23, с. 49]. Понимаются эти две правовые категории своеобразно, можно сказать, в англосаксонском духе. Начнем с того, что «риск» в данном контексте должен быть тождествен понятию «опасность» [17, 24]. Кроме того, нельзя сказать, что кто-то «страхует опасность», т. е. как бы дает этой угрозе реализоваться.

Аналогично с риском термин «интерес» нужно понимать не в общем смысле — как мотив к обладанию материальным или бестелесным благом, а как ожидание сохранить это приобретение, однако об этом мало говорится.

В американской модели страхования «сторон» не слишком заботятся о том, насколько сумма страхового возмещения отражает реальные убытки. Важно и то, что интерес, подлежащий защите, у страхователя, очевидно, имеется...» [12, с. 438].

А. И. Худяков говорит о том, что «главное в имущественном страховании — это не возмещение убытков, а осуществление страховой защиты имущественного положения страхователя» [25, с. 180]. Интерес нужно интерпретировать в качестве мотива к сохранению имущественного либо личного блага, т. е. по большому счету он заключается в боязни убытков и — даже шире — в предотвращении последствий опасности.

Об этом свидетельствуют вышеупомянутые проблемы страхования предмета залога, обеспечивающего кредит банков [13, с. 12]. В противоречие вступили устремления страховщиков, банковского лобби и фискальных органов. Профессиональные участники рынка страхования собирали многочисленные премии, осуществляли выплаты за счет себестоимости, уменьшая налогооблагаемую базу. При необходимости указывали на отсутствие интереса и, соответственно, недействительность договора. Банки увеличивали оборотоспособность кре-

дитных ресурсов и использовали аффилированных страховщиков в роли коллекторов. Последние имели право обратиться с требованием к виновникам нарушения обеспечиваемого обязательства.

В свою очередь налоговые органы были этим крайне недовольны и инициировали в ряде случаев отзывы лицензий, поскольку их обладатели очевидно занимались уходом от налогов. Есть целый ряд показательных примеров такого лишения статуса участников страхового рынка, продиктованного исключительно интересами бюджета. Низкооблагаемый объем премии аккумулировался у них из-за манипуляций с оценкой предмета залога. Без налогов же выплачивались возмещения банку, а кредитные средства, полученные заемщиком, в отношении которого инициировалась процедура банкротства, задолго до того тратились на проекты по созданию новых активов, которые беспрепятственно выводились, поскольку механизм банкротства действовал плохо.

Как уже упоминалось, правовая идея страхования коренится в незыблемых принципах ограниченной ответственности, от которой освобождается клиент страховщика, переадресовавший риск в целом или в части, и вероятностного характера страхового события.

В юридической литературе часто пишут о его непредвиденности либо случайности. Такая характеристика, на наш взгляд, неточна. Разрушительное явление для имущественной сферы пострадавшего предполагается ввиду того, что ожидается обстоятельство, с этим связанное, и существует риск его наступления. Слово «случайность» в определенном контексте синонимично термину «непредвидимость», но к страхованию такая обобщенная квалификация вряд ли подойдет, особенно к его «личной» разновидности. Достижение совершеннолетия не случайное событие, а высоковероятностное. Более фундаментальное значение имеет ограниченность, которую понимают как конечность во времени так называемого обязательства страховщика. Полагаем, что это неверно.

Она, на наш взгляд, должна осмысляться с точки зрения ответственности, которую несет страховщик, а не через обязательства, тем более «по оказанию страховых услуг». При наступлении страхового случая страдать должны и клиенты, и страховая компания. Вред имуществу либо личности должен быть неволевым в принципе, в отличие от самоубийства, членовредительства или пари. Как уже говорилось, представители доктрины выводят этот постулат из

понятия интереса. Тем не менее здесь проследживается диктат страховых компаний, а не стремление к гармонизации регулирования в данной области.

Наверное, самой естественной областью страхования, в которой эта важная и нужная деятельность берет свое начало и бурно развивается, являются деликты, а именно случаи, когда вред возмещает страховщик [26]. Тогда его причинение создает именно обязательство (п. 2 ст. 307 ГК РФ). Страховая выплата в связи с нанесением недоговорного ущерба вроде бы в силу суброгации создает требование к деликвенту страховщика. И в этом случае оно якобы направлено на исполнение обязательства.

Вместе с тем этот основополагающий вид страхования, предполагая замену должника и — далее — кредитора, который, реализуя перешедшее к нему в порядке суброгации право требования, взыскивает платеж с причинителя, лучше всего иллюстрирует нашу основную идею, а именно то, что страховщик перед своим клиентом и «повредитель» несут именно ответственность, а не обязательство. Последнее, согласно ГК РФ, состоит в натуральном исправлении: замене вещей, их ремонте и т. д. (ст. 1082 ГК РФ). Но со страховщика первоначально взыскиваются именно убытки, и далее он их вправе получить от деликвента. Это не что иное, как ответственность, а вовсе не исполнение обязательства.

Некоторые авторы пишут, что через страхование потерпевший теряет право требования исполнения деликтного обязательства, так как получает возмещение почти во всех случаях реального ущерба, хотя иногда не в полной мере<sup>2</sup>. Это в корне неверное умозаключение наглядно иллюстрирует наш вывод о том, что страховщик вовсе не исполняет обязательство, а несет ответственность. Строго говоря, потерпевший, получив страховое возмещение, может далее просить суд взыскать с нарушителя упущенную выгоду, т. е. существенную часть тех убытков, которые возникли в результате причинения вреда. Суброгация, или переход права требования, в силу закона происходит в части ответственности, а не обязательств.

Получается нелогичная ситуация. Допустим, потерпевший не дождался натурального исправления поврежденных материальных предметов. Он обращается к страховщику и получает компенсацию убытков в силу исполне-

<sup>2</sup> Автором концепции перевода на страховщика обязательства по возмещению вреда является Ю. Б. Фогельсон (см.: [21, 27]). См. подробнее: [26, с. 19].

ния якобы обязательства страховщика. Но транслируемое требование имеет другое содержание, а именно полное либо частичное возмещение убытков.

При цессии, покупая право на финансовую претензию, новый кредитор действительно платит дисконтированную сумму по договорному обязательству. В то же время до обозначенного в сделке появления вреда страховщик ничего не платит, так как действует вместо должника. Как упоминалось ранее, подразд. 1 «Общие положения об обязательствах» разд. III «Общая часть обязательственного права» ГК РФ не должен применяться к требованиям об уплате страхового возмещения. Поэтому, например, неправомерным видится утверждение о том, что содействие страховому случаю — это повод применить норму об условной сделке (ст. 157 ГК РФ), когда событие признается ненаступившим ввиду недобросовестного ему содействия.

На наш взгляд, необходимо обращаться к нормам ст. 404 и 1083 ГК РФ о том, что умысел на самопричинение от ответственности освобождает, а иное виновное поведение служит поводом для суда уменьшить суммы взыскания в той мере, в какой действия (бездействие) кредитора способствовали убыткам. Они могли состоять в непринятии мер по уменьшению убытки имущества или в ее усилении. Между тем модель обязательств позволяет лишь полностью отказать в

выплате возмещения, а не доказывать меньший размер убытков. Так, п. 1 ст. 963 ГК РФ предполагает освобождение только за умысел — иное должно быть специально предусмотрено в законе. Непринятие мер, уменьшающих убытки, влечет полный отказ в компенсации (п. 3 ст. 962 ГК РФ), а это совсем не гибкая конструкция.

Полагаем, что на страховой рынок данные правила влияют отрицательно, хотя и позволяют специализированным его участникам в некоторых обстоятельствах не выплачивать возмещение. Умысел клиента, направленный на наступление страхового случая, дает возможность страховщику отказаться от компенсации. Но нет механизма снижения страховой выплаты в ситуации, когда убытки усугублялись из-за небрежности кредитора. Лишь конструкция ответственности дает такую возможность, которая весьма желательна во всем многообразии страховых событий.

В целях поддержания здоровья страхового рынка, его равновесного состояния, нужно вернуться к истокам. Квинтэссенция деятельности страховщиков заключается в ответственности, причем в ограниченном размере. Они избавляются от ее бремени, а не исполняют обязательства. Страховщики несут падающую на них ответственность с суброгацией и без таковой. Они выступают посредниками в выплате убытков, берут их ответственность на себя — в этом их основное правовое предназначение.

### Литература:

1. Гендзехадзе, Е. Н. В. И. Серебровский: очерк жизни, научной и педагогической деятельности / Е. Н. Гендзехадзе, Т. С. Мартыанова // Серебровский В. И. Избранные труды. М. : Статут, 2004. (Классика российской цивилистики).
2. Абрамов, В. Ю. Практика применения категории риска и отлагательных условий в договорах страхования / В. Ю. Абрамов // Хозяйство и право. 2009. № 12. С. 76–83.
3. Белых, В. С. Страхование право / В. С. Белых, И. В. Кривошеев. М. : Норма, 2001.
4. Брагинский, М. И. Договорное право. Книга третья: Договоры о выполнении работ и оказании услуг / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. Изд. доп., испр. М. : Статут, 2002.
5. Гражданское право : в 2 т. Том II. Полутом 2 : учебник / отв. ред. проф. Е. А. Суханов. 2-е изд., перераб. и доп. М. : БЕК, 2000
6. Страхование от А до Я / под ред. Л. И. Корчевской, К. Е. Турбиной. М., 1996.
7. Брагинский, М. И. Договорное право. Договоры о перевозке, буксировке, транспортной экспедиции и иных услугах в сфере транспорта / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. М. : Статут, 2003.
8. Дедиков, С. Неэффективные нормы страхового законодательства / С. Дедиков // Хозяйство и право. 2016. № 7. С. 24–45.



9. Соловьев, А. Отказ в страховой выплате при имущественном страховании / А. Соловьев // *Хозяйство и право*. 2009. № 11. С. 52–59.
10. Шиминова, М. Я. Возмещение убытков по договорам имущественного страхования (по материалам судебно-арбитражной практики) / М. Я. Шиминова // *Вопросы экономики и права*. 2013. № 2.
11. Серебровский, В. И. Избранные труды по наследственному и страховому праву / В. И. Серебровский. М. : Статут, 1997. (Классика российской цивилистики).
12. Фогельсон, Ю. Б. Страховые убытки. Некоторые проблемы правового регулирования / Ю. Б. Фогельсон // *Убытки и практика их возмещения* / под ред. М. А. Рожковой. М. : Статут, 2006.
13. Дедиков, С. Функциональная теория страхового интереса / С. Дедиков // *Юрист*. 2010. № 10. С. 12–13
14. Карапетов, А. Г. Право на отказ от выплаты страхового возмещения с точки зрения принципа свободы договора / А. Г. Карапетов // *Вестник ВАС РФ*. 2010. № 1. С. 118–125.
15. Дедиков, С. В. Страхование залогов в пользу банков: проблемы и пути их решения / С. В. Дедиков // *Юридическая и правовая работа в страховании*. 2007. № 1. С. 25–41
16. Михайлов, С. В. Страховой интерес / С. В. Михайлов // *Страховое право*. 1999. № 3. С. 18–28.
17. Абрамов, В. Ю. Страхование: теория и практика / В. Ю. Абрамов. М. : Волтерс Клувер, 2007.
18. Райхер, В. К. Общественно-исторические типы страхования / В. К. Райхер. М. : Изд-во Академии наук СССР, 1947.
19. Граве, К. А. Страхование / К. А. Граве, Л. А. Лунц. М. : Госюриздат, 1960.
20. Теория и практика страхования : учеб. пособие. М. : Анкил, 2003.
21. Фогельсон, Ю. Б. Комментарий к страховому законодательству / Ю. Б. Фогельсон. М. : Юристь, 2002.
22. Шершеневич, Г. Ф. Курс торгового права. Т. II: Товар. Торговые сделки / Г. Ф. Шершеневич. М. : Статут, 2003.
23. Эрделевский, А. Добровольное страхование имущества граждан: судебная практика / А. Эрделевский // *Хозяйство и право*. 2014. № 3. С. 49–54.
24. Гражданское и торговое право зарубежных государств : учеб. пособие : в 2 т. Т. 2 / под ред. Е. А. Васильева и А. С. Комарова. М. : Международные отношения, 2005.
25. Худяков, А. И. Страховое право / А. И. Худяков. СПб. : Юридический центр «Пресс», 2004.
26. Дедиков, С. Правовая природа выплаты по договорам страхования деликтной ответственности / С. Дедиков // *Хозяйство и право*. 2011. № 4.
27. Фогельсон, Ю. Б. Деликтные обязательства и страхование деликтной ответственности / Ю. Б. Фогельсон // *Законы России: опыт, анализ, практика*. 2009. № 7. С. 15–20.
28. Шиминова, М. Я. Российское страховое право / М. Я. Шиминова. М. : МГИМО-Университет, 2017.

# Соглашение между США и ЕС в отношении страхования и перестрахования: особенности и перспективы

Небольсина Елена Вахтанговна,  
кандидат экономических наук,  
доцент, МГИМО МИД России

Nebolsina Elena V.,  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor, MGIMO University

elennebo@gmail.com

## Agreement Between the USA and the EU Regarding Insurance and Reinsurance: Particulars and Prospects

Собраться вместе — это начало, оставаться вместе —  
это прогресс, работать вместе — это успех.

Генри Форд

*Длительное взаимовыгодное экономическое сотрудничество стран ЕС и США не лишено противоречий, в том числе в страховой сфере. Национальные органы страхового надзора в попытках обеспечить безопасную деятельность своих страховщиков как в рамках страны или интеграционного объединения, так и за их пределами вводят дополнительные ограничения для компаний из третьих стран. Вступление в силу директивы Solvency II означает ужесточение требований для американских организаций, а ограничения по залогом осложняют работу для перестраховщиков ЕС при осуществлении последними бизнеса в США. В целях смягчения действующих нормативов страны инициировали заключение двустороннего соглашения, которое после длительной серии переговоров было подписано в сентябре прошлого года. В данной статье проведен анализ ключевых положений данного соглашения, мнений основных игроков и перспектив его реализации.*

**Ключевые слова:** США; ЕС; двустороннее соглашение; регулирование; надзор; страхование; перестрахование; залог; Solvency II; защитные меры; Закон Додда — Франка.

*Long-term mutually beneficial cooperation between EU members and the USA is not deprived of controversy with an insurance sector being involved as well. National authorities of insurance supervision, aiming at securing safe operations of their insurers within or beyond the country or integration union, introduce extra restrictions against companies from third countries. Solvency II coming into effect means toughening requirements to American organizations while collateral is a burden for EU reinsurers when the latter conduct business in the USA. In order to ease the current regulations, the countries triggered concluding a bilateral agreement which was signed in September last year. The article focuses on analysis of key provisions of the agreement, opinions of main market players and prospects of enforcement.*

**Keywords:** USA; EU; bilateral agreement; regulation; supervision; insurance; reinsurance; collateral; Solvency II; protective measures; Dodd — Frank Act.

Растущее влияние глобализации на мировую экономику ставит всё новые задачи перед участниками торговых отношений: рынки становятся всё более взаимозависимыми, крупные компании объединяются в международные хол-

динги, торговые и инвестиционные барьеры продолжают снижаться. Эта тенденция касается в том числе страхового сектора: слияния страховых и перестраховочных компаний в группы, появление новых видов страхования и новых

способов продаж, возникновение глобальных рисков и их возрастающая сложность — всё это требует поиска новых решений для взаимовыгодного сотрудничества не только непосредственно от участников рынка, но и от регулирующих органов. Помимо разработки новых законов и процедур внутри отдельно взятых стран, всё большую актуальность приобретают межправительственные соглашения.

Так, 22 сентября 2017 г. было подписано Двустороннее соглашение о пруденциальных мерах в отношении страхования и перестрахования между двумя крупнейшими участниками мирового рынка страхования — США и ЕС. С приходом к власти Дональда Трампа США стали отдавать предпочтение развитию отношений с иностранными государствами не на международной и региональной основе, а заключению двусторонних соглашений с наиболее надежными торгово-экономическими партнерами [1]. Известно, что ЕС и США давно являются таковыми, в том числе в сфере страховых услуг. Их рынки отличаются многообразием и гармоничным взаимодействием присутствующих на них рыночных агентов [2]. Схожих высоких результатов экономического развития США и ЕС достигли разными способами: ЕС — при активном регулировании рынка, США — при минимальном воздействии на него [3]. Обозначенное Соглашение призвано снизить регулятивно-правовое бремя для страховых и перестраховочных компаний, осуществляющих деятельность в юрисдикции страны-партнера [4], и охватывает три основных аспекта: перестрахование, групповой надзор и обмен информацией между регулирующими органами [5]. В соответствии с условиями Соглашения с перестраховщиков будут сняты требования о предоставлении залога и необходимость местного присутствия на территории страны-партнера. С точки зрения регулирования Соглашение предусматривает, что право осуществлять групповой надзор над международными операциями страховых групп будет в основном закреплено за регулирующими органами страны регистрации такой страховой группы. И особое внимание в документе уделяется необходимости в обмене информацией между регулирующими органами в США и ЕС — в частности, предложены определенные механизмы для осуществления такого обмена. Обе стороны выражают уверенность в том, что Соглашение обеспечит последовательное регулирование рынков страхования стран-участниц, соблюдая при этом интересы клиентов [5], а также создаст

более благоприятные условия доступа к глобальному рынку перестрахования [6].

Кроме того, большое значение имеет то, что подписание данного Соглашения «признает рост глобализации рынков страхования и перестрахования и вытекающую из этого потребность сотрудничества надзорных органов США и ЕС в отношении обмена конфиденциальной информацией», что, в свою очередь, будет способствовать более продуктивному бизнесу — как для страховых компаний, так и для их клиентов [5], а также национальной и глобальной финансовой стабильности [4]. Снижение рыночных ограничений и затрат на соответствие двойным требованиям со стороны регулирующих органов [7], а также более эффективное использование капитала должны обеспечить более широкие возможности как для страховых компаний, так и для потребителей.

При выявлении причин, побудивших регулирующие органы США и ЕС начать переговоры о подписании Соглашения, следует выделить два основных фактора. В первую очередь это утверждение Solvency II, Директивы 2009/138/ЕС Европейского парламента и Совета ЕС от 25.11.2009 г. «Об организации и осуществлении деятельности страховых и перестраховочных организаций», окончательно вступившей в силу 1 января 2016 г. Этот документ изменил характер требований к ведению страховых операций на территории ЕС страховщиками и перестраховщиками из других стран по трем ключевым направлениям: перестрахование, групповой надзор и расчет платежеспособности. С целью обеспечения необходимого уровня защиты страхователей и выгодоприобретателей, а также надлежащего сотрудничества по вопросам регулирования, было необходимо признание эквивалентности систем регулирования других стран требованиям Solvency II. В случае признания эквивалентности по вышеуказанным пунктам страховые компании этой страны подлежали меньшей степени регулирования в отношении их операций на территории ЕС, чем компании из стран, режим которых не был признан эквивалентным. Несмотря на то что в рамках Solvency II США был предоставлен предварительно эквивалентный режим со сроком 10 лет (что подразумевало ведение США дальнейшей работы по сближению с требованиями Solvency II) и что Национальная ассоциация страховых комиссаров считала, что для признания режима США эквивалентным могли быть использованы иные механизмы [8], данный вопрос стал одним из ключевых в рамках перегово-

воров о заключении соглашения о защитных мерах.

Вторая причина — это положения законодательств штатов США, в которых исторически содержались требования к неамериканским перестраховщикам о предоставлении залога в качестве обеспечения в размере 100% своей доли в рисках, принимаемых от американских страховщиков, для формирования резерва убытков. Таким образом, американские cedенты получали гарантию того, что средства для оплаты потенциальных убытков будут доступны, и в максимально короткие сроки (что особенно важно для убытков вследствие природных катастроф), и страхователи будут полностью защищены. Кроме того, в этом случае американские cedенты могли использовать перестрахование (отображение в кредите счета) для снижения объема обязательств в своей финансовой отчетности. Регуляторы стран, где были зарегистрированы эти перестраховщики, всегда возражали против этой меры, аргументируя это тем, что зарезервированные таким образом средства становились недоступны для других целей, в том числе инвестиционных [8].

Идя навстречу иностранным перестраховщикам, а также осознавая, что различия в законодательстве различных штатов относительно предоставления залога делают планирование сумм выплат клиентам более неопределенным и, таким образом, более затратным [8], в 2011 г. органы штатов через Национальную ассоциацию страховых комиссаров США внесли поправки в типовой закон об отражении перестраховочных операций в кредите бухгалтерского счета перестраховщика (Credit for Reinsurance Model Law) [9]. Эти поправки предусматривали смягчение требований относительно залога для тех иностранных перестраховщиков, которые теперь могли пройти особую процедуру сертификации. В результате этой процедуры регулирующий орган штата, в котором была зарегистрирована компания-cedент риска, могла подтвердить их соответствие требованиям надежности. Таким образом, если капитализация иностранного перестраховщика была не менее 250 млн долл. и он имел высокий рейтинг от двух международных рейтинговых агентств, такой перестраховщик мог бы предоставлять залог в сокращенном размере [10]. На сегодняшний день эти поправки одобрили 42 штата [8]. Однако с учетом того, что каждый штат проводит изменения в законодательстве в индивидуальном порядке, этот процесс требует огромных временных затрат, и поскольку еди-

нообразия в этом вопросе не было достигнуто, требовались дополнительные меры по унификации требований к неамериканским перестраховщикам [6].

Вопрос о взаимном признании систем регулирования страховых рынков США и ЕС имеет довольно долгую историю — такую мысль озвучивали представители Лондонской международной ассоциации андеррайтинга еще 20 лет назад [6]. Однако реальные шаги были предприняты уже после того, как 21 июля 2010 г. в США был подписан Закон Додда — Франка, имевший своей целью снижение рисков американской финансовой системы. До принятия этого Закона надзорную деятельность в страховой сфере в США осуществляли по большей части органы отдельных штатов, которые не могли принять на себя обязательства о ведении переговоров со стороны США на международном уровне. В своей оценке регулирования страховой деятельности США в 2010 г. Международный валютный фонд отмечал, что «существует расхождение между полномочиями федерального правительства заключать международные соглашения и полномочиями штатов по регулированию страхового сектора» [11]. Теперь же, в соответствии со статьей V вышеуказанного Закона, сформированное согласно этой статье Федеральное управление страхования и Торговое представительство США были уполномочены совместно вести переговоры от имени США с целью заключения «соглашений о защитных мерах», т. е. письменных двусторонних или многосторонних соглашений между США и правительственными и регулирующими органами о пруденциальных мерах в отношении страхования и перестрахования. При этом в Законе Додда — Франка особо указано, что такие пруденциальные меры должны обеспечивать уровень защиты для потребителей страховых и перестраховочных услуг, «практически эквивалентный» уровню защиты, предоставляемому в соответствии с законодательством отдельных штатов США [12]. В соответствии с положениями Закона Додда — Франка, в ноябре 2015 г. Министерство финансов и Национальное торговое представительство США объявили о намерении инициировать переговоры о заключении соглашения с ЕС о защитных мерах, которые начались в феврале 2016 г. и завершились в январе 2017 г. Результатом переговоров стала передача 13 января 2017 г. текста соглашения на рассмотрение в соответствующие комитеты Конгресса и одобрение Советом ЕС в мае 2017 г. подписания соглашения. 14 июля 2017 г. обе

стороны объявили о намерении скрепить соглашение подписями [13].

Некоторые положения Соглашения (например, пункт о создании межведомственной комиссии с представителями со стороны США и ЕС) вступили в силу вскоре после подписания [13], однако ввиду необходимости внесения изменений в законодательство отдельных штатов, а также других аспектов, полностью оно вступит в силу через пять лет.

Перед подробным описанием важнейших положений подписанного Соглашения о защитных мерах необходимо отдельно отметить, что оно не содержит отдельных положений о признании эквивалентности согласно Solvency II, но тем не менее затрагивает каждый из аспектов, согласно которым эквивалентность определяется [11].

В отношении перестрахования важнейшими изменениями являются отмена требования о предоставлении обеспечения 100% суммы покрытия для европейских перестраховщиков и отмена требования о местном присутствии (законодательное требование к иностранным фирмам иметь подразделение, филиал или иное представительство или персонал в ЕС как условие для ведения деятельности на территории ЕС) для американских перестраховщиков. Однако при этом Соглашение предусматривает определенные условия финансовой устойчивости и рыночного поведения, которым перестраховщики будут должны соответствовать для того, чтобы к ним не применялись вышеуказанные требования (среди них – соответствие стандартам минимального размера капитала и платежеспособности, а также предоставление информации о предстоящих выплатах cedentam [10]). Кроме того, регулирующие органы сохранили за собой право требовать предоставления обеспечения, если такое же требование предъявляется в отношении отечественных перестраховщиков [6].

Следует отметить, что по сравнению с вышеупомянутыми изменениями в законодательстве, позволявшем сертифицированным перестраховщикам предоставлять залог в уменьшенном размере, положения Соглашения о защитных мерах намного шире, так как они предусматривают сведение со временем размера залога до нуля и менее строгие требования к финансовой устойчивости перестраховщиков [10].

Что касается вступления в силу этих соглашений, то все штаты США должны в течение пяти лет после подписания соглашения изменить законодательство в отношении перестра-

хования таким образом, чтобы снять требования об обеспечении залога для тех европейских перестраховщиков, которые соответствуют требованиям, перечисленным в Соглашении. Федеральное управление страхования должно начать процесс выпуска возможных заключений о преваляровании в отношении тех законов штатов, которые не соответствуют положениям Соглашения о защитных мерах, через 42 месяца после подписания Соглашения, и заключения о преваляровании должны быть составлены до окончания пятилетнего периода после подписания Соглашения [14].

Со своей стороны страны – члены ЕС обязаны в течение 24 месяцев после подписания Соглашения о защитных мерах пересмотреть свое текущее законодательство таким образом, чтобы американские перестраховщики могли осуществлять деятельность на территории ЕС, не регистрируя там подразделение своей компании или дочернюю организацию. При этом озвучивается мнение, что уже созданные на территории ЕС подразделения американских компаний вряд ли перестанут существовать после полной отмены этого требования, поскольку местное присутствие компании с ведением отчетности по местным стандартам способствует поддержанию репутации среди клиентов как компании, стремящейся к долгосрочному присутствию на рынке, ведь клиенты компании также подчиняются местному законодательству [16].

Что касается группового надзора, при условии выполнения некоторых требований американские страховые группы, осуществляющие деятельность на территории ЕС, будут подлежать пруденциальному страховому надзору на уровне всей группы (в том числе управлений группой, платежеспособность, требования к размеру капитала и отчетности) только со стороны соответствующих регулирующих органов США. Аналогично, контроль за европейскими страховыми группами на международном уровне будут осуществлять только регулирующие органы ЕС. Однако надзорные органы США и ЕС оставят за собой право запрашивать и получать информацию о международной деятельности страховых групп, если они сочтут такую меру необходимой для защиты интересов страхователей в случае большой угрозы финансовой устойчивости или серьезного воздействия на способность страховщика выплачивать возмещение на соответствующей территории. Необходимость данной меры была обусловлена тем, что, согласно директиве Solvency II, регу-

лирующие органы ЕС могли предъявлять требования к платежеспособности и размеру капитала в отношении международных операций всех американских страховых групп, осуществляющих деятельность на территории ЕС. Теперь же, в соответствии с положениями Соглашения о защитных мерах, не позволят европейским регуляторам применять положения Solvency II к платежеспособности и размеру капитала американских компаний на уровне группы (однако оставляют за ними право применять эти требования к операциям, осуществляемым на территории ЕС) [14]. Таким образом, Соглашение ограничивает применение требований Solvency II на международном уровне [4].

Соглашение о защитных мерах не содержит прямых требований о создании стандартов или требований в отношении размера капитала страховых групп в США, но в нем содержатся положения о принятии мер штатами с целью создания системы оценки капитала страховых групп [4]. При этом одно из положений гласит, что иностранный регулятор не может предъявлять требования к размеру капитала группы или оценивать ее международные операции в том случае, если в стране базирования такой страховой группы применяется своя методика расчета капитала группы, с помощью которой оцениваются риски для такой группы, и могут быть предприняты меры для решения каких-либо проблем, выявленных при оценке размера капитала [11]. Подобная модель расчета капитала группы уже разрабатывается штатами через Национальную ассоциацию страховых комиссаров, как было объявлено в июле 2017 г., в рамках плана развития на следующие пять лет с целью разработки унифицированного подхода к стандартам капитала страховых групп и снижения степени вмешательства федеральных и международных регулирующих органов в контрольно-надзорную деятельность штатов [17].

По вопросу обмена информацией Соглашение содержит положения, поощряющие (но не обязывающие) органы, регулирующие страховую деятельность в США и ЕС, обмениваться имеющейся у них в распоряжении информацией с целью обеспечения дополнительной защиты страхователей. Кроме того, американские регуляторы будут получать от своих европейских коллег отчетность по форме ORSA (оценка собственного риска и платежеспособности — Own Risk and Solvency Assessment) для оценки деятельности европейских страховых групп, ведущих деятельность на территории, подкон-

трольной тем или иным американским регулирующим органам [4]. В дополнение к этому, в соответствии с Соглашением, требования пруденциального группового надзора США могут по-прежнему применяться даже на уровне головной компании европейского страховщика, если такие требования «напрямую связаны с риском серьезного воздействия на возможности страховщиков внутри группы выплачивать возмещения в отношении убытков на территории США» [14].

При этом Соглашение о защитных мерах содержит в качестве приложения Типовой меморандум о понимании положений относительно обмена информацией между регулируемыми органами. Как указано в ст. 5 Соглашения, «стороны достигли взаимопонимания о том, что такие практики улучшат сотрудничество и обмен информацией, при этом сохраняя высокие стандарты защиты конфиденциальности» [18].

Важно отметить, что согласно законодательству США такой документ, как Соглашение о защитных мерах, может превалировать над нормативными актами отдельных штатов в определенных вопросах, но только в тех случаях, когда в соответствии с нормативными актами штатов к иностранным страховщикам будут применяться менее благоприятные условия деятельности, чем к американским страховым компаниям, и такой нормативный акт будет противоречить положениям Соглашения о защитных мерах [10].

После публикации текста Соглашения в США в январе 2017 г. участники рынка отреагировали неоднозначно. С одной стороны, Федеральное управление страхования, Министерство финансов и Национальное торговое представительство США изначально поддерживали эту меру, как и многие крупные американские страховые организации, в том числе Американская ассоциация страховщиков (American Insurance Association, AIA), Общество управления рисками и страхованием (Risk and Insurance Management Society, RIMS), Американский совет страховщиков жизни (the American Council of Life Insurers, ACLI) и Ассоциация американских перестраховщиков (the Reinsurance Association of America, RAA) [14]. Как было указано в заявлении Американской ассоциации страховщиков, представляющей 320 компаний, чей совокупный годовой объем премий составляет 125 млрд долл., «когда переговоры только начинались, американские страховые и перестраховочные компании сталкивались с растущими препятствиями их способности вести де-

ловую деятельность в Европе, но это соглашение стирает эти барьеры, утверждая не только системы регулирования обеих сторон, но и их стремление к отсутствию дискриминации и поддержанию открытых, взаимовыгодных, конкурентоспособных рынков» [13].

Со стороны европейских участников рынка в поддержку Соглашения высказались представители Лондонской международной ассоциации андеррайтинга (IUA), а также Европейской федерации страхования (Insurance Europe). От имени последней, Кристина Михаи, глава Департамента пруденциального регулирования и международных дел, заявила, что «Европейская федерация страхования приветствует подписание двустороннего соглашения между США и ЕС» [5].

Среди критиков Соглашения о защитных мерах – Национальная ассоциация страховых комиссаров США (National Association of Insurance Commissioners, NAIC), выражавшая опасения, что его положения могут быть использованы «для навязывания американским компаниям иностранных законов» [5], и критиковавшая Соглашение с той позиции, что органы штатов и участники рынка не участвовали в процессе переговоров напрямую [7]; а также Национальная ассоциация обществ взаимного страхования (National Association of Mutual Insurance Companies, NAMIC), представители которой утверждают, что Соглашение является «решением выдуманной проблемы – вопроса о том, считают ли европейские регулирующие органы нашу систему регулирования эквивалентной их системе» [5]. Национальная ассоциация законодателей в сфере страхования (National Conference of Insurance Legislators, NCOIL) выразила сомнения по поводу Соглашения, утверждая, что «компании с недостаточно большой долей рынка потеряют законодательную защиту для того, чтобы требовать предоставления залога в рамках договора». Глава NCOIL заявил, что подписание Соглашения – это «вторжение федерального правительства и международных регулирующих органов в сложившуюся систему регулирования в страховой сфере со стороны отдельных штатов» [5]. Вышеперечисленные организации выражали уверенность в том, что США должны возобновить переговоры с ЕС [14].

Вышеуказанные события привели к тому, что Министерство финансов и Торговое представительство США выпустили Меморандум о политике, разъяснявший многие из тех положений Соглашения о защитных мерах, которые

Национальная ассоциация страховых комиссаров и другие охарактеризовали как двусмысленные или неясные. Как указано в тексте Меморандума, он выпущен с целью «обеспечить дополнительную ясность для органов, регулирующих страховой рынок США, и участников рынка в отношении применения Соглашения о защитных мерах». В Меморандуме особо указано, что Соглашение утверждает «роль контрольно-надзорных страховых органов каждого штата как основных контролирующих органов страхового бизнеса» [14].

Пояснения в меморандуме даны в отношении таких ключевых аспектов, как, например, применение требований об обеспечении. В соответствии с Меморандумом отмена требования о предоставлении залога не будет применяться к тем договорам перестрахования, которые вступили в силу до вступления в силу Соглашения о защитных мерах, а также к убыткам, понесенным до этой даты и сформированным резервам. Также, ввиду того что Соглашением о защитных мерах предусматривается формирование межведомственной комиссии, состоящей из представителей США и ЕС, в Меморандуме дополнительно поясняется, что в Соглашении не назначаются представители от США, так как «США стремятся обеспечить прямое вовлечение страховых регулирующих органов отдельных штатов в работу межведомственной комиссии» [15]. Меморандум также содержит пояснения относительно процедуры получения регулируемыми органами штатов информации о головных компаниях, зарегистрированных в ЕС, владеющими компаниями, осуществляющими деятельность на территории США, и оценки капитала страховых групп [14].

После выпуска меморандума президент Национальной ассоциации страховых комиссаров и страховой комиссар штата Висконсин Тед Никель заявил, что он удовлетворен предоставленными пояснениями, в первую очередь в отношении превалирования американской системы регулирования страхового рынка, а также, что в течение последующих месяцев Национальная ассоциация страховых комиссаров будет оценивать влияние Соглашения о защитных мерах на регулирование внутри штатов и возможную необходимость внесения дальнейших изменений в систему регулирования [4].

Если говорить о реакции независимых экспертов, то представители международного рейтингового агентства А.М. Best высказались о возможных негативных последствиях следующим образом: «Меры по снижению норматив-

но-правового бремени для иностранных компаний и продвижению трансграничного потока бизнеса будут способствовать росту конкуренции на локальном рынке, что, в свою очередь, приведет к отрицательному ценовому давлению». В результате Соглашение может «негативно сказаться на деятельности национальных перестраховщиков США и ЕС и будет выгодно лишь для крупнейших страховых компаний, которые смогут извлечь выгоду из снижения тарифов» [4].

Следует отметить, что рейтинговое агентство А.М. Best также заявило, что само по себе подписание Соглашения о защитных мерах не будет иметь существенного значения для рейтинга страховых компаний. Возможно, для одних компаний, осуществляющих деятельность на рынках обеих стран, последствия в отношении рейтинга могут быть благоприятными, а для других — нет, но это будет зависеть лишь от индивидуальных моделей бизнес-процессов [16].

В целом наиболее важным для США аспектом Соглашения о защитных мерах стало то, что теперь американские страховщики смогут избежать обременительных требований в отношении капитала группы, управления и отчетности в соответствии с Solvency II, а также требований о создании местного подразделения и предоставлении залога. При этом для европейских перестраховщиков наиболее значительным аспектом Соглашения является отмена требований о предоставлении обеспечения доли риска. В соответствии с Соглашением все штаты должны принять меры для снижения суммы залога

на 20% ежегодно, что в итоге должно привести к их обнулению через пять лет [6]. Как указано в заявлении ЕС, по оценкам европейских перестраховщиков, в США размещено около 40 млрд долл. залога, которые могли бы быть инвестированы в создание новых рабочих мест и дальнейший рост рынка. Размер упущенной выгоды был оценен примерно в 400 млн долл. в год [19].

После планируемого выхода Великобритании из ЕС (известного как Брексит) действие Соглашения не будет распространяться на синдикаты Ллойда и перестраховщиков Лондонского рынка. При этом Лондонский рынок является основным перестраховщиком для американских страховых компаний и со своей стороны активно поддерживал подписание Соглашения, поэтому в первую очередь невозможность для этих компаний использовать положение об отмене требования о предоставлении залога может стать основанием для подписания подобного двустороннего соглашения между Великобританией и США [4, 20]. Соответственно, уже подписанное соглашение между ЕС и США может стать основой для создания аналогичных соглашений в будущем.

Таким образом, подписание Соглашения о защитных мерах показывает, что одно из важнейших требований, которые предъявляются к современным рынкам для их успешного функционирования, — это отсутствие дискриминации в отношении иностранных партнеров, и это, в свою очередь, показывает, что протекционистское регулирование уже не может отвечать долгосрочным интересам бизнеса и клиентов.

#### Литература:

1. Зименков, Р. И. Государственное регулирование зарубежных инвестиций в США / Р. И. Зименков // США и Канада: экономика, политика, культура. 2017. № 8. С. 45–61.
2. Мустафина, А. Р. Европейский рынок страхования в 2012 году: основные показатели развития / А. Р. Мустафина, Р. О. Райнхардт, Е. А. Токарева // Страховое дело. 2013. № 10. С. 35–36.
3. Кондратьева, Н. Б. Трансатлантическое партнерство ЕС – США: перспективы / Н. Б. Кондратьева // Мировая экономика и международные отношения. 2017. Том 61, № 8. С. 5–13.
4. The Bilateral Covered Agreement: Regulating a Global Insurance Marketplace // Captive Insurance News. November 13, 2017. URL: <https://www.captive.com/news/2017/11/13/bilateral-covered-agreement-regulate-global-insurance-market>.
5. Simpson, A. G. U.S. and EU Sign Covered Agreement on Insurance Regulation / Andrew G. Simpson // Insurance Journal. September 22, 2017. URL: <https://www.insurancejournal.com/news/national/2017/09/22/465195.htm>.



6. EU – US Covered Agreement // Hellenic Shipping News. November 15, 2017. URL: <http://www.hellenicshippingnews.com/eu-us-covered-agreement>.
7. Key Regulatory Challenges. Facing the Insurance Industry in 2017 // KPMG. 2017. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/us/pdf/2017/04/facing-the-insurance-industry-in-2017.pdf>.
8. Covered Agreement // NAIC. December 7, 2017. URL: [http://www.naic.org/cipr\\_topics/topic\\_covered\\_agreement.htm](http://www.naic.org/cipr_topics/topic_covered_agreement.htm).
9. Небольсина, Е. В. Основные тенденции регулирования страхового рынка США / Е. В. Небольсина // Страхование право. 2017. № 1. С. 28–35.
10. US and EU reach a covered agreement on cross-border insurance and reinsurance // Insurance Research Letter. March 2017. Vol. 20, No. 3. P. 18–23. URL: <https://www.mayerbrown.com/files/News/16503724-15de-4393-a87d-da1892195f03/Presentation/NewsAttachment/7b4fc006-90a4-464b-843c-dcb1407ba12e/InsuranceResearchLetter.pdf>.
11. Improving U.S. Insurance Regulation // Bipartisan Policy Center. April, 2017. URL: <https://bipartisanpolicy.org/wp-content/uploads/2017/04/Improving-U.S.-Insurance-Regulation.pdf>.
12. Dodd – Frank Wall Street Reform And Consumer Protection Act. Public Law 111–203 US Government Publishing House. 21 July. 2010. URL: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-111publ203/pdf/PLAW-111publ203.pdf>.
13. US/EU to sign covered agreement // Reactions. November 12, 2017. Database: Business Source Premier.
14. U.S. and EU sign covered agreement. Sullivan & Cromwell LLP. September 27, 2017. URL: [https://sullcrom.com/siteFiles/Publications/SC\\_Publication\\_US\\_and\\_EU\\_Sign\\_Covered\\_Agreement.pdf](https://sullcrom.com/siteFiles/Publications/SC_Publication_US_and_EU_Sign_Covered_Agreement.pdf).
15. Statement of the United States on the Covered Agreement with the European Union // U.S. Department of the Treasury. September 22, 2017. URL: [https://www.treasury.gov/initiatives/fio/reports-and-notices/Documents/US\\_Covered\\_Agreement\\_Policy\\_Statement\\_Issued\\_September\\_2017.pdf](https://www.treasury.gov/initiatives/fio/reports-and-notices/Documents/US_Covered_Agreement_Policy_Statement_Issued_September_2017.pdf).
16. Gonzalez, G. US – EU covered agreement adds clarity but will take time to implement / Gloria Gonzalez // Business Insurance. October 19, 2017. URL: <http://www.businessinsurance.com/article/20171019/NEWS06/912316622/US-EU-covered-agreement-adds-clarity-but-will-take-time-to-implement>.
17. Gonzalez, G. NAIC to work with Federal Reserve on capital standards for US insurers / Gloria Gonzalez // Business Insurance. August 7, 2017. URL: <http://www.businessinsurance.com/article/00010101/NEWS06/912315000/NAIC-to-work-with-Federal-Reserve-on-capital-standards-for-US-insurers>.
18. Bilateral Agreement between the United States of America and the European Union on prudential measures regarding insurance and reinsurance // U.S. Department of the Treasury. URL: [https://www.treasury.gov/initiatives/fio/reports-and-notices/Documents/US\\_EU\\_Covered\\_Agreement\\_Signed\\_September\\_17.pdf](https://www.treasury.gov/initiatives/fio/reports-and-notices/Documents/US_EU_Covered_Agreement_Signed_September_17.pdf).
19. EU-U.S. Agreement on Insurance and Reinsurance // Delegation of the European Union to the United States. September 22, 2017. URL: [https://eeas.europa.eu/delegations/united-states-america/32809/eu-us-agreement-insurance-and-reinsurance\\_en](https://eeas.europa.eu/delegations/united-states-america/32809/eu-us-agreement-insurance-and-reinsurance_en).
20. Covered agreement: shared belief // Reactions. November 12, 2017. Database: Business Source Premier.

# Отечественный и зарубежный опыт обязательного страхования автогражданской ответственности

## Russian and Foreign Experience of Compulsory Third Party Motor Liability Insurance

**Осипов Владимир Сергеевич,**  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры теории  
и методологии государственного  
и муниципального управления,  
МГУ имени М. В. Ломоносова

**Osipov Vladimir S.,**  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor at the Department  
of Theory and Methodology of State  
and Municipal Management,  
Lomonosov Moscow State University  
vs.ossipov@gmail.com  
SPIN РИНЦ: 9357-6409  
Scopus ID: 55974586900  
Researcher ID: A-8098-2013  
ORCID: 0000-0003-3109-4786

*В статье приведена практика обязательного страхования автогражданской ответственности в России и зарубежных странах. Приведен анализ институциональных условий рынка автострахования, дисфункций его развития в связи с перекосом страхового возмещения и злоупотребления правами потребителем. Зарубежный опыт показывает, что в странах с развитой рыночной экономикой, рынок автострахования уже укоренился, его институциональные условия понятны всем участникам правоотношений, отчего и функционирование рынка происходит без сбоев.*

*Особое внимание в статье уделено роли судебных органов в решении проблем взаимоотношений страхователя и страховщика.*

**Ключевые слова:** автогражданская ответственность; страховой полис; страховое возмещение; страховая премия.

*The article shows the practice of compulsory motor third party liability insurance in Russia and foreign countries. The author analyzes the institutional conditions of the auto insurance market, the dysfunctions of its development in connection with the distortion of insurance compensation and abuse of consumer rights. Foreign experience shows that in countries with developed market economies, the auto insurance market has already taken root, its institutional conditions are clear to all participants of legal relations, why the functioning of the market takes place without failures.*

*Particular attention is paid to the role of the judiciary in resolving the problems of the relationship between the insured and the insurer.*

**Keywords:** civil liability; insurance policy; insurance compensation; insurance premium.

Федеральным законом от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (далее – Закон об ОСАГО) в Российской Федерации установлен особый порядок урегулирования убытков, причиненных автотранспортным средствам жизни и здоровью в ДТП. Практика урегулирования таких споров выявила ряд существенных трудностей в урегулировании убытков. Так, ст. 1064 ГК РФ предусматривает, что обязанность возмещения вреда

может быть возложена на лицо, не являющееся причинителем вреда [1]. Именно страховщик в условиях заключенного договора страхования несет бремя обязанности возмещения вреда пострадавшей стороне. За это бремя страховщик взимает со страхователя страховую премию. Этот механизм имеет одну особенность – тарифы страховых премий устанавливаются органами государственной власти, т. е. тарифы не являются рыночной ценой, а значит, не могут покрывать весь риск страховщика по такому виду

договоров. Однако проблема не столько в тарифах, сколько в поведении страховщиков. Для сокращения выплат страховых сумм, пользуясь услугами независимых оценщиков, страховщики зачастую добиваются занижения суммы ущерба. Пострадавшей стороне не хватает выплаченных сумм на ремонт своего автомобиля и тут возникает два пути: либо довольствоваться малым и доплатить из своего кармана недостающую сумму, либо обратиться в суд с иском к страховщику [2, 3]. Далеко не все страхователи выбирают второй путь, но те, кто решается на судебное разбирательство, в подавляющем большинстве случаев оказываются в выигрыше, так как регулирующий подобные отношения Закон об ОСАГО, а также Закон от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» позволяют не только взыскать недостающие суммы, но и получить штраф за несоблюдение условий договора. Получается, с одной стороны, страховщик стремится снизить свои издержки, с другой – потребителю предоставлены широкие возможности для взыскания недостающих сумм в судебном порядке. Такие институциональные условия привели к появлению так называемых автоюристов, которые, зная сложившиеся институциональные условия, создали рынок автоюридических услуг. Взыскания со страховщиков стали возрастать, последние вынуждены лоббировать изменения в Закон об ОСАГО, чтобы защититься от автоюристов. Попутно страховщики либо отказываются от лицензий на ОСАГО, либо требуют от ЦБ РФ повышать тарифы на ОСАГО. Однако Банк России, с одной стороны, не желает сворачивания рынка ОСАГО, а с другой – не может бесконечно повышать тарифы.

С 28 апреля 2017 г. в Закон об ОСАГО были внесены существенные изменения, которые сводятся к тому, что денежные выплаты в пользу пострадавших страхователей прекращены. Если ранее страхователь имел право получить либо направление на ремонт своего автомобиля, либо потребовать денежной компенсации на ремонт в сумме ущерба, то теперь осталась только одна возможность – получить направление на ремонт. Напомним, что ОСАГО – это вид обязательного страхования, т. е. услуга, которая вменена потребителю в силу закона [4]. Лоббистские возможности страховых компаний позволяют им добиться уступок от органов государственной власти, потому одной из таких уступок стал вариант с обязательным направлением пострадавшего автомобиля на ремонт в уполномоченные станции технического обслуживания (СТО).

На наш взгляд, в связи с уже образовавшейся практикой такой вариант решения проблемы «автоюристов» для страховщиков не стал выходом. Обязательное направление на ремонт пострадавшего автомобиля столкнулось с проблемой нехватки деталей для ремонта, что автоматически затянуло сроки ремонта и вновь открыло возможности для судебного рассмотрения дела против страховщиков. Судебная практика показывает, что страховщики в подавляющем большинстве случаев проигрывают такие дела. Что же можно предложить в этой ситуации? На наш взгляд, проблема «автоюристов» родилась из-за недобросовестного поведения страховщиков. Если бы суммы страхового возмещения, выплачиваемые страховщиками, не были бы смехотворно низкими (до 10–15 раз ниже требуемых сумм по расценкам ремонтных мастерских), то «автоюристы» не появились бы и не развили этот рынок услуг.

Безусловно, мошеннические действия присутствуют и здесь, нам известны случаи открытого злоупотребления страхователями своих прав, но ведь это не основание для отказа в выплатах всем без исключения или выплаты мизерных сумм. Таким образом, появление и укоренение рынка автоюридических услуг стало следствием недобросовестных действий страховщиков, а лечить следствие (а не причину), как известно, бесперспективно [5, 6].

Рассмотрим зарубежный опыт в области обязательного страхования автогражданской ответственности. Так как ущерб от ДТП может исчисляться огромными суммами (ведь цена на автомобили разная), то обязательное страхование введено во многих странах. Так, в Германии наличие полиса страхования автогражданской ответственности обязательно для получения номерного знака. Страховщики сообщают государственным органам об окончании действия страхового полиса, что автоматически лишает страхователя возможности управлять автомобилем, так как управление транспортным средством без страхового полиса является уголовно наказуемым деянием. Кроме того, виновное лицо лишается права управления транспортным средством. Потерпевшее в ДТП лицо имеет право обращаться за возмещением ущерба в страховую компанию виновника. Следует отметить, что материальный и моральный ущерб в Германии возмещается по фактическим обстоятельствам. В России суды применяют ст. 333 ГК РФ «Уменьшение неустойки» практически в 100% случаев обращения с иском в суд. До сих пор неясно, почему может быть уменьшена неу-

стойка или судебные расходы при наличии денежных документов, а также чем руководствуется суд при назначении уменьшенных сумм.

Французское законодательство, так же, как и в России, имеет несколько видов страхования автогражданской ответственности, но есть так называемый базовый вариант, который гарантирует возмещение ущерба пострадавшему в ДТП лицу или его имуществу. Поездка в автомобиле без «базовой страховки» приведет к конфискации автомобиля при первой же проверке документов, а в судебном порядке виновник будет лишен прав на вождение автомобиля на срок до трех лет и приговорен к штрафу в сумме 3750 евро. Следует отметить, что «базовая страховка» покрывает ущерб пострадавшей стороне, но не виновнику ДТП. Дополнительные опции страховки приводят к уменьшению рисков, но увеличивают сумму страховой премии. Как и в России, ОСАГО трансформируется в каско, но постепенно, за счет включения таких опций, как «разбитое стекло», «повреждение одного элемента корпуса автомобиля» и т. д. Каско в российском варианте во Франции – это самый дорогой вид страхования, но оно во Франции обязательно учитывает возраст автомобиля (амортизацию). Невозможно получить 100%-е возмещение в любом случае.

В США автострахование регулируется региональным законодательством, в связи с чем тут огромное разнообразие как полисов и вариантов страхования, так и форм выплат в счет возмещения ущерба. В большинстве случаев пострадавший обращается в страховую компанию виновника и получает возмещение своего ущерба. В нескольких штатах пострадавший получает возмещение от страховой компании, с

которой он заключил договор страхования и чей полис имеет на руках. Отдельные штаты разрешают клиенту самому выбрать, какой вариант возмещения его устроит – от своей компании или компании виновника ДТП. Минимальная гражданская ответственность обязательна к страхованию во всех штатах, но в некоторых штатах эта минимальная ответственность может быть заменена подтверждением платежеспособности на случай ДТП. Например, в штате Вирджиния незастрахованные автовладельцы платят властям штата специальный сбор в сумме 500 долл. В тех штатах, где страхование обязательно, отсутствие полиса чревато крупным штрафом и лишением прав на управление транспортным средством. В большинстве случаев граждане США предпочитают приобретать страховку, сходную с российским каско, когда возмещение юридической ответственности распространяется не только на пострадавшую сторону, но и на виновника ДТП. Остается добавить, что цена полиса в США варьируется между 1,0–2,5 тыс. долл.

Для расширения российской практики автострахования необходимо не только ограничить аппетиты страховых компаний и более строго осуществлять надзор за суммами выплат, но также ввести более серьезные механизмы привязки страховки к иным государственным услугам (получение номерных знаков, водительских прав и т. д.). Еще более существенную роль в нормализации отношений на рынке автострахования мог бы сыграть суд, которому следует не только придерживаться складывающейся судебной практики, но и присуждать более справедливые возмещения судебных издержек пострадавшей стороне [7].

#### Литература:

1. Cummins, J. D. Handbook of International Insurance: Between Global Dynamics and Local Contingencies / J. D. Cummins, B. Venard. Springer, 2007.
2. Harrington, S. E. Insurance Deregulation and the Public Interest. AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies / S. E. Harrington. Washington, D.C., 2000.
3. Ognjenovic, D. Deposit Insurance Schemes: Funding, Policy and Operational Challenges / D. Ognjenovic. Palgrave Macmillan, 2017.
4. Osipov, V. S. Institutional Analysis of Public Administration System / V. S. Osipov etc. // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. Vol. 15. P. 193–203.
5. Зельднер, А. Г. Государственные функции в условиях неопределенности развития рыночной экономики / А. Г. Зельднер // Экономика и социология. 2012. № 13. С. 4–10.
6. Юлдашев, Р. Т. Практика страхового предпринимательства / Р. Т. Юлдашев, Л. И. Цветкова. М.: Анкил, 2010.
7. Осипов, В. С. Самостоятельность и независимость судебной власти как основа преодоления дисфункций системы государственного управления / В. С. Осипов // Государственный аудит. Право. Экономика. 2016. № 4. С. 97–100.

# Международный опыт разработки и внедрения стратегии повышения финансовой и страховой грамотности

**Сулейманова Саида Сулеймановна**, кандидат экономических наук, доцент департамента страхования и экономики социальной сферы, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

**Suleymanova Saida S.**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Department of Insurance and Economy Social Sphere, Financial University under the Government of the Russian Federation

## International Experience in Development and Implementation of Strategies to Improve Financial and Insurance Literacy

*В статье рассматриваются примеры из международного опыта разработки и внедрения стратегии повышения финансовой грамотности и даются предложения по инструментам, способствующим эффективному решению поставленных задач по реализации проекта повышения финансовой грамотности в России.*

**Ключевые слова:** финансовая грамотность; страхование; страховой продукт; доступность финансовых продуктов.

*The article reviews examples from the international experience of development and deployment of strategy of increase in financial literacy and offers recommendations on the tools of promoting the effective solution of objectives on implementation of the project of increasing financial literacy in Russia.*

**Keywords:** financial literacy; insurance; insurance product; the availability of financial products.

Проекту «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», реализуемому совместно Министерством финансов РФ и Всемирным банком, в июне этого года исполняется 7 лет. Среди перечня задач, обозначенных в качестве ключевых в ходе реализации проекта, выделим лишь некоторые, для анализа влияния уровня развития финансовой грамотности на распространение определенных финансовых продуктов среди населения, а именно:

1) формирование согласованного и долгосрочного видения задач финансовой грамотности и финансового образования среди основных заинтересованных сторон на федеральном и региональном уровнях на основе оценки уровня финансовой грамотности населения и эф-

фектов пилотируемых программ, разработка и начало реализации среднесрочной Национальной стратегии повышения финансовой грамотности населения;

2) создание устойчивых институциональных механизмов реализации программ повышения финансовой грамотности на федеральном и региональном уровнях с участием органов исполнительной власти, учебных заведений, неправительственных организаций, финансового сектора;

3) разработка, тестирование и распространение (доведение до потребителя) образовательных программ и инструментов повышения финансовой грамотности, используя институты и каналы как формального, так и неформального образования учащихся школьного возраста, студентов и взрослых.

Прежде всего следует отметить, что интерес государств к вопросу повышения уровня финансовой грамотности обусловлен различными предпосылками. В некоторых странах, как, например, Турция, таковыми послужили результаты опроса, проведенного в апреле 2012 г. Всемирным банком, показавшие низкий уровень финансовой грамотности граждан Турции, а также «наличие серьезных проблем по управлению долгами у значительной доли опрошенных» [1], в Мексике – недостаток согласованности в реализации инициатив по развитию финансового образования, вследствие чего 44% населения не пользуются финансовыми продуктами, предлагаемыми официальными поставщиками финансовых услуг, а предпочитают хранить сбережения дома и брать в долг у родственников и друзей, а не прибегать к услугам поставщиков, а Сингапур в качестве определяющих моментов обозначает необходимость получения сингапурцами базовых знаний и навыков, помогающих разумно подходить к ключевым финансовым вопросам, что, в свою очередь, позволит привести к «к финансовому благополучию граждан Сингапура и поможет усовершенствовать систему защиты прав потребителей» [Там же]. По мнению директора Проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», директора Департамента международных финансовых отношений Министерства финансов РФ, А. А. Бокарева: «От уровня финансовой грамотности населения страны во многом зависит и экономическое развитие России, и благополучие каждого из ее граждан. Конечная цель Проекта – создать насыщенную финансовым знанием информационную среду, где молодежь будет получать всю необходимую

подготовку к жизни в XXI в., а каждый взрослый человек сможет быстро получить исчерпывающий ответ на волнующие всех финансовые вопросы» [2].

На примере предметной области «Страхование» рассмотрим, каким образом возможно повысить уровень финансовой грамотности среди школьников и студентов, а также для взрослого населения. Первое Всероссийское исследование уровня финансовой грамотности населения, проведенное в 2008 г., показало, что 55,4% опрошенных не понимают сути полиса страхования жизни как финансового инструмента либо относятся к нему с предубеждением, полагая, что приобретение полиса страхования жизни обязательно влечет за собой наступление несчастного случая. Часть опрошенных (18,5% от респондентов) высказала мнение, что «страховать жизнь не имеет смысла, так как будет очень трудно получить страховое возмещение от страховых компаний» [Там же]. Полученные результаты прежде всего свидетельствуют об отсутствии базовых компетенций в этой области, а также практического опыта приобретения и использования полисов страхования и не только страхования жизни. По этой причине для реализации задачи разработки программ повышения уровня финансовой грамотности была создана двухуровневая система компетенций финансовой грамотности для каждой предметной области: базовый и продвинутый уровень как для взрослого населения, так и школьников. Например, для предметной области «Страхование» предусмотрена следующая рамка компетенций для взрослого населения (табл. 1).

Для сравнения рассмотрим рамку компетенций в этой же области для школьников (табл. 2).

Таблица 1

Рамка компетенций для предметной области «Страхование» для взрослых

Компоненты финансовой грамотности	Базовый уровень	Продвинутый уровень
Знание и понимание	<ul style="list-style-type: none"> <li>Понимать, что такое страхование;</li> <li>знать различные виды страховых продуктов;</li> <li>знать условия страховых выплат при наступлении страховых случаев</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Понимать основные принципы и функции страхования в отличие от сбережения и инвестирования;</li> <li>знать основные виды страховок и их потенциальные выгоды;</li> <li>понимать необходимость страхования жизни</li> </ul>
Умения и поведение	<ul style="list-style-type: none"> <li>Уметь сравнивать различные виды страховых продуктов и делать выбор на основе жизненных целей и обстоятельств, событий жизненного цикла</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Уметь анализировать рынок предоставляемых услуг и на основании этого принимать финансовое решение;</li> <li>уметь оценивать надежность страховой компании</li> </ul>

Рамка компетенций для предметной области «Страхование» для школьников

Компоненты финансовой грамотности	Базовый уровень	Продвинутый уровень
Знание и понимание	<ul style="list-style-type: none"><li>Понимать основные задачи и принципы страхования</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Знать различные виды страховых продуктов;</li><li>знать условия страховых выплат при наступлении страховых случаев</li></ul>
Умения и поведение	<ul style="list-style-type: none"><li>Уметь различить, какая именно страховка требуется в той или иной жизненной ситуации</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Уметь сравнивать различные виды страховых продуктов и делать выбор на основе жизненных целей и обстоятельств, событий жизненного цикла</li></ul>

Сравнительный анализ показывает совпадение базового и продвинутого уровней компетенций для взрослых и школьников. При этом обращает внимание на себя тот факт, что школьники для обладания базовой концепцией должны знать и понимать основные задачи и принципы страхования, т. е. владеть теоретической базой, в отличие от взрослых, которым предписывается знать лишь определение понятия «страхование». Возможно, такой подход объясняется попыткой заложить систему знаний в процесс школьного обучения, последовательно поднимая уровень компетенций, что по идее верно, но при этом наблюдается некий перекосяк в компетенциях продвинутого уровня для взрослых, когда по сути люди, не имеющие профильного образования, должны осуществлять анализ рынка и деятельности компаний с целью определения их надежности. На наш взгляд, это попытка переложить часть функций государства, в частности регуляторных, и частично ответственности с себя на граждан. Разумеется, финансовая грамотность необходима, но именно как понимание базовых принципов и правил, но никак не обязанность «превращать» в массовом порядке население в аналитиков и специалистов финансового рынка.

Вторая компонента финансовой грамотности «Умения и поведение» призвана содействовать получению практических навыков и применению полученных знаний. В этой части предлагаемое описание компоненты выглядит вполне логично и приемлемо с учетом указанной выше особенности продвинутого уровня для взрослого населения. На наш взгляд, гораздо практичнее и полезнее было бы углубить навыки, полученные на предыдущем уровне, сформулировав их, например, следующим образом:

- уметь сравнивать особенности различных видов страховых продуктов (необходимость использования франшизы, наличие избыточных рисков, исключения из покрытия) для оценки стоимости страхового продукта;
- уметь формировать страховую защиту себя и своей семьи на долгосрочную перспективу (т. е. привитие семейной традиции иметь страховые полисы).

Приведенные выше результаты опроса явно показывают отсутствие практического опыта или наличие только негативного опыта использования такого финансового инструмента, как страхование, и что характерно, именно среди студентов (17,3%) наиболее распространен вариант ответа «Я не понимаю, зачем нужно страхование жизни». Поскольку именно эта категория является целевой для привития навыков финансовой грамотности, представляется целесообразным внедрять инструменты ее повышения, используя принцип «Учиться – внедряя, учиться – играя». Речь идет о том, чтобы студенты передавали полученные знания в игровой форме более младшему поколению – школьникам, тем самым закрепляя свои теоретические знания, и повышали мотивацию практического их применения. Такая система может быть внедрена в рамках летней стажировки студентов в образовательных лагерях, в том числе и при высших учебных заведениях.

Мы изучили несколько иной подход к неформальному образованию финансовой грамотности детей школьного возраста, используемый в некоторых странах, которые либо уже разработали Стратегию повышения финансовой грамотности (например, Сингапур), либо находятся в завершающей стадии ее разработки (Малайзия, Таиланд). В качестве площадки для реализации мероприятий, предусмотренных в

Стратегии, выступает проект «Кидзания», детский город-аттракцион, призванный познакомить детей с различными профессиями и приобрести полезные навыки. Обучение здесь построено в игровой форме, но условия максимально приближены к реалиям взрослой жизни: имеется собственная валюта, заработать которую можно, устроившись на желаемую работу, а потратить можно на оплату других занятий или открыв сберегательный вклад. Возникновение опыта первых финансовых взаимоотношений — это прекрасная возможность для детей познакомиться и со страхованием как финансовым инструментом. Например, в малайзийской «Кидзании» присутствует офис страховой компании Allianz, где можно ознакомиться с навыками работы страхового агента и приобрести полис страхования жизни; аналогичная профессия представлена на тайландской площадке. В Сингапуре у детей есть возможность примерить на себя роль клиента страховой компании, и присутствующий здесь финансовый консультант предложит полис страхования от несчастных случаев на время пребывания в игровом городе (что весьма актуально, принимая во внимание наличие занятий с повышенной активностью и рисками). Более широкий спектр страховых продуктов представлен в офисе страховой компании в Кувейте — здесь посетителям могут предложить и медицинское страхование, и страхование жизни, и автотранспортное страхование. Несомненно, такой опыт, пусть даже в качестве клиента страховой компании, дает в первом приближении понимание, что такое страхование, т. е. по сути прививает начальную компетенцию. Более продвинутый уровень компетенций, в том числе в практической части, можно приобрести, освоив навыки профессии страхового агента или финансового консультанта.

На наш взгляд, использование такого опыта необходимо и в России, тем более что проект «Кидзания» присутствует и в Москве. В настоящий момент финансовый блок игрового города в Москве представлен лишь банком, где можно опробовать себя либо в качестве клиента банка, либо сотрудником хранилища. Страхование в каком-либо виде сейчас в проекте не представлено, хотя для многих крупных страховых компаний участие в этом проекте могло бы стать прекрасной возможностью реализовать не только просветительские функции, но и вполне монетизируемые PR-функции, как часть маркетинговой стратегии. Собственно, такой подход позволяет охватить и взрослую аудиторию, по-

скольку дети посещают город со своими родителями. Кроме того, учитывая российский менталитет, где к профессии страхового агента относятся с предубеждением, возможно следует перенести акцент с продажи страховых продуктов на более экспертные функции (страховой эксперт, андеррайтер). Возвращаясь к предложенному выше принципу обучения, представлять страховые компании могут либо молодые специалисты (для лучшего восприятия информации детьми), либо студенты-стажеры страховых компаний, одновременно получающие практический опыт взаимодействия с будущими клиентами.

Несмотря на то что родиной проекта «Кидзания» является Мексика, страховые специальности в рамках активностей там не представлены, как и в Турции, хотя их стратегии развития финансовой грамотности в качестве ключевых областей рассматривают и страхование. Для оценки потенциального влияния доступности знаний о страховании и возможности получения практических навыков в этой области с детских лет на уровень распространенности страховых услуг в конкретной стране, посмотрим на данные статистики [3] (табл. 3, 4).

В таблицах курсивным шрифтом выделены данные по тем странам, где знания о страховании доступны со школьных лет (на примере проекта «Кидзания» [4]). Сингапур занимает лидирующие позиции в обоих случаях как показательный пример страны, где Стратегия повышения финансовой грамотности принята государством и реализуется на трех уровнях финансовой грамотности:

- уровень I — основы управления деньгами: сюда относятся навыки составления бюджета и сбережения средств, а также ответственное использование кредитов;
- уровень II — финансовое планирование: сингапурцы должны получить знания и навыки, которые позволят им планировать свои долгосрочные финансовые потребности;
- уровень III — инвестиционные навыки: распространение знаний о различных инвестиционных продуктах и обучение навыкам вложения средств [1].

Остальные страны (за исключением Кувейта, во втором случае) действительно демонстрируют более высокие показатели в мировых рейтингах, чем Мексика, Турция и Россия. Возможно, прямой корреляции между этими данными не существует, однако наличие положительное влияние уровня зрелости проекта по повышению финансовой грамотности, наблю-



Таблица 3

## Плотность страхования в 2015 г., долл. США

Страна	Место в мировом рейтинге	Страхование жизни (life)	Страхование иное, чем страхование жизни (non-life)
Сингапур	12	2931,5	893,7
Малайзия	40	315,6	156,7
Таиланд	49	215,1	103,9
Кувейт	54	44,6	224,5
Мексика	59	90,1	108,2
Турция	62	17,3	124,1
Россия	64	14,8	102,3

Таблица 4

## Глубина страхования в 2015 г., % от ВВП

Страна	Место в мировом рейтинге	Страхование жизни (life)	Страхование иное, чем страхование жизни (non-life)
Сингапур	17	5,55	1,69
Таиланд	27	3,7	1,79
Малайзия	32	3,37	1,68
Мексика	57	1,0	1,20
Турция	71	0,19	1,36
Россия	75	0,17	1,19
Кувейт	80	0,15	0,75

даемое в различных странах, на степень распространения страхования в них [5–7].

Безусловно, за время с начала реализации проекта в России проделана громадная работа, в том числе в пилотном режиме внедрены обучающие программы для взрослых, включающие 30 модулей по всем аспектам финансовой грамотности (в том числе и по страхованию), и частично для студентов (программа бакалавриата, магистратуры и факультативная программа) [8–10]. Вместе с тем стоит направить уси-

лия и на внедрение обучающих программ в рамках среднего образования, тем более что комплекты обучающих материалов уже разработаны и апробированы в пилотных регионах проекта. Данный подход (обучение с ранних лет) уже зарекомендовал себя как эффективный, и говоря о привитии компетенций на уровне культуры (страховой, правовой и др.), следует понимать, что развить их можно планомерным воспитанием из поколения в поколение.

**Литература:**

1. Совершенствование национальных стратегий финансового образования. Совместная публикация председательства Российской Федерации в «Группе двадцати» и ОЭСР, 2013.
2. Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Справочно-информационный обзор. Том 1.
3. World insurance in 2015: steady growth and regional disparities // Sigma. 2016. № 3.
4. Сайт проекта «Кидзания». URL: <https://kidzania.ru/ru/activities/>.

5. Грызенькова, Ю. В. Проблемы подбора и обучения страховых агентов в России / Ю. В. Грызенькова // Корпоративная экономика. 2015. № 1.
6. Страхование образование: XXI век : монография / под ред. проф. Л. А. Орланюк-Малицкой. М. : ООО «НПО «МАКСС Групп»», 2013.
7. Цыганов, А. А. От финансовой грамотности к страховой культуре / А. А. Цыганов // Современные страховые технологии. 2016. № 3.
8. Цыганов, А. А. Развитие рынка образовательных услуг в области страхования / А. А. Цыганов // Страхование дело. 2005. № 2.
9. Юлдашев, Р. Т. Огромных возможностей страхования не знают ни президент, ни премьер, ни Дума. К великому сожалению! / Р. Т. Юлдашев // Страхование дело. 2011. № 1.
10. Юлдашев, Р. Т. Практика развития страхового бизнеса (пособие для собственников и менеджеров страховых компаний) / Р. Т. Юлдашев, Л. И. Цветкова. М. : Анкил, 2011.

## Читайте в журналах издательства «Анкил»:



### УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ

- 3 *Олег Пичков, Александр Уланов*  
Риски и несовершенства развития цифровой экономики на современном этапе
- 9 *Максим Калиночкин*  
Развитие страхования киберрисков
- 14 *Ара Тумасян*  
Современная практика урегулирования убытков
- 19 *Татьяна Орехова, Александр Миллерман*  
Комплексное страхование ресурсного обеспечения и сроков реализации инвестиционных проектов

### ТЕОРИИ

- 23 *Нина Вишневецкая, Алексей Связов*  
Страхование как метод управления рисками для обеспечения экономической безопасности фирмы

### АВТОСТРАХОВАНИЕ

- 26 *Ринат Касимов*  
Роль андеррайтинга в обеспечении финансовой устойчивости страховых компаний

### МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

- 29 *Николай Николаев, Вероника Колбина, Марина Колбина, Алла Судакова, Владимир Шадевский*  
Экспертиза качества медицинской помощи: проблемные точки правоприменения в клинической практике

### ИСТОРИЯ

- 35 *Николай Романовский*  
1917 год. Урок осмысления

### АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

- 46 *Алхозур Цакаев, Жанна Алиева*  
Рынок ипотечного кредитования современной России: проблемы и решения

### ФИНАНСЫ И СТРАХОВАНИЕ

- 54 *Олег Ефимов, Регина Хузиахметова*  
Страховой бизнес от РСБУ к МСФО – проблемы и особенности перехода

# Административно- правовые полномочия Центрального банка Российской Федерации по регулированию национального финансового рынка и предпринимательской деятельности

## Administrative and Legal Powers of the Bank of Russia for the Regulation of the National Financial Market and Entrepreneurship

*В предлагаемой статье исследуются административные полномочия Банка России в современной системе государственного регулирования экономики, в частности таких ее сфер, как финансовый рынок и предпринимательская деятельность.*

*Рассмотрен набор механизмов и способов административно-правового воздействия на отечественные финансовые рынки и предпринимательскую деятельность в виде необходимых и допустимых мер администрирования и принуждения, применяемых ЦБ РФ для регулирования этих сфер экономической деятельности.*

*Анализируются новые методы и инструменты регулирования, появившиеся у ЦБ РФ в 2016–2017 гг., используемые им для защиты прав потребителей, обеспечения государственных интересов, административного надзора за субъектами и участниками финансового рынка, допустившими правонарушения. Излагается авторское видение сложившейся системы административно-правового регулирования, надзора и контроля в сфере финансовых рынков и отдельных секторов отечественной экономики.*

**Ключевые слова:** государственное регулирование финансового рынка, предпринимательской деятельности; административно-правовые полномочия Банка России; корпоративные отношения в акционерных обществах; предпринимательская деятельность.

*The proposed article explores the administrative powers of the Bank of Russia in the modern system of state regulation of the economy, in particular, such areas as the financial market and entrepreneurial activities.*

*It considers a set of mechanisms and methods of administrative and legal impact on domestic financial markets and entrepreneurial activities in the form of necessary and permissible administrative and coercive measures applied by the Central Bank of the Russian Federation to regulate these spheres of economic activity.*

**Мазурина Татьяна Юрьевна,**  
кандидат экономических наук,  
доцент, заведующая кафедрой  
банковского дела  
и предпринимательства,  
Государственный университет  
управления

**Mazurina Tatyana Yu.,**  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor,  
Head of the Department of Banking  
and Entrepreneurship,  
State University of Management  
tamaz07@yandex.ru

**Малкович Юрий Николаевич,**  
директор ОВС «СТРАховые УСлуги»

**Malkovich Yury N.,**  
Director of OVS «Insurance services»  
ovs.straus@mail.ru

*New methods and instruments of regulation, which appeared in the RF Central Bank in 2016–2017, are used to protect consumer rights, ensure state interests, and supervise the subjects and participants of the financial market that committed offenses. The author's vision of the current system of administrative and legal regulation, supervision and control in the sphere of financial markets and individual sectors of the domestic economy is set forth.*

**Keywords:** *state regulation of the financial market, entrepreneurial activity; administrative and legal powers of the Bank of Russia; corporate relations in joint-stock companies; entrepreneurial activity.*

Для достижения и постоянного поддержания финансовой дисциплины, обеспечения доступности финансовых услуг потребителям, обеспечения законности на финансовых рынках и в сфере предпринимательской деятельности Банку России предоставлены определенные административные полномочия. Эти полномочия закреплены в соответствующих статьях КоАП РФ (далее – Кодекс), в частности: 23.74 («Банк России»), 28.1 («Возбуждение дела об административном правонарушении»); ч. 1 и п. 81) ч. 2 ст. 28.3 («Должностные лица, уполномоченные составлять протоколы об административных правонарушениях»), 28.7 («Административное расследование») и в ряде других.

Во исполнение федеральных законов ЦБ РФ издал соответствующие нормативно-правовые документы: Приказ Банка России от 11.08.2017 г. № ОД-2280 «О перечне должностных лиц Банка России, уполномоченных рассматривать дела об административных правонарушениях» и Указание Банка России от 27.02.2017 г. № 4300-У «О перечне должностных лиц Банка России, уполномоченных составлять протоколы об административных правонарушениях» (с изменениями и дополнениями на 13.06.2017 г.), которыми и руководствуется в повседневной деятельности.

Для этих целей Банк России создает структурное подразделение, изначально получившее название Служба по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров Банка России. С февраля 2017 г. подразделение стало именоваться Служба по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг.

Объективно необходимость функционирования органов административно-принудительного регулирования национальных финансовых рынков и сферы предпринимательства во всем мире, в том числе и в России, вызвана необходимостью непрерывной профилактики и

предотвращения противоправной деятельности, обеспечения прав потребителей финансовых услуг и соблюдения принципа неотвратимости наказания виновных.

Стоит заметить, что в январе 2017 г. Банк России вступил в Международную организацию по защите прав потребителей финансовых услуг (International Financial Consumer Protection Organization, FinCoNet), ответственным подразделением по взаимодействию с которой была назначена Служба по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг.

Во многом создание Банком России указанного подразделения обусловлено действием таких факторов, как нестабильность относительно молодых и не полностью сформировавшихся секторов финансового рынка России, подвижный курс национальной валюты и, как следствие, проявление недоверия населения и корпораций к ней.

Помимо этого, негативное воздействие на развитие предпринимательства и финансовых рынков в России оказывают необъективная и зависимая судебная система, в первую очередь арбитражных судов, существенная коррупционная составляющая в их деятельности, недобросовестное поведение отдельных крупных игроков рынка, чрезмерно конвертирующих рубль в иностранную валюту либо попросту выводящих активы и валютные ценности за рубеж, в том числе в офшорные зоны, а также применение на финансовых рынках недобросовестных практик и прочие факторы негативного характера.

Примечательно, что совет директоров Банка России, возложив с 03.03.2014 г. осуществление функций предупредительного и пресекающего характера на названную выше Службу административного принуждения, с этого же времени передал ее должностным лицам и особые административно-процессуальные полномочия для реализации этих функций.

Так, помимо права на осуществление проверок по обращениям граждан и организаций, по результатам которых Служба вправе составлять протоколы об административных правонарушениях и возбуждать административные дела, направлять протоколы и материалы дел об административных правонарушениях в судебные органы (мировым судьям системы судов общей юрисдикции), Службе по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России предоставлены законодательно закрепленные в Кодексе специальные процессуальные полномочия на проведение по возбужденным ею же делам об административных правонарушениях собственных административных расследований (производств).

По их завершении Служба во внесудебном порядке применяет к нарушителям санкции и самостоятельно выносит постановления о назначении административных наказаний, как правило, в виде предусмотренных Кодексом крупных штрафов к юридическим лицам, а **также штрафов и даже дисквалификации к должностным лицам организаций и предпринимателям.**

На практике имеющиеся полномочия по рассмотрению дел об административных правонарушениях и принятию решений в отношении субъектов финансовых рынков о назначении им административного наказания Службой ЦБ РФ реализуются в виде собственных постановлений, и только после направления нарушителю предупреждения – в виде предписания Банка России.

В предписании либо ином предупреждении, направляемом нарушителю, регулятором предъявляются требования к нему об устранении выявленных нарушений банковского, инвестиционного, контрлегализационного (анти-террористического), страхового и иного законодательства.

Санкциями за допущенные нарушения для кредитных и некредитных финансовых организаций, в том числе страховщиков, негосударственных пенсионных фондов, профессиональных участников рынка ценных бумаг всегда остаются следующие за предписаниями Банка России ограничение или временное, до устранения нарушения, приостановление действия лицензий конкретных субъектов, а в качестве крайней меры – отзыв лицензии у банков и других участников финансовых рынков.

Статьей 23.74 Кодекса предусмотрен перечень административных правонарушений, совершаемых на финансовых рынках, в сфере предпринимательской деятельности. При этом дела о совершении данных административных правонарушений расследуются должностными лицами Банка России непосредственно, от момента возбуждения и до окончания производства, т. е. такие дела возбуждаются, а затем принимаются к проведению административных расследований и рассматриваются исключительно самостоятельно (т. е. без суда).

Административные расследования доводятся должностными лицами Службы до процессуального завершения и вынесения окончательных постановлений о назначении административного наказания или определений о прекращении производства по делу по выявленным административным правонарушениям. Компетенция и перечень этих должностных лиц ЦБ РФ в целях реализации положений ст. 23.74 Кодекса определены Приказом Банка России от 11.08.2017 г. № ОД-2280 «О перечне должностных лиц Банка России, уполномоченных рассматривать дела об административных правонарушениях» (до 2017 г. действовало одноименное Распоряжение Банка России от 05.03.2014 г. № Р-151).

Дела об административных правонарушениях, рассмотрение которых отнесено к исключительной компетенции Банка России, предусмотрены в Кодексе:

- ст. 5.53–5.55 («Незаконные действия по получению и (или) распространению информации, составляющей кредитную историю» (ст. 5.53), «Неисполнение обязанности по проведению проверки и (или) исправлению недостоверной информации, содержащейся в кредитной истории (кредитном отчете)» (ст. 5.54), «Непредоставление кредитного отчета» (ст. 5.55));
- ч. 1, 3 и 4 ст. 13.25 («Нарушение требований законодательства о хранении документов и информации, содержащейся в информационных системах»);
- ч. 1 ст. 14.4.1 («Нарушение требований законодательства в области технического осмотра транспортных средств») – в части осуществления аккредитации оператором технического осмотра с нарушением требований законодательства в области технического осмотра транспортных средств;
- ч. 1–5 и 7–9 ст. 14.24 («Нарушение законодательства об организованных торгах»);

- ст. 14.29 («Незаконное получение или предоставление кредитного отчета»), 14.30 («Нарушение установленного порядка сбора, хранения, защиты и обработки сведений, составляющих кредитную историю»);

- ст. 15.17–15.22 («Недобросовестная эмиссия ценных бумаг» (ст. 15.17), «Незаконные операции с эмиссионными ценными бумагами» (ст. 15.18), «Нарушение требований законодательства, касающихся представления и раскрытия информации на финансовых рынках» (ст. 15.19), «Воспрепятствование осуществлению прав, удостоверенных ценными бумагами» (ст. 15.20), «Неправомерное использование инсайдерской информации» (ст. 15.21), «Нарушение ведения реестра владельцев ценных бумаг» (ст. 15.22));

- ч. 1–10 ст. 15.23.1 («Нарушение требований законодательства о порядке подготовки и проведения общих собраний акционеров, участников обществ с ограниченной (дополнительной) ответственностью и владельцев паев закрытых паевых инвестиционных фондов»);

- ст. 15.24.1 («Незаконная выдача либо обращение документов, удостоверяющих денежные и иные обязательства»);

- ч. 2–6 ст. 15.26.1 («Нарушение законодательства Российской Федерации о микрофинансовой деятельности»);

- ч. 1 ст. 15.26.2 («Нарушение ломбардом законодательства Российской Федерации») (за исключением ограничения времени работы по ч. 1); ч. 2 той же статьи («Совершение действий ломбардом, направленных на возврат задолженности по договору потребительского займа, не предусмотренных законодательством Российской Федерации»);

- ст. 15.26.3–15.26.5 («Неисполнение обязанности по подтверждению и представлению исправленных сведений, содержащихся в основной части кредитной истории, в бюро кредитных историй» (ст. 15.26.3), «Неисполнение или несвоевременное исполнение источниками формирования кредитных историй — организациями, имеющими вступившее в законную силу и не исполненное в течение 10 дней решение суда о взыскании с должника денежных сумм в связи с невыполнением им обязанности по внесению платы за жилое помещение, коммунальные услуги и услуги связи, по передаче в бюро кредитных историй информации об исполнении решения суда» (ст. 15.26.4), «Неисполнение или несвоевременное исполнение обязанности источниками формирования

кредитных историй — организациями, являющимися займодавцами по договорам займа (за исключением кредитных организаций, микрофинансовых организаций и кредитных кооперативов), представлять в бюро кредитных историй информацию о погашении займов» (ст. 15.26.5));

- ч. 1–3 ст. 15.27 (в пределах своих полномочий) («Неисполнение требований законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»);

- ст. 15.28–15.31 («Нарушение правил приобретения более 30 процентов акций открытого акционерного общества» (ст. 15.28), «Нарушение требований законодательства Российской Федерации, касающихся деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг, репозитария, клиринговых организаций, лиц, осуществляющих функции центрального контрагента, акционерных инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов, управляющих компаний акционерных инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов или негосударственных пенсионных фондов, специализированных депозитариев акционерных инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов или негосударственных пенсионных фондов» (ст. 15.29), «Манипулирование рынком» (ст. 15.30), «Незаконное использование слов «инвестиционный фонд» либо образованных на их основе словосочетаний» (ст. 15.31));

- ст. 15.34.1 («Незаконный отказ от заключения публичного договора страхования либо навязывание дополнительных услуг при заключении договора обязательного страхования»);

- ст. 15.35 («Нарушение требований законодательства о противодействии инсайдерской информации и манипулированию рынком»);

- ст. 15.38 («Нарушение законодательства Российской Федерации о кредитной кооперации и законодательства о сельскохозяйственной кооперации»);

- ч. 1, 3 и 5 ст. 15.39 («Нарушение требований законодательства Российской Федерации в части открытия в кредитной организации банковского счета и аккредитива, заключения договора банковского вклада (депозита) хозяйственным обществом и федеральным унитарным предприятием, имеющим стратегическое значение для оборонно-промышленного комплекса и безопасности Российской Федерации, открытия банковского и иного счета в кредит-

ной организации, заключения договора банковского вклада (депозита) государственной корпорацией, государственной компанией и публично-правовой компанией, заключения договора банковского счета (вклада) с Федеральным казначейством, государственными внебюджетными фондами (территориальными фондами обязательного медицинского страхования)).

В положениях указанных норм предусмотрена административная ответственность должностных лиц, в основном кредитных организаций (иногда иных должностных лиц), в виде административных штрафов в размере от 100 тыс. до 1 млн руб., а также юридических лиц, в том числе кредитных организаций, в размере от 10 млн до 60 млн руб., за заключением указанных договоров кредитной организацией, совершение указанных операций с кредитной организацией, не соответствующей требованиям к такой организации, установленным законодательством Российской Федерации и иными нормативно-правовыми актами, не включенной в перечень разрешенных кредитных организаций, размещенных Банком России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», неисполнение этими должностными или юридическими лицами иных требований законодательства, установленных в целях обязательного контроля за операциями хозяйственных обществ и корпораций, имеющих стратегическое значение для оборонно-промышленного комплекса и безопасности РФ;

- ст. 15.40 («Совершение уполномоченным банком операций, проведение которых не допускается в соответствии с законодательством Российской Федерации в сфере государственного оборонного заказа»);

- ст. 15.40.1 («Невыполнение уполномоченным банком установленных законодательством Российской Федерации в сфере государственного оборонного заказа обязанностей при осуществлении банковского сопровождения сопровождаемой сделки») административный штраф предусмотрен исключительно для должностных лиц в размере от 30 тыс. до 50 тыс. руб.;

- ч. 9 ст. 19.5 («Невыполнение в установленный срок законного предписания Банка России»), которое влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 20 тыс. до 30 тыс. руб., на юридических лиц — от 500 тыс. до 700 тыс. руб.;

- ст. 19.7.3 («Непредставление информации в Банк России»).

Диспозиция и санкция последней нормы достойны их более подробного раскрытия, поскольку ярко иллюстрируют приведенные доводы об обширных полномочиях мегарегулятора на финансовых рынках и в других сферах экономики:

«Непредставление или нарушение порядка либо сроков предоставления в Банк России отчетов, уведомлений и иной информации, предусмотренной законодательством и (или) необходимой для осуществления этим органом (должностным лицом) его законной деятельности, либо представление информации не в полном объеме и (или) недостоверной информации, за исключением случаев, если в соответствии со страховым законодательством, законодательством Российской Федерации о кредитной кооперации, о микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях и о ломбардах, если эти действия (бездействия) не содержат уголовно наказуемого деяния», — влечет наложение административных штрафов на граждан в размере от 2 тыс. до 4 тыс. руб., на должностных лиц — от 20 тыс. до 30 тыс. руб. или их дисквалификацию на срок до одного года, на юридических лиц — от 500 тыс. до 700 тыс. руб.

В силу определенной общественной опасности этого деликта законодателем впервые для данной категории нарушений относительно акционеров либо участников (учредителей) страховых организаций, обществ взаимных страхования (ОВС), брокеров, микрофинансовых организаций, кредитных кооперативов и ломбардов, виновных в совершении правонарушений, предусмотренных ст. 19.7.3 Кодекса, предусматривают штрафы для граждан РФ в размере от 2 тыс. до 4 тыс. руб.

Перечень указанных в ст. 23.74 Кодекса (с изменениями и дополнениями к этой статье, внесенными федеральными законами от 29.06.2015 г. № 159-ФЗ, от 19.12.2016 г. № 459-ФЗ, от 29.07.2017 г. № 267-ФЗ), которые Банк России уполномочен выявлять на финансовых рынках и дела, которые во внесудебном порядке вправе рассматривать должностные лица Службы, с самостоятельным вынесением постановлений о назначении административных наказаний по правилам ст. 29.9 Кодекса, является исчерпывающим и расширительному толкованию не подлежит.

По приведенному перечню рассматриваемых ЦБ РФ административных правонаруше-

ний можно, соответственно, судить и об объеме реальных административных полномочий Банка России, а равно и о предоставленных советом директоров ЦБ РФ Службе прав и обязанностей по административному принуждению участников финансовых рынков и субъектов предпринимательской деятельности к соблюдению требований законодательства и финансовой дисциплины в их повседневной деятельности.

По мнению авторов, приведенные выше нормы Кодекса в целом позволяют Банку России осуществлять всестороннее, непрерывное, объективное и комплексное регулирование отечественных финансовых рынков и отдельных сфер предпринимательской деятельности, помогают своевременно выявлять и пресекать возникающие в экономике негативные процессы и выявлять наметившиеся тенденции, а также обеспечивают административно-правовые механизмы оперативного воздействия на эти процессы и тенденции,

Вместе с тем применение санкций Службой Банка России, согласно ст. 28.1 Кодекса («Возбуждение дела об административном правонарушении»), допустимо только по возбужденным в установленном процессуальном порядке делам об административных правонарушениях, с выполнением должностными лицами Банка России всех необходимых процессуальных обязанностей (соблюдением определенных процедур).

Эти процессуальные обязанности возникают при рассмотрении должностными лицами ЦБ РФ дел об административных правонарушениях в соответствии с правами, установленными для них ст. 23.74 (Банк России), 28.2 («Протокол об административном правонарушении»), ч. 1 и п. 81 ч. 2 ст. 28.3 Кодекса («Должностные лица, уполномоченные составлять протоколы об административных правонарушениях»).

При этом ч. 1 ст. 28.3 Кодекса установлено правило, согласно которому протоколы об административных правонарушениях, предусмотренных настоящим Кодексом, составляются только должностными лицами органов, уполномоченных рассматривать дела об административных правонарушениях в соответствии с главой 23 настоящего Кодекса («Судьи, органы, должностные лица, уполномоченные рассматривать дела об административных правонарушениях») в пределах компетенции соответствующего органа.

Следовательно, по делам об административных правонарушениях, совершаемых на финансовых рынках страны, а равно по делам об административных правонарушениях в сфере предпринимательской деятельности, которые рассматривает Банк России самостоятельно, согласно установленному ст. 23.74 Кодекса и раскрытому выше перечню таких дел, протоколы об административных правонарушениях вправе составлять только уполномоченные должностные лица ЦБ РФ (см. ч. 1 ст. 28.3 Кодекса, Указания Банка России от 27.02.2017 г. № 4300-У «О перечне должностных лиц Банка России, уполномоченных составлять протоколы об административных правонарушениях», с изменениями и дополнениями на 13.06.2017 г. (ранее действовали одноименные Указания ЦБ РФ от 04.03.2014 г. № 3207-У)).

Между тем полномочия должностных лиц Банка России, а с ним и Службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг этим не ограничиваются.

Так, в связи с выполнением особо важных задач по поддержанию надлежащего порядка на отечественных финансовых рынках, в целях всестороннего и более полного осуществления Банком России функций надзора, контроля и регулирования деятельности этих рынков, полномочия должностных лиц этой Службы существенно расширены и дополнительно распространены законодателем в Кодексе на все или почти на все выявленные правонарушения экономического характера в банковском, инвестиционном, пенсионном, страховом и смежных с ними рынках, отраслях национального хозяйства, в предпринимательской деятельности.

Это относится к тем делам об административных правонарушениях, которые должностные лица Службы ЦБ РФ не вправе рассматривать самостоятельно и назначать по ним административные наказания, **но уполномочены выявлять нарушения участников рынков, после чего составлять протоколы** о совершенных административных правонарушениях.

Составление таких протоколов само по себе, в силу п. 3 ч. 4 ст. 28.1 Кодекса, дает основания считать дело об административном правонарушении с этого момента возбужденным, подлежащим направлению для его рассмотрения по существу и назначения административного наказания мировому судье системы судов общей юрисдикции по месту нахождения (жи-



тельства) нарушителя либо в иной орган, иному должностному лицу.

Правовой основой для этого являются положения ч. 2 ст. 28.3 Кодекса. Эти положения устанавливают, что, помимо случаев, предусмотренных ч. 1 настоящей статьи, протоколы об административных правонарушениях составляют также должностные лица федеральных органов исполнительной власти, их структурных подразделений и территориальных органов, должностные лица иных государственных органов, к числу которых относится и ЦБ РФ, в соответствии с задачами и функциями, возложенными на них федеральными законами либо нормативными правовыми актами Президента РФ или Правительства РФ.

Тем самым, исходя из буквального толкования ч. 2 ст. 28.3 Кодекса («Должностные лица, уполномоченные составлять протоколы об административных правонарушениях»), должностные лица Службы Банка России получили дополнительные широкие полномочия по составлению протоколов об административных правонарушениях, т. е. на самостоятельное обнаружение признаков таких нарушений и возбуждение административных дел о выявленных правонарушениях. Причем не только на финансовых рынках и практически во всей финансовой сфере Российской Федерации, но и в некоторых других отраслях отечественной экономики в пределах определенной законом компетенции. Дополнительный перечень к установленному ст. 23.74 Кодекса («Банк России») административных правонарушений, дела о которых вправе возбуждать должностные лица Службы Банка России путем составления ими протоколов о таких правонарушениях, без права их рассмотрения по существу и вынесения по ним итоговых решений, также является исчерпывающим и не допускает расширительного толкования. Однако сам по себе масштаб переданных Банку России дополнительных полномочий действительно впечатляет и заслуживает приведения в данной работе без каких-либо изъятий.

Этот дополнительный перечень административных полномочий ЦБ РФ определен п. 81 ч. 2 ст. 28.3 Кодекса в отношении целого ряда нарушений экономического характера, каждое из которых может иметь место и на финансовых рынках и за его пределами.

Эти правонарушения предусмотрены:

- ч. 1–3 ст. 14.1 («Осуществление предпринимательской деятельности без государ-

ственной регистрации или без специального разрешения (лицензии)»);

- ст. 14.25.1 («Нарушение юридическим лицом обязанностей по установлению и представлению информации о своих бенефициарных владельцах»);

- ст. 14.36 («Непредставление или несвоевременное представление документов о споре, связанном с созданием юридического лица, управлением им или участием в нем»);

- ч. 11 ст. 15.23.1 («Нарушение требований законодательства о порядке подготовки и проведения общих собраний акционеров, участников обществ с ограниченной (дополнительной) ответственностью и владельцев инвестиционных паев закрытых паевых инвестиционных фондов»);

- ст. 15.26 («Нарушение законодательства о банках и банковской деятельности»), частью первой которой, в частности, предусмотрено такое административное правонарушение, как осуществление кредитной организацией производственной, торговой или страховой деятельности, т. е. неправомерный выход банка на предпринимательский и смежный с банковским страховой рынок, а частями второй и третьей предусматривается ответственность за нарушение кредитной организацией установленных Банком России нормативов и иных обязательных требований, в том числе за совершение действий, создающих реальную угрозу интересам кредиторов (вкладчиков);

- ст. 15.27.2 («Неисполнение требований о предоставлении информации о лицах, на которых распространяется законодательство иностранного государства о налогообложении иностранных счетов»);

- ст. 15.36 («Неисполнение оператором платежной системы требований законодательства Российской Федерации о национальной платежной системе») (за исключением административных правонарушений, совершенных кредитной организацией);

- ч. 1 ст. 19.4 («Неповиновение законному распоряжению должностного лица органа, осуществляющего государственный надзор (контроль), муниципальный контроль»), для участников финансовых рынков — в части, касающейся финансового контроля и муниципального финансового контроля;

- ч. 1 ст. 19.5 («Невыполнение в срок законного предписания (постановления, представления, решения) органа (должностного лица), осуществляющего государственный надзор (контроль), муниципальный контроль»);

• ст. 19.6 («Непринятие мер по устранению причин и условий, способствовавших совершению административного правонарушения»), в том числе это касается и финансовых рынков и сферы предпринимательства;

• ст. 19.7 («Непредставление сведений (информации)»);

• ст. 19.20 («Осуществление деятельности, не связанной с извлечением прибыли, без специального разрешения (лицензии)»).

Вместе с тем за нарушения конкретного финансового законодательства Кодекс устанавливает возможность применения санкций к действующим на рынке кредитным и некредитным финансовым организациям, их должностным лицам и участникам, как правило, только после вынесения органом или подразделением Банка России предупреждения (предписания) к названным субъектам о допущенном ими правонарушении.

Обычно административное наказание за правонарушения на финансовых рынках налагается в виде крупных штрафов от 100 тыс. до 700 тыс. руб. (в редких случаях — до 1 млн руб.) на юридических лиц, штрафов до 50 тыс. руб. и дисквалификации — на их должностных лиц. Иногда наказание назначается как должностным лицам (учредителям) и гражданам, если они являются действующими участниками организаций, созданных в форме хозяйственных обществ, при этом дают обязательные к исполнению незаконные указания. В таком случае эти лица признаются должностными (примечание к ст. 2.4 Кодекса). Привлекаемые граждане могут быть и рядовыми участниками (учредителями) таких обществ или работниками, не должностными лицами, если по их вине было нарушено федеральное законодательство, права других участников либо потребителей финансовых и иных услуг.

Особо подчеркнем, что административные полномочия ЦБ РФ на истребование и своевременное получение от субъектов финансовых рынков всесторонней, полной и достоверной отчетности и информации законодатель закрепил соответствующей нормой УК РФ.

Так, ст. 172.1 УК РФ «Фальсификация финансовых документов учета и отчетности финансовой организации» вводится уголовная ответственность за такие деяния должностных лиц этих организаций, как: внесение в документы и (или) регистры бухгалтерского учета и (или) отчетность (отчетную документацию) кредитной организации, страховой организа-

ции, профессионального участника рынка ценных бумаг, негосударственного пенсионного фонда, управляющей компании инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда, клиринговой организации, организатора торговли, кредитного потребительского кооператива, микрофинансовой организации, ОВС, акционерного инвестиционного фонда заведомо неполных или недостоверных сведений о сделках, об обязательствах, имуществе организаций, в том числе находящегося у нее в доверительном управлении, или о финансовом положении организации, а равно подтверждение достоверности таких сведений, представление таких сведений в ЦБ РФ, их публикация или раскрытие в порядке, установленном законодательством РФ, если эти действия совершены в целях сокрытия предусмотренных законодательством РФ признаков банкротства либо оснований для обязательного отзыва (аннулирования) у организации лицензии и (или) назначения в организации временной администрации.

За эти деяния предусматривается уголовное наказание в виде штрафа в размере от 300 тыс. до 1 млн руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного лица за период от 2 до 4 лет, либо принудительными работами на срок до 5 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового, либо лишением свободы на срок до 4 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового.

Остается добавить, что при осуществлении своих функций Служба Банка России руководствуется не только КоАП РФ, но и постановлениями Конституционного Суда РФ, Верховного Суда РФ, ГК РФ, УПК РФ, УК РФ, сложившейся судебной правоприменительной практикой, федеральными законами «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» и другими законодательными и изданными в соответствии с ними нормативными правовыми актами. К другой особенности механизма сформировавшейся современной системы регулирования деятельности финансового рынка можно отнести делегирование регулятором своей Службе по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг обшир-

ных полномочий по непосредственной работе с населением, домохозяйствами и иными субъектами экономической деятельности, по приему у них обращений о правонарушениях, совершаемых в финансовой сфере и в сфере предпринимательской деятельности.

Заслуживает внимания существенный и неумещающийся объем жалоб и заявлений граждан, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на нарушения их прав на рынке микрозаймов и страхования, непрерывно поступающих в Банк России из центральных и удаленных регионов страны, из различных отраслей национальной экономики. Чаще всего — это обращения непосредственных потребителей страховых и микрофинансовых услуг — граждан России, реже — находящихся на территории РФ нерезидентов.

Так, в страховой сфере в основном — это жалобы на неполное, навязанное, недобросовестное или несвоевременное оказание потребителю страховых услуг, или неоказание вовсе услуг, обязательных в силу Закона либо договора страхования, а также предоставление некачественных страховых продуктов субъектами отечественного страхового дела (страховой деятельности), перечисленными в ст. 2 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (т. е. страховщиками: страховыми (и в их числе перестраховочными) организациями, ОВС и страховыми брокерами).

С особой тщательностью Службой проверяются письменные заявления граждан и организаций, в которых содержатся сведения о конкретных нарушениях банковского, инвестиционного, страхового, акционерного, гражданского, административного, иного действующего законодательства, совершенных (совершаемых) участниками финансовых рынков России. Особенно, если в обращениях речь идет о лишении, ограничении, прочем ущемлении гражданских прав и законных интересов имущественного характера, необходимости восстановления прав и законных интересов граждан — потребителей финансовых услуг, мелких инвесторов финансовых рынков.

Так, банки могут интенсивно навязывать потребителям страховые услуги по рисковому или смешанному страхованию жизни, средств наземного транспорта, обязательному страхованию гражданской ответственности автовладельцев при кредитовании граждан и предприятий (организаций) для получения страховых премий на открытые у них расчетные счета

страховщиков с получением комиссионного вознаграждения от страховых премий связанных с банками страховых компаний (по неподтвержденным источникам, до 20–25% премий).

Известны также факты противоправного осуществления банками страховой деятельности или, напротив, осуществление страховыми и перестраховочными организациями, страховыми брокерами (агентами) незаконной банковской деятельностью в виде замаскированных под страховые выплаты российским и иностранным гражданам неправомерных операций по снятию с расчетных счетов и выдаче (переводу) наличных денежных средств, их легализации, расчетам с третьими лицами, инкассации и конвертированию рублей в иностранную валюту, а равно по осуществлению денежных переводов за границу и в регионы России и т. п. Заметим, что ст. 172 УК РФ предусматривает уголовную ответственность за незаконную банковскую деятельность.

Будучи важным элементом сформированной в современной России системы административно-правового регулирования рынка, Служба по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России принимает жалобы и иные заявления организаций и граждан России на любые нарушения на финансовых рынках, а равно — на нарушения в области предпринимательской деятельности.

В ходе проверок жалоб и заявлений граждан, юридических лиц, в том числе при проведении административных расследований и рассмотрении Службой Банка России дел об административных правонарушениях, должностные лица ЦБ РФ все чаще и чаще выявляют признаки совершенных либо готовящихся на финансовых рынках и в сфере предпринимательства преступлений, т. е. уголовно наказуемых деяний, предусмотренных УК РФ.

В частности, при рассмотрении обращений, касающихся нарушений на отечественном финансовом рынке, могут быть выявлены признаки одного либо нескольких взаимосвязанных преступлений, направленных против интересов кредитных и страховых организаций, пенсионных и паевых инвестиционных фондов, иных институциональных инвесторов. Так, преступления против страховщиков предусмотрены ст. 159.5 УК РФ (мошенничество в сфере страхования), которой вводится ответственность за хищение чужого имущества путем об-

мана относительно наступления страхового случая, а равно размера страхового возмещения, подлежащего выплате в соответствии с законом либо договором страхователю или иному лицу.

В свою очередь, против кредитных организаций направлены преступления, предусмотренные ст. 159.1 УК РФ: мошенничество в сфере кредитования, т. е. хищение денежных средств заемщиком путем предоставления банку или иному кредитору заведомо ложных и (или) недостоверных сведений.

Кроме того, ст. 159.2 УК РФ предусмотрена ответственность за мошенничество при получении выплат, т. е. хищение денежных средств или иного имущества при получении пособий, субсидий и иных социальных выплат, установленных законами и иными нормативными правовыми актами, путем предоставления заведомо ложных сведений, а равно и путем умолчания о фактах, влекущих прекращение указанных выплат. Статьей 159.3 УК РФ введена ответственность за мошенничество с использованием платежных карт, т. е. хищение денежного имущества с использованием поддельной или принадлежащей другому лицу поддельной кредитной, платежной или иной расчетной карты путем обмана уполномоченного работника кредитной, торговой или иной организации; ст. 159.6 УК РФ — за мошенничество в сфере компьютерной информации, т. е. хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем ввода, удаления, блокировки, модификации компьютерной информации либо иного вмешательства в функционирование средств хранения, обработки или передачи компьютерной информации или информационно-телекоммуникационных сетей.

При этом квалифицирующими (т. е. более общественно опасными, повышающими степень ответственности и отягчающими уголовное наказание) признаками мошенничества в сферах страхового, банковского дела, компьютерной информации и иной деятельности являются:

- совершение указанных в ч. 1 статей УК РФ деяний группой лиц по предварительному сговору, с причинением значительного ущерба гражданину;
- совершение этих деяний лицом с использованием служебного положения (ч. 3);
- совершение этих деяний организованной группой либо в особо крупном размере (ч. 4).

В перечисленных случаях, а также при выявлении признаков иных преступлений, упоминавшихся ранее, предусмотренных ст. 172.1 УК РФ («Фальсификация финансовых документов и отчетности финансовой организации») и ст. 172 УК РФ («Незаконная банковская деятельность»), должностные лица Банка России обязаны действовать в соответствии с требованиями ст. 144–145 УПК РФ.

В таких случаях руководители Службы, департаментов и иных подразделений ЦБ РФ вправе и даже обязаны в силу Закона направить сообщения о необходимости проведения прокурорской проверки выявленных деяний и обстоятельств либо сообщить о совершенном преступлении и необходимости проведения доследственной проверки в органы предварительного следствия СКР и МВД РФ либо в органы дознания соответствующих министерств и ведомств с информацией и заявлением о возбуждении уголовного дела по признакам соответствующих статей УК РФ. При этом ЦБ РФ представляет в прокуратуру, органы предварительного следствия и дознания собственные материалы проверки данного факта (фактов), проведенной в административном порядке или материалы административного расследования по возбужденному делу об административном правонарушении.

С учетом изложенного можно сделать следующие выводы о взаимодействии Банка России с системой судопроизводства РФ и правоохранительными органами.

Направляя в процессуальном порядке, предусмотренном ст. 144–145 УПК РФ, материалы по выявленному преступлению прокурору либо в орган предварительного расследования (предварительного следствия и дознания) — для проведения проверок и решения вопроса о возбуждении уголовного дела, организации его расследования, Банк России тем самым фактически передает в судебную систему на рассмотрение и разрешение выявленное правонарушение (деликт), если оно перерастает по своим признакам в уголовно наказуемое деяние.

Затем, по окончании предварительного расследования и утверждения прокурором обвинительного заключения (акта), каждое уголовное дело передается в суд общей или специальной юрисдикции для его рассмотрения по существу в порядке уголовного судопроизводства. Рассмотрение уголовных дел и отправление правосудия осуществляются в ходе судеб-

ного разбирательства в судах первой, апелляционной и кассационной инстанций, а в отдельных случаях, при пересмотре дела в кассационной или надзорной инстанциях, – в Верховном Суде РФ.

Следовательно, уголовное судопроизводство, как часть судопроизводства РФ, выступает еще одним, дополнительным, но эффективным механизмом судебного принуждения в системе регулирования и надзора за финансовыми рынками России и сферой предпринимательства.

Применение этого механизма является крайней мерой и обеспечивает удаление с рынков недобросовестных и вступивших в злонамеренный сговор игроков, принудительного воздействия на его участников, субъектов других видов экономической деятельности. А главное – судебный механизм обеспечивает возмещение причиненного ущерба и похищенных средств.

Так, например, в 2016 г. 76% всего причиненного ущерба по оконченным уголовным делам пришлось на финансовые преступления, и их доля в общем объеме растет из года в год. Совокупный ущерб от хищений по стране составил 263 млрд руб., из которых 201,2 млрд руб. (76%) составляет вред, установленный по окончательным уголовным делам в финансово-кредитной сфере.

По сравнению с 2015 г. удельный вес преступлений в финансово-кредитной сфере возрос с 72,3 до 76%, или со 125,3 млрд руб. общего ущерба до 173,31 млрд руб. Для наглядности приведем и сумму ущерба от финансовых преступлений в 2014 г., которая составила всего 53,8 млрд руб. [1, с. 1, 10].

Наибольший объем убытков от финансовых преступлений приходится на преднамеренные банкротства кредитных организаций. Их число растет, так как рынок активно «расчищается» Регулятором, отозвавшим в течение 2015–2016 гг. лицензии у 217 кредитных организаций [Там же].

Также в 2016 г. произошел рост преступных преднамеренных банкротств, составив 146 преступлений, что на 6,6% больше, чем в 2015 г. При этом в МВД РФ высказывалось мнение о том, что результативность возврата похищенного прямо связана с активностью ЦБ РФ и АСВ, непосредственно зависит от их взаимодействия с подразделениями органов внутренних дел [2].

Такой вывод обусловлен тем, что Банк России видит ситуацию в каждом банке,

проблемы в котором накапливаются годами. Между тем, по мнению представителей правоохранительных органов, Банк России действует слишком медленно, позволяя недобросовестным банкирам выводить активы из банков, а затем скрываться и самим.

Например, сегодня так и не решена и признается всеми (как регулятором, так и самими кредитными организациями) проблема вывода средств за рубеж по исполнительным листам. Схемы, в которых российская компания признается по суду должником и обязана выплатить средства зарубежному партнеру, становятся все более сложными и изощренными.

Резюмируя вышеизложенное, заметим, что, безусловно, функция административно-правового регулирования Банка России способствует обеспечению прав всех инвесторов, формированию цивилизованных экономических и развитию гражданско-правовых отношений внутри корпораций и рынков, укреплению корпоративной культуры и взаимоотношений инвесторов и должностных лиц, привлечению инвестиций в экономику страны.

Наконец, эта функция попросту способствует совершенствованию системы государственного регулирования рыночной деятельности хозяйствующих субъектов в финансовой и смежной с ней сферах экономической деятельности.

Делегирование советом директоров ЦБ РФ Службе и ряду департаментов широких административных полномочий позволяет Банку России в целом успешно выполнять функции защиты прав потребителей финансовых услуг, миноритарных акционеров (участников) национальных корпораций, способствовать привлечению российских и иностранных инвесторов во все отрасли национальной экономики.

Сопутствующей задачей Банка России при этом является пресечение непрекращающихся в условиях современной российской действительности посягательств на имущественные права и охраняемые законом интересы указанных категорий лиц, восстановления их нарушенных прав, в том числе на отечественных финансовых рынках и в сфере предпринимательской деятельности.

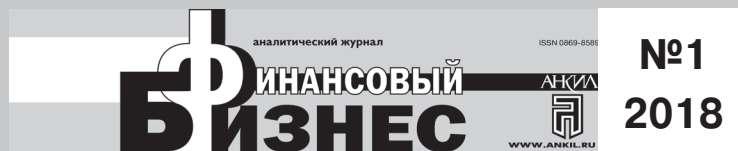
Тем самым деятельность Службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг во многом способствует достижению Банком России цели создания условий и стимулов для устойчивого развития экономики страны и решению таких задач, как

внесение вклада регулятора в обеспечение экономического роста и благополучия граждан, в развитие конкурентоспособного финансового рынка, повышение доступности финансовых услуг для населения, развитие национальной платежной системы [3].

### Литература:

1. Лукошина, Ю. Мошенники подняли процент. Доля ущерба от финансовых преступлений обновила рекорд / Ю. Лукошина // Коммерсантъ. 2017. № 64 (6058).
2. Сводный годовой доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ Российской Федерации по итогам 2016 г. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depStrategy/20160926>.
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и период 2019 и 2020 годов. URL: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on\\_2018\(2019-2020\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2018(2019-2020).pdf).

## Читайте в журналах издательства “Анкил”:



### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ**

*Елена Федорова, Любовь Хрустова,  
Дмитрий Чекризов*

Прогнозирование банкротства организаций с государственным участием

*Александр Сухаренко*

Декриминализация национальной экономики как стратегическая задача государства

### **БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА**

*Татьяна Барашева*

О работе органов управления по активизации процесса мобилизации доходов бюджета Мурманской области

### **ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ**

*Елена Семенкова, Максим Грушин*

Проблемы обеспечения ликвидности рынка товарных фьючерсов (применительно к нефтяным фьючерсам марки Urals)

### **ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

*Виктор Газман*

Лизинг в энергетике России

*Павел Кохно, Елена Тарасевич*

Капитализация нефтегазовых компаний с учетом их деловой репутации

### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

*Ольга Хмыз*

Изменения в американской налоговой системе

### **ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА**

*Элеонора Шамсутдинова*

Показатели оценки эффективности деятельности компаний нефтяного машиностроения

### **НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ**

*Елена Пилевина*

Институт постоянного представительства иностранной организации в международном налогообложении на современном этапе

# Основные риски при внедрении инноваций на предприятиях сферы услуг

## The Main Risks in the Implementation of Innovations at the Enterprises of the Services Sector

**Оборин Матвей Сергеевич**,  
доктор экономических наук, профессор,  
Пермский институт (филиал)  
Российского экономического  
университета имени Г. В. Плеханова,  
Пермский государственный  
национальный исследовательский  
университет,  
Пермский государственный аграрно-  
технологический университет имени  
академика Д. Н. Прянишникова,  
Сочинский государственный университет

**Oborin Matvey S.**,  
Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Perm Institute (branch) of the Plekhanov  
Russian University of Economics,  
Perm State National Research University,  
Perm State Agro-Technological University  
named after Academician D. N. Prynishnikov,  
Sochi State University  
Researcher ID: H-6729-2017  
ORCID: 0000-0002-4281-8615  
SPIN-код: 8200-9024  
recreachin@rambler.ru

*Сфера услуг в условиях глобальных кризисных явлений показывает высокие темпы восстановления. Одной из основных причин быстрого выхода из рецессии является адаптация промышленных и коммуникационных инноваций, однако внутренний инновационный процесс связан со значительными рисками.*

*Регулирование рисков рассматривалось на примере лечебно-оздоровительных услуг как основного вида деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса, способствующего решению стратегических государственных задач. Инновации являются основой развития экономики, требуют финансовых, ресурсных и временных затрат, связаны с получением конкурентных преимуществ. Профильные предприятия должны ориентироваться на высокое качество услуг, достижение зоны безубыточности, повышение квалификации персонала, которому принадлежит ведущая роль в создании, продвижении и обосновании ценности инноваций. Основные риски внедрения инноваций в деятельность санаторно-курортного комплекса связаны с финансово-экономическим обеспечением, длительными сроками окупаемости. Снизить негативное влияние можно на основе мер антикризисного управления, оптимизации имеющегося ресурсного потенциала, внедрения системы стимулирования персонала.*

**Ключевые слова:** услуги; риск; инновации; предприятия санаторно-курортного комплекса; конкурентные преимущества; безубыточность.

*The service sector in the context of global crises is experiencing a high rate of recovery. One of the main reasons for the rapid recovery from recession is the adaptation of industrial and communication innovations, but the internal innovation process is associated with significant risks.*

*Risk management was considered on the example of health-improving services as the main activity of enterprises of the health resort complex, contributing to the solution of strategic state objectives. Innovations are the basis of economic development, require financial, resource and time costs associated with obtaining competitive advantages. The relevant companies should focus on high quality services, the achievement zone, break even, training of staff, which plays a key role in the creation, promotion and substantiation of the value of innovation. The main risks of innovation in the health resort complex are related to financial and economic security, long payback periods. The negative impact can be reduced on the basis of anti-crisis management measures, optimization of the existing resource potential, introduction of a system of staff incentives.*

**Keywords:** services; risk; innovations; enterprises of sanatorium complex; competitive advantages; break-even.

Сфера услуг показывает высокие темпы мирового роста. В регионах России государственные программы ориентированы на отрасли с высокой устойчивостью к негативным явлениям внешней среды, быстрому восстановлению и обеспечению территориального развития. Лечебно-оздоровительные услуги имеют важное экономическое и социальное значение, обеспечивают сохранность человеческого потенциала.

Санаторно-курортный комплекс в современных условиях экономического и стратегического развития страны выполняет несколько взаимосвязанных функций: обеспечивает повышение качества жизни, снижает нагрузку на систему здравоохранения, способствует росту доходности взаимосвязанных отраслей. Несмотря на очевидную значимость данного социально-экономического направления, показатели коммерческой эффективности профильных предприятий находятся на низких уровнях. Убыточность санаторно-курортного комплекса отмечена в большинстве субъектов России, в связи с этим актуальной задачей управления является поиск антикризисных и компенсаторных механизмов, обеспечивающих деятельность в краткосрочной и стратегической перспективе.

Инновации представляют собой один из наиболее действенных методов развития и повышения конкурентоспособности субъектов бизнеса, однако сама инновационная деятельность и ее внедрение в слаженный производственный механизм также является существенным риском.

Руководство предприятиями санаторно-курортного комплекса должно создать необходимые условия для развития инновационной активности и предотвращения рисков. Практика ведущих компаний в различных отраслях экономики свидетельствует о том, что наибольший процент успешных нововведений был инициирован сотрудниками, обладающими нестандартным мышлением, творческим подходом к решениям нестандартных и рутинных операций. Эффект от внедрения подобных решений в производственный и управленческий процесс повышает устойчивость санаторно-курортных предприятий к различным рискам внешней и внутренней среды [1].

Исследованию проблемы рисков в санаторно-курортных комплексах посвящены работы многих ученых. Например, С. А. Балакин, Ю. Д. Пестов, А. Я. Дмитриев, Т. А. Митрюшкина занимались разработкой методологии управле-

ния рисками и повышением эффективности управления санаторно-курортной организацией (СКО) [2]. Особенности инноваций в СКО, этапы их планирования и реализации изучала А. Я. Войнова [3]. Д. С. Панаско и Г. Г. Ермоленко исследовали перспективные методы оценки эффективности инновационных проектов СКО [4]. Системы знаний об индустрии гостеприимства, системы инновационных технологий и механизмы их использования для улучшения качества услуг СКО рассматривали Г. Н. Рукун и М. А. Столбовская [5]. С. В. Кошечев изучал особенности управления инновационной деятельности СКО [6].

В условиях усиления конкурентной борьбы инновации становятся обязательным элементом хозяйственной деятельности предприятия и оказывают большое влияние на его развитие. Под инновацией [7] понимается объект, внедренный в производство в результате сделанного открытия или проведенного научного исследования, качественно отличный от предшествующего аналога. Главными чертами инновации являются новые потребительские качества товаров или услуг и их более высокий технологический уровень.

Национальное законодательство, международные соглашения, экономическая ситуация в стране, а также социальное положение населения напрямую влияют на внедрение инноваций в организации санаторно-курортного комплекса. Выделяют следующие причины возникновения инноваций [1]:

- 1) изменение спроса, обусловленное ростом потребностей, тенденциями здорового образа жизни и активного отдыха;
- 2) формирование новых видов туризма: образовательного, аграрного, экологического;
- 3) усиление конкурентной борьбы, рост количества предприятий в туристско-рекреационной сфере;
- 4) развитие внутреннего туризма, обусловленное необходимостью роста внутренних региональных доходов;
- 5) разработка комплексных туристско-рекреационных продуктов, направленных на различные сегменты потребителей с целью повышения доступности курортного лечения;
- 6) клиентоориентированная модель экономики санаторно-курортного комплекса [8].

Инновации в санаторно-курортном комплексе направлены на достижение безубыточности, модернизации лечебно-оздоровительных технологий и обслуживания посетителей.



Внедрение инноваций в СКО сопряжено с рядом проблем [1]:

1) риск, связанный с финансово-экономическим обеспечением, длительными сроками внедрения;

2) динамичность развития технологий у конкурентов, изменения параметров внешней среды, спроса, которые постоянно требуют развития;

3) поиск и воплощение дифференцированного продукта, который возможен на базе уникальных природных ресурсов и высококвалифицированного персонала;

4) необходимость учета большого количества общих и специфических факторов влияния на результат инновационной деятельности.

Внедрение инноваций в СКО должно происходить с соблюдением требований к ее деятельности. Так, например, определение уровня качества укрепляет надежность санаториев, позволяет завоевать и поддерживать устойчивые позиции на рынке. Для обеспечения высококачественных услуг, организация должна знать о потребностях своих клиентов и удовлетворять их через свои программы.

Для СКО выделяют следующие виды рисков (внешние факторы) [1, с. 187–193]:

1) экономические (ужесточение налогового законодательства, снижение платежеспособного спроса, незапланированный рост тарифов на услуги ЖКХ, ужесточение конкурентной борьбы, повышение транспортных тарифов);

2) политические (изменение законодательства в сфере туризма, возможность терроризма, изменение условий паспортно-визового режима, закрытие границ, государственное ограничение возможности ведения деятельности);

3) социальные (отток квалифицированных кадров из региона, социальная напряженность, превышение уровня преступности);

4) научно-технические (применение конкурентами ресурсосберегающих технологий и снижение за счет этого продаж, обрыв информационного потока между контрагентами из-за технических проблем);

5) экологические (ухудшение экологической ситуации в регионе, истощение природных туристско-рекреационных ресурсов из-за чрезмерной их эксплуатации, природные катаклизмы).

К внутренним факторам относят следующие виды рисков [1]:

1) проблемы ресурсного обеспечения;

2) сложности в работе с контрагентами, обусловленные неплатежеспособностью;

3) форс-мажорные обстоятельства, связанные с техногенными и природными явлениями.

Инновационная деятельность санаторно-курортного комплекса подвержена рискам, связанным со следующими факторами:

1) недостаток средств для финансирования инновационных проектов (в том числе отсутствием финансовых резервов), слабость материальной и научно-технической базы, отсутствие государственной поддержки инноваций, ограничения со стороны налогового и патентно-лицензионного законодательства;

2) сопротивление переменам, способствующим изменению статуса сотрудников и их переобучением, процессу оказания услуг (например, внедрение нового автоматизированного оборудования или новых медицинских услуг), устоявшимся способам деятельности;

3) удовлетворение устоявшейся организационной структурой компании, ее стилем управления, планированием дальнейшей работы и ориентацией на определенный потребительский сегмент;

4) отсутствие спроса на введенную инновацию из-за неправильно определенной целевой аудитории или слабого комплекса маркетинга;

5) увеличение незапланированных расходов, связанных с монтажом нового медицинского оборудования, его поломкой, неэффективностью его использования и несоответствием технических характеристик заявленным параметрам.

Деятельность предприятий санаторно-курортного комплекса обладает особенностями в зависимости от природно-климатических условий, сложившейся инфраструктуры и привлекательности региона для туристов. На примере Дальневосточного и Центрального федеральных округов (далее – ДФО и ЦФО) проанализируем динамику финансово-экономических показателей и рисков, влияющих на их формирование.

На территории ДФО широко развит лечебно-оздоровительный туризм, так как округ обладает огромным природно-лечебным потенциалом. Гидроминеральные ресурсы (в том числе благоприятный климат, лечебные грязи, многообразие минеральных вод) представляют практическое пищевое и лечебное значение. Для этого округа характерны невысокий уровень рождаемости, положительный естественный прирост, увеличение общей заболеваемости населения. В связи с высоким уровнем инфляции наблюдаются следующие тенденции: сокращение реальной заработной платы, кото-

рая в 2016 г. составила 92,1% по сравнению с 2015 г., и снижение реальных (до 99,7%) и располагаемых (до 82,5%) денежных доходов населения [9]. Помимо этого, высок и уровень дифференциации доходов населения.

Санаторно-курортная деятельность очень затратна из-за высокой стоимости медицинских услуг и медикаментов, дорогостоящего оборудования, расходов на содержание и ремонт помещений и расходов, связанных с подготовкой и переподготовкой квалифицированных специалистов. Все вышеперечисленное влияет на формирование высокой стоимости путевки, которую не может позволить себе каждый гражданин, что приводит к снижению спроса населения на данные услуги.

Из табл. 1 видно, что средняя цена в 2016 г. за 1 день на путевку санаторий составляет 2558 руб. на 1 человека, а лечение или оздоровление сроком в 2 недели будет стоить 35 805 руб. на 1 человека. Средняя стоимость путевки высока, поэтому спрос населения на санаторно-курортные услуги снижается.

Из табл. 2 видно, что положительная прибыль от реализации санаторно-курортных услуг (операционный результат) в ДФО наблюдается в Амурской области – 43 856,6 тыс. руб. и в Хабаровском крае – 123 256,2 тыс. руб., у остальных регионов присутствует тенденция к убытку от деятельности. В итоге суммарный убыток по ДФО составил 2 132 984,7 тыс. руб. Таким образом, в Амурской области и в Хабаровском

Таблица 1

Среднемесячные потребительские цены на путевки в санатории ДФО в 2016 г.  
за 1 день и за 2 недели на 1 человека

Месяц	Цена за 1 день, руб.	Цена за 2 недели, руб.	Рейтинг цен
Январь	2458	34 412	12
Февраль	2488	34 832	9
Март	2481	34 734	11
Апрель	2491	34 874	8
Май	2487	34 818	10
Июнь	2568	35 952	7
Июль	2602	36 428	6
Август	2606	36 484	5
Сентябрь	2645	37 030	1
Октябрь	2626	36 764	2
Ноябрь	2617	36 638	4
Декабрь	2621	36 694	3
Средняя цена	2558	35 805	

Источник: составлено по данным [9].

Таблица 2

Динамика доходов и расходов СКО по субъектам ДФО за 2016 г.

Субъект ДФО	Доходы СКО, тыс. руб.	Расходы СКО, тыс. руб.	Операционный результат (+/-), тыс. руб.	Рейтинг по операционному результату
Амурская область	352 062,5	308 205,9	+43 856,6	2
Еврейская автономная область	215 303,4	220 647,5	-5 344,1	3
Камчатский край	87 461	170 701,8	-83 240,8	5
Магаданская область	118 085,8	299 837,9	-181 752,1	6
Приморский край	1 093 697,8	2 252 995,7	-1 159 297,9	8
Республика Саха (Якутия)	143 423,5	933 544,6	-790 121,1	7
Сахалинская область	312 379,5	392 721	-80 341,5	4
Хабаровский край	325 846	202 589,8	+123 256,2	1
Чукотский автономный округ	—	—	—	
Всего	2 648 259,5	4 781 244,2	-2 132 984,7	

Источник: составлено по данным [9].

крае санаторно-курортная деятельность развита больше всего, самый большой убыток составляет 1 159 297,9 тыс. руб., он наблюдается в Приморском крае. Превышение доходов над расходами свидетельствует о неудовлетворительных результатах деятельности здравниц, поэтому финансирование деятельности, связанной с инновациями, за счет прибыли становится невозможным.

Таким образом, можно сделать вывод, что инновационными с большей вероятностью могут стать вновь возводимые санаторно-курортные учреждения либо подвергшиеся капитальному ремонту и переоснащению. Частные инвесторы редко финансируют подобные дорогостоящие проекты, так как получить сверхприбыли от санаторно-курортной деятельности весьма сложная задача. В связи с этим инновационные здравницы развиваются с участием государственного капитала, принадлежат ведомствам и министерствам. Их финансирова-

ние характеризуется как проектное и осуществляется в рамках реализации целевых программ.

На территории ЦФО зарегистрирована всего 331 СКО, при этом лидирует по их количеству Костромская область (103 организации – 31,12%), потом идет Смоленская область (22 организации – 6,65%). А меньше всего СКО расположено в г. Москва (4 организации – 1,21%). Больше число номеров в СКО находится в Московской области (12 466 номеров – 39,04%), затем идет Тверская область (2209 номеров – 6,92%), а самое меньшее количество номеров – в Орловской области (279 номеров – 0,87%).

Рассмотрим аналогичные показатели деятельности (табл. 3).

По данным табл. 2 видно, что прибыль СКО во всех субъектах ЦФО отрицательна, кроме Тульской области. Ее прибыль составляет 16 546,6 тыс. руб. Самый большой убыток СКО в Московской области – 3 487 305,5 тыс. руб.

Таблица 3

Динамика доходов и расходов СКО по субъектам ЦФО за 2016 г.

Субъект	Доходы СКО, тыс. руб.	Расходы СКО, тыс. руб.	Операционный результат (+/-), тыс. руб.
Белгородская область	552 725,4	618 643,2	-65 917,8
Брянская область	351 620,2	433 071,8	-81 451,6
Владимирская область	452 707,1	493 727,8	-41 020,7
Воронежская область	850 394,2	1 189 963,5	-339 569,3
Ивановская область	906 749,7	952 034,7	-45 285
Калужская область	394 283,1	508 721,8	-114 438,7
Костромская область	472 626,9	503 811,3	-31 184,4
Курская область	313 096,7	714 936,2	-401 839,5
Липецкая область	258 495,6	356 428	-100 932,4
Московская область	6 362 539,3	9 849 844,8	-3 487 305,5
Орловская область	126 424,7	137 527,6	-11 102,9
Рязанская область	424 577,5	803 741,6	-379 164,1
Смоленская область	279 821,6	542 278,9	-262 457,3
Тамбовская область	264 288,2	333 997,1	-69 708,9
Тверская область	801 151,2	949 891,1	-148 739,9
Тульская область	873 701,4	857 154,8	16 546,6
Ярославская область	1 018 823,8	1 125 122,1	-106 298,3
г. Москва	310 838,6	1 190 799,3	-879 960,7
Всего	15 014 865,2	21 561 695,6	-6 549 830,4

Источник: составлено по данным [9].

Таблица 4

## Среднемесячные потребительские цены на санатории ЦФО за 1 день и за 2 недели на 1 человека в 2015 г.

Месяц	Цена за 1 день, руб.	Цена за 2 недели, руб.
Январь	2451,87	34 326,18
Февраль	2483,07	34 762,98
Март	2484,19	34 778,66
Апрель	2486,16	34 806,24
Май	2564,52	35 903,28
Июнь	2820,23	39 483,22
Июль	2897	40 558
Август	2903,54	40 649,56
Сентябрь	2760,34	38 644,76
Октябрь	2752,38	38 533,32
Ноябрь	2737,65	38 327,1
Декабрь	2790,87	39 072,18
Средняя цена	2677,652	37 487,12

Источник: составлено по данным [9].

Таблица 5

## Индексы цен на санаторно-курортные услуги в ЦФО (в % к декабрю предыдущего года)

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Все товары и услуги	108,86	106	106,88	106,68	111,9	113,68
Санаторий, день	103,96	104,45	105,03	100,81	108,83	118,32
Санаторно-оздоровительные услуги	105,7	106,86	102,59	103,83	108,3	117,25

Источник: составлено по данным [9].

В сумме убыток всех СКО на территории ЦФО составляет 6 549 830,4 тыс. руб. Поэтому можно сказать, что деятельность санаторно-курортных организаций в Тульской области развивается лучше и активнее, нежели в остальных субъектах ЦФО.

Теперь рассмотрим отдельно расходы и доходы субъектов ЦФО.

В табл. 4 представлена информация о среднемесячных потребительских ценах на санатории ЦФО за 1 день и за 2 недели на 1 человека.

По данным табл. 4 можно сделать вывод, что средняя цена за 1 день в санатории составляет 2 677,652 руб. на 1 человека, а пребывание в течение 2 недель будет стоить 37 487,12 руб. на 1 человека.

В табл. 5 представлена динамика цен на санаторно-оздоровительные услуги в ЦФО на 2016 г.

Исходя из полученных данных табл. 5, можно сделать вывод, что именно с мая по август

цена на санаторно-оздоровительные услуги резко увеличивается, что связано с сезонностью данного периода, а затем немного падает, так как сезон закончился, и до конца 2015 г. остается стабильной.

По данным табл. 5 можно сказать, что индекс цен на санаторно-оздоровительные услуги в 2012 г. резко упал – на 4,27%, что однозначно связано с финансовым кризисом и снижением доходов населения. А начиная с 2013 г. наблюдается рост, к 2015 г. – на 8,95%. Но четких закономерностей в динамике индекс цен не имеет, так как присутствует и его уменьшение, и увеличение.

Можно выделить следующие риски при внедрении инноваций в санаторно-курортном комплексе рассматриваемых округов (табл. 6).

Население рассматриваемых федеральных округов и России в целом нуждается в оздоровительных услугах, которые позволят им выявить и устранить проблемы заболевания, а

Таблица 6

## Сравнительный анализ рисков инновационной деятельности санаторно-курортного комплекса

Дальневосточный федеральный округ	Центральный федеральный округ
Отсутствие спроса на предоставляемые услуги из-за удаленности региона, суровых природно-климатических условий, высоких цен на предоставляемые туры и услуги, высокой стоимости билетов на передвижения	Высокие цены на санаторно-оздоровительные услуги. Не все жители ЦФО могут себе позволить предоставляемые оздоровительные услуги
Ухудшение природно-лечебных ресурсов из-за развития неорганизованного туризма напрямую скажется на результате их применения в лечебных процедурах	Ухудшение экологической ситуации (загрязнение атмосферного воздуха, низкое качество пресной воды и еразвитость системы переработки отходов жизнедеятельности), загрязнение курортных зон, что также отталкивает туристов и не способствует развитию региона
Обеспечение комфортных условий и высокого уровня обслуживания зависит от развития системы переподготовки обслуживающего персонала, а также совершенствования методик лечения и улучшения лечебного оборудования	Невысокое качество оказания услуг в санаторно-курортных организациях, что также отталкивает туристов и лишает ЦФО прибыли для развития экономики внутри округа
Неграмотное проведение маркетинговых мероприятий как со стороны самих СКО, так и со стороны местных властей	Отсутствие качественных препаратов и инновационных технологий, так как спрос на санаторно-оздоровительные услуги упал из-за финансовых кризисов, инфляции, что ведет за собой неспособность людей оплачивать данные услуги
Расширение ассортимента предлагаемых рекреационных мероприятий невозможно без профессиональных проводников и гидов. Для ДФО характерна специфическая местность, поэтому специалисты в данной сфере должны хорошо знать реки и озера, ориентироваться в тайге и горах, а также быть ознакомленными с особенностями жизнедеятельности человека в данных природных условиях	Недостаток профессиональных квалифицированных специалистов, что лишает население возможности полностью выявить все причины своего заболевания и поправить свое здоровье в лучшую сторону без каких-либо последствий

Источник: составлено по [4, 5, 10].

также в квалифицированных специалистах и инновационных препаратах и технологиях, которые ускорят процесс их выздоровления. Но для этого необходимо повысить заработные платы, чтобы каждый гражданин смог себе позволить санаторно-оздоровительные услуги по актуальным на данный момент ценам.

Чтобы развитие санаторно-курортных организаций соответствовало мировым тенденциям и стандартам, необходимо устранить ряд проблем, присущих санаторно-курортной деятельности. Для начала нужно начать реализовывать проекты по инвестированию в лечебно-оздоровительные технологии, приобретение диагностического и реабилитационного оборудования, улучшать качество обслуживания и повышать квалификацию сотрудников санаторно-оздоровительных услуг.

Рациональное использование природно-рекреационного потенциала, грамотные маркетинговые решения, развитие курортной инфра-

структуры, улучшение социально-экономического развития отрасли (в том числе увеличение количества отдыхающих и расширение санаторно-курортной базы), совершенствование квалификации персонала, улучшение качества оказываемых услуг, привлечение для строительства новых санаторно-курортных учреждений иностранных инвесторов позволит не только внедрить новые программы оздоровления и рекреации, но и расширить число СКО, привлечь большее количество туристов (включая иностранных) [7].

Большое внимание в деятельности по управлению рисками уделяется выбору рациональных направлений и способов снижения риска, а также непрерывному контролю за деятельностью по обеспечению безопасности. Наибольший эффект достигается при объединении всех используемых мероприятий, методов и средств в единую систему управления рисками.

Среди направлений деятельности по снижению вероятности реализации риска в СКО выделяют организационное, экономическое и инженерно-техническое. Каждое направление включает различные способы снижения риска [7].

Организационное направление подразумевает комплекс организационных мер по предотвращению или снижению негативных последствий рисков. Особое внимание здесь уделяется работе по сбору сведений о коммерческих партнерах и конкурентах. Постоянный мониторинг контрагентов организации необходим для отслеживания их деятельности, принятия решений о дальнейшей работе с ними и их надежности. Вопрос информационной безопасности и соблюдению коммерческой тайны также имеет большое значение. Для этого администрации компании необходимо строго отслеживать деятельность персонала, т. е. заключить с ними соглашение о неразглашении сведений, касающихся коммерческих интересов компании, установить строгий контроль за документацией. Помимо этого, к организационным мерам относят проверки надежности и работоспособности оборудования, обеспечение профессионального обучения и переквалификации персонала.

Экономическое направление подразумевает обеспечение финансовой устойчивости и экономической безопасности туристских комплексов и обеспечивает снижение рисков, связанных с колебаниями цен и валютных курсов, нестабильностью экономической ситуации в стране, а также неплатежей и срывов договорных обязательств со стороны поставщиков.

Системное управление рисками на предприятиях санаторно-курортного комплекса требует учета специфических факторов ресурсного обеспечения, потенциала региона с точки зрения привлечения платежеспособного спроса, сезонности, доступа к кредитным ресурсам, адаптационные механизмы, обеспечивающие нахождение в зоне безубыточности. Инновационная деятельность должна быть направлением стратегического развития, поддерживаться методами стимулирования, особое внимание необходимо уделять персоналу, обладающему нестандартным мышлением и инициативой. Риски инноваций связаны с обеспечением финансово-экономической поддержки, наличием управленческих и маркетинговых технологий, влияющих на качество и сроки реализации проектов, потенциальную ценность продуктов и услуг санаторно-курортной деятельности.

#### Литература:

1. Ветитнев, А. М. Организация санаторно-курортной деятельности : учеб. пособие / А. М. Ветитнев, Я. А. Войнова. М. : Федеральное агентство по туризму, 2014.
2. Балакин, С. А. Управление рисками в санаторно-курортном учреждении / С. А. Балакин [и др.] // Вопросы курортологии, физиотерапии и лечебной физической культуры. 2016. № 2. С. 34–35.
3. Войнова, А. Я. Финансирование инновационной деятельности в санаторно-курортном комплексе / А. Я. Войнова // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2014. № 6. С. 7–18.
4. Оборин, М. С. Формирование стратегического механизма долгосрочного устойчивого развития территориального рынка санаторно-курортных услуг / М. С. Оборин // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12 (ч. 1). С. 346–353.
5. Оборин, М. С. Методы прогнозирования социально-экономического развития рынка санаторно-курортных услуг // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2015. Т. 15. Вып. 4. С. 86–95.
6. Кощев, С. В. Механизм управления инновационной деятельностью организации санаторно-курортного комплекса / С. В. Кощев // Транспортное дело России. 2010. Вып. 9.
7. Панаско, Д. С. Оценка эффективности инновационных факторов развития санаторно-курортного комплекса Крыма / Д. С. Панаско, Г. Г. Ермоленко // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2016. Т. 2, № 2. С. 107–114.
8. Методика, формирование и анализ информационной стратегии в организациях санаторно-курортной сферы. URL: <http://mirznanii.com/a/223922/metodika-formirovanie-i-analiz-innovatsionnoy-strategii-v-organizatsiyakh-sanatorno-kurortnoy-sfery>.
9. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>.
10. Оборин, М. С. Методологические аспекты проведения системного анализа и кластеризации рынка санаторно-курортных услуг / М. С. Оборин // Научные ведомости БелГУ. Серия: Экономика и информатика. 2015. № 19 (216). Вып. 36/1. С. 43–51.

# Факторы, влияющие на инновационную структуру вуза<sup>1</sup>

## Factors, Influencing the Innovative Structure of High Education Institution

**Ряховская Антонина Николаевна,**  
доктор экономических наук,  
профессор, руководитель научной школы  
«Антикризисное управление»

**Ryakhovskaya Antonina N.,**  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor, the Leader of Scientific  
School «Anti-crisis Management»

**Крюкова Ольга Георгиевна,**  
кандидат экономических наук,  
доцент департамента менеджмента,  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации

**Kryukova Olga G.,**  
Candidate of Economic Sciences,  
Assistant Professor at the Management  
Department, Financial University  
under the Government of the Russian Federation

**Насырова Гульмира Анатольевна,**  
кандидат экономических наук,  
доцент, Университет «Туран»,  
г. Алматы, Республика Казахстан

**Nasyrova Gul'mira A.,**  
Candidate of Economic Sciences,  
Assistant Professor, Turan University,  
Kazakhstan

*В статье рассматриваются основные группы факторов, которые влияют на инновационную активность вузов, способствуют наращиванию их инновационного потенциала, формированию благоприятного инновационного климата как в вузе, так и в регионе. Анализируются факторы, влияющие на развитие инновационной инфраструктуры, обеспечивающей осуществление инновационной деятельности, ее интеграции и кооперации с бизнес-сообществом.*

**Ключевые слова:** инновационная деятельность вуза; инновационная среда; факторы и условия внешней и внутренней среды вуза; инновационная инфраструктура; направления развития инновационной деятельности вуза.

*The article regards the main factors that influence innovative activity of high education institutions, growth of their innovative potential and formation of congenial investment climate in the college as well as in the region. The authors also research the factors fostering innovative infrastructure thus supporting innovative activity and its integration and cooperation with business community.*

**Keywords:** innovative activity of high education institution; innovative environment; innovative environment; factors and conditions of external and internal environment of high education institution; innovative infrastructure; trends of innovative activity of high education institution.

Переход на инновационный путь развития экономики, реализация программы импортозамещения, решение комплекса задач, предусмотренных Антикризисным планом Правительства РФ, предполагают эффективное использование всех имеющихся ресурсов, накопленного потенциала. Вузы приобретают большое значение в осуществлении данных процессов. По оценкам специалистов, российские вузы пока не стали активной составляющей

региональной инновационной системы, не создана эффективная кооперация вузов с бизнесом в сфере инноваций.

В настоящее время поставлена задача по наращиванию инновационного потенциала вузов, созданию механизма взаимодействия с бизнес-структурами и организациями региона; развитию инновационной инфраструктуры, обеспечивающей осуществление инновационной деятельности.

<sup>1</sup> В статье представлены материалы, полученные в результате проведенной научно-исследовательской работы по гранту на тему «Проведение исследований и анализ стратегических программ развития экономики и промышленности регионов, в целях разработки комплекса мер для включения результатов инновационной, научно-технологической деятельности вузов в экономическую деятельность субъектов Российской Федерации (реализация антикризисного плана Правительства Российской Федерации)», № госрегистрации 115102770021.

В качестве основных групп факторов, влияющих на инновационную активность вузов на макро- и микроуровнях, можно выделить:

- институциональные: законодательное и нормативное регулирование инновационной деятельности, процесса коммерциализации и распространения инноваций;
- финансово-экономические: материальное и финансовое обеспечение инновационной деятельности, формы и методы ее стимулирования;
- социальные: сложившаяся инновационная среда, инновационный климат; отношения к инновационной деятельности, общественное признание инноваций;
- психологические: мотивы, стимулы, побуждения к участию в инновационной деятельности;
- организационные: условия осуществления инновационной деятельности, инфраструктура, инструменты и методы управления.

Проведенный анализ позволил выделить факторы, которые способствуют инновационной деятельности и которые препятствуют ее развитию. В обобщенном виде система факторов, оказывающих воздействие на инновационную деятельность организации, представлена в таблице.

Таким образом, большое значение имеет состояние внутренней среды вуза, которая отражает его потенциал и возможности развития инновационной деятельности. Ключевым моментом является отношение к инновационной деятельности в вузе: социологические опросы показали, что инновационная деятельность вуза рассматривается как [1]:

- деятельность по созданию инноваций;
- фактор поддержки и развития инноваций в регионе;
- процесс обучения организации и осуществления инновационной деятельности;
- фактор подготовки инновационных кадров и другие направления.

Таким образом, инновационная деятельность тесно связана с образовательным процессом. Такой подход ограничивает виды инноваций, сокращает возможности их реализации и внедрения в экономическую деятельность других хозяйствующих субъектов. По оценкам специалистов, объектами инновационной деятельности вуза могут быть [2]:

- наукоемкие бизнес-идеи, сфера веб-технологий;
- научно-исследовательские, опытно-конструкторские и инновационно-предпринимательские проекты;

#### Факторы, влияющие на инновационную деятельность организации

Группа факторов	Препятствуют инновационной деятельности	Способствуют инновационной деятельности
Экономические, технологические, финансовые	Недостаток средств для финансирования инновационных проектов, слабость материальной и научно-технической базы, отсутствие резервных мощностей, высокий уровень затрат производства	Наличие резерва финансовых и материально-технических средств, прогрессивных технологий, необходимой хозяйственной и научно-технической инфраструктуры
Социально-психологические, культурные	Сопротивления переменам, так как они могут привести к изменению статуса сотрудников, необходимости поиска новой работы, изменению выполняемых функций, повышению требований к уровню квалификации, перестройке устоявшихся способов деятельности, нарушению стереотипов поведения и сложившихся традиций, боязнь неопределенности, опасение наказаний за неудачу	Моральное поощрение участников инновационного процесса, общественное признание, обеспечение возможностей самореализации, стимулирование творческого труда, креативности решений. Нормальный психологический климат в трудовом коллективе
Организационно-управленческие	Устоявшаяся организационная структура компании, излишняя централизация, авторитарный стиль управления, преобладание вертикальных потоков информации, ведомственная замкнутость, трудность межотраслевых и межорганизационных взаимодействий, жесткость в планировании, ориентация на сложившиеся рынки, доминирование текущих интересов, ориентация на краткосрочную окупаемость, сложность согласования интересов участников инновационных процессов	Гибкость оргструктуры, демократичный стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации, допущение корректировок, децентрализация, автономия, формирование целевых рабочих групп, использование подходов управления проектами, использование принципов бизнес-партнерства



- результаты проведенных НИОКР;
- объекты интеллектуальной собственности (изобретения, промышленные образцы и т. д.);
- средства индивидуализации лиц и товаров (фирменное наименование, товарный знак и т. п.);
- прототипы и образцы товаров и услуг в виде технологий, технических устройств; моделей управления, алгоритмов продвижения и т. п.;
- инновации в системы управления, инструменты, методы, технологии менеджмента и другие.

Следует отметить, что инновации – это всегда результат интеллектуального труда, который принципиально отличается от существующих объектов. Кроме того, инновации представляют собой идею, которая может быть реализована в виде нового продукта, технологии или нового подхода к видам услуг, в том числе социального плана. Важной характеристикой инновации является то, что она должна обеспечивать повышение эффективности как социальной, так и экономической, производственной, управленческой – на уровне организации или отрасли, экономики региона или страны в целом [3].

Следовательно, необходимым условием осуществления активной инновационной деятельности является инновационная стратегия, которая отражает цели инновационной деятельности, определяет средства их достижения, источники финансирования и направления коммерциализации.

Среди факторов, оказывающих существенное влияние на осуществление инновационной деятельности, следует выделить организационные возможности вуза, созданной инновационной инфраструктуры. Мы согласны с точкой зрения С. Н. Глаголева, Ю. А. Дорошенко и других, что организационное обеспечение инновационной деятельности предполагает разделение функций и механизмов управления, создание форм координации и взаимосвязей, формирование и реализацию программ, создание рациональной конструкции управления [3].

Таким образом, инновационную инфраструктуру можно рассматривать как совокупность структурных подразделений, осуществляющих инновационную деятельность, систему связей и взаимодействия между ними, механизм регулирования деятельности и оценки эффективности реализации соответствующих функций.

В качестве субъектов инновационной инфраструктуры выступают организационные

структуры (юридические лица и подразделения), физические лица, вовлеченные в инновационную деятельность, включая научную, технологическую, организационную, финансовую, коммерческую, консалтинговую и др., направленную на создание, реализацию и распространение инновационных проектов.

В инновационной инфраструктуре выделяют следующие основные группы подразделений [2]:

- научно-образовательные подразделения – инициаторы и создатели инноваций;
- субъекты инновационной инфраструктуры;
- структурные подразделения вуза и сторонние организации, осуществляющие коммерциализацию и трансферт инноваций;
- сторонние хозяйствующие субъекты – участники развития инновационной деятельности.

Анализ состава инновационной структуры российских и зарубежных вузов позволил систематизировать субъекты инфраструктуры, к которым можно отнести:

- инновационные бизнес-инкубаторы;
- малые инновационные предприятия;
- инновационно-технологические центры;
- научно-образовательные кластеры;
- центры коллективного пользования инфраструктурой, оборудования, производства;
- центры сертификации – исследовательские лаборатории;
- конструкторско-технологические бюро;
- научно-инновационные центры или комплексы;
- фонды поддержки НИР и ОКР;
- центры патентно-лицензионной деятельности;
- центры трансферта технологий и знаний;
- подразделения интеллектуальной и производственной собственности;
- подразделения аттестации специалистов и условий рабочих мест;
- исследовательские подразделения по вопросам эффективности использования ресурсов;
- исследовательские подразделения по вопросам безопасности (промышленной, энергетической, транспортной, продовольственной, интеллектуальной и т. п.) структуры.

В целях классификации объектов вузовской инновационной инфраструктуры можно выбрать два признака:

- научно-производственная инфраструктура, обеспечивающая генерацию, разработку, создание прототипов, опытных образцов;

- консалтинговая инфраструктура, обеспечивающая поддержку инновационной деятельности (сопровождение инновационных проектов, создание малых инновационных компаний (предприятий), защита объектов интеллектуальной собственности и т. д.).

К объектам научно-производственной инфраструктуры могут быть отнесены:

- технопарки, оснащенные современным научно-исследовательским и производственным оборудованием;

- инжиниринговые центры;
- офисы прототипирования;
- индустриальные парки.

Данные структуры должны обеспечить реализацию главной задачи инновационной инфраструктуры, построенной по принципу hardware — налаживание связей с промышленностью.

К объектам консалтинговой инфраструктуры относятся:

- бизнес-инкубаторы;
- центры трансфера технологий;
- офисы защиты интеллектуальной собственности.

В настоящее время внимание российских вузов сосредоточено на развитии объектов, относящихся к консалтинговой инфраструктуре. Однако их эффективное функционирование возможно только при условии работы объектов научно-производственной инфраструктуры, обеспечивающей наличие научно-технических разработок.

В целом формирование инновационной структуры вуза зависит в первую очередь от задач, которые определил вуз в инновационной стратегии. Исходя из этого выделяют следующие подходы к ее формированию: software, hardware, brainware [4].

Software — информационно-коммуникационное обеспечение текущей инновационной деятельности (решаются вопросы установления и защиты прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности, продвижения результатов научных исследований, стимулирования инновационной активности студентов и преподавателей; присутствуют программы дополнительного образования в области инноватики).

Hardware — инновационная инфраструктура видится как фундамент его стратегического развития (к задачам software присоединяются

формирование собственной производственной базы, налаживание прямого долгосрочного сотрудничества университета с промышленностью; реализуются программы не только дополнительного, но и основного образования в сфере инноватики).

Brainware — к имеющимся в рамках подходов software и hardware добавляются построение системы управления инновационными процессами в вузе, тонкая настройка внутренней инновационной среды и формирование внешней инновационной экосистемы вуза. Результаты функционирования такой инновационной инфраструктуры определяется степенью вовлеченности в нее персонала вуза и появлением в вузе инновационной культуры.

Результаты исследования инновационной инфраструктуры вузов [5] показали, что их большинство относится к производственно-технологическому типу организации, более 20% вузов имеют экспертно-консалтинговую структуру, для 11% организаций характерна финансово-инвестиционная структура. Отметим, что инновационная деятельность вуза подвержена противоречиям интересов подразделений организации, различиям в понимании целей и задач по реализации инновационной деятельности вуза, степени вовлечения в эту деятельность. Например, между профессорско-преподавательским составом и техническим персоналом вуза, между управленческим звеном и большинством НПП.

В связи с этим целесообразным представляется создание единой общевузовской системы мотиваций и стимулирования инновационной деятельности, формирование положительного отношения к инновационной деятельности, заинтересованности в участии. Данный процесс мотивации предлагается реализовывать путем создания особой мотивирующей среды, способствующей рождению инновационных идей, на основе выявления мотивов (почему у человека возникают идеи) и реальных стимулов (что нужно для самореализации человека); также необходимо учитывать основные человеческие и профессиональные потребности [6]. Мотивирующая среда — важная составляющая инновационной инфраструктуры.

Другой фактор развития инновационной инфраструктуры вуза — кадровый потенциал и корпоративная культура, основные функции которой рассматриваются как процесс:

- воссоздания лучших элементов культуры, продуцирования новых ценностей и их накопление;

- сравнения реального поведения человека (группы) со сложившимися внутренними нормами поведения;
- регулирования и оценки поведения работника на основе принципов корпоративной культуры;
- адаптации новых сотрудников в коллективе;
- формирования мировоззрения, личных ценностей сотрудников, нравственного потенциала;
- взаимопонимания и взаимодействия сотрудников, выстраивания коммуникаций.

В ряде случаев указанные факторы, в силу их недостаточного развития, могут оказывать негативное влияние на инновационный процесс в вузе. Некоторые коллективы, например, не готовы к активной инновационной деятельности, не заинтересованы в участии в инновационном процессе. Для оценки инновационной активности организации, ее конкурентоспособности в отечественной и зарубежной практике широко применяются показатели инновационной деятельности организации. Развитие инновационного потенциала организации может осуществляться только через развитие всех ее подразделений, всех элементов инновационной инфраструктуры.

На инновационное развитие вуза влияет уровень социально-экономического развития региона. К условиям и факторам, формирующим региональную инновационную среду вуза, предлагается отнести:

- формы поддержки местных органов власти, прежде всего через реализацию различного рода целевых программ и проектов;
- развитие научно-исследовательской и научно-технической интеграции вуза с бизнесом, научным сообществом;
- наличие высококвалифицированных кадров в регионе, прежде всего в научно-исследовательской и опытно-экспериментальной сфере, а также уровень их квалификации и мотивации;
- наличие в регионе бизнес-ангелов, посевных и венчурных фондов, которые могут участвовать в инновационной деятельности, взять на себя риски финансирования и создания и реализации инноваций;
- формирование в регионе развитой инновационной инфраструктуры;
- наличие в регионе информационных, консалтинговых серверов, а также рынка инноваций;
- уровень платежеспособного спроса населения и другие факторы.

Научная деятельность современного конкурентоспособного вуза должна согласовываться с общероссийской и региональной инновационной политикой.

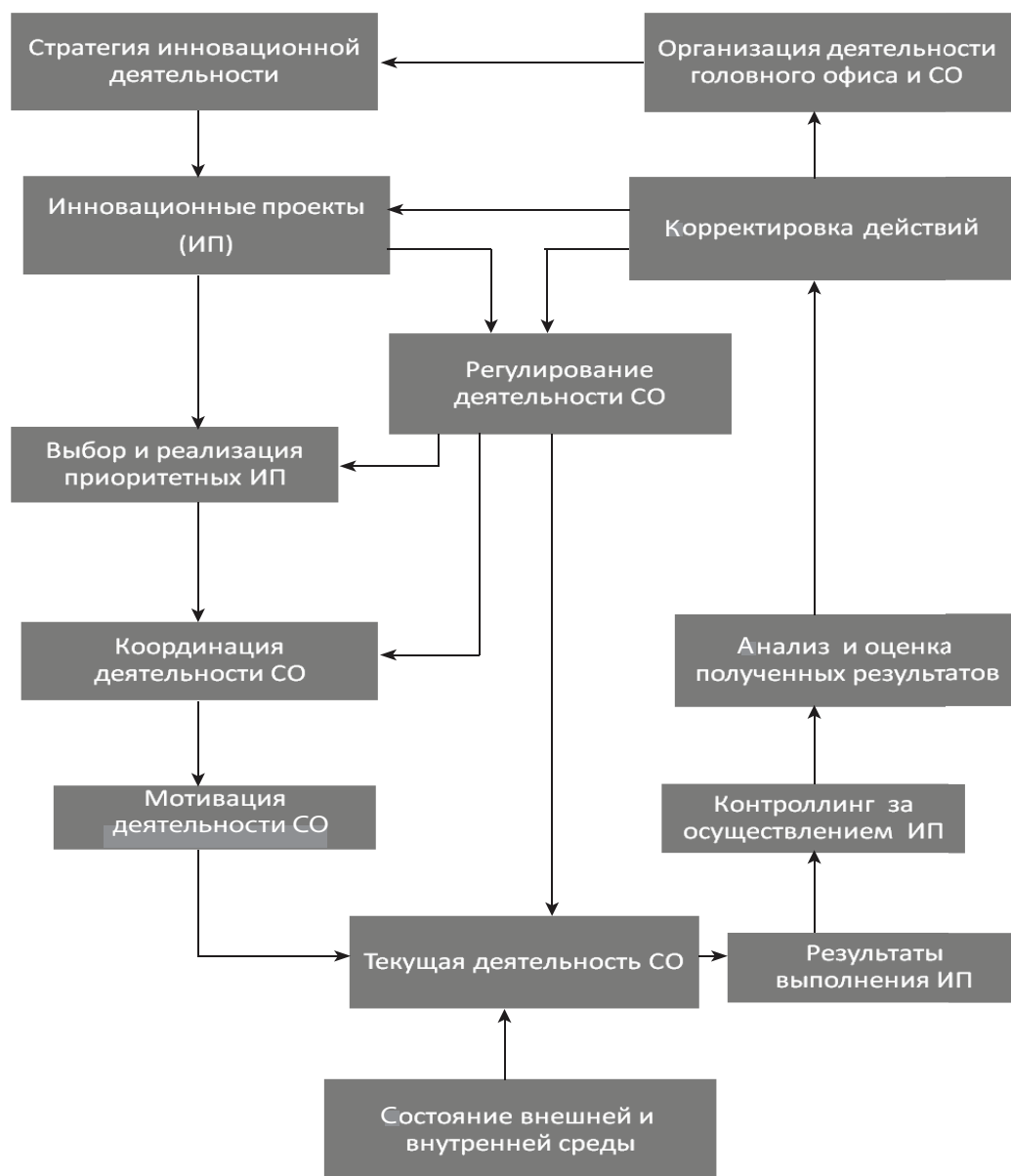
Таким образом, для реализации инновационной деятельности вузов, обеспечения ее результативности необходимо формирование инновационной инфраструктуры, которая должна обеспечивать реализацию процесса не только в вузе, но и в регионе в целом.

Особое значение при этом имеет эффективность сотрудничества вузов с бизнесом. Для осуществления кооперации вуза, бизнеса, региона необходимо использовать инструменты корпоративного управления, направленные на привлечение региональных вузов и предприятий реального сектора экономики к участию в инновационной деятельности региона. Они могут быть представлены в виде сетевой организации, консорциума, кластера.

Кооперация вузов с организациями региона может создать условия для развития научной экспериментальной базы, центров коллективного пользования информацией, оборудования, поиска инновационных идей, реализации совместной рекламной и PR-стратегий, повышения квалификации персонала предприятий и подготовки кадров. Основой такого взаимодействия могут стать сетевые региональные организации, интегрирующие отраслевые вузы, институты РАН, отраслевые НИИ, КБ, системообразующие промышленные предприятия, корпорации и комплексы, с последующим созданием региональной инновационной инфраструктуры (технопарка) [3].

Сетевая организация обеспечивает гибкое взаимодействие между производителями, покупателями, поставщиками, потребителями, т. е. ее основные компоненты могут быть меняться в соответствии с внешними изменениями. Основное преимущество сетевых организаций в том, что каждый из ее участников может специализироваться на том или ином виде деятельности, где он наиболее эффективен и результативен. Например, возможна следующая схема взаимодействия и реализуемые функции сетевой организации, которые представлены на рисунке (используется подход, представленный в статье [7]).

Для организации и координации деятельности сетевой структуры формируется головная организация, роль которой может выполнять вуз или конкретная региональная структура. С целью развития интеграции вуза с потенциальными участниками частно-государственного партнерства [8, 9], муниципальными пред-



Система управления сетевой организацией (СО)

приятными, бизнесом и малыми инновационными предприятиями возможно создание консорциума, который представляет собой добровольное объединение вузов, созданных ими малых инновационных предприятий, других организаций. Основной целью такого консорциума может стать создание благоприятных условий для коммерциализации инновационных проектов на основе интеграции научного, образовательного, инновационного и технологического потенциала организаций – членов консорциума; кроме того, он может быть открыт и для вступления других организаций.

Интеграция крупного и малого бизнеса в инновационном процессе на базе образовательных учреждений может дать следующие результаты:

- стимулировать инновации;
- расширить научно-технические возможности инновационной деятельности;
- оптимизировать использование имеющихся ресурсов, накопленного опыта;
- диверсифицировать риски инновационной деятельности;
- активизировать процесс внедрения инноваций;
- способствовать открытию новых рынков и др.

Одной из организационных форм инновационной структуры может выступать кластер, основанный на партнерстве образовательных учреждений, работодателей и органов исполнительной власти с целью совместного использования научного, образовательного, произ-

водственного, ресурсного, инфраструктурного потенциала, привлечения административных ресурсов для обеспечения социально-экономического развития территорий [10].

Кластерная политика характеризуется тем, что центральное внимание уделяется укреплению взаимосвязей между экономическими субъектами — участниками кластера.

Основными участниками кластера являются:

- предприятия (организации), специализирующиеся на профильных видах деятельности;
- предприятия, поставляющие продукцию или оказывающие услуги для специализированных организаций;
- предприятия (организации), обслуживающие отрасли общего пользования, включая транспортную, энергетическую, инженерную, природоохранную и информационно-коммуникационную инфраструктуру;
- организации рыночной инфраструктуры (аудиторские, консалтинговые, страховые и лизинговые услуги, логистика, торговля, операции с недвижимостью);
- научно-исследовательские и образовательные организации;
- некоммерческие и общественные организации, объединения предпринимателей, торгово-промышленные палаты;
- организации инновационной инфраструктуры: бизнес-инкубаторы, технопарки, технополисы;
- организации инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: центры и агентства по развитию предпринимательства, регионального и муниципального развития, привлечения инвестиций, агентства по поддержке экспорта, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды и фонды поручительства); инвестиционные компании, привлекающие инвестиции для субъектов малого и среднего бизнеса.

Кластеры, в которых участвуют вузы, разнообразны и дифференцируются на следующие типы:

- отраслевой кластер — кластер, в состав которого входят центры генерации и передачи научных знаний, выпускающий наукоемкую продукцию на базе передовых технологий. В этом случае вуз играет роль «ядра» кластера;
- образовательный кластер — совокупность географически локализованных взаимосвязанных учреждений образования, объеди-

ненных по отраслевому признаку и связанных партнерскими отношениями между собой и предприятиями отрасли. Главным продуктом образовательного кластера является образовательные услуги;

- стратегические партнерства представляют собой двусторонние договоры между вузами, между вузами и учреждениями РАН и прочими исследовательскими учреждениями, между вузами и предприятиями по профилю вуза. Участники стратегического партнерства могут быть пространственно распределены. Бизнес в стратегическом партнерстве представлен крупными компаниями.

Наиболее яркой иллюстрацией применения кластерного подхода является сотрудничество университетов с компаниями из Кремниевой долины США. На ее территории располагаются порядка 87 тысяч компаний, несколько десятков исследовательских центров и несколько крупных университетов, 180 венчурных фирм и около 700 банков. Неотъемлемой частью кластерной программы является наличие организаций-грантодержателей или грантообразующих фондов [4].

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы.

1. Факторы, влияющие на инновационную структуру вуза, можно подразделить на две основные группы: внутренние и внешние.

Внешние факторы — это система экономических отношений макроэкономического уровня, а также региональные аспекты инновационной политики, формирующие инновационную среду вуза.

Внутренние факторы характеризуют сложившиеся условия функционирования, возможности и ограничения развития инновационной деятельности вуза. Развитие инновационной деятельности вуза происходит в относительно пассивной инновационной среде.

2. Факторами, определяющими инновационную среду вузов, являются: институциональные (законодательное и нормативное обеспечение и распространение результатов); финансово-экономические (материальное и финансовое обеспечение, стимулирование); социальные (общественное признание результатов исследований); психологические (моральная заинтересованность и стимулирование); организационные (организационные условия).

3. Внутренние факторы, оказывающие влияние на процесс формирования инновационной структуры вуза, можно подразделить на

следующие группы: экономические, технологические, финансовые, социально-психологические, культурные, организационно-управленческие.

Наиболее значимыми из внутренних факторов являются:

- сложившиеся принципы управления знаниями, функции и методы управления;
- наличие четко разработанных и поставленных целей и задач инновационной деятельности вуза;
- формирование единой общеуниверситетской системы мотиваций и стимулирования инновационной деятельности, формирование положительного отношения к инновационной деятельности, заинтересованности в участии;
- кадровый потенциал и корпоративная культура вуза;

- уровень инновационного менеджмента в организации;
- соответствие инновационной инфраструктуры масштабам инновационной деятельности.

Сочетание внутренних и внешних факторов формирует инновационную среду, которая складывается как результат взаимодействия вузов, бизнеса и организаций региона, определяется уровнем социально-экономического развития региона.

Эффективное функционирование инновационной среды вуза предполагает создание условий для согласованной деятельности всех интегрированных элементов, представленных в ее внешней и внутренней среде, гармонизации целей всех участников инновационной деятельности и повышения социально-экономической значимости инноваций.

---

#### Литература:

1. Михайлов, В. А. Инновационная деятельность в вузе: социологический аспект / В. А. Михайлов, С. В. Михайлова. Тверь : Твер. гос. ун-т, 2014.
2. Водолажская, Е. Л. Эффективность инструментария малых инновационных предприятий для реализации идей инновационного развития в рамках научной инфраструктуры вуза / Е. Л. Водолажская, С. Ш. Останина, К. С. Курамшина. Казань : ЗАО «Новое знание», 2012.
3. Стратегические императивы и детерминанты экономики современной России / под общ. ред. Ю. А. Дорошенко. Белгород : Изд-во БГТУ, 2014.
4. Инновационная деятельность вуза / отв. ред. В. Г. Тронин. Ульяновск : Изд-во УлГУ, 2013.
5. Отчет о прикладных научных исследованиях по теме «Проведение исследований и анализ стратегических программ развития экономики и промышленности регионов, в целях разработки комплекса мер для включения результатов инновационной, научно-технологической деятельности вузов в экономическую деятельность субъектов Российской Федерации (реализация антикризисного плана Правительства Российской Федерации)», № Госрегистрации 115102770021.
6. Саяпин, А. В. Разработка и реализация инновационной стратегии коммерческой организации / А. В. Саяпин // Эффективное антикризисное управление. 2015. № 6.
7. Крюков, М. А. Анализ эффективности деятельности филиалов и подразделений – необходимое условие устойчивости бизнеса / М. А. Крюков // Эффективное антикризисное управление. 2010. № 4.
8. Райнхардт, Р. О. Современная система экономической дипломатии ФРГ / Р. О. Райнхардт // Вестник МГИМО-Университета. 2015. № 3.
9. Итоги реализации программы развития инновационной инфраструктуры вуза, ориентированной на ресурсосберегающие и инфокоммуникационные технологии городской среды на базе государственно-частного партнерства: создание новых ОИС и элементов инновационной системы вуза, развитие взаимодействия инновационной системы вуза с высокотехнологичными предприятиями через коммерциализацию ОИС вуза. Ульяновск : Ульян. гос. техн. ун-т, 2012.
10. Райнхардт, Р. О. Полуостров сокровищ: перспективы создания особой экономической зоны в Крыму / Р. О. Райнхардт, И. Р. Тазутдинов // Финансовый бизнес. 2014. № 2.