

федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

На правах рукописи

Макаренко Евгений Александрович

**Методология управления рисками в системе контрактных отношений в
условиях неопределенности внешней среды**

5.2.6. Менеджмент

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Научный консультант:
доктор экономических наук,
профессор
Калинина Ольга Владимировна

Санкт-Петербург

2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	25
1.1 Теоретико-методологические предпосылки и понятийный каркас риска	25
1.2 Эволюция регуляторных процессов в сфере государственных контрактных обязательств: исторические предпосылки, концептуальные подходы и практика реализации	42
1.3 Институционализация риск-менеджмента в контексте государственных контрактных отношений.....	53
Глава 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СТРАХОВОМ СЕГМЕНТЕ	66
2.1 Системная деконструкция факторов сокращения участников страхового рынка: перспективы и риски	66
2.2 Комплексный анализ рисков управления в системе государственных контрактных отношений: институциональные основания и практические аспекты.....	81
2.3 Комплексный анализ институциональных механизмов управления рисками в системе контрактных отношений, формируемой специальным нормативным регулированием для отдельных видов хозяйствующих субъектов.....	106
2.4 Митигация риска получения услуги, не удовлетворяющей необходимым потребностям заказчика	116
Глава 3. УПРАВЛЕНИЕ КРИТЕРИАЛЬНОЙ СИСТЕМОЙ РИСКОВОЙ ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКОВ	136

3.1 Теоретико-методологическое моделирование управления рисками в системе контрактных отношений.....	136
3.2 Комплексный анализ влияния размера уставного капитала на оценку риска банкротства поставщика	158
3.3 Теоретико-методологическое обоснование роли показателя прибыли в системе оценки финансовой надежности поставщика	185
3.4 Исследование продолжительности функционирования организации в качестве критерия оценки вероятности ее выхода с рынка.....	194
Глава 4. РИСКИ МОНОПОЛИЗАЦИИ В АРХИТЕКТУРЕ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ: ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	210
4.1 Анализ последствий реализации рисков географической концентрации поставщиков	210
4.2 Управление концентрацией и конкурентной структурой рынка ОСГОП	223
4.3 Риски приоритизации участия субъектов малого и среднего предпринимательства в контрактной системе	242
Глава 5. СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ И МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ В КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ	264
5.1 Управление взаимоотношениями со стейкхолдерами в системе риск-менеджмента.....	264
5.2 Реестры недобросовестных поставщиков и индекс недобросовестности заказчиков: сопоставление и интеграция.....	276
5.3 Система рейтингования исполнителей как институционально-логическое развитие механизма реестров недобросовестных поставщиков	297

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	317
СОКРАЩЕНИЯ.....	324
ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	326
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Единый государственный реестр субъектов страхового дела по состоянию на 12.12.2024	382
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2024 г. (тыс. руб.).....	386
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2023 г. (тыс. руб.).....	389
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2022 г. (тыс. руб.).....	392
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2021 г. (тыс. руб.).....	395
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2020 г. (тыс. руб.).....	398
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2019 г. (тыс. руб.).....	402
ПРИЛОЖЕНИЕ З. Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2018 г. (тыс. руб.).....	407
ПРИЛОЖЕНИЕ И. Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2017 г. (тыс. руб.).....	413
ПРИЛОЖЕНИЕ К. Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2016 г. (тыс. руб.).....	420
ПРИЛОЖЕНИЕ Л. Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2015 г. (тыс. руб.).....	428
ПРИЛОЖЕНИЕ М. Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2014 г. (тыс. руб.).....	436

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Современную российскую экономику отличает высокая доля государства в ВВП страны, при этом активная роль государства может выражаться не только как собственника организаций, но и как регулятора и ключевого заказчика. Расширение сферы государственного участия закономерно влечет за собой рост объемов заключаемых государственных и квазигосударственных контрактов, которые в 2024 году составили более 35 трлн руб., что, в свою очередь, усиливает системную значимость механизмов регулирования и контроля контрактных отношений.

Контрактные отношения представляют собой совокупность правовых, организационно-экономических и информационных взаимодействий между заказчиками и исполнителями, а также иными вовлеченными стейкхолдерами, возникающих в процессе планирования потребности, выбора поставщика, заключения, исполнения, изменения или расторжения и постконтрактного сопровождения договоров на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг, регулируемых нормами гражданского, бюджетного, антимонопольного и специального законодательства, регламентами цифровой инфраструктуры, а также принципами деловой этики – добросовестности, прозрачности, недискриминации, предотвращения конфликта интересов и защиты конфиденциальной информации.

Масштаб государственного сектора и государственного заказа демонстрирует, что контрактные отношения функционируют как системообразующий институт, чувствительный к воздействию внешних и внутренних факторов. Исходя из логики причинно-временной обусловленности рисков, важно показать, какие именно макрофакторы формируют текущую неопределенность.

Актуальность исследуемой сферы подтверждается ее значительным масштабом: по итогам 2025 года в рамках всех федеральных округов было проведено почти 4,4 млн контрактных процедур с начальной максимальной ценой

свыше 20,3 трлн руб., что составляет около 48 % расходной части бюджета РФ. Даже незначительное повышение результативности механизмов риск-менеджмента в данной области способно трансформироваться в экономический эффект, исчисляемый сотнями миллиардов рублей. При этом сохраняется высокая доля контрактов, заключенных с единственным исполнителем: более 60 % по числу и около 30 % по объему, что объективно усиливает институциональные риски снижения конкурентной среды и повышает вероятность неэффективного расходования ресурсов.

Актуальность данного научного исследования обусловлена постоянной трансформацией нормативно-правового регулирования в области организации и исполнения контрактных взаимодействий, а также активной интеграцией механизмов мониторинга, контроллинга и риск-менеджмента в управленческую практику. Критически важным становится формирование суверенных когнитивных моделей, исключающих зависимость от зарубежных алгоритмов и инфраструктур. Такие модели позволяют не только повышать точность прогнозирования рисков и устойчивость контрактной системы, но и обеспечивают макропруденциальный уровень управления рисками в интересах национальной безопасности и технологического суверенитета. Существенное значение имеет стандартизация критериев и условий для оценки потенциальных исполнителей государственных контрактов, направленная на минимизацию рисков неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по заключенным договорам. Важным аспектом является также создание предпосылок для повышения конкурентоспособности различных отраслей экономики РФ, включая сектор страхования.

Кроме того, эффективное управление затратами на риск-менеджмент открывает возможности для оптимального использования бюджетных и частных ресурсов, а также их рационального перераспределения, что способствует принятию сбалансированных решений в отношении других текущих организационных задач. Важность совершенствования инструментов управления рисками, интегрированных в процессы организации и исполнения контрактных

обязательств, обусловлена необходимостью формирования конкурентной и доступной среды для широкого круга потенциальных участников. Эта среда должна обеспечивать не только равные условия для участия, но и надежную защиту от рисков, связанных с интересами всех сторон, участвующих в контрактных отношениях.

Усиление геополитической напряженности, эскалация санкционной политики (более 30 000 санкций в отношении России по состоянию на конец 2025 года) и практика «политики отмены», возрастание рисков террористических и диверсионных угроз, а также изменения внешне- и внутривнутриполитических курсов в условиях глобального замедления экономического роста и рецессии ряда стран определяют необходимость совершенствования механизмов управления рисками в институциональной среде, связанной с организацией и исполнением контрактных обязательств.

Длительная практика функционирования системы контрактных отношений в современной России выявила высокую значимость рисков, связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением договорных обязательств. Особенно ярко это проявляется в системе страховых обязательств, где вероятность наступления страхового случая и, соответственно, востребованности услуги изначально носит вероятностный характер. Это обуславливает ситуацию, при которой оценка риска некачественного исполнения страховых обязательств осуществляется ретроспективно, после фактической актуализации потребности в страховом покрытии. Данный фактор, в совокупности с географической концентрацией страховых организаций, ограничением конкурентной среды и информационной асимметрией, обуславливает необходимость совершенствования методов риск-менеджмента в системе страховых обязательств.

Указанные факторы определяют высокую актуальность теоретического и практического развития методологического инструментария исследования, ориентированного на оценку рисков исполнения контрактных обязательств в государственном и коммерческом секторах экономики РФ. Разработка эффективных моделей риск-менеджмента становится важнейшим условием

повышения устойчивости и конкурентоспособности, что требует комплексного подхода к оптимизации процессов организации и исполнения контрактных отношений.

Степень разработанности темы исследования. В условиях растущей доли государственного сектора экономики как в России, так и за рубежом, вопросам эффективного управления системами контрактных обязательств уделяется значительное внимание в научной среде. Исследования, посвященные функционированию контрактных механизмов для удовлетворения государственных и коммерческих потребностей, а также анализу связанных с этим рисков, представлены в трудах таких авторов, как Архипкин О.В., Гневко В.А., Лупанова Н.С., Палаш С.В., Румянцева К.В., Тихонова Н.А.

Вопросы обеспечения страхового покрытия в различных отраслях народного хозяйства, включая транспортную отрасль, сельское хозяйство, промышленный сектор, легкую промышленность, образование и другие, нашли отражение в исследованиях Бабурина В.А., Грабовой О.Н., Евдокимова К.В., Калюжной Н.Я., Климовой Н.С., Малашина С.Н., Матвеевой М.В., Пешкова В.В., Саморукова В.И., Смешко О.Г.

Значительный научный вклад в формирование отечественной теории принятия решений и управление рисками, в частности исследование моделей и методов управления рисками в условиях неопределенности и конфликтов внесли Белозеров С.Н., Галагуза Н.Ф., Дроздов Г.Д., Кричевский М.Л., Лукина Е.М., Нечаев А.С., Орлова Л.Н., Силкина Г.Ю., Сиротина Л.К., Старков Р.Ф. и Шиков П.А.

Управление малоизученными рисками, связанными с репутацией, брендом, поведенческими аспектами экономических агентов и социальной ответственностью бизнеса получило освещение в работах российских исследователей, таких как Барыкин С.Е., Клочков Ю.С., Кунин В.А., Мартынова Ю.А., Скаржинская Е.М., Третьякова Л.А., Церкаевич Л.В. и Шуплецов А.Ф.

Методологические аспекты управления рисками в рамках организации и исполнения контрактных обязательств, а также подходы к моделированию и прогнозированию рисков событий, представлены в трудах отечественных и зарубежных авторов, таких как Ильинская Е.М., Калинина О.В., Канеман Д., Орлова О.Ю., Песоцкий А.Б., Семибратский М.В., Талеб Н.Н. и Фрадина Т.И.

Проблемы глобализации, экономической безопасности и развития инновационных процессов в контексте управления рисками и взаимодействия государства и рынка в условиях глобальной нестабильности нашли отражение в работах таких российских и зарубежных авторов, как Беркович М.И., Демидов А.В., Евграфов А.А., Исакова Н.Ю., Истомина Ю.В., Камышанченко Е.Н., Харламова Т.Л., Шрагер Э. и Юззович Л.И.

Вопросы стратегического управления рисками, теоретические и практические аспекты применения математических методов и моделей для оптимизации управленческих решений в условиях цифровизации и инновационной трансформации бизнеса нашли свое отражение в трудах таких авторов как Будагов А.С., Буньковский В.И., Вязников В.Е., Глухов В.В., Денисов А.Р., Лонщик П.А., Титова М.Н., Ткаченко И.Н., Фадеев А.М., Фоменко Н.М. и Шеннон К.

Активному использованию имитационного моделирования и других математических методов при проведении исследований в области кластерной экономики и управления крупными производственными системами посвящены работы Власова М.П., Кобзева В.В., Макарова В.М., Никитиной Л.Н., Никифоровой В.Д., Трофимовой Н.Н. и Яшина С.Н.

Направления минимизации рисков монополизации и коррупционных проявлений, а также повышения эффективности управления процедурами организации и исполнения контрактных отношений, широко представлены в трудах таких исследователей, как Бабкин А.В., Евменов А.Д., Ивлева Е.С., Селищева Т.А. и Шашина Н.С.

Вопросы, касающиеся цифровой экономики и управления интеллектуальным капиталом, включая анализ рисков, возникающих в инновационно-промышленных

кластерах, а также при организации и реализации контрактных отношений и управлении интеллектуальными активами и устойчивым развитием в условиях цифровой трансформации, получили широкое отражение в трудах Алексеевой Н.С., Дудяшовой В.П., Ильинского А.А., Сироткина В.Б., Скворцовой И.В и Тхорикова Б.А. Данные исследования способствуют развитию методологии анализа и управления рисками в государственном секторе, позволяя более эффективно осуществлять распределение ресурсов и минимизировать неопределенности, возникающие в ходе реализации государственных программ и выполнения договорных обязательств.

Разработка методологических подходов к оценке и управлению рисками в условиях современной экономической турбулентности, а также изучение проблем повышения устойчивости и эффективности контрактных обязательств в условиях санкционного давления, являются предметом значительного внимания на всех уровнях управления. Об этом свидетельствует рост активности органов законодательной и исполнительной власти. В последние годы данная тематика активно обсуждается на форумах, конференциях и семинарах, посвященных подготовке специалистов в области управления рисками и контрактными отношениями.

На уровне государства ведется системная работа по развитию нормативно-правовой базы, регулирующей контрактные отношения, антимонопольное законодательство и управление санкционными рисками. Особое внимание уделяется внедрению цифровых инноваций в процессы управления рисками, мониторинга и контроля этапов планирования и исполнения контрактных обязательств, включая использование электронного документооборота и контрольных мероприятий. Несмотря на активизацию исследований в данной области, остаются нерешенными вопросы повышения эффективности применения инструментов риск-менеджмента при реализации государственных, муниципальных и коммерческих контрактных обязательств. Часть используемых инструментов для снижения рисков, применяемых участниками рынка, остается неэффективной и не имеет должного научного обоснования.

Исходя из совокупности институциональных трансформаций, санкционного давления и процессов цифровой трансформации, сопровождаемых ростом темпоральной неопределенности и казуальной многомерности рисков, разработка методологии управления рисками в системе контрактных отношений в условиях неопределенности внешней среды приобретает исключительную научную и практическую актуальность.

Объектом исследования выступают организации – участники контрактных отношений, функционирующие в условиях неопределенности внешней среды.

Предметом исследования являются управленческие отношения в рамках риск-менеджмента в системе контрактных отношений организаций, функционирующих в условиях неопределенности внешней среды.

Целью данного исследования является разработка методологических положений и научно обоснованного инструментария риск-менеджмента для повышения устойчивости, предсказуемости и адаптивности контрактных процессов в организациях с учетом факторов неопределенности, институциональных трансформаций и условий цифровой трансформации.

Поставленная в научном исследовании цель достигается решением следующих **задач исследования**:

1. Уточнить понятийный аппарат риск-менеджмента, необходимый для интерпретации сущности риска и процессов разработки модели управления рисками, основанной на суверенной когнитивной модели.

2. Разработать методологические основы гибридной модели управления рисками в контрактных отношениях, интегрирующей экспертные, статистические и аномальные методы анализа для системной оценки, прогнозирования и минимизации рисков в условиях цифровой трансформации и различной степени неопределенности внешней и внутренней среды.

3. Разработать интеллектуальную систему риск-менеджмента, ориентированную на автоматизированный анализ данных, цифровое профилирование рисков контрагентов и адаптивное управление параметрами

контрактных обязательств в условиях цифровой трансформации и неопределенности внешней среды.

4. Разработать концептуальные основы аналитической модели управления рисками в сфере контрактных отношений, интегрирующей технологии искусственного интеллекта (далее – ИИ) и предиктивной аналитики, направленной на преодоление структурной асимметрии рыночной концентрации и институционализацию механизмов устойчивой конкуренции в условиях высокой регуляторной и экономической неопределенности.

5. Создать динамическую модель оценки заинтересованных сторон в контрактных отношениях, основанную на анализе атрибутов влияния, легитимности и срочности требований, а также рисков факторов, с целью прогнозирования степени воздействия различных категорий стейкхолдеров и формирования стратегий управления их взаимодействием для минимизации рисков и обеспечения устойчивости системы контрактных обязательств.

6. Сформулировать совокупность институциональных, процедурных и поведенческих факторов, определяющих эффективность применения индекса недобросовестности для оценки системных рисков, связанных с поведением поставщиков и заказчиков в рамках контрактных обязательств.

7. Систематизировать подходы к кредитному рейтингованию поставщиков с позиций риск-ориентированной логики на основе выявления их институциональных и процедурно-оценочных ограничений, порождающих информационную асимметрию и генерирующих риски для обеих сторон контрактных отношений.

8. Разработать концептуальную модель интерпретации размера уставного капитала как ключевого индикатора финансовой надежности поставщиков, применимого в практике управления рисками контрактных отношений с целью минимизации вероятности их несостоятельности.

9. Обосновать влияние продолжительности жизненного цикла организации на вероятность ее рыночной несостоятельности и разработать методику

интеграции возрастного критерия поставщика в систему риск-менеджмента контрактных отношений.

10. Разработать практические рекомендации по управлению рисками географической концентрации исполнителей в контрактной системе, учитывающие территориальные диспропорции в распределении поставщиков и ограниченность доступа к услугам в регионах, с целью повышения устойчивости и институциональной конкурентоспособности контрактных процессов на региональных рынках.

Методологический инструментарий исследования включает использование комплекса научных методов, среди которых методы системного анализа, восхождение от абстрактного к конкретному, метод информационной систематизации, а также корреляционный и сравнительный анализ. Кроме того, в ходе исследования применялся метод экспертных оценок, что позволило получить качественные и количественные данные для обоснования выводов и предложений. Данный подход обеспечил комплексное и многомерное рассмотрение проблематики риск-менеджмента в контексте организации и исполнения контрактных обязательств.

Эмпирическую базу проведенного исследования составили нормативные и правовые акты РФ, нормативные документы Правительства РФ, указы Президента РФ, а также официальные и аналитические материалы Центрального банка России (далее – ЦБ РФ). Важными источниками данных стали показатели ежегодной отчетности Службы финансового уполномоченного, информация Федеральной налоговой службы РФ (далее – ФНС), заключения Счетной палаты РФ и материалы официальной отчетности российских компаний. Исследование также опирается на материалы административной и судебной практики, а также на результаты теоретических и прикладных исследований в области организации и исполнения контрактных обязательств. Кроме того, использованы результаты исследований и обоснования различных подходов к управлению рисками, представленные в специализированной литературе и научных трудах российских и зарубежных ученых и экспертов в сфере риск-менеджмента. Научно-техническая документация

предоставлена Центром коллективного пользования «Экосистема стандартизации».

Научная новизна диссертационного исследования состоит в развитии современной теории и методологии риск-менеджмента контрактных отношений посредством разработки концептуально связанного комплекса теоретико-методических положений и инструментальных подходов, включая расширение понятийного аппарата теории риск-менеджмента в системе контрактных отношений, формирование кластера моделей и методик риск-менеджмента, в совокупности обеспечивающих достоверную оценку и минимизацию рисков, создание инструментального базиса подготовки и сопровождения контрактов, а также обоснование содержания практических действий менеджмента, направленных на системное повышение устойчивости, предсказуемости и адаптивности контрактных процессов организации в условиях неопределенности внешней среды на фоне институциональной и цифровой трансформации.

Основные положения и результаты исследования, полученные лично автором, и выносимые на защиту:

1. Уточнен понятийный аппарат риск-менеджмента, необходимый для интерпретации сущности риска и разработки модели управления рисками, основанной на суверенной когнитивной модели; он обеспечивает концептуальную целостность исследования и отражает научный вклад в развитие теории риск-менеджмента в системе контрактных отношений за счет введения категорий темпоральности и казуальности риска, а также представления риска как вероятностной категории потерь, изменяющейся во времени под воздействием причинно обусловленных факторов.

2. Разработаны методологические основы гибридной модели управления рисками в контрактных отношениях, основанной на интеграции экспертных, статистических методов и методов анализа аномалий для комплексной оценки, прогнозирования и минимизации рисков в условиях цифровой трансформации и многоуровневой внешней неопределенности, что обеспечивает повышение точности идентификации рисковых событий, своевременное выявление

нетипичных отклонений в поведении контрагентов и формирование адаптивных управленческих решений, направленных на снижение вероятности реализации контрактных рисков.

3. Разработана интеллектуальная система риск-менеджмента, ориентированная на автоматизированный анализ данных, цифровое профилирование рисков контрагентов и адаптивное управление параметрами контрактных обязательств в условиях цифровой трансформации и неопределенности внешней среды, обеспечивающая выявление скрытых закономерностей в контрактных процессах, накопление и систематизацию массивов данных о прецедентах, а также динамическую адаптацию требований к исполнителям.

4. Разработаны концептуальные основы аналитической модели управления рисками в сфере контрактных отношений, интегрирующей технологии искусственного интеллекта и предиктивной аналитики, направленной на преодоление структурной асимметрии рыночной концентрации, включая выявление, оценку и минимизацию рисков монополизации, и институционализацию механизмов устойчивой конкуренции в условиях высокой регуляторной и экономической неопределенности.

5. Создана динамическая модель оценки заинтересованных сторон в контрактных отношениях, основанная на анализе атрибутов влияния, легитимности и срочности требований, а также сопряженных с ними рисков факторов, с целью прогнозирования степени воздействия различных категорий стейкхолдеров, включая латентных, и формирования стратегий управления их взаимодействием для минимизации рисков и обеспечения устойчивости системы контрактных обязательств на базе ранжирования сторон по текущей и прогнозной значимости уровня рискогенности и цифрового профилирования рисков, обеспечивающего точную настройку требований и выработку адекватных мер контроля.

6. Сформирована совокупность институциональных, процедурных и поведенческих факторов, определяющих эффективность применения индекса

недобросовестности для оценки системных рисков, связанных с поведением поставщиков и заказчиков в рамках контрактных обязательств, базирующаяся на разработанной динамической модели оценки уровня заинтересованности сторон в системе контрактных отношений, основанной на анализе атрибутов влияния, легитимности и срочности требований, а также сопряженных с ними рисков факторов, что обеспечивает выявление латентных стейкхолдеров, ранжирование сторон по текущей и прогнозной значимости, а также формирование триггеров управленческих воздействий.

7. Систематизированы подходы к кредитному рейтингованию поставщиков с позиций риск-ориентированной логики на основе выявления их институциональных и процедурно-оценочных ограничений, порождающих информационную асимметрию и генерирующих риски для обеих сторон контрактных отношений, включая риски, связанные с институциональной структурой собственности и использованием рейтингов экспертных агентств, что позволяет повысить объективность оценки поставщиков и обосновать ограничения доступа к заключению контрактов в чувствительных сферах экономики.

8. Разработана концептуальная модель интерпретации размера уставного капитала как ключевого индикатора финансовой надежности поставщиков, применимого в практике управления рисками контрактных отношений с целью минимизации вероятности их несостоятельности, обеспечивающая возможность использования риск-ориентированных механизмов оценки их квалификации.

9. Обосновано влияние продолжительности жизненного цикла организации на вероятность ее рыночной несостоятельности и разработана методика интеграции возрастного критерия поставщика в систему риск-менеджмента контрактных отношений, позволяющая осуществлять предиктивную диагностику рисков в сфере контрактных отношений.

10. Разработаны практические рекомендации по управлению рисками географической концентрации исполнителей в контрактной системе, учитывающие территориальные диспропорции в распределении поставщиков и ограниченность доступа к услугам в регионах, с целью повышения социально-

экономической устойчивости территорий и формирования условий для реализации принципов социальной ответственности бизнеса.

Соответствие паспорту научной специальности. Диссертация подготовлена в соответствии с паспортом специальности 5.2.6. Менеджмент в части п. 5. Разработка теории и методов принятия решений в экономических и социальных системах. Системы искусственного интеллекта для поддержки принятия управленческих решений; п. 8. Государственное управление социально-экономическими процессами. Государственная политика, механизмы и методы ее разработки и реализации в различных исторических и страновых условиях; п. 13. Корпоративная социальная ответственность. Социальная и экологическая ответственность бизнеса. Управление устойчивым развитием организации; п. 16. Теория и методология управления проектами. Процессы, методы, модели и инструменты управления проектами и программами. Управление рисками (риск-менеджмент); п. 26 Управление организацией в контексте цифровой трансформации. Стратегии и методы цифровой трансформации бизнеса.

Теоретическая значимость диссертационного исследования заключается в развитии концептуальных основ теории и методологии риск-менеджмента в сфере контрактных отношений в логике социотехнического подхода, с учетом современных тенденций и вызовов цифровой трансформации, что позволяет системно учитывать взаимное влияние институционально-правовых, технико-технологических, включая когнитивные и данные-ориентированные инструменты, организационно-экономических и социально-поведенческих факторов на идентификацию, оценку и митигацию рисков, а также на принятие управленческих решений по развитию контрактной системы и сопряженных экономических и социальных подсистем.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в возможности широкого использования разработанных методик и расчетов для обоснования показателей оценки рисковости потенциальных исполнителей контрактных обязательств при формировании нормативной документации в рамках законодательства о контрактной системе и антимонопольного

регулирования. Основные выводы и положения работы могут быть применены в регуляторной деятельности государственных органов при совершенствовании и развитии контрактной системы в сферах оказания финансовых и иных услуг. Разработанные подходы могут быть также полезны органам исполнительной власти и их должностным лицам, осуществляющим контрольные и надзорные функции в области контрактных отношений, а также при разработке государственных программ и административных регламентов в таких отраслях, как страхование, строительство, образование и другие.

Диссертация выполнена в рамках реализации проекта «Разработка методологии формирования инструментальной базы анализа и моделирования пространственного социально-экономического развития систем в условиях цифровизации с опорой на внутренние резервы» (FSEG-2023-0008).

Практическая реализуемость разработанных методических подходов подтверждается регистрацией программных продуктов «Модель интеллектуальной системы риск-менеджмента» и «Модель анализа рисков интеграции в промышленных экосистемах», что обеспечивает их применение в государственных, муниципальных и коммерческих структурах для автоматизированного анализа рисков и поддержки управленческих решений в сфере контрактных отношений и промышленной кооперации. Кроме того, использование предложенных в исследовании способов митигации рисков и системы неценовых показателей позволяет заказчикам снижать вероятность получения услуг, не соответствующих первоначально заявленным требованиям, в рамках как конкурентных, так и прямых контрактных отношений. Отдельные положения работы уже применяются при проведении антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов в случаях, предусмотренных законодательством РФ, а разработанные научно-методологические подходы используются в учебном процессе для совершенствования методического обеспечения профильных дисциплин, что подтверждает их актуальность и прикладной характер.

Высокая степень достоверности и обоснованности результатов исследования обусловлены соответствием их базовым положениям теории риск-менеджмента, а также корректным использованием апробированных методологических подходов, моделей, методов и инструментов, системно интегрированных и доработанных с учетом сформулированных в диссертации цели и задач.

Апробация результатов исследования. Основные выводы, рекомендации и предложения данной научной работы докладывались, обсуждались и были одобрены на всероссийских и международных научно-практических конференциях и форумах в 2019-2025 гг., включая: международная научная конференция «Глобальные вызовы цифровой трансформации рынков (GTDM-2025)» (сентябрь 2025 г.); международная конференция по практическим исследованиям «ANIBS-АСТ 2025» (июль 2025 г.); VI международная научная конференция «Экономические и социальные тренды устойчивого развития современного общества» (май 2025 г.); международная научно-практическая конференция «Национальные концепции качества: роль качества в стратегиях социально-экономического развития в новом мире» (октябрь 2024 г.); всероссийская научно-практическая и учебно-методическая конференция «Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли» (май 2024 г.); международная научно-практическая конференция «Обеспечение устойчивого развития в контексте сельского хозяйства, энергетики, экологии и науки о Земле (ESDCA-IV-2024)» (март 2024 г.); международная научная конференция «International Conference on Ensuring Sustainable Development: Ecology, Energy, Earth Science and Agriculture (AEES2023)» (декабрь 2023 г.); всероссийская научно-практическая конференция «Современные средства и методы качества» (ноябрь 2023 г.); всероссийская научно-практическая и учебно-методическая конференция «Фундаментальные и прикладные исследования в области экономики и торговли» (май 2023 г.), международная конференция «II International Conference on Agriculture, Earth Remote Sensing and Environment (RSE-II-2023)» (апрель 2023 г.); Восточный экономический форум (сентябрь

2022 г.); международная научная конференция «Экономические и социальные тренды устойчивого развития современного общества» (май 2022 г.); международная научная конференция «International Conference on Remote Sensing of the Earth: Geoinformatics, Cartography, Ecology, and Agriculture (RSE 2022)» (апрель 2022 г.); международная научная конференция «Digital and Information Technologies in Economics and Management» (ноябрь 2021 г.); международная научная конференция «12th International Conference on Transport Infrastructure: Territory Development and Sustainability, TITDS 2021» (октябрь 2021 г.); всероссийская научная конференция «Развитие интеграционных процессов в экономике региона» (март 2021 г.); международная научно-практическая конференция «Социальная консолидация и социальное воспроизводство современного российского общества: ресурсы, проблемы и перспективы» (февраль 2021 г.); всероссийская научно-практическая конференция «Философия инноваций и социология будущего в пространстве культуры: научный диалог» (декабрь 2020 г.); международная научная конференция «Философские и методологические проблемы исследования российского общества» (ноябрь 2020 г.); международная научно-практическая конференция «Механизм реализации стратегии социально-экономического развития государства» (сентябрь 2020 г.); международный научный форум «Гуманитарная миссия обществознания на пороге нового индустриального общества» (август 2020 г.); международная конференция «International Conference on Economic and Social Trends for Sustainability of Modern Society» (май 2020 г.); всероссийская научная конференция «Основные тенденции развития экономики и управления в современной России» (октябрь 2019 г.); всероссийская научно-практическая конференция «Финансовая грамотность – залог благополучия населения» (апрель 2019 г.); международная научно-практическая конференция «Развитие агропромышленного комплекса на основе современных научных достижений и цифровых технологий» (январь 2019 г.).

Наработки, полученные в результате исследования, активно применяются в рамках рассмотрения споров в Санкт-Петербургском Управлении Федеральной антимонопольной службы и Управлении Федеральной антимонопольной службы

по Ленинградской области, а также при разработке регламентирующих документов и формировании условий контрактной деятельности рядом государственных, муниципальных и коммерческих заказчиков в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. В 2023 г. исследования автора были поддержаны Комитетом по науке и высшей школе Правительства Санкт-Петербурга в конкурсном отборе на право получения грантов в сфере научной и научно-технической деятельности. В 2025 г. положения работы применялись в рамках исследования «Оптимизация алгоритмов вариативного формирования управленческих решений по обеспечению надежности технологических трубопроводов компрессорных станций с применением инструмента анализа рисков» (НИР № 4322ВГ101530).

Научные публикации. Основные результаты диссертационного исследования отражены в 63 научных трудах суммарным объемом 139,69 п.л. (авторский вклад – 43,61 п.л.), в том числе в 6 монографиях, 6 статьях, опубликованных в изданиях, индексируемых Scopus и WoS, 34 статьях, опубликованных в изданиях, рекомендованных ВАК.

Объем и структура диссертации. Диссертация состоит из введения, пяти глав и библиографического списка, включающего 411 источников. Результаты исследования отражены на 447 страницах машинописного текста, включая 31 рисунок, 43 таблицы и 12 Приложений.

Структура диссертационной работы отражает логику анализа области исследований и состав решаемых задач.

Первая глава посвящена теоретическим основам развития риск-менеджмента в современных условиях и историческому формированию данной концепции в контексте контрактных отношений. В главе формируется понятийно-терминологическое основание: уточняются категории «казуальность» и «темпоральность», разрабатывается онтология риск-менеджмента и карта нормативно-методологических связей. Также исследуется история развития системы контрактных отношений в государственном секторе России, с акцентом на институционализацию принципов прозрачности и конкуренции. Глава выделяет ключевые внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективность системы

риск-менеджмента, включая законодательные изменения, стандарты ISO 31000 и FERMA, волатильность рынков и требования стейкхолдеров.

Вторая глава посвящена теоретико-методологическому обоснованию функционирования контрактной системы с позиций стратегического риск-менеджмента. В главе проводится анализ системных факторов, способствующих изменению конкурентной структуры рынка под воздействием процессов монополизации и географической концентрации, что обуславливает сокращение круга субъектов, участвующих в контрактных отношениях. Особое внимание уделяется идентификации, оценке и управлению рисками, возникающими на различных этапах реализации контрактных обязательств, включая формирование рисков профилей контрактной деятельности с учетом требований федерального законодательства. Выявлены ключевые угрозы, обусловленные ограниченной конкуренцией, информационной асимметрией и регуляторными барьерами, а также проанализировано их влияние на доступность и качество предмета контрактных обязательств. В главе обоснованы механизмы минимизации и перераспределения рисков, направленные на повышение устойчивости контрактных процессов, обеспечение транспарентности взаимодействия контрагентов и развитие эффективных инструментов риск-ориентированного управления.

Третья глава посвящена вопросам управления рисками в процессе оценки поставщиков в рамках контрактных отношений. Основное внимание уделено разработке и применению моделей риск-менеджмента в контексте контрактных отношений, включая их систематизацию и классификацию. В рамках главы проводится анализ различных методологических подходов к оценке рисков, включая экспертные и статистические методы, анализ аномалий, а также предлагается гибридная модель, интегрирующая преимущества различных инструментов для повышения точности прогнозирования и эффективности механизмов минимизации рисков. Особое внимание уделяется роли финансовых индикаторов в процессе оценки надежности поставщиков, в частности, исследуется влияние размера уставного капитала страховой организации на вероятность отзыва

лицензии, а также выявляются статистически значимые зависимости между финансовой устойчивостью организации и ее способностью выполнять контрактные обязательства. В завершение представлена концептуальная модель интеллектуальной системы риск-менеджмента, направленная на динамический учет параметров контрактной деятельности и совершенствование процедур оценки поставщиков с целью повышения адаптивности и устойчивости контрактных отношений.

Четвертая глава посвящена комплексному анализу рисков монополизации в контрактной системе, включая риски географической концентрации организаций-поставщиков, что детерминирует ограничение доступности услуг в периферийных регионах и снижение уровня рыночной конкуренции. Для количественной оценки уровня монополизации применяются индексы Херфиндаля-Хиршмана и Линда, обеспечивающие объективное измерение степени рыночной концентрации и выявление критических порогов доминирования отдельных субъектов. Дополнительно анализируются риски, связанные с приоритетной поддержкой субъектов малого и среднего предпринимательства, которая, несмотря на стимулирующее влияние на вовлечение малых организаций в контрактную систему, способна снижать уровень конкуренции и увеличивать операционные риски для участников контрактных отношений в силу потенциально ограниченной финансовой устойчивости таких поставщиков. В главе предложены стратегические подходы к снижению рисков монополизации, направленные на обеспечение сбалансированного развития рынка и повышение его адаптивности к изменяющимся условиям контрактных отношений.

Пятая глава посвящена теоретическому обоснованию и прикладному анализу применения систем оценки заинтересованных сторон (стейкхолдеров) как инструмента минимизации рисков в контрактной сфере. В рамках исследования рассматриваются концептуальные положения теории стейкхолдеров, сформулированные Э. Фрименом [372], а также усовершенствованная модель Митчелла-Агле-Вуда, позволяющая классифицировать участников контрактных отношений по критериям легитимности, власти и срочности с введением уровневой

стратификации влияния. Особое внимание уделяется анализу реестров недобросовестных поставщиков и заказчиков как механизма снижения контрактных рисков, направленного на выявление участников с высоким уровнем вероятности нарушения обязательств. Проведен критический анализ методик рейтингования организаций с позиций объективности, актуальности и адаптивности рейтинговых оценок к динамическим изменениям рынка. В главе обоснованы направления повышения прозрачности контрактной деятельности, предусматривающие внедрение цифровых технологий и автоматизированных систем анализа данных. Указанные меры направлены на предотвращение рисков, связанных с недобросовестными практиками участников контрактных отношений, а также на формирование устойчивого механизма управления рисками в сфере государственного управления.

В заключении подводятся итоги проведенного исследования, сформулированы ключевые выводы и обобщены авторские предложения по совершенствованию системы риск-менеджмента в практике реализации контрактных обязательств в различных секторах экономики, с акцентом на эффективные инструменты управления, этические аспекты и современные подходы к выявлению и митигации рисков.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

1.1 Теоретико-методологические предпосылки и понятийный каркас риска

Управление рисками остается одним из наименее концептуализированных и недооцененных направлений современного менеджмента. Большинство организаций демонстрируют выраженную риск-аверсию и в стремлении к максимальному исключению рисков подвергают себя более неблагоприятным последствиям, чем если бы осуществляли управляемое принятие рисков и их последующую митигацию. Управление рисками должно носить комплексный и интегрированный характер: ни одна организация не может полностью исключить риски, связанные с ее деятельностью. Стремясь к их абсолютному устранению, организация одновременно передает внешнему контрагенту потенциал благоприятных исходов. Для коммерческой организации это может приводить к недополучению доходов, тогда как в случае государственных организаций под сомнение может быть поставлена сама институциональная целесообразность их существования. Чтобы эффективно управлять рисками, необходимо иметь дело с неопределенностями, следуя структурированному процессу, который принимает во внимание в том числе поведенческие и управленческие факторы, включая риск-аппетит и толерантность к риску со стороны высшего руководства.

В настоящее время развитие риск-менеджмента в его классическом понимании, основанном преимущественно на ретроспективном анализе уже реализовавшихся негативных событий, постепенно смещается в сторону проактивной модели управления рисками. Данная модель предполагает не столько фиксацию последствий уже наступивших отклонений, сколько заблаговременную идентификацию потенциальных угроз, разработку предупредительных мероприятий, применение стресс-тестирования и сценарного моделирования для выявления экстремальных состояний, способных привести организацию к существенным экономическим, репутационным и управленческим потерям.

В рамках проактивного риск-менеджмента риск рассматривается не как постфактум зафиксированное неблагоприятное событие, а как динамическая, темпорально развернутая категория, требующая предварительного анализа возможных траекторий развития ситуации. Исходя из этого, особое значение приобретает целенаправленная деятельность по элиминированию рисков, их снижению до приемлемого уровня, передаче третьим лицам посредством страхования, лимитирования и иных инструментов перераспределения рисков нагрузки [370]. При этом современная логика риск-менеджмента не исчерпывается исключительно минимизацией либо передачей рисков. В ряде случаев организация может сознательно осуществлять «добор рисков», то есть принимать на себя дополнительные рискованные экспозиции при условии их предварительной оценки, управляемости и соответствия стратегическим целям развития. Данный подход представляет собой качественно новый метод работы с рисками [313], поскольку переводит риск из категории исключительно негативного отклонения в категорию управляемого ресурса, способного при определенных условиях обеспечивать прирост экономического результата, конкурентной устойчивости и стратегической гибкости организации.

Стоит отдельно отметить, что корпоративный риск включает в себя не только операционные и финансовые риски, но и стратегические [304]. В современных условиях эффективное управленческое решение не редуцируется к выбору из предзаданного набора альтернатив, а предполагает способность субъекта управления к генерации и концептуальной компоновке сценарного пространства. Процесс идентификации, конструирования и селекции альтернатив осуществляется в условиях неопределенности, рискованной экспозиции и ограниченной прогностической определенности, при этом снижение информационной асимметрии закономерно ведет к уменьшению вероятности реализации неблагоприятных сценариев.

Современная экономическая среда, характеризующаяся волатильностью, институциональной турбулентностью и нарастающей стохастичностью хозяйственных процессов, требует от организаций перехода от реактивного

реагирования к проактивной архитектуре риск-менеджмента, включающей превентивную диагностику, раннюю идентификацию, параметризацию и управленческую нейтрализацию рисков на всех стадиях хозяйственной деятельности. Данная необходимость обусловлена следующими факторами:

- радикальная переконфигурация привычных бизнес-процессов под воздействием цифровизации производственных контуров [305], внедрения когнитивных моделей, усиления государственного присутствия в экономике, глобализационных разрывов и усложнения межорганизационных связей;

- фактическая реализация ранее маргинализированных пессимистических сценариев с масштабными экономическими, институциональными и репутационными потерями: COVID-19, санкционное давление, политика отмены, крупные вооруженные конфликты [79], трансформация центров политико-экономического влияния [24, 25];

- необходимость оперативного реагирования на рисковые события и перманентного мониторинга изменений внутренней и внешней среды [69, 164], обуславливающих постоянную модификацию риск-профиля организации;

- интеграция риск-менеджмента не только в стратегический контур развития организации, но и в повседневные операционные бизнес-процессы;

- усиление регуляторного, аудиторского и стейкхолдерского внимания к системе риск-менеджмента со стороны ЦБ РФ, Росфинмониторинга, рейтинговых агентств, аудиторов и иных заинтересованных субъектов [106];

- переход от ретроспективного риск-менеджмента, основанного на анализе уже реализовавшихся событий, к проактивной модели управления рисками, требующей от менеджмента визионерских, прогностических и сценарно-аналитических компетенций;

- расширение практики стресс-тестирования и сценарного моделирования при выявлении экстремальных состояний, способных привести организацию к дефолту, утрате ликвидности либо системной управленческой дестабилизации;

- формирование целенаправленной деятельности по элиминированию, снижению, лимитированию либо передаче рисков третьим лицам посредством

страхования, хеджирования и иных инструментов перераспределения рисков на грузки;

– развитие тенденции к конструированию социального облика организации с акцентом на гуманитарные, этические и ценностно-нормативные параметры ее деятельности;

– смещение управленческого внимания от содержательной оценки эффективности деятельности организации к формированию ее имиджевой, репутационной и символической капитализации.

Размер потерь организации, возникающих вследствие деятельности в условиях неопределенности, может рассматриваться как цена риска, тогда как величина дополнительного экономического результата, полученного за счет принятия рискованной экспозиции, выступает как плата за риск. Соотношение указанных параметров позволяет раскрыть экономическую природу риска как категории, одновременно связанной с возможностью потерь, вероятностью прироста результата и качеством управленческого выбора.

При этом особую значимость приобретают компетенции, позволяющие эффективно отсеивать «белый шум» в потоке информации, имеющей значение при оценке риска.

Существует несколько версий этимологии слова «риск»: от арабского «*risq*» – «что-либо, данное тебе (Богом), и от чего ты получил прибыль» [248, 395], до древнегреческого «*ρίζικον*» («ризикон») – утес, скала – то есть опасность, которая подстерегает моряков [360]. В дальнейшем значение термина претерпевало изменения, сохраняя в себе семантику непредсказуемой угрозы. В XVI веке в эпоху развития мысли и пересмотра ценностной в сторону антропоцентризма и развития научной картины мира, понятие «риск» стало восприниматься как нечто управляемое. В средневерхненемецком языке появляется слово “*risiko*”, означающее «опасность, смелый шаг», заимствованное из латыни, а также инициативу, надежду на экономический успех [384].

В современной экономике существует множество различных, зачастую противоречащих друг другу подходов к определению понятия «риск».

Бланк И.А. под риском понимал вероятность возникновения неблагоприятных последствий в форме дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления финансово-хозяйственной деятельности [16]. Балабанов И.Т. определяет риск как возможную опасность потерь, вытекающую из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человека [342].

Мильнер Б. и Лиис Ф. считают, что риск представляет собой вероятность неблагоприятного исхода, когда компания не получает ожидаемого результата [316]. Грунин О.А. и Грунин С.О. отмечают, что под фактором риска в бизнесе понимается причина, движущая сила, способная породить опасность или привести к ущербу, убытку [61].

В ряде зарубежных исследований риск определяется как объект страхования, шанс понести потери, неопределенность развития событий [408]. Канадские ученые Дембо Р. и Фримен А. дают определение риска: «риск – это мера возможных перемен в стоимости портфеля инвестиций, которые будут результатом различия обстановки сегодня и в некоторой точке будущего». Вильямс С.А. и Хейнс Р.М. добавляют к определению элемент ситуационности, определяя риск как вариацию исходов, которые могут произойти в течение определенного периода времени в определенной ситуации [402]. Общество управления риском и страхованием (RIMS) связывает феномен риска с возможностью потерь или экспозиции на п отери [410].

У ряда авторов, например, Вяткина В.Н, Гамзы В.А., Екатеринославского Ю.Ю. и Иванушко П.Н. можно встретить скорее психологическое определение риска, нежели экономическое: риск – это ощущение возможности события, неожиданного для активного субъекта, которое может произойти в период перехода субъекта из данной исходной ситуации к заранее определенной этим субъектом конечной ситуации как желательной и возможной [315].

Другие наиболее распространенные значения представлены в Таблица 1.

Таблица 1 – Дефиниция термина «риск»

Определение	Источник
Действовать на удачу, идти на авось, делать без верного расчета	В. Даль, XIX век [250]
Опасность, возможность убытка или ущерба	Словарь английского языка Н. Уэбстера, XIX век [48]
Возможность опасности, неудачи	Словарь русского языка С. Ожегова, XX век [249]
Вероятность возникновения чего-то, что будет иметь влияние на цели	Стандарт AS/NZS 4360:2004 «Риск-менеджмент» [391]
Возможная потеря, вызванная наступлением случайных неблагоприятных событий	В. Д. Шапиро [44]
Следствие влияния неопределенности на достижение поставленных целей	ГОСТ Р ИСО 31000-2010 – «Менеджмент риска. Принципы и руководство» [52]
Сочетание вероятности события и его последствий	ГОСТ Р 51897-2002 «Менеджмент риска. Термины и определения» [53]
Негативная часть неопределенного события, наступление которого может принести организации ущерб и/или выгоду	The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission «Enterprise Risk Management» (COSO ERM) [374]
Неопределенное событие или набор событий, которые, в случае наступления, способны оказать влияние на процесс достижения целей	PRojects IN Controlled Environments (PRINCE2®) [202]
Неопределенное событие или набор неопределенных событий	Management of Risk: Guidance for Practitioners (M_o_R®) [390]
Условие или неопределенное событие, которое, в случае наступления, оказывает влияние хотя бы на одну цель проекта (длительность, стоимость, качество, содержание)	Свод правил проектного управления Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) [400]
Возможность получения убытков от предпринимательской деятельности	ГК РФ [57]

Риск – это темпорально обусловленная вероятность реализации неблагоприятного сценария, способного повлечь утрату активов, недополучение дохода, возникновение дополнительных расходов либо нематериальных потерь. В управленческом смысле риск выступает как вероятность недостижения цели вследствие действия, бездействия или дефектного управленческого решения [344].

Во многих научных публикациях, в массмедиа и у различных бизнес-консультантов приводится китайское слово «кризис» («危机») в контексте того, что он пишется двумя отдельными иероглифами, обозначающими «опасность» и «возможность» [371], соответственно кризис – это не только опасность, но и время

возможностей. На самом деле, данный иероглиф означает «критическая точка» [319], но сама идея, что рассмотрение рисков как возможность, своевременное использование которой приведет к развитию бизнеса имеет право на существование. Риск не следует редуцировать к крупному единичному событию. Он может проявляться как совокупность малых, но регулярно воспроизводимых убытков, постепенно деформирующих финансовый результат организации. При этом риск может быть как явным, так и латентным: его наличие осознается, однако момент, форма и причинный механизм его реализации остаются неопределенными.

Риск – это управляемая неопределенность. Корпоративная неопределенность – это дефицит и искаженность информации об условиях деятельности, при которых результат задается не единственным исходом, а вероятностным множеством сценариев.

Обобщение приведенных выше подходов позволяет выделить ключевые конститутивные характеристики риска:

- Онтология и целеполагание. Риск имеет экономическую природу и интерпретируется как вероятностно-последственная категория.

- Институциональная обусловленность. Величина и профиль риска зависят от социально-политического и правового контекста (нормативы, регуляторика, практика правоприменения).

- Эпистемическая неопределенность. Риск возникает на фоне неполной, неточной или недостоверной информации о состоянии субъекта и внешней среды; информационные ограничения носят принципиально неустранимый характер.

- Темпоральность. Параметры риска (вероятности, последствия) изменчивы во времени и по фазам жизненного цикла объекта/контракта; устойчивое прогнозирование возможно лишь в пределах заданных горизонтов и окон наблюдения.

- Казуальная структура. Реализация риска определяется причинно-следственными связями «факторы – событие – последствия»; разграничение

причинности и корреляции выступает обязательным условием корректной идентификации риска.

– Рыночная динамика. Траектория риска чувствительна к волатильности конъюнктуры; даже при наличии моделей невозможно обеспечить точные точечные предсказания, корректными в большинстве случаев являются лишь интервальные оценки.

– Исходы и распределения. Риск сопряжен как с вероятностью прямых убытков, так и с вероятностью недополученной выгоды; одновременно присутствует шанс положительного исхода, который не является безусловным.

– Измеримость и верификация. Экономический результат заранее оценивается как распределение возможных исходов; практические метрики включают вероятности, последствия (потери) и их агрегаты, с обязательной проверкой робастности.

Риск формируется четырьмя базовыми компонентами:

- объект риска – уязвимые активы и ценности организации;
- масштаб – потенциальный объем потерь;
- рисковые события – триггеры негативных последствий;
- вероятность – частота и вероятность их реализации.

Корпоративная неопределенность обусловлена:

- дефицитом и искажением информации [33];
- когнитивными ограничениями управленческого аппарата;
- недетерминированностью экономических процессов [125];
- противодействием со стороны стейкхолдеров.

Особое значение приобретает проблема переработки и верификации информации. Когнитивные возможности человека объективно ограничены, при этом современная среда характеризуется не только информационной перегрузкой, но и ростом дезинформации. По оценкам исследователей, в 2024 г. количество уникальных кейсов намеренного искажения информации может достигать 4 тыс., с тиражированием свыше 15 млн копий [350]. В условиях экспоненциального воспроизводства знаний модели их обработки и использования требуют

постоянной адаптации [94]. Тем самым качество информации и способность к ее обработке становятся критическим фактором риск-менеджмента.

Выделяются три уровня корпоративной неопределенности:

1. Полная определенность – результаты решений детерминированы и поддаются точной оценке [353].
2. Частичная неопределенность – результаты носят вероятностный характер, риск параметризуется через распределения;
3. Полная неопределенность – вероятностное описание невозможно, применяются эвристики и управленческие допущения.

Приведенные определения демонстрируют многомерность категории «риск», однако их общее методологическое ядро сводится к соотношению вероятности и последствий отклонения фактических параметров процесса от запланированных. При этом системным ограничением остается игнорирование дефицита информации, необходимой для корректной параметризации таких отклонений. Современные системы риск-менеджмента преимущественно опираются на ретроспективный анализ уже реализованных рисков на уровне организации, отрасли или экономики в целом, что приводит к недоучету рисков нового типа – ранее не проявлявшихся либо не имеющих прямого финансового выражения, но способных формировать долгосрочные репутационные и имиджевые потери.

Эффективность системы риск-менеджмента определяется совокупностью внешних и внутренних факторов [35].

К ключевым внешним факторам относятся:

- нормативно-правовые трансформации на различных уровнях регулирования;
- эволюция международных стандартов риск-менеджмента (COSO, FERMA, Basel I–III, ISO 31000) [101];
- рост требований со стороны стейкхолдеров [111];
- усиление транспарентности корпоративной деятельности, включая контрактные и взаимодействующие контуры;

- повышение волатильности финансовых и товарных рынков;
- институционализация социальной ответственности бизнеса;
- вовлечение бизнеса в политико-экономические процессы [134];
- ужесточение требований к системе корпоративного управления.

К внутренним факторам относятся:

- специфика деятельности и стратегическая конфигурация организации, включая согласование уровня принимаемых рисков с бизнес-стратегией [356];
- тип организационной структуры и стиль управления, определяющие способность к идентификации и координации кросс-функциональных рисков;
- квалификационно-мотивационный профиль персонала, влияющий на качество инструментов элиминирования и управления рисками [392].

Указанные блоки формируют архитектуру системы риск-менеджмента: их параметризация и оптимизация напрямую определяют способность организации к идентификации, оценке и контролю рисков в условиях неочерченной неопределенности [294]. Альтернативные классификации (например, через человеческие и культурные факторы [190]) носят частный характер, тогда как представленная дихотомия по направлению воздействия является методологически более устойчивой.

Совокупность факторов детерминирует целевую функцию риск-менеджмента, включающую:

- системную минимизацию рискованной экспозиции при сопоставимых издержках;
- рост капитализации и инвестиционной/репутационной привлекательности;
- интеграцию риск-менеджмента в контур стратегического планирования и бюджетирования;
- институциональную увязку с внутренним контролем, безопасностью, комплаенсом и аудитом;
- формализованную идентификацию, измерение и ранжирование рисков;
- разработку механизмов их элиминации и перераспределения;
- формирование социально-ответственного корпоративного профиля;

– стандартизацию системы риск-менеджмента в соответствии с признанными нормативными моделями.

Факторы, влияющие на эффективность риск-менеджмента, детерминируют его целевую функцию, которая сводится к:

– системной минимизации рискованной экспозиции при сопоставимых издержках;

– росту капитализации и инвестиционно-репутационной привлекательности;

– интеграции риск-менеджмента в контур стратегического планирования и бюджетирования;

– институциональной увязке с внутренним контролем, безопасностью, комплаенсом и аудитом;

– формализованной идентификации, прогнозированию и ранжированию рисков;

– разработке механизмов их элиминации и перераспределения;

– формированию социально-ответственного корпоративного профиля;

– стандартизации системы управления рисками в соответствии с принятыми нормами и практиками.

Функционально риск-менеджмент ориентирован на поиск оптимального баланса между издержками ограничения рисков и потенциальным ущербом от их реализации, исключая ситуацию, при которой стоимость управления рисками превышает величину предотвращаемых потерь.

Ключевые принципы риск-менеджмента включают [42]:

– системность, структурированность и операционную регулярность;

– прозрачность с учетом интересов стейкхолдеров;

– опору на максимально качественную и верифицированную информацию (при этом рискован фактором становится не только содержание, но и форма ее представления);

– генерацию добавленной стоимости (финансовой и нематериальной);

– неотделимость от общей системы менеджмента организации;

– учет человеческого и культурного факторов, усиливающих субъективную компоненту управления;

– непрерывную оптимизацию и эволюцию бизнес-процессов.

В ряде исследований по риск-менеджменту выделяются следующие интересные в формировании эффективной системы управления рисками [252]:

– акционеры и менеджмент;

– регуляторы (контрольно-надзорные органы);

– контрагенты;

– рейтинговые агентства.

Вместе с тем, при содержательном анализе данной структуры следует отметить, что реальными бенефициарами и носителями интереса к качеству риск-менеджмента выступают прежде всего акционеры (менеджмент) и контрагенты (стейкхолдеры). Регуляторы и рейтинговые агентства выполняют, по сути, функцию внешней верификации и оценки, фиксируя наличие и уровень зрелости системы риск-менеджмента, но не являясь субъектами, чьи экономические результаты напрямую зависят от ее внутренней конфигурации.

Система целей организации, обеспечивающая ее долгосрочную устойчивость, включает три взаимосвязанных блока: цели роста и развития, финансового результата и допустимого уровня риска. В этой связи любое управленческое решение неизбежно формирует дилемму «риск – достижение цели», поскольку увеличение амбициозности целей сопряжено с ростом рискованной экспозиции. Причем данная зависимость распространяется не только на финансовые показатели, но и на некоммерческие направления деятельности, включая реализацию социально значимых проектов.

Следует отметить, что проблематика некоммерческих рисков остается недостаточно разработанной [41]. Это может быть обусловлено как ограниченным спросом на подобные исследования со стороны госструктур, так и доминированием утилитарного, экономоцентричного подхода бизнеса к вопросам ответственности, а также общей неразвитостью инструментов их количественной оценки. Вместе с тем, исходя из наблюдаемого роста госучастия в

экономике, можно прогнозировать усиление интереса к данному направлению и постепенное формирование соответствующего аналитического и математического аппарата в рамках риск-менеджмента, ориентированного на учет социальных и этических факторов.

При этом возникает фундаментальное ограничение: система управления не способна самостоятельно формировать собственные этические цели, поскольку они по своей природе являются внешними по отношению к ней. В условиях различий в ценностных установках между отдельными индивидами и социальными группами возникает проблема гомогенности этических ориентиров. Соответственно, наука управления концентрируется преимущественно на инструментарии и методах достижения целей, тогда как сами эти цели, включая их этическую компоненту, должны задаваться и поддерживаться на уровне общества.

Эффективность риск-менеджмента находится в прямой взаимосвязи с эффективностью бизнес-процессов, что обуславливает необходимость количественной оценки подверженности организации рискам, а также сопоставления фактического уровня рискованной экспозиции с объективной потребностью в принятии риска.

Модель риска организации может быть представлена в виде следующей схемы (см. Рисунок 1).

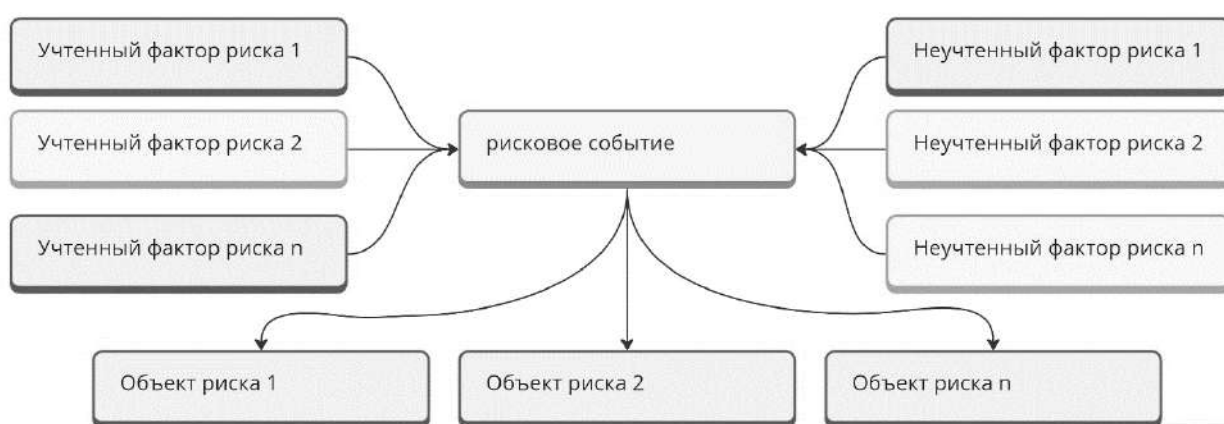


Рисунок 1 – Модель риска

Объект риска – это критические параметры состояния организации, выход которых за установленные пределы приводит к отклонению от целевых показателей. К таким параметрам относятся, в частности, численность персонала, объем операций, выручка и иные ключевые метрики, фиксируемые внутренними регламентами, нормативными требованиями либо этико-ценностными ограничениями. При этом даже в случаях отсутствия прямого экономического эффекта организация может быть институционально вынуждена соблюдать заданные границы.

Фактор риска – это переменные внутренней и внешней среды, модифицирующие вероятность и/или масштаб последствий реализации риска, но не выступающие его непосредственной причиной (например, ключевая ставка, ценовая конъюнктура, требования к прозрачности, кадровые ограничения). В силу недетерминированности процессов одна и та же переменная может в различных контекстах функционировать либо как фактор, либо как триггер (причина) риска [318].

Рисковое событие – это стохастически реализуемый триггер, нарушение которого дестабилизирует бизнес-процессы и оказывает воздействие на достижение целей организации (негативное либо, в отдельных случаях, позитивное) [208]. К числу таких событий относятся дефолт контрагента, отказ технологической инфраструктуры, негативный информационный вброс и иные факторы, значимые как для экономического результата, так и для репутационного контура бизнеса.

Как экономическая категория риск поддается изменению в количественном (стоимостном) выражении [267], согласно классической модели, риск можно описать формулой [314, 126, 186]:

$$R = P \times S \quad (1)$$

где R – оценка риска;

P – оценка вероятности возникновения ущерба (по шкале от 0 до 1);

S – величина ущерба (руб.).

Вместе с тем Формула 1 статична и уже подвергалась критике [137]: она фиксирует риск как мгновенную оценку ожидаемых потерь без учета временной структуры процесса. На практике и вероятность события, и масштаб ущерба меняются во времени (по фазам жизненного цикла объекта/контракта, при сдвиге горизонтов наблюдения, с лагами между фактором и событием), а потому риск следует рассматривать как функцию:

$$R(t) = P(t) \times S(t) \quad (2)$$

Это придает показателю трехмерность: оси «время – t , вероятность – P , потери – S » образуют поверхность ожидаемых потерь $R(t, s) = P \cdot S(t, p)$, позволяющую сопоставлять альтернативные стратегии управления на разных горизонтах (см. Рисунок 2).

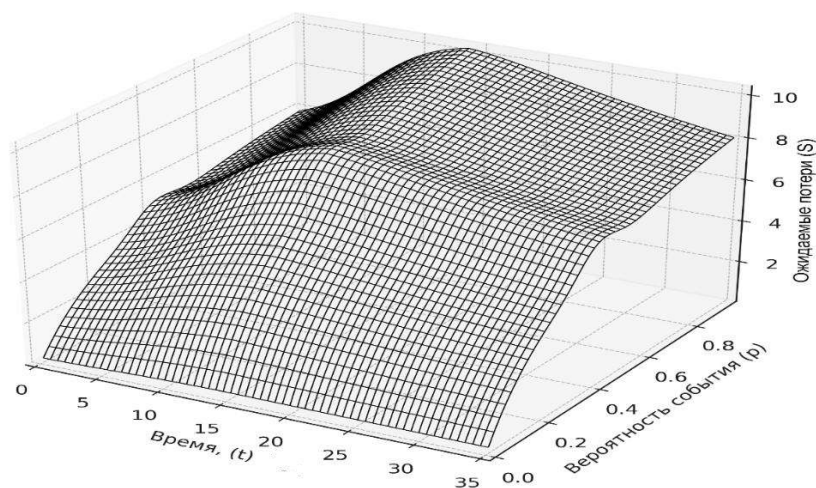


Рисунок 2 – Поверхность ожидаемых потерь

Источник: авторская разработка

Анализ научной литературы показывает, что восприятие риска исследователями исходило прежде всего из ретроспективной составляющей и сама вероятность рассматривалась как относительно стабильный элемент, который если и подлежал корректировке, то на достаточно большом горизонте. В настоящий момент **темпоральность** является важнейшим элементом в анализе и управлении рисками, который нельзя недооценивать. Ее роль в рисках может проявляться в нескольких аспектах:

- временная вероятность – оценка того, в какой временной период с наибольшей вероятностью может произойти риск;
- темп изменений – насколько быстро растет или изменяется вероятность наступления риска;
- длительность последствий – время, в течение которого последствия риска будут ощущаться;
- время реагирования – интервал, необходимый для принятия мер по предотвращению или снижению риска;
- цикличность риска – повторяемость риска в зависимости от времени (например, экономические циклы).

Можно предположить, что первоначальное исключение временного фактора из определения риска было связано с двумя факторами. Первый – это недостаточная информационная база для проведения сложных корреляционных и других анализов, а второй – изменения в обществе происходили очень медленно на достаточно протяженном хронологическом периоде, что позволяло не учитывать фактор времени. В настоящий момент обе эти причины устранены, информационная база очень большая и постоянно пополняется в режиме реального времени, а изменения в обществе происходят с колоссальной скоростью.

Таким образом, риск следует рассматривать не только как сочетание вероятности и величины потерь с учетом времени (темпоральной динамики параметров), но и как категорию, обладающую *казуальностью*. Под казуальностью понимается наличие направленных причинно-следственных связей, структурирующих переход от факторов и условий к возникновению событий риска и их последствиям. Эта составляющая фиксирует не просто сопутствие признаков, а механизмы порождения потерь, задает требования к выявлению причинных факторов и к учету лагов проявления эффекта, повышая объяснимость и воспроизводимость оценки риска.

Поскольку классическая метрика риска и ее темпорально-казуальная спецификация описывают риск как ожидаемые потери во времени, для управленческого применения требуется зафиксировать момент, в котором исход

начинает квалифицироваться именно как потеря (или прибыль). В поведенческой экономике это связано с тем, что восприятие исходов определяется отклонением от «опорной точки» (плана, рыночного бенчмарка, ожиданий стейкхолдеров), причем отрицательные отклонения психологически «тяжелее» равных по модулю положительных.

В связи с вышесказанным целесообразно ввести **двухконтурный порог убыточности**, включающий два показателя:

1. Абсолютный порог – момент/уровень, при котором ожидаемый результат пересекает нулевую линию или установленный лимит риск-аппетита (фиксирует переход «прибыль – убыток» в собственных единицах измерения);

2. Относительный порог – момент/уровень, при котором результат становится ниже референтной точки (плана, рыночного бенчмарка, ожиданий стейкхолдеров), т.е. квалифицируется как относительная потеря.

Указанные пороги задаются во времени (по фазам/горизонтам), калибруются по вероятности и масштабу последствий и служат формальными триггерами для митигаций и KPI, обеспечивая сопоставимость оценок «внутри организации» и «относительно среды».

В связи с этим определение риска должно звучать следующим образом: ***Риск – это вероятностная категория потерь, выражающая возможность наступления неопределенного события (или их совокупности) в конкретный момент времени либо в пределах заданного периода, способных отклонить систему от достижения целей и трансформироваться в убытки, ущерб или иные формы потерь (включая репутационные, социальные и этико-нормативные).***

Вторым существенным ограничением современных исследований в области риск-менеджмента является их избыточная ориентация на коммерческую компоненту и недоучет социального фактора. Между тем текущие трансформации социально-экономической среды объективно требуют смещения парадигмы в сторону «социализированного» риск-менеджмента, в рамках которого анализ осуществляется не только через категорию «прибыль/убыток», но и через призму

общественной значимости, репутационных эффектов и институционального восприятия.

Внедрение подобной модели позволяет достичь следующих эффектов:

- редукция неопределенности в операционной деятельности;
- интеграция риск-менеджмента в стратегическое планирование и бюджетирование;
- декомпозиция управления рисками до уровня бизнес-процессов;
- оптимизация ресурсного использования (материального и нематериального);
- повышение качества взаимодействия со стейкхолдерами;
- институционализация систем контроля и аудита;
- рост репутационного капитала и общественной привлекательности организации.

Дальнейшая эволюция риск-менеджмента связана с интеграцией формализуемых коммерческих рисков и трудно параметризуемых социальных рисков, проявляющихся в репутации, доверии контрагентов, характере взаимодействия с государственными и общественными институтами. Удельный вес таких рисков будет возрастать по мере цифровизации, усиления прозрачности и общей социально-экономической трансформации, что требует переосмысления методологического аппарата риск-менеджмента в сторону учета субъективных и нематериальных факторов.

1.2 Эволюция регуляторных процессов в сфере государственных контрактных обязательств: исторические предпосылки, концептуальные подходы и практика реализации

Темпоральной отправной точкой формирования институциональной системы государственных контрактных отношений в России целесообразно считать указ царя Алексея Михайловича от 7 июля 1654 года, регламентировавший подрядные условия доставки продовольствия в Смоленск. Указ предусматривал

направление распоряжений воеводам близлежащих городов, а также привлечение московских бояр и купечества к организации поставок муки и сухарей.

Фактически в данном случае реализовывалась протоконкурентная модель отбора исполнителей, при которой условия перевозки формировались в процессе торгового согласования («по сороку и по сороку по пяти алтын и по полуторы рубли»), что позволяет интерпретировать данный механизм как раннюю форму ценового торга в системе госпоставок. Дополнительным стимулирующим фактором выступало освобождение перевозимого хлебного груза от пошлин, что снижало транзакционные издержки и повышало экономическую привлекательность участия. Хотя в тот исторический период государство еще не использовало открытые конкурсные процедуры в их классическом институциональном понимании, уже прослеживались основные элементы контрактной системы: инициирование заказа, отбор исполнителей и формулирование параметров обязательств. Данный пример показывает, что уже на ранних этапах формирования государственных подрядных отношений проявлялась не только директивная, но и согласовательно-договорная логика взаимодействия заказчика с исполнителем, ориентированная на поиск экономически приемлемых условий реализации госпотребностей [17]. Как отмечают исследователи, в данном документе уже можно выделить основные элементы современного госзаказа: публичность, объявленные заранее условия, поиск исполнителей [364]. Разумеется, в XVII веке говорить о сформированной системе риск-менеджмента в государственных контрактных отношениях было преждевременно, однако указ царя Алексея Михайловича интуитивно воплощал элементы риск-ориентированного регулирования: устанавливался коридор цен, минимизирующий вероятность перерасхода бюджетных ресурсов, а также предусматривалась диверсификация контрагентов, что снижало казуально обусловленные угрозы монополизации взаимодействия с единственным поставщиком (далее – ЕП).

На протяжении более чем трех столетий институциональная система государственных контрактных отношений демонстрировала поступательную эволюцию: от закрепления фундаментальных принципов и элементарных

организационных форм проведения торгов до сложных процедур и полной цифровизации, что свидетельствует о темпоральной трансформации регуляторного ландшафта и изменении паттернов взаимодействия между государством и контрагентами. Показательно, что Петр I, инициируя контрактные отношения в сфере снабжения порохом, фактически институционализировал аналог современного «запроса котировок» [197], сопряженный с механизмом повторного торга («переторжки»), что демонстрирует ранние паттерны формирования конкурентных процедур в государственном контрактном регулировании.

Следующим институционально значимым этапом развития системы государственных контрактных отношений стало закрепление принципов конкуренции и открытого доступа к заключаемым контрактам в «Регламенте о управлении Адмиралтейства и верфи...» 1722 года [239]. Данный нормативный акт фактически формализовал отказ от ограничительных практик при допуске поставщиков и подрядчиков, обеспечив расширение круга потенциальных участников. Отсутствие дискриминационных барьеров доступа способствовало снижению коррупциогенной составляющей, связанной с распределением бюджетных ресурсов, и одновременно формировало предпосылки для развития протоконкурентной среды в сфере государственных поставок. Таким образом, уже на раннем этапе институционализации контрактной системы был заложен базовый принцип – открытость как механизм минимизации административных и аффилированных рисков.

При Елизавете Петровне в 1758 г. был принят «Регул провиантского правления», в котором, как отмечают исследователи [232], акцент смещался на заключение контрактов непосредственно с производителями, минуя посреднические звенья. В современной интерпретации данный подход может быть рассмотрен как прототип требований к самостоятельному исполнению обязательств, ограничивающих привлечение аффилированных посредников. Такая институциональная конструкция направлена на редукцию рисков ценового завышения, координационного сговора и лоббистского влияния, тем самым

повышая прозрачность и экономическую обоснованность контрактных отношений.

Следует подчеркнуть, что и в современный период обозначенный принцип функционирует непоследовательно: уровень компетентности заказчиков, даже при заключении контрактов на лицензируемые товары и услуги, остается недостаточным для институционализированного исключения посреднических структур и обеспечения приоритета прямого взаимодействия с производителями, что формирует устойчивую регуляторную деформацию в контрактной системе.

С позиций институциональной эволюции XVIII век в истории государственного контрактного регулирования в России характеризовался преобладанием запретительных механизмов, жесткой нормативной регламентацией и широким применением административных и правительственных репрессивных санкций за нарушения в сфере исполнения контрактных обязательств, что отразило доминирование карательной логики управления над превентивными инструментами. Государство последовательно институционализирует принципы дисциплины и ответственности в среде поставщиков [209]. Формируется санкционный контур исполнения госзаказов: вводится система штрафов за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, при этом размер санкций определяется монархом и можеткратно превышать стоимость «контракта». Ответственность носит солидарный характер, распространяясь не только на исполнителя, но и на его поручителя. Указанные меры фактически формируют ранний механизм снижения рисков неисполнения гособязательств и могут рассматриваться как прототип системы негативной селекции участников, аналогичной современному реестру недобросовестных поставщиков.

Во второй половине XIX века, в период реформ Александра II, в системе государственного контрактного регулирования начинает институционализироваться прообраз «национального режима», выражающийся в предоставлении преференций отечественным производителям товаров, работ и услуг (далее – ТРУ) по сравнению с иностранными контрагентами, что отражает

переход к целенаправленной политике защиты и стимулирования национального рынка. Этот подход отражал казуально обусловленную логику протекционизма и формировал регуляторную траекторию приоритета национальных интересов в контрактных отношениях [110]. Этими действиями государство, с одной стороны, поддерживало отечественного производителя, с другой – снижало риски зависимости от иностранных поставщиков, что было особенно актуально в условиях военного времени.

Революция 1917 года и Гражданская война отменили саму необходимость публичных торгов. В условиях советской плановой экономики конкуренция сохранялась лишь в ограниченных формах и не являлась системообразующим фактором: централизованное распределение и директивное управление исключали возможность реализации конкурентных процедур в их рыночном понимании. Вместо этого складывалась альтернативная институциональная парадигма, в рамках которой риски, сопряженные с государственными контрактными отношениями, регулировались преимущественно административно-командными методами, а не рыночными механизмами, что отражало специфическую казуальность функционирования советской хозяйственной системы.

Одним из первых нормативных актов постсоветской России, институционально закрепивших основы функционирования системы государственных контрактных отношений, явился Закон РФ от 28 мая 1992 года № 2859-1 «О поставках продукции и товаров для государственных нужд», который сформировал правовую базу для перехода от директивного распределения к регулируемым контрактным механизмам [82]. Его значимость заключается в том, что в нем впервые было закреплено понятие и сущность госконтракта.

Постсоветский этап становления системы государственных контрактных отношений отличался ограниченным уровнем конкурентности, фрагментарностью нормативно-правовой базы и недостаточной институциональной способностью государства к контролю за реализацией контрактных обязательств. При этом слабая антикоррупционная защита усугубляла уязвимость системы. Совокупность указанных факторов формировала низкую результативность не только в

функционировании контрактной сферы, но и в целевом и эффективном использовании бюджетных ресурсов, что явилось индикатором глубинных регуляторных деформаций [50].

В 1999 г. был принят Федеральный закон «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» [325], который стал первой за длительный период институционализированной попыткой системной кодификации сферы государственных контрактных отношений. Данный акт обозначил переход от фрагментарных и несогласованных практик к формированию целостного регуляторного каркаса, однако его действие ограничивалось преимущественно федеральным уровнем и практически не затрагивало вопросы контроля и надзора за размещением заказов.

Указанные ограничения предопределили принятие в 2005 г. Федерального закона № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон № 94-ФЗ), который фактически сосредоточился на процедурной регламентации торговых механизмов. Вместе с тем данный закон характеризовался существенной редукцией допустимых способов размещения заказа и недостаточным использованием инновационного потенциала контрактной системы, включая инструменты электронных торгов.

Более того, уже с 2006 г. фиксируется значительный рост доли госзакупок, осуществляемых во внеконкурсном формате, что свидетельствует об институциональной адаптации заказчиков к установленным регламентам. В результате антикоррупционный потенциал Закона № 94-ФЗ оказался ограниченным: формальное ужесточение процедур не привело к ожидаемому снижению рисков, а, напротив, спровоцировало развитие обходных практик и трансформацию поведенческих стратегий участников контрактной системы.

Современная российская контрактная система, ориентированная на удовлетворение государственных и муниципальных потребностей в ТРУ [277], представляет собой институционально сложную и многоуровневую конструкцию,

включающую широкий спектр форм организации процедур заключения контрактов, дифференцированных по типам заказчиков и способам их реализации.

Несмотря на нормативную многослойность, ядро правового регулирования государственных контрактных отношений формируют три базовых акта: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (далее – Закон № 44-ФЗ), Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (далее – Закон № 223-ФЗ) и Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее – Закон № 135-ФЗ) [295]. Указанные нормативные массивы задают институциональные рамки функционирования контрактной системы, определяя правила допуска, процедуры отбора, механизмы контроля и антимонопольные ограничения.

В научной литературе подчеркивается, что наиболее сложным и концептуально неоднородным элементом данной системы выступает Закон № 223-ФЗ. Его рамочный характер предполагает делегирование значительного объема регуляторной автономии самим заказчикам, институционализируя возможность разработки внутренних положений о закупках и вариативность процедурных решений. Одновременно данный закон определяет правовой статус соответствующих субъектов, включая их права, обязанности и меры ответственности [103, 139, 15]. Под действие Закона № 223-ФЗ подпадают юридические лица с государственным участием, в уставном капитале (далее – УК) которых доля государства составляет не менее 50 %, что предопределяет их двойственную природу: с одной стороны, они функционируют в логике корпоративной эффективности, с другой – остаются встроенными в контур публичного регулирования, что формирует специфическую конфигурацию рисков, связанных с балансированием между рыночной и административной логикой поведения.

Для бюджетных учреждений предусмотрена возможность использования регуляторных норм Закона № 223-ФЗ в рамках своей договорной деятельности, однако данное право ограничивается ситуациями, когда финансирование осуществляется из внебюджетных источников [215].

В ряде научных работ государственные контрактные отношения интерпретируются сквозь призму управленческой науки. С этой точки зрения они представляют собой институционализированную систему взаимодействия государства и субъектов хозяйственной деятельности, основанную на регламентированных правилах приобретения ТРУ для обеспечения госпотребностей [114]. Другие исследователи приходят к выводу, что госзаказ – это система, которая способствует инновационному развитию и модернизации экономики [109].

На современном этапе целевая архитектура государственного регулирования в сфере контрактных отношений может быть сведена к следующим ключевым направлениям:

1. Институционализация единого экономического пространства – формирование унифицированных правил функционирования рынка, включая правовые основы обращения товаров, финансово-кредитное и таможенное регулирование, ценовую политику и систему преференций [121]. Это обеспечивает возможность осуществления хозяйственной деятельности на всей территории РФ по единым регуляторным стандартам, за исключением отдельных переходных режимов (например, в сфере обязательного медицинского страхования (далее – ОМС) [51]).

2. Обеспечение полноты и своевременности удовлетворения потребностей заказчиков – достижение баланса между ценовыми, качественными и гарантийными параметрами приобретаемых товаров, работ и услуг. При этом потребность интерпретируется как институционально оформленная необходимость в получении благ с заданными характеристиками при допустимом уровне риска. Отсутствие дефиниции ТРУ в Законах №№ 44-ФЗ и 223-ФЗ [157] обуславливает целесообразность опоры на понятийный аппарат гражданского законодательства.

3. Оптимизация использования финансовых ресурсов – достижение заданных результатов при минимизации затрат либо максимизация результата при фиксированном бюджетном ограничении [22]. Данный принцип носит

универсальный характер и распространяется как на публичные, так и на корпоративные контрактные отношения.

4. Расширение конкурентного доступа и повышение вовлеченности участников – институциональное стимулирование участия хозяйствующих субъектов в контрактных процедурах, направленное на формирование транспарентной и воспроизводимой конкурентной среды, что выступает базовым условием развития эффективных контрактных механизмов. Как уже отмечалось ранее, достижение указанных целей предполагает последовательное увеличение удельного веса конкурентных форм заключения контрактов, прежде всего реализуемых в электронной форме. Накопленная практика и эмпирический опыт свидетельствуют, что именно электронные процедуры становятся системообразующим инструментом институциональной трансформации: они расширяют состав участников контрактных отношений, способствуют росту уровня конкуренции и одновременно устраняют ключевые географические и временные барьеры, препятствующие равному доступу к рынку [257].

5. Развитие добросовестной конкуренции – данная цель институционально закреплена положениями Закона № 135-ФЗ, в соответствии с которыми конкуренция трактуется как соперничество хозяйствующих субъектов, при котором их автономные действия взаимно ограничивают возможность одностороннего воздействия на условия обращения ТРУ на рынке [18].

Недобросовестная конкуренция, в свою очередь, интерпретируется как совокупность действий, направленных на получение неправомерных преимуществ в предпринимательской деятельности, противоречащих законодательству, деловым обычаям и принципам добросовестности, разумности и справедливости, а также способных причинить экономический ущерб или репутационный вред конкурентам [199, 196].

В целях нейтрализации подобных практик Закон № 135-ФЗ институционализирует запрет на действия, приводящие либо потенциально способные привести к ограничению, устранению или деформации конкурентной среды в рамках контрактных процедур. Тем самым формируется нормативная

конструкция, обеспечивающая транспарентность, недискриминационный доступ и воспроизводимость конкурентных условий. К числу действий, подпадающих под ограничения антимонопольного регулирования, относятся:

- координация поведения участников со стороны заказчика или организатора процедуры, приводящая к деформации конкурентного взаимодействия;

- формирование преференциальных условий для отдельных участников, включая асимметричное распределение информации либо ограничение доступа к ней для иных субъектов, что нарушает принципы транспарентности и равного доступа;

- нарушение установленного регламента определения победителя [334], в том числе неправомерный отказ в допуске заявок и иные формы процедурной дискриминации.

Указанные ограничения носят универсальный характер и распространяются на всех участников контрактных процедур вне зависимости от применяемого нормативного режима (Законы №№ 44-ФЗ, 223-ФЗ и иные формы регулирования) [348].

6. Институционализация транспарентности и публичной открытости – закрепление принципа максимальной гласности при реализации государственных контрактных процедур [49]. В современных условиях данный принцип реализуется преимущественно через цифровые каналы: вся подлежащая раскрытию информация в рамках Законов №№ 44-ФЗ и 223-ФЗ размещается в единой информационной системе в сфере закупок (далее - ЕИС). Цифровизация обеспечивает воспроизводимость процедур, доступность данных и снижение информационной асимметрии. Вместе с тем с 2022 г. наблюдается частичная редукция раскрываемой информации (в частности, исключение сведений об участниках процедур), что ограничивает возможности аналитической интерпретации и снижает предсказуемость поведения контрагентов. Указанная трансформация формирует дополнительный контур институциональных рисков, связанных с деградацией транспарентности и усложнением принятия решений участниками контрактной системы [86].

7. Предотвращение коррупции и злоупотреблений в сфере контрактных процедур выступает одним из центральных направлений регулирования. Для минимизации соответствующих рисков в законодательстве РФ закреплен комплекс ограничений и нормативных предписаний, устанавливающих запреты на действия участников, выходящие за рамки Законов №№ 44-ФЗ и 223-ФЗ и деформирующие их базовые цели и принципы. При этом злоупотребления могут проявляться не только со стороны исполнителя или заказчика, но и со стороны третьих акторов, формально не вовлеченных в процедуру [386].

8. Защита национальных интересов государства. С момента начала специальной военной операции на Украине (далее – СВО) в законодательство был внесен ряд дополнений, которые, с одной стороны, устанавливают механизмы защиты от деструктивных действий недружественных стран, а с другой – создают дополнительные возможности обеспечения выполнения госконтрактов. В частности, в систему регулирования были интегрированы ограничения, касающиеся поставок ТРУ для целей обороны страны и обеспечения госбезопасности [218].

Принятие Законов №№ 44-ФЗ и 223-ФЗ справедливо следует рассматривать как серьезный шаг в институционализации и структурировании системы контрактных процедур в РФ, поскольку совокупность нормативных предписаний закрепила цели и базовые принципы регулирования контрактной деятельности. Тем не менее, формы практической реализации данных принципов, на наш взгляд, требуют корректировки, в особенности в аспектах обеспечения прозрачности процедур, совершенствования механизмов проведения конкурентных форм взаимодействия и минимизации рисков для участников. Наиболее уязвимым звеном является система аудита: при том, что законодательство детально описывает подготовительный и процедурный этапы, контрольная функция остается преимущественно в ручном формате, полностью зависящем от усмотрения контролирующих органов. Дополнительно, действующая нормативная база не содержит механизмов институционализированного общественного

контроля, что снижает уровень доверия к системе и увеличивает вероятность регуляторных деформаций.

1.3 Институционализация риск-менеджмента в контексте государственных контрактных отношений

Способность предвидеть возможные варианты будущего и выбирать между альтернативами лежит в основе современных обществ [398]. Институциональное оформление концептосферы управления рисками в западной научной и управленческой традиции относится к середине XX века. В 1955 году профессор страхования из Бостонского университета Уэйн Снайдер предложил термин «риск-менеджмент» [120]. Дальнейшее развитие данного подхода связано с работой Рассела Галлахера, который в 1956 году в журнале *Harvard Business Review* впервые описал профессиональную роль риск-менеджера [404].

Эволюция концепции риск-менеджмента сопровождалась постепенной интеграцией ее принципов в разнообразные сферы социально-экономической деятельности, включая государственные контрактные отношения. В условиях нарастающих масштабов и усложнения архитектуры контрактной системы во второй половине XX века проявилась объективная необходимость формирования систематизированного подхода к управлению рисками, связанными с неэффективным расходованием бюджетных ресурсов, коррупционными практиками и нарушениями нормативных предписаний.

Процедуры заключения контрактов на поставку ТРУ в их широком понимании традиционно рассматриваются как один из наиболее уязвимых сегментов, подверженных злоупотреблениям и регуляторным искажениям [251]. Интеграция риск-менеджмента в практику государственных контрактных отношений обеспечивает органам публичной власти возможность системной идентификации и комплексной оценки потенциальных рисков на всех стадиях контрактного цикла, начиная от планирования и формирования обязательств и заканчивая их исполнением. Это включает разработку стратегий по минимизации рисков, мониторинг их реализации и адаптацию к изменяющимся условиям.

Институционализация риск-ориентированного подхода формирует предпосылки для повышения транспарентности и подотчетности государственных контрактных отношений, обеспечивает улучшение качества поставляемых ТРУ, а также оптимизацию распределения и использования бюджетных ресурсов.

Ряд исследователей при систематизации рисков, возникающих при исполнении госконтрактов, разделяют риски на две группы:

- до заключения контракта/договора;
- при исполнении контракта/договора [136].

Однако данная классификация рисков не охватывает всей полноты обязательств, которые могут возникнуть по завершении контракта/договора. Систематизация рисков должна учитывать также и этап после исполнения контракта/договора, поскольку риски, возникающие в этот период, могут значительно повлиять на конечные результаты и долгосрочные последствия как для заказчика и поставщика, так и для третьих лиц.

На этапе до заключения контракта/договора можно диагностировать несколько ключевых групп рисков (ландшафт риска [373]), за развитием которых необходимо следить, и которые могут повлиять на успешное заключение контракта/договора и дальнейшее его исполнение:

1. Риски планирования и анализа потребностей:

- неверная оценка потребностей: допущенные ошибки в идентификации объемов либо характеристик приобретаемых ТРУ, влекущие за собой нерациональное распределение экономических ресурсов и снижение эффективности использования иных видов ресурсов;

- недостаточное обоснование: отсутствие системного аналитического обоснования целесообразности заключения контракта/договора детерминирует риски возникновения претензий со стороны контрольных органов и повышает вероятность неоправданных расходов;

- выбор некорректного метода: неправильно установленный формат проведения контрактной процедуры приводит к усложнению процесса определения поставщика, создает риск возникновения юридических последствий и

повышает вероятность заключения договорных обязательств с ненадежным контрагентом по поставке ТРУ.

2. Финансовые риски:

– завышение/занижение стоимости (некорректное определение начальной (максимальной) цены контракта/договора) (далее – НМЦК): искаженный расчет стоимости контрактных обязательств, вызванный ошибками прогнозирования расходов или ограниченностью анализа рыночной конъюнктуры. Подобное искажение может привести к признанию контрактной процедуры несостоявшейся, к временным потерям, дополнительным согласованиям бюджетных ассигнований. На практике на нарушения, связанные некорректным определением НМЦК приходится 32 % от всех нарушений, связанных с контрактной системой [298];

– некорректное бюджетное планирование: неверная оценка финансовых возможностей на этапе подготовки может вызвать проблемы с финансированием контракта/договора в будущем;

3. Риски разработки контрактной документации:

– риск некорректного формирования требований к ТРУ: ошибки или пробелы в технических спецификациях, а также неопределенность параметров качества и условий исполнения, которые способны детерминировать осложнения на стадии реализации контрактных обязательств;

– риск юридических ошибок: наличие ошибок либо противоречий в контрактной документации, не соответствующих установленным нормативным предписаниям, способно повлечь за собой судебные разбирательства, штрафные санкции, необходимость внесения корректировок в документацию или пересмотра итогов контрактной процедуры.

4. Риски выбора поставщика ТРУ:

– ограниченная конкуренция: если требования к поставщику или спецификации ТРУ сформированы слишком узко, это может существенно ограничить количество участников и повлиять на качество предложений;

– риски несоответствия квалификации поставщиков: контрагент может не обладать необходимыми ресурсами, профессиональным опытом или

квалификацией для надлежащего исполнения контрактных обязательств, однако получить доступ к процедуре вследствие слабого механизма контроля либо халатно написанной контрактной документации;

– конфликты интересов и коррупционные риски: существует вероятность манипуляций или предпочтения отдельных поставщиков ТРУ, что может привести к негативным последствиям для проекта заказчика.

5. Риски, связанные с рыночной конъюнктурой:

– изменение рыночных условий: ценовые колебания и иные трансформации рыночной конъюнктуры способны обесценить или сделать невыгодными условия контракта уже на стадии его подготовки. Иллюстрацией может служить коллапс авиационной отрасли в период пандемии COVID-19, в результате которого утратили актуальность тендеры на обеспечение авиаперевозок;

– риск недоступности ресурсов: ограниченность доступа к критически важным ресурсам или поставщикам в определенные периоды способна обусловить срыв сроков исполнения контрактных обязательств или необходимость их корректировки. Характерным примером выступает уход с российского рынка значительного числа иностранных поставщиков оборудования после начала СВО, что радикально изменило доступность технологических ресурсов.

6. Репутационные (имиджевые) риски:

– публичный резонанс: недостаточно обоснованное либо спорное заключение контракта/договора, в особенности сопряженное со значительными бюджетными расходами, способно детерминировать общественное недовольство [309], усиленное внимание контрольных органов и существенные репутационные издержки для заказчика (например, спорное приобретение на транспорт за счет бюджетных средств «Наклейка к 9мая "На Берлин"» (номер извещения в ЕИС – 0151400000120000009));

Реализация данных рисков может существенно повлиять на вероятность успешного заключения контракта/договора и на то, насколько он будет устойчивым и управляемым на стадии его исполнения.

На этапе исполнения контракта/договора появляются риски непосредственно влияющие на качество выполнения обязательств, сроки и итоговые результаты. Опираясь на фрактальную модель организации можно сформировать указанный ниже рисковый ландшафт с перечислением основных категорий рисков, которые могут возникнуть при исполнении контракта/договора.

1. Финансовые риски:

– превышение бюджета: фактические затраты могут превысить запланированные из-за неправильного планирования или непредвиденных расходов. Действующим законодательством разрешено изменять цену контракта/договора в пределах 10 %, однако, в ряде случаев этого может быть недостаточно для исполнения обязательств в полном объеме;

– проблемы с финансированием: задержки с финансированием, отсутствие оплаты по этапам контракта/договора, риск кассовых разрывов. Данные риски бюджетных организаций особенно характерны на стыке платежных периодов;

– изменение цен: колебания стоимости материалов, труда или других ресурсов, влияющие на экономическую целесообразность исполнения контракта/договора. Нестабильная внешняя конъюнктура является источником нестабильности в реализации, особенно это чревато для долгосрочных контрактов/договоров, со сроком исполнения несколько лет.

2. Операционные риски:

– нарушение сроков исполнения: срывы графика поставок или выполнения услуг, задержки, влияющие на общие сроки исполнения контракта/договора. При этом можно отметить, что срок исполнения определяется моментом подписания акта приемки работ, который в настоящий момент часто происходит в электронной системе. В настоящий момент ряд регионов имеют свои локальные системы активирования работ, которые созданы, с одной стороны, для уменьшения документооборота и его прозрачности, с другой. Одновременно высокая фрагментированность и технологическая сложность информационных систем нередко детерминирует отказ части исполнителей от участия в региональных контрактных процедурах. Причиной выступает нежелание проходить

дополнительную аккредитацию и выстраивать взаимодействие с новыми электронными площадками ради разовых контрактных обязательств. В качестве примера можно привести Портал исполнения контрактов Московской области, предназначенный для обеспечения электронного документооборота и взаимодействия между заказчиком и исполнителем в процессе исполнения контрактов [221] и МИК Вологодской области [176]. Обе системы, по сути, представляют из себя один программный продукт, интегрированный с ЕИС, но каждый с отдельной регистрацией;

- качество поставок: поставка ТРУ, которые не соответствуют установленным требованиям по качеству, что может вызвать претензии со стороны заказчика.

3. Правовые и регуляторные риски:

- нарушение условий контракта/договора: несоблюдение условий контракта/договора одной из сторон, что может привести к штрафным санкциям, расторжению контракта/договора, включению в реестр недобросовестных поставщиков, административное или уголовное преследование;

- изменения в законодательстве: если в период исполнения контракта/договора вносятся изменения в нормативно-правовую базу, это может потребовать корректировок или усложнить исполнение обязательств, например, законодательный перенос с собственника на арендатора воздушного судна обязанность в страховании ответственности перед грузовладельцем или грузоотправителем за утрату, недостачу или повреждение (порчу) груза [326]. Это привело к дополнительным финансовым нагрузкам на арендаторов воздушных судов.

4. Риски взаимодействия между сторонами:

- недостаточная коммуникация: отсутствие оперативной связи между заказчиком и исполнителем, что может привести к недопониманию, несвоевременному разрешению проблем и финансовым санкциям;

- конфликты между сторонами: споры по поводу условий, сроков, качества, которые могут замедлить или усложнить процесс исполнения контракта/договора.

Причиной конфликтных ситуаций нередко становится отсутствие стандартизации в контрактной документации, в частности в страховой сфере. Заказчик, не обладающий специализированной экспертизой, может, например, включить в договор каско риски, которые в действительности относятся к отдельным страховым продуктам и не входят в классическое покрытие большинства страховых компаний (далее – СК);

– зависимость от субподрядчиков: если исполнитель привлекает сторонние организации, их сбои в работе могут отразиться на исполнении всего контракта/договора. В ряде случаев в целях минимизации данных рисков заказчик требует выполнения работ без участия субподрядчиков.

6. Коррупционные и этические риски:

– конфликт интересов: ситуация, когда у ответственных лиц могут быть личные интересы, влияющие на исполнение контракта/договора. Существенным фактором возникновения конфликта интересов в сфере контрактных отношений выступает дефицит транспарентности и публичной открытости процедур. В условиях, когда проведение контрактных процедур осуществляется без должного контроля и институционализированного участия общественности, резко возрастает вероятность формирования конфликтов интересов. Участникам процесса может быть выгодно предоставлять преимущества определенным поставщикам, вместо того чтобы выбирать наиболее выгодные предложения для организации или государства [122];

– мошенничество и нарушение этических норм: действия сотрудников или подрядчиков, направленные на неправомерное получение выгоды за счет манипуляций с исполнением обязательств [279].

7. Репутационные риски:

– негативное освещение в СМИ: общественное недовольство из-за проблем с исполнением контракта/договора, особенно если контракт важен с точки зрения социальных или экономических интересов, как пример можно привести многочисленные разрывы контрактов на строительство «Зенит-Арены» перед чемпионатом мира по футболу в России в 2018 году [91];

– потеря доверия заказчика или общественности: возникновение сомнений в компетентности исполнителя или в общей обоснованности и необходимости заключения контракта/договора.

8. Экологические и социальные риски:

– нарушение экологических стандартов: выполнение работ или оказание услуг с несоблюдением норм охраны окружающей среды, что может вызвать санкции со стороны проверяющих органов и конфликты с местными сообществами [133];

– негативное влияние на местные сообщества: выполнение контракта/договора, которое негативно влияет на благополучие местного населения, например, через загрязнение или недобросовестное использование общественных благ, в частности вырубку лесов или застройка исторической зоны [246, 210, 289].

Эти риски требуют тщательного управления и контроля, поскольку их реализация может не только повлиять на успех исполнения контракта/договора, но и привести к юридическим последствиям, финансовым потерям и репутационным рискам для всех сторон.

После исполнения госконтракта сохраняется ряд систематических рисков, которые могут оказать существенное влияние на обе стороны – заказчика и исполнителя [108]. Вот основные риски, возникающие после завершения контракта/договора:

1. Риски гарантийных обязательств и качества продукции:

– несоответствие качества поставленных ТРУ: после принятия работ или поставок могут выявиться скрытые дефекты или несоответствия заявленным характеристикам, требующие дополнительных затрат на устранение;

– невыполнение гарантийных обязательств: исполнитель может уклоняться от исполнения гарантийных работ или предоставления сервисного обслуживания, что приводит к дополнительным расходам для заказчика. В случае строительства это может находить отражение в послепусковых гарантийных обязательствах, которые может нести исполнитель на протяжении от 12 до 60 месяцев [187].

2. Финансовые риски:

– риски возврата средств: по результатам аудитов или проверок контролирующих органов может возникнуть необходимость возврата части средств из-за выявленных нарушений или их нецелевого использования;

– недополучение финансирования: возможны задержки или сокращения финансирования последующих проектов из-за перерасхода бюджета или финансовых нарушений в завершённом контракте/договоре;

– штрафные санкции: начисление штрафов и пени за нарушения условий контракта/договора, выявленные после его исполнения.

3. Репутационные риски:

– потеря доверия со стороны общественности и стейкхолдеров: негативное восприятие результатов контракта/договора может снизить репутацию организации, усложняя будущие сотрудничества;

– негативное освещение в СМИ: публикации о нарушениях или проблемах, связанных с исполнением контракта/договора, могут вызвать общественный резонанс и привлечь внимание контролирующих органов.

4. Социальные и экологические риски:

– негативное воздействие на окружающую среду: если в результате проекта произошли экологические нарушения, это может впоследствии привести к штрафам и общественному недовольству;

– социальные последствия: проекты, негативно влияющие на местные сообщества, могут вызвать протесты и требования компенсаций.

При формировании рискованного ландшафта организация должна учитывать свой риск-аппетит (совокупный максимальный уровень риска (убытков/потерь) организации, который она готова принять для достижения установленных целей). При этом риск-аппетит необходимо учитывать как совокупный (на уровне всей организации), так и на отдельных ключевых рисках организации.

Важно учитывать эти группы рисков при планировании и заключении госконтрактов. Выбор ключевых рисков осуществляется каждой организацией самостоятельно с учетом направления производственной (операционной)

деятельности и уровнем корпоративной культуры управления рисками организации. Разработка стратегий управления рисками после исполнения контракта поможет минимизировать потенциальные негативные последствия и обеспечить устойчивость результатов деятельности.

Анализ стандарта ISO 31000 позволяет выделить следующие ключевые принципы риск-менеджмента:

– Применение лучших практик: в системе управления рисками организация ориентируется на стандарты FERMA и ISO 31000, с возможной адаптацией рекомендаций к специфике предприятия, что допускает неполное следование лучшим практикам при условии соблюдения интересов организации.

– Эффективность: риск-менеджмент способствует созданию и защите стоимости организации, выступая как стратегический актив.

– Непрерывность: управление рисками осуществляется на постоянной основе, поддерживая постоянную готовность к ответу на возникающие угрозы и возможности.

– Комплексность: риск-менеджмент охватывает все аспекты деятельности организации, обеспечивая системное управление рисками в рамках всей организационной структуры.

– Вовлеченность руководства: руководство всех уровней признает управление рисками как критический фактор в достижении стратегических целей организации.

– Интеграция: риск-менеджмент интегрирован во все процессы организации и учитывается при принятии управленческих решений, создавая согласованную систему управления рисками.

– Ресурсное обеспечение: организация выделяет адекватные ресурсы владельцам рисков для эффективного выполнения ими своих функций в системе риск-менеджмента.

– Использование качественной информации: в процессе управления рисками учитываются все доступные источники информации, включая исторические

данные, опыт, обратную связь от заинтересованных сторон, прогнозы, экспертные оценки, использование достижений ИИ и глубинного обучения (deep learning).

– Прозрачность информации: информация о процессах риск-менеджмента регулярно раскрывается для всех заинтересованных сторон, поддерживая прозрачность и доверие.

– Непрерывное совершенствование: процессы управления рисками находятся в состоянии постоянного улучшения, повышая эффективность общей системы риск-менеджмента.

Интеграция международных стандартов ISO 31000 и FERMA справедливо рассматривается как фундаментальный элемент эффективного риск-менеджмента [102], обеспечивающий построение целостной, комплексной и непрерывной системы управления рисками, что способствует повышению прозрачности, подотчетности и институциональной устойчивости контрактной системы. Для российских предприятий и организаций наибольшую целесообразность представляет использование стандарта ISO 31000, поскольку именно он детально структурирует понятийно-терминологический аппарат риск-менеджмента и задает унифицированные ориентиры для его практического применения. Другие стандарты, например, не содержат отсылок на другие действующие стандарты, т.е. не дают возможность рассматривать риск-менеджмент системно [21]. Таким образом, стандарт ISO 31000 является более универсальным для его применения.

Подводя итог первой главе, можно сформулировать следующие основные выводы:

1. Управление рисками в современных организациях является необходимым и неизбежным элементом эффективного менеджмента. В условиях высокоуровневой неопределенности внешней среды установлено, что проактивный подход к риск-менеджменту (предупреждение и опережающее реагирование на рискованные события) значительно повышает устойчивость организаций. Классические методы, ориентированные лишь на анализ прошлых потерь, признаны недостаточными; требуется внедрение систематических

процедур идентификации и снижения рисков, интегрированных в стратегическое планирование деятельности.

2. Эволюция системы государственных контрактных отношений на протяжении истории сопровождалась преимущественно интуитивным внедрением механизмов риск-минимизации, тогда как современная нормативно-правовая архитектура обеспечила их юридическую институционализацию. Проведенный анализ показал, что базовые принципы транспарентности, конкурентности и экономической эффективности контрактных процедур формировались в течение столетий именно как ответ на типовые риски – монополизм, коррупционные практики и неэффективное использование финансовых ресурсов. В настоящее время эти принципы закреплены в действующем законодательстве о контрактной системе и выполняют функцию минимизации потенциальных угроз при расходовании бюджетных средств, тем самым усиливая устойчивость институциональной среды.

3. Интеграция механизмов риск-менеджмента в архитектуру государственных контрактных отношений демонстрирует значимый позитивный эффект для результативности и институциональной устойчивости контрактной системы. Теоретический анализ показал, что внедрение риск-ориентированных практик на всех стадиях контрактного цикла обеспечивает не только раннюю идентификацию проблемных областей и формирование превентивных мер, но и создает темпоральные условия для снижения вероятности институциональных деформаций, повышая уровень предсказуемости и казуальной обусловленности управленческих решений. Это ведет к снижению вероятности срывов контрактов, уменьшает коррупционные и этические риски, повышает качество приобретаемых ТРУ, а также обеспечивает более рациональное использование госресурсов.

4. Эффективное управление рисками в сфере государственных контрактных отношений предполагает комплексный подход, интегрированный во все стадии контрактного цикла – от планирования и заключения до исполнения и контроля. Проведенный анализ показал, что разрозненный или этапный характер риск-контроля (например, ограниченный лишь стадией заключения договора либо

только его исполнением) воспроизводит институциональные уязвимости и снижает предсказуемость функционирования контрактной системы. Полноценный риск-менеджмент должен включать оценку и мониторинг рисков не только до и во время исполнения контракта, но и после его завершения.

В современных условиях результативность и устойчивость системы государственных контрактных отношений во многом детерминируются степенью развитости рыночной конкуренции и масштабом регуляторного вмешательства. Тенденции к сокращению числа участников рынка, географическая концентрация и ограничения, обусловленные нормативными требованиями, могут формировать значительные риски для заказчиков. Тематика влияния указанных факторов на доступность и качество предоставляемых услуг, равно как и на механизмы управления рисками в рамках контрактных процедур, будет детально проанализирована во второй главе.

Глава 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СТРАХОВОМ СЕГМЕНТЕ

2.1 Системная деконструкция факторов сокращения участников страхового рынка: перспективы и риски

Эффективность функционирования современной организации напрямую коррелирует с процессами ее преобразования из «управляемой» в «интеллектуальную», путем внедрения инновационных методов развития повышая тем самым конкурентоспособность организации на рынке [8, 9192, 284]. Возникновение концепции интеллектуального предприятия обусловливается потребностью бизнеса в реализации потенциала технологий искусственного интеллекта (AI), машинного обучения (ML), обработки больших данных (Big Data), интернета вещей (IoT), блокчейна и расширенной аналитики [354]. Все это в комплексе позволяет эффективно эмулировать управленческие ситуации, для генерации новых знаний на основе прогностических моделей [72].

В современных институциональных условиях система управления рисками трансформируется в неотъемлемый элемент эффективной контрактной деятельности организаций. Любой процесс, независимо от того, является ли он объективным или содержит в себе субъективные черты, несет как положительное, так и отрицательное воздействие на функционирование конкретного хозяйствующего субъекта [281]. Риск – это событие или условие, наступление которого может как отрицательно, так и положительно сказаться на ситуации. В рамках настоящего исследования риск трактуется в его негативном измерении, так как в контексте контрактных процедур он не предполагает вероятность позитивного исхода («выигрыша»), а интерпретируется как вероятность наступления неблагоприятных последствий. Люди «не обладают точным знанием последствий своих действий» и пользуются ненадежными «умозаключениями о будущем». Таким образом, в основе человеческого действия онтологически лежит

факт «недостаточной осведомленности» и необходимости действовать в меняющихся условиях в опоре на мнение, а не на знание [375]. Базовая теоретическая логика принятия решений в риск-менеджменте традиционно описывается через упрощенную причинно-следственную схему «действие X приводит к последствию Y». Однако в реальной деятельности организации любое управленческое решение порождает не единичный результат, а вариативный спектр возможных исходов – от сценария, существенно превосходящего запланированные ожидания, до сценария с катастрофическими последствиями.

Дефицит информации в процессах риск-менеджмента обусловлен стохастической природой наступления неблагоприятных событий, а также невозможностью полного предварительного описания всех факторов, способных повлиять на итоговый результат. Именно поэтому риск не может рассматриваться как линейная и однозначно прогнозируемая категория; он представляет собой вероятностно-вариативную конструкцию, в которой одно и то же решение может породить различающиеся по масштабу, темпоральности и тяжести последствия.

В этой связи научно обоснованный стратегический подход к оценке риска, учитывающий множественность возможных сценариев, степень неопределенности и диапазон потенциальных отклонений от планового результата, может быть обозначен как «обдуманый риск». Его сущность состоит не в устранении неопределенности как таковой, а в повышении управляемости принимаемых решений за счет предварительного анализа возможных траекторий развития событий. Такой подход позволяет организации увеличить вероятность достижения запланированного результата и одновременно снизить вероятность реализации критических, экономически разрушительных либо организационно неприемлемых последствий.

На современном этапе страхование занимает значимое место в системе управления рисками как в коммерческом секторе, так и в деятельности государственных и муниципальных структур [117]. Осознанный выбор СК напрямую влияет на устойчивость, непрерывность и предсказуемость текущих бизнес-процессов организации, поскольку дефектный выбор страховщика

способен трансформировать страхование из инструмента минимизации риска в самостоятельный источник управленческой и финансовой уязвимости.

Анализ научной литературы позволяет констатировать, что в РФ в настоящее время отсутствует единый методологически завершённый подход к управлению рисками при оценке и выборе страховой организации, а также при проведении конкурсных процедур по отбору страховщиков. Фактически единственным институционально признанным инструментом оценки страховщика остается анализ его финансовой устойчивости. Однако данный подход, будучи необходимым, не является достаточным, поскольку не охватывает всего комплекса параметров, значимых для риск-ориентированного выбора: качества урегулирования убытков, специализации страховщика, региональной доступности, судебной практики, структуры страхового портфеля, операционной дисциплины и вероятности последующего ухода компании с рынка.

Особенно неблагоприятная ситуация складывается в отдаленных регионах РФ, где локальный страховой рынок может быть институционально недоразвит либо фактически отсутствовать [153]. В таких условиях заказчик оказывается зависимым от ограниченного круга федеральных страховщиков, что снижает вариативность выбора, усиливает территориальную асимметрию страховой защиты и формирует дополнительные риски, связанные с качеством сопровождения договоров на местах.

В настоящее время принятие решения о выборе конкретного страховщика для большинства заказчиков характеризуется ситуацией повышенного риска, поскольку страховая деятельность является узкоспециализированной сферой, требующей специальных знаний в области актуарной оценки, андеррайтинга, урегулирования убытков, нормативного регулирования и финансовой устойчивости страховых организаций. При отсутствии таких компетенций страховщики воспринимаются заказчиком как функционально однородные субъекты рынка, различающиеся преимущественно по цене предлагаемой услуги. Подобная редукция сложного профессионального выбора до ценового сопоставления методологически противоречит самой логике управления рисками.

Одним из возможных направлений решения обозначенной проблемы может стать внедрение скоринговой риск-ориентированной модели выбора и рейтингования страховщиков. Аналогичные подходы уже получили распространение в банковской сфере [170, 20], где скоринговые механизмы используются для формализации оценки надежности, платежеспособности и вероятности наступления неблагоприятных событий. Применительно к страховому рынку такая модель могла бы обеспечить сопоставимую, воспроизводимую и аналитически обоснованную оценку страховых организаций по совокупности финансовых, организационных, региональных, поведенческих и регуляторных параметров.

При разработке и внедрении подобной модели принципиальное значение должна иметь прозрачность всех этапов ее формирования и применения. Это необходимо не только для обеспечения объективности выбора страховщика, но и для минимизации рисков сговора между заказчиком и страховой организацией, коррупциогенного конструирования конкурсных требований, а также внешнего административного влияния на результаты отбора. Иными словами, скоринговая модель должна выполнять не только аналитическую, но и институционально-защитную функцию.

В современных условиях процесс принятия решения о выборе страховщика осуществляется в среде высокой неопределенности [302] и вероятностной рискованной нагрузки. Отсутствие единой методики идентификации, анализа и оценки рисков [297] приводит к фрагментации управленческих решений и снижает качество контрактных процедур в сфере страховых услуг. Кроме того, отсутствует целостная система с полноценно взаимосвязанными компонентами, которая позволяла бы потенциальным заказчикам определять релевантные параметры страхования, сопоставлять страховщиков по значимым критериям и формировать собственную систему управления рисками, подлежащими страховой передаче.

Отсутствие такой системы порождает существенные деформации на рынке страховых услуг. Эмпирическая практика показывает, что специалисты контрактных служб, отвечающие за подготовку закупочной и контрактной

документации, нередко не обладают достаточным уровнем профессиональных компетенций в области страховой деятельности. В итоге предлагаемые специалистами решения в сфере риск-менеджмента демонстрируют низкую результативность, поскольку в большинстве случаев направлены главным образом на минимизацию вероятности претензий со стороны контролирующих органов, в частности Федеральной антимонопольной службой России (далее – ФАС). Такая ориентация смещает акцент с повышения эффективности контрактной деятельности на формальное соблюдение регуляторных требований. В условиях трансформации рыночных стратегий в сторону преимущественно ценовой конкуренции подобные решения утрачивают конкурентоспособность, поскольку их ценностное предложение оказывается недостаточно убедительным для страхователя, ориентированного прежде всего на минимизацию текущих расходов. Указанная тенденция подтверждается выводами академической литературы, в том числе источниками [31, 150, 259], где подробно анализируется смещение потребительского выбора от содержательной оценки качества страховой защиты к сопоставлению тарифных параметров.

Современный этап экономического развития РФ характеризуется сочетанием использования рыночных регуляторов и методов государственного воздействия на экономику [268] и высокими рисками, связанными, прежде всего, с влиянием кризисных ситуаций [112], что не может не сказываться и на страховом рынке в том числе. По данным специализированного ресурса «Страхование сегодня» и официального сайта ЦБ РФ, за период с начала 2009 г. по конец 2024 г. количество страховых компаний сократилось с 625 до 128, что соответствует снижению на 79,5 % [282]. Указанная динамика свидетельствует о глубокой структурной трансформации страхового рынка, сопровождаемой последовательной редукцией числа участников и одновременным усилением концентрационных процессов.

В рамках настоящего исследования представляется методологически обоснованным исключение из предметной области анализа обществ взаимного страхования, а также специализированных страховых организаций, обладающих исключительно лицензией на осуществление перестраховочной деятельности,

несмотря на их формальную принадлежность к единому правовому полю страхового регулирования [81]. Данное ограничение обусловлено, во-первых, спецификой нормативно-правового режима их функционирования, предполагающего отличные от классических СК условия организации деятельности, а во-вторых, особенностями их рыночной роли. Перестраховочные организации, в отличие от традиционных страховщиков, не взаимодействуют напрямую с конечными потребителями страховых услуг – физическими и юридическими лицами, а функционируют в сегменте межкорпоративного перераспределения рисков. Соответственно, их интеграция в аналитический контур настоящего исследования, ориентированного на рынок конечного потребителя, представляется нерелевантной.

Анализ актуальных показателей позволяет также зафиксировать определенную интенсификацию процессов регуляторного «очищения» рынка. Так, в 2022 г. было отозвано 7 лицензий на осуществление страховой деятельности, тогда как в 2023 г. данный показатель увеличился до 9. В 2024 года количество отозванных лицензий снизилось до 6. Несмотря на относительную умеренность указанных значений в сравнении с пиковыми периодами регуляторной активности (в частности, в 2013 и 2016 гг., когда, например, в 2016 г. лицензий лишились 71 СК), сама динамика указывает на сохранение тренда на селективное сокращение числа участников рынка (см. Рисунок 3).

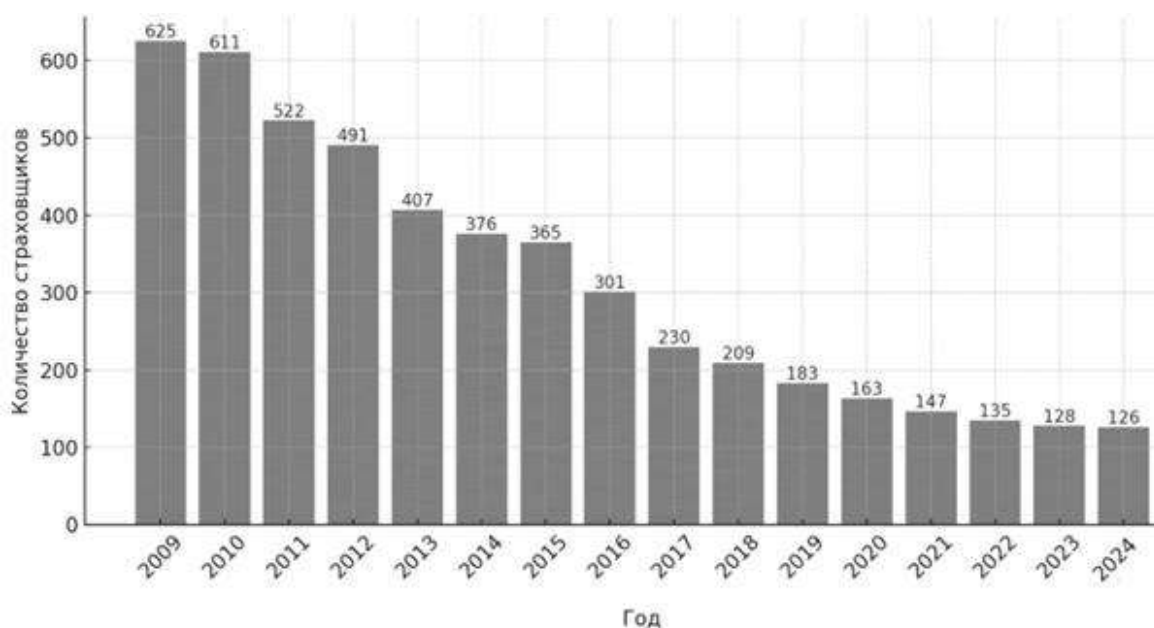


Рисунок 3 – Количество действующих страховщиков в РФ по годам

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и сайта «Страхование сегодня»

Эмпирические данные свидетельствуют о том, что сокращение числа участников страхового рынка, опираясь на совокупность предшествующих наблюдений, коррелирует с интенсификацией конкурентных противостояний и одновременным усилением концентрационных процессов. При этом происходит перераспределение финансовых аккумуляций в пользу страховых организаций федерального масштаба, преимущественно локализованных в Москве, что формирует асимметричную структуру рынка с доминированием крупных игроков и постепенным вытеснением регионально-ориентированных компаний.

Локальные страховые организации, не обладающие достаточным запасом финансовой устойчивости и масштабируемой бизнес-моделью, демонстрируют тенденцию к свертыванию деятельности либо к передаче страховых портфелей более крупным участникам рынка. Так, ООО «АльфаСтрахование Торговые кредиты» (ранее – ООО «Атрадиус Рус Кредитное Страхование») разместило на официальном сайте Банка России информацию о передаче своего страхового портфеля [308]. Аналогичным образом АО СГ «Спасские ворота» заявило о передаче портфеля по обязательному страхованию гражданской ответственности

перевозчика (далее – ОСГОП) и обязательному страхованию гражданской ответственности владельца опасного объекта (далее – ОСОПО) [99], что свидетельствует о стратегическом отказе от данных видов деятельности вследствие их низкой экономической эффективности, выражающейся в несоразмерности страховых сборов и издержек по сопровождению соответствующих лицензий. В 2024 г. ООО «Страховая компания «ВСК – Линия жизни» также опубликовало уведомление о передаче страхового портфеля [306].

Указанные процессы позволяют говорить о формировании устойчивого тренда на сокращение числа участников страхового рынка, который, с высокой степенью вероятности, сохраняет свою актуальность в кратко- и среднесрочной перспективе. Данная динамика порождает дополнительные институциональные риски для организаторов контрактных процедур в сегменте страховых услуг, поскольку сужение круга потенциальных исполнителей объективно ограничивает уровень конкуренции и повышает вероятность концентрации контрактов у ограниченного числа страховщиков.

Дополнительным фактором неопределенности выступают изменения в режиме раскрытия информации. Так, в 2023 г. в соответствии с решением Совета директоров ЦБ РФ к категории нераскрываемой информации была отнесена, в том числе, информация о планах страховых организаций по передаче страхового портфеля [247]. Это существенно снижает прозрачность рынка и затрудняет своевременную идентификацию страховщиков, находящихся в стадии стратегической трансформации либо подготовки к выходу из отдельных сегментов деятельности. В результате возрастает вероятность существования латентной группы СК, планирующих передачу портфеля, свертывание отдельных направлений бизнеса либо полный уход с рынка, что усиливает неопределенность для страхователей и застрахованных лиц.

Согласно эмпирическим данным, в период с 2010 по 2024 г. было зарегистрировано лишь 25 новые СК, из которых 10 уже утратили лицензии на осуществление страховой деятельности. При этом 5 организаций из данного перечня функционировали в сегменте ОМС [74], что дополнительно подчеркивает

нестабильность даже в институционально поддерживаемых сегментах рынка. Показателен также пример ООО «СК «Манго», представлявшего собой попытку реализации insurtech-модели страхования имущества физических лиц по аналогии с подписочной экономикой цифровых сервисов. Несмотря на инвестиции в размере около 2 млрд руб. [162], проект не достиг точки операционной безубыточности, что привело к передаче страхового портфеля АО «АльфаСтрахование» и последующей сдаче лицензии.

Таким образом, совокупность представленных фактов позволяет констатировать, что современный страховой рынок РФ характеризуется не столько фазой расширения, сколько фазой структурной трансформации, сопровождаемой укрупнением игроков, редукцией числа участников и ростом темпоральной неопределенности, связанной с возможными изменениями статуса отдельных страховщиков. Полный перечень страховых организаций, получивших лицензии в период с 2010 по 2024 г., представлен в Таблице 2.

Таблица 2 – Страховщики, зарегистрированные в период с 2010 по 2024 г.

Наименование СК	Год регистрации	Год отзыва лицензии
АО «СК АИЖК»	2010	2017
ООО «МСК «МАКСИМУС»	2010	2017
ООО «СК «АНТАРЕС»	2010	2016
САО «КРИСТАЛЛ»	2010	2019
ООО «СК ГЕРСА»	2011	-
ООО «БАШМЕД»	2012	2017
ЗАО «БМСК»	2012	2013
ООО СМК «АРМС ТЕРРИТОРИЯ»	2012	2016
АО «МСК «КС СТРАХОВАНИЕ»	2013	2018
ООО «АСТК»	2013	-
ООО «АЛЬЯНС-ПЕРСПЕКТИВА»	2014	2018
ООО «АРСЕНАЛ МС»	2014	-
ООО «КПСК»	2014	-
ООО «СМК «КРЫММЕДСТРАХ»	2014	-
ООО СК «СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ»	2014	-
ООО «РСХБ-СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	2017	-
ООО СК «БКС СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	2017	-
ООО «СК «МАНГО»	2018	2023
ООО РНКБ СТРАХОВАНИЕ	2021	-
ООО «СК «НСК»	2022	-

ООО «Т-Страхование Будущего»	2023	-
ООО «СК «ХАТХОР»	2023	2025
ООО СК «МИРАН»	2023	-
ООО «ПСБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	2024	-
ООО «СК «АТОН Жизнь»	2024	-

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и сайта «Страхование сегодня»

Согласно данным последних исследований, в условиях текущей экономической конъюнктуры фиксируется сниженная мотивация к учреждению новых страховых организаций, поскольку приобретение уже действующего субъекта страхового рынка, обладающего необходимой лицензией и соответствующим профилем деятельности, позволяет инвестору минимизировать процедурные, регуляторные и темпоральные издержки, связанные с первичным получением разрешения на осуществление страховой деятельности [142]. Иными словами, в современных условиях создание СК «с нуля» все чаще уступает место модели корпоративной переконфигурации уже существующего лицензированного субъекта.

Эмпирические данные подтверждают указанную тенденцию. В качестве показательного примера может быть приведена ситуация с АО «СГ «Уралсиб», акционеры которого приняли решение о переводе страховых операций, связанных с «немоторным» бизнесом, в структуру ООО «Связной страхование», впоследствии реорганизованного и получившего наименование ООО «Инлайф страхование» [317]. Данный кейс демонстрирует, что развитие страхового бизнеса в рассматриваемый период осуществлялось преимущественно не через расширение числа новых участников рынка, а посредством перераспределения лицензий, портфелей и операционных контуров внутри уже существующей институциональной среды.

Как правило, образование новых СК за указанный период было обусловлено тремя ключевыми факторами:

1. Закрытие госпотребностей в обеспечении страховой защиты на новых территориях РФ – в Республике Крым, ДНР, ЛНР, Херсонской области и Запорожской области [254]. В данном случае создание новых страховых организаций имело не столько рыночно-предпринимательскую, сколько административно-компенсаторную природу, поскольку было связано с необходимостью ускоренного формирования базовой страховой инфраструктуры на территориях, интегрируемых в российское правовое, финансовое и социально-экономическое пространство.

Для обеспечения граждан данных территорий страховыми услугами были созданы, в частности, ООО «АРСЕНАЛ МС» и ООО «СМК «КРЫММЕДСТРАХ», ориентированные на оказание услуг в сфере ОМС; ООО «КПСК», осуществляющее деятельность в сегменте классического страхования; а также ООО «СК «ХАТХОР», специализирующееся на обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств (далее – ОСАГО). Создание последней организации обусловлено необходимостью обеспечения исполнения требования о наличии полиса ОСАГО на новых территориях с 1 января 2025 г. [180]

Таким образом, появление указанных страховщиков следует рассматривать не как результат естественного расширения конкурентной среды, а как следствие административно-институционального достраивания страхового рынка в территориальных сегментах, где возникла потребность в оперативном обеспечении минимально необходимого страхового покрытия и правовой совместимости с общероссийской системой обязательного страхования.

2. Закрытие госпотребностей, связанных с управлением санкционными рисками. В данном случае образование новых страховых организаций было обусловлено необходимостью формирования внутренних страховых мощностей в тех сегментах, где применение внешних механизмов страхования и перестрахования оказалось затруднено либо фактически заблокировано вследствие санкционного давления [380].

Первым примером является ООО «СК «Константа», в настоящее время действующее под наименованием ООО «РНКБ Страхование». На момент создания

данная компания, по всей вероятности, представляла собой вынужденное политико-экономическое решение государства, связанное с необходимостью обеспечения страховой защиты рисков, возникавших в процессе завершения строительства газопровода «Северный поток – 2» [34]. После завершения указанного проекта организация была встроена в иной институциональный контур и в настоящее время функционирует как кэптивная страховая структура ПАО «Российский национальный коммерческий банк», являющегося ключевым банком Республики Крым и г. Севастополя и входящего в периметр ПАО «Банк ВТБ».

Вторым примером является ООО «СК «НСК», учредителем которого выступает ФГУП «Администрация гражданских аэропортов (аэродромов)». С высокой степенью вероятности можно предположить, что создание данного страховщика было связано с необходимостью обеспечения страховой защиты российского авиапарка, а также гражданской ответственности владельцев аэропортов, аэропортовых служб и диспетчеров [129]. Такая институциональная логика объясняется тем, что после 2022 г. РФ фактически лишилась доступа к международному перестрахованию указанных категорий рисков вследствие односторонних дискриминационных ограничительных мер экономического характера.

3. Увеличение прибыли банковского сектора посредством создания кэптивных страховых организаций. К числу подобных проектов относятся, в частности, формирование и развитие аффилированных «банковских» страховщиков, таких как ООО «РСХБ-Страхование жизни», ООО СК «БКС Страхование жизни», ООО СК «Сбербанк страхование», ООО «Т-Страхование Будущего», ООО «ПСБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» [70]. Указанная модель позволяет кредитным организациям осуществлять вертикальную интеграцию финансовых услуг, перераспределяя страховые потоки внутри группы и извлекая дополнительную прибыль за счет контроля над сопутствующими продуктами, реализуемыми в рамках банковских сервисов.

В условиях ограниченной транспарентности информации со стороны регулятора, в частности в части раскрытия структуры и качества страховых

портфелей, динамика страховых премий может рассматриваться как один из ключевых прокси-индикаторов финансовой устойчивости страховщика и его стратегических намерений. Существенное сокращение объема страховых сборов выступает эмпирическим сигналом возможной деградации бизнес-модели, утраты рыночных позиций либо подготовки к свертыванию деятельности. По итогам 2024 г. представляется возможным идентифицировать группу страховщиков, находящихся в зоне повышенного риска, для которых снижение страховых сборов по сравнению с уровнем 2021 г. превысило 40 %. Указанный порог можно интерпретировать как критический с точки зрения устойчивости операционной деятельности, поскольку столь значительное падение выручки, как правило, не компенсируется внутренними ресурсами и в среднесрочной перспективе может привести к добровольной сдаче лицензии, передаче страхового портфеля либо выходу компании с рынка (см. Таблица 3).

Таблица 3 – Страховщики с наибольшим падением сборов в 2024 г. по отношению к 2021 г.

Название СК	Страховые сборы (тыс. руб.) в		Динамика, %
	2024 г.	2021 г.	
ООО «ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	10 017 746,7	17 010 451,1	-41,1
ООО «СК «РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ»	1 811 023,3	6 111 853,5	-70,4
АО «ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ»	2 141 633,9	3 746 179,4	-42,8
ООО «АСТК»	1 024 709,5	2 618 124,6	-60,9
АО СК «ТУРИКУМ»	724 221,8	2 493 596,5	-71,0
ООО «СК ГЕРСА»	914 183,3	1 367 469,0	-33,1
ООО «ДЕФАНС СТРАХОВАНИЕ»	1 993 449,5	6 530 954,1	-69,5
ООО «КОФАС РУС СК»	75 469,3	1 148 620,3	-93,4
САО «ЛЕКСГАРАНТ»	57 115,3	348 349,2	-83,6
ООО СК «ПАРИТЕТ – СК»	84 182,4	372 021,7	-77,4
ООО «СК ДОМИНАНТА»	33 707,3	72 581,3	-53,6
ООО СК ЭЧДИАЙ ГЛОБАЛ	59,3	1 231 226,9	-100,0
АО «СО «ТАЛИСМАН»	20 294,0	1 274 092,8	-98,4
ООО «СК ЧАББ»	13 934,2	1 055 287,5	-98,7

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и сайта Calmins.com

Из совокупности рассматриваемых 14 страховщиков лишь 4 являются компаниями с полностью российской юрисдикцией, тогда как оставшиеся 10 в той

или иной степени аффилированы с крупными зарубежными финансовыми структурами либо исторически находились под их корпоративным, инвестиционным или управленческим влиянием (см. Таблица 4).

Таблица 4 – Российские страховщики, имевшие зарубежных собственников до 2022 г.

Текущее наименование СК	Предыдущее наименование СК	Иностраный владелец до 2022 г.
АО СК «ТУРИКУМ»	АО СК «Цюрих»	Zurich Insurance Group [275]
ООО «ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	ООО СК «Альянс Жизнь»	Allianz New Europe Holding GmbH [9]
ООО «СК «РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ»	-	UNIQA [235]
АО «ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ»	АО СК «Альянс»	Allianz New Europe Holding GmbH [5]
ООО «АСТК»	ООО «Атрадиус Рус Кредитное Страхование»	Atradius Insurance Holding N.V. [11]
ООО «СК ГЕРСА»	ООО СК «Ойлер Гермес Ру»	Euler Hermes [274]
ООО «ДЕФАНС СТРАХОВАНИЕ»	ООО СК «КАРДИФ»	BNP Paribas Cardif [68]
ООО «СК ЧАББ»	-	Chubb Limited [368, 192]
ООО СК ЭЧДИАЙ ГЛОБАЛ	-	HDI Global [379]
ООО «КОФАС РУС СК»	-	Coface [369]

Исходя из зафиксированного резкого сокращения страховых сборов, можно предположить, что указанный перечень страховщиков в той или иной организационно-правовой форме будет постепенно выводиться из активного участия на российском страховом рынке. Наиболее вероятным сценарием в данном случае представляется не одномоментное прекращение деятельности, а поэтапное свертывание операций, сопровождаемое передачей страхового портфеля и обязательств иным российским страховщиком.

К числу базовых причин указанной тенденции следует отнести санкционное давление со стороны западных стран, ориентированное на ограничение финансово-экономического потенциала российской экономики, сужение возможностей

международного перестрахования, усложнение трансграничных расчетов и снижение устойчивости отдельных сегментов страхового рынка [301].

В сегменте российских страховщиков сохраняется повышенная вероятность выхода с рынка отдельных организаций как специализированного, так и универсального профиля. К числу таких компаний могут быть отнесены, в частности, АО «ЛЕКСГАРАНТ», специализирующееся на страховании и перестраховании авиационных рисков, а также универсальные страховщики АО «СО «ТАЛИСМАН» и ООО «СК ДОМИНАНТА». Дополнительным индикатором данной тенденции выступает передача ООО СК «ПАРИТЕТ – СК» значительной части страхового портфеля в пользу АО «ГСК «ЮГОРИЯ». При этом все указанные отечественные СК в период 2021–2024 гг. продемонстрировали сокращение страховых сборов более чем на 40 % по сравнению с уровнем 2021 г., что позволяет рассматривать их рыночные позиции как находящиеся в зоне повышенной институциональной и финансовой уязвимости.

Как уже было отмечено, с позиции потребителей страховых услуг указанная ситуация формирует риск заключения договора со СК, фактически реализующей стратегию постепенного выхода с российского страхового рынка. Даже если не рассматривать предельный сценарий одномоментного прекращения страховых выплат, банкротства страховщика либо утраты им платежеспособности, цивилизованная передача страхового портфеля другому страховщику также не является для страхователя нейтральным событием. Она способна повлечь организационные, информационные и сервисные издержки, связанные с изменением контрагента, перенастройкой коммуникаций, уточнением условий сопровождения договора и снижением предсказуемости последующего урегулирования страховых случаев.

Несмотря на то что конкурентоспособность современной страховой компании в значительной степени определяется ее интеллектуальным, аналитическим и организационно-управленческим потенциалом, то есть способностью разрабатывать новые подходы к удержанию рыночной позиции, оценке рисков и трансляции соответствующей ценности страхователям, в реальной

практике доминирующим фактором выбора страховщика во многих случаях остается цена страховой услуги [140]. Данное обстоятельство вступает в методологическое противоречие с базовыми принципами риск-менеджмента, поскольку минимизация текущих расходов страхователя подменяет собой оценку финансовой устойчивости, качества урегулирования убытков, репутационной надежности и долгосрочной способности страховщика исполнять принятые обязательства.

Подводя промежуточный итог вышеизложенному, следует констатировать наличие устойчивой тенденции к сокращению числа участников российского страхового рынка. Данный процесс не только меняет количественную структуру рынка, но и трансформирует характер конкурентной борьбы, усиливая значение ценовых инструментов, включая практики демпинга и агрессивного тарифного позиционирования. Одновременно возрастает роль административного и квазигосударственного воздействия на рыночные механизмы, что приводит к дополнительному институциональному давлению на исследуемый сегмент страхового рынка.

Для потребителей страховых услуг такая конфигурация означает рост риска выбора страховщика, находящегося в зоне финансовой, регуляторной либо стратегической нестабильности. Темпоральная специфика данного риска заключается в том, что на момент заключения договора СК может сохранять формальные признаки благонадежности, однако в ближайшей или среднесрочной перспективе столкнуться с передачей портфеля, ограничением деятельности, добровольной сдачей лицензии либо ее принудительным отзывом.

2.2 Комплексный анализ рисков управления в системе государственных контрактных отношений: институциональные основания и практические аспекты

Начиная с 2022 года в нормативное регулирование контрактной системы были интегрированы изменения, в результате которых количество форм проведения контрактных процедур было сокращено с девяти до шести. Из

указанной совокупности были исключены малораспространенные, методически усложненные и практически низкоэффективные форматы, включая запрос предложений, конкурс с ограниченным участием и двухэтапный конкурс.

Исключение запроса предложений было обусловлено тем, что его применение в практике конкурентных процедур систематически формировало у поставщиков товаров, работ и услуг сомнения в объективности, воспроизводимости и транспарентности итогового решения [84]. Кроме того, из актуального процедурного инструментария были выведены предквалификационный отбор, характерный для конкурса с ограниченным участием, а также механизм открытого обсуждения заявок и предмета контракта, присущий двухэтапному конкурсу.

Вместе с тем редукция процедурного многообразия не устранила базовую управленческую проблему заказчика. В рамках действующего нормативного регулирования ключевым исходным вопросом по-прежнему остается выбор адекватной формы проведения контрактной процедуры, поскольку именно этот выбор предопределяет последующее распределение ценовых, правовых, организационных, коррупциогенных и контрольно-надзорных рисков.

В настоящее время законодательство о контрактной системе закрепляет следующие основные способы реализации контрактных процедур (см. Рисунок 4) [158]:



Рисунок 4 – Формы контрактных процедур согласно Закону № 44-ФЗ

Источник: составлено автором на основе положений Закона № 44-ФЗ

Все рассмотренные способы определения поставщика обладают собственным набором функциональных преимуществ, процедурных ограничений и сопряженных рисков, обусловленных институциональной природой конкретного формата контрактной процедуры. При этом эмпирическая практика показывает, что в ситуациях выбора между несколькими допустимыми механизмами заказчики далеко не всегда опираются на формализованные экономико-математические, финансовые либо риск-ориентированные модели принятия решений. Напротив, значительная часть таких решений формируется на основе профессиональной интуиции, административного опыта, локальных управленческих стереотипов и субъективных представлений о допустимом уровне процедурной, правовой и экономической уязвимости. В результате оценка потенциальных рисков чаще базируется на индивидуальной интерпретации, нежели на объективизированных вероятностных оценках возможных негативных исходов. Детализированно проанализируем каждую форму торгов, выделив ее институциональные особенности и сопряженные риски:

1. Электронный аукцион.

Электронный аукцион в контексте действующего законодательства представляет собой способ определения поставщика ТРУ, реализуемый посредством специализированной электронной площадки и основанный на последовательном снижении ценовых предложений участников. Победителем признается участник, предложивший наименьшую цену исполнения контракта при условии соответствия его заявки установленным требованиям, что по своей экономической логике воспроизводит модель обратного, или голландского, аукциона.

Процедура проводится в онлайн-формате: участники имеют возможность наблюдать динамику ценовых предложений конкурентов, однако не располагают информацией об их наименованиях. В результате конкуренция приобретает преимущественно ценовой характер, а ключевым параметром выбора исполнителя для заказчика становится минимальная стоимость исполнения контракта. Именно

поэтому на предварительном этапе заказчик должен максимально полно и юридико-технически корректно зафиксировать требования к участникам, объекту закупки, объему, качеству, функциональным характеристикам и условиям исполнения обязательств. При отсутствии такой детализации аукционный механизм способен привести к выбору наиболее дешевого, но не обязательно наиболее надежного или качественного исполнителя [271].

К числу основных преимуществ электронного аукциона целесообразно отнести следующие:

- высокий уровень прозрачности процедуры, обеспечиваемый электронной формой проведения торгов, широтой потенциального охвата участников и формализованностью алгоритма определения победителя, что в совокупности снижает вероятность последующего обжалования итогов;

- минимизацию претензионных рисков, связанных с технической организацией процедуры, поскольку прием и регистрация заявок, возврат обеспечения, хранение электронных документов и иные операционные действия делегированы оператору электронной площадки, а не осуществляются непосредственно заказчиком или организатором торгов;

- сравнительно небольшое количество ограничений, закрепленных в законодательстве РФ о контрактной системе при организации электронного аукциона. Это снижает вероятность возникновения рисков контроля со стороны регуляторов в части корректности выбора способа определения поставщика ТРУ;

- обеспечивается высокая степень конфиденциальности участников контрактной процедуры, что существенно снижает вероятность сговора или фальсификации как внутри группы участников, так и во взаимодействии между ними и заказчиком.

По нашему мнению, к числу ключевых ограничений электронного аукциона следует отнести следующие:

- отсутствие возможности предварительной экспертной оценки качества поставляемых ТРУ, поскольку заявки участников в рамках данной процедуры сопоставляются исключительно по ценовому критерию. В результате формируется

риск приобретения формально соответствующего, но содержательно недостаточно качественного результата, не в полной мере отвечающего реальным потребностям и управленческим интересам заказчика;

– более высокая продолжительность процедуры по сравнению с электронным запросом котировок либо заключением контракта с ЕП [263]. Дополнительные временные издержки возникают в случаях, когда заказчик вынужден вносить изменения в закупочную документацию по итогам поступающих от участников запросов на разъяснение ее положений;

– вероятность предъявления претензий к организатору процедуры вследствие установления начальных ограничительных требований к участникам, включая, например, требование обязательного включения в реестр представителей малого и среднего предпринимательства (далее – МСП);

– невозможность дробления предмета закупки на несколько лотов, что допускается при проведении электронного конкурса. Данное ограничение вынуждает заказчика инициировать несколько самостоятельных процедур в рамках одного функционального направления, например отдельно по страхованию имущества, гражданской ответственности, ОСАГО и иным видам страховой защиты;

– необходимость более детализированной проработки требований к объекту закупки, поскольку отсутствие качественных критериев оценки исполнителя и предмета контракта должно компенсироваться максимально точным описанием технических, функциональных и содержательных параметров приобретаемых ТРУ;

– зависимость результата процедуры от устойчивости и защищенности электронной инфраструктуры, включая стабильность интернет-соединения, корректность функционирования электронной площадки и отсутствие технических сбоев в ходе торгов.

Эмпирическая практика показывает, что именно электронный аукцион в сегменте страховых услуг, как правило, обеспечивает наиболее существенное снижение цены по сравнению с иными форматами конкурентных процедур. Так,

при закупках услуг страхования недорогого имущества со страховой суммой до 100 млн руб. падение цены может достигать 80 % от НМЦК. Следовательно, с позиции непосредственной бюджетной экономии электронный аукцион выступает наиболее результативным инструментом сокращения расходов заказчика на приобретение страховых и иных услуг.

Вместе с тем указанная экономия имеет неоднозначную природу. С одной стороны, аукционный механизм действительно усиливает ценовое давление на участников и позволяет заказчику минимизировать текущие расходы. С другой стороны, чрезмерное снижение цены может трансформироваться в источник последующих рисков, связанных с ухудшением качества исполнения, снижением заинтересованности исполнителя в добросовестном сопровождении контракта/договора и вероятностью формального исполнения обязательств при минимизации собственных затрат.

В условиях закупки страховых услуг посредством электронного аукциона вероятность сговора участников торгов, как правило, остается относительно низкой. Это обусловлено ограниченным числом страховых организаций, реально и систематически участвующих в таких процедурах, а также сравнительно невысоким размером страховых премий по значительной части контрактов. Данные обстоятельства существенно снижают экономическую привлекательность сложных координационных схем коллективного поведения.

В частности, практически исключается применение такой деструктивной модели, как схема «таран». Под «тараном» понимается специфическая форма согласованного поведения трех участников торгов, при которой двое из них на начальной стадии электронного аукциона демонстративно вступают в интенсивное ценовое соперничество, резко снижая цену и тем самым вытесняя остальных участников из процедуры [113]. После завершения аукциона заявки участников, занявших первое и второе места, отклоняются вследствие заранее заложенных либо формально выявленных нарушений в документации, а победителем признается третий участник, предложивший более высокую цену по сравнению с искусственно демпинговыми заявками.

Подобные схемы более характерны для отраслей с высокой плотностью участников, большим числом процедур и существенными контрактными объемами, например для строительной сферы, где количество закупок и потенциальных исполнителей в каждом регионе может исчисляться сотнями, а стоимость заключаемых контрактов достигает миллиардных величин [93], либо для отдельных сегментов легкой промышленности [161]. В сегменте государственных и муниципальных контрактных процедур, связанных со страховыми услугами, как количество самих процедур, так и число их участников значительно уступают строительной отрасли [159]. Страховые премии по таким контрактам, как правило, не превышают 1–2 млн руб., вследствие чего организация сложных координационных схем между участниками торгов утрачивает экономическую рациональность: потенциальный выигрыш от сговора оказывается несоизмерен сопутствующим правовым, репутационным и контрольно-надзорным рискам.

Для исполнителя контрактных обязательств участие в электронном аукционе сопряжено с риском значительного сокращения маржинальности. В условиях интенсивной конкурентной борьбы за конкретного заказчика, особенно при наличии ранее сформированных и экономически значимых деловых связей, участник аукциона может прибегать к искусственному снижению цены ниже внутренне приемлемого планового порога не столько в целях рационального получения контракта, сколько для блокирования доступа конкурентов к соответствующему заказчику. В этом случае ценовое поведение участника приобретает характер не обычной конкурентной стратегии, а инструмента рыночного вытеснения, направленного на удержание клиента, сохранение сложившегося контрактационного контура и недопущение перераспределения закупочного потока в пользу иных исполнителей.

Наряду с этим возможна и иная модель стратегического поведения, при которой участник, осознавая высокую заинтересованность конкурента в победе и его готовность заключить контракт практически при любом уровне цены, намеренно продолжает ценовое снижение не с целью последующего исполнения договора, а в целях ухудшения экономических параметров контракта для

победителя. В подобной ситуации аукционная процедура становится не только механизмом определения поставщика, но и инструментом причинения конкурентного ущерба, поскольку формально правомерное снижение цены используется для трансформации потенциально выгодного контракта в экономически пограничный либо малопривлекательный.

В современных условиях дополнительную специфику функционирования электронных аукционов формирует активное использование автоматизированных программных решений, обеспечивающих подачу ценовых предложений без непосредственного участия представителя организации в режиме реального времени. С одной стороны, применение таких «роботов» позволяет технологически оптимизировать участие в торгах, что особенно значимо при проведении процедур в регионах с существенной разницей во временных поясах, а также при одновременном участии исполнителя в нескольких электронных процедурах. С другой стороны, данная технологизация порождает новый контур конкурентной асимметрии: СК, обладающие более развитым IT-подразделением, устойчивой цифровой инфраструктурой и алгоритмически настроенными инструментами участия, получают дополнительное преимущество, не связанное напрямую ни с качеством страховой услуги, ни с финансовой устойчивостью страховщика.

Особую значимость указанная проблема приобретает применительно к контрактным процедурам по отдельным видам обязательного страхования, включая ОСАГО, ОСГОП и ОСОПО, для которых законодательно закреплены минимальные значения страховых тарифов [333, 328, 336]. В таких условиях ценовая конкуренция оказывается институционально ограниченной: участники не вправе снижать цену ниже установленного нормативного предела, поскольку это может повлечь применение санкций со стороны контрольных и профессиональных институтов, включая Российский союз автостраховщиков (далее – РСА). В результате при наличии интереса к рискам заказчика со стороны нескольких страховщиков исход процедуры может определяться не экономическим содержанием предложения и не качественными характеристиками исполнителя, а скоростью автоматизированной подачи минимально допустимой цены. Иначе

говоря, победителем становится не тот участник, который предлагает наиболее содержательно обоснованные условия страховой защиты, а тот, чей программный механизм быстрее зафиксировал предельно допустимое ценовое предложение [148]. Тем самым электронный аукцион в сегменте страховых услуг с нормативно ограниченной тарифной вариативностью демонстрирует существенную институциональную деформацию. Формально сохраняя признаки конкурентной процедуры, он фактически редуцирует конкуренцию до технологического соревнования алгоритмов, в котором значение приобретают скорость программной реакции, качество IT-инфраструктуры и способность участника заранее настроить поведенческую модель в электронной системе. Такая трансформация особенно проблемна с позиции риск-ориентированного регулирования, поскольку качество страховой защиты, платежеспособность страховщика, практика урегулирования убытков и реальная способность исполнителя принять на себя риск заказчика оказываются вытесненными на периферию процедуры.

Электронные аукционы могут проводиться в двух формах: открытой и закрытой. В открытом электронном аукционе участие доступно неограниченному кругу лиц, соответствующих минимальным требованиям, установленным заказчиком. В сфере страхования такими требованиями, как правило, выступают наличие действующей лицензии на соответствующий вид страховой деятельности, включая добровольное имущественное страхование, ОСАГО, ОСГОП, ОСОПО и иные виды страхования, релевантные предмету контракта.

Закрытый электронный аукцион, напротив, проводится среди заранее ограниченного круга участников, допущенных к процедуре на основании установленных требований заказчика. Согласно статистическим данным Минфина России, за три квартала 2020 г. было проведено 10 330 процедур в формате закрытого аукциона. Данный показатель составил 1 % от общего числа процедур за указанный период и одновременно 97 % от совокупного количества закупок, организованных закрытым способом, тогда как на закрытые конкурсы пришлось лишь 3 % [83]. Проведение закрытого аукциона предварительно должно быть

согласовано с ФАС. Закрытые форматы преимущественно применяются для проведения конкурентных контрактных процедур, связанных с вопросами гостайны, обороны и обеспечения нацбезопасности. Подобный механизм, с одной стороны, обеспечивает необходимый уровень конфиденциальности документации и параметров процедуры, а с другой – порождает риски коррупционного характера, поскольку отсутствуют четкие и открытые критерии допуска организаций к участию. Включение организаций в перечень потенциальных участников закрытой процедуры фактически осуществляется контрактной службой заказчика, тогда как транспарентный, формализованный и воспроизводимый механизм аккредитации таких участников отсутствует. Это формирует институционально уязвимую зону дискреционного отбора, в рамках которой доступ к участию в процедуре определяется не столько объективно верифицируемыми параметрами квалификации исполнителя, сколько внутренними управленческими решениями заказчика. Дополнительную проблему составляет сохраняющаяся вероятность необоснованного инициирования закрытых процедур применительно к контрактам, сведения о которых не обладают реальным режимом чувствительности и разглашение которых не способно причинить ущерб обороноспособности, безопасности государства либо иным охраняемым публичным интересам. Более того, в ряде случаев информация о соответствующих объектах закупки уже присутствует в открытых источниках, что подтверждается, в частности, практикой заключения контрактов на страховые услуги в предшествующие периоды. В подобных ситуациях закрытый формат приобретает не столько защитную, сколько ограничительно-селективную функцию, снижая уровень доступности процедуры для потенциальных участников рынка.

Организация закрытых конкурентных процедур требует формирования прозрачного перечня контрактов, объективно подлежащих реализации в закрытом формате, а также создания формализованной системы допуска поставщиков ТРУ к их исполнению. Такая система должна основываться на заранее определенных, проверяемых и недискриминационных критериях, включая, при необходимости, наличие специальных разрешений, допуска к сведениям ограниченного

распространения либо лицензии ФСБ. Указанный подход, с одной стороны, позволяет сохранить конкуренцию даже в условиях ограниченного доступа к информации, а с другой – обеспечивает защиту служебных и иных чувствительных данных без искусственного сужения круга участников.

Во множестве практических ситуаций проведение электронного аукциона оказывается экономически и организационно нерациональным, поскольку совокупные трудовые, временные и административные издержки на его подготовку и сопровождение могут превышать начальную максимальную цену самого контракта. В этих условиях заказчики нередко используют аукционный формат не как оптимальный способ выбора поставщика, а как процедурно безопасную альтернативу заключению договора с ЕП. Основная мотивация подобного выбора заключается в снижении риска повышенного внимания со стороны контрольных органов, а также в минимизации вероятности выхода за пределы установленных бюджетных и лимитирующих ограничений, характерных для контрактов с ЕП [71].

2. Электронный запрос котировок.

Электронный запрос котировок представляет собой институционально упрощенную форму конкурентной контрактной процедуры, в рамках которой редуцируется многофакторная модель оценки заявок до единственного критерия – ценового предложения. Потенциальный поставщик ТРУ фиксирует цену однократно, в момент подачи заявки, не располагая информацией о параметрах предложений иных участников, что исключает возможность адаптивного поведения в ходе процедуры и принципиально отличает данный механизм от аукционной модели [300].

В логике функционирования процедуры победителем признается участник, предложивший минимальную цену исполнения контракта при условии полного соответствия его заявки установленным требованиям. Тем самым формируется модель «закрытого ценового выбора», в которой конкуренция носит дискретный, а не итеративный характер.

К числу ключевых преимуществ электронного запроса котировок целесообразно отнести следующие:

- организационная редукция процедуры, выражающаяся в отсутствии необходимости разработки объемного массива контрактной документации и конструирования сложной системы критериев оценки заявок. Использование единственного ценового параметра существенно упрощает методологию отбора и снижает требования к квалификации заказчика;

- высокая темпоральная эффективность реализации процедуры: электронный запрос котировок характеризуется минимальными временными затратами на подготовку, проведение и подведение итогов по сравнению с альтернативными конкурентными механизмами, что обеспечивает ускоренное заключение контракта;

- техническая простота участия и проведения процедуры, обусловленная отсутствием необходимости постоянного мониторинга торговой сессии и поддержания непрерывного интернет-соединения, как это требуется в аукционном формате. Данное обстоятельство снижает чувствительность процедуры к техническим сбоям и, соответственно, вероятность последующего обжалования результатов по формальным основаниям;

- институциональная предсказуемость и нормативная определенность процедуры, закреплённой в законодательстве в виде относительно простого и формализованного регламента, что минимизирует вероятность процедурных ошибок, дефектов документации и иных нарушений, способных повлечь контрольно-надзорные претензии;

- сравнительно низкий уровень коррупциогенной уязвимости, обусловленный минимальной дискреционностью заказчика при выборе победителя, поскольку решение принимается на основе формализованного и легко верифицируемого критерия – минимальной цены, что ограничивает возможности манипулирования результатами процедуры.

В ходе проведенного анализа целесообразно выделить следующий комплекс ограничений и рисков, присущих механизму электронного запроса котировок:

– институционально закрепленные ограничения по начальному ценовому параметру: в соответствии с положениями Закона № 44-ФЗ НМЦК не должна превышать 10 млн руб., при этом совокупный годовой объем закупок (далее – СГОЗ) данным способом лимитирован на уровне 20 % от СГОЗ, что объективно сужает сферу его применения и формирует сегмент «низкопороговых» процедур;

– отсутствие у участников возможности направлять заказчику запросы на разъяснение положений извещения, что повышает уровень неопределенности относительно условий исполнения контракта и, как следствие, увеличивает вероятность как отказа от участия со стороны потенциальных исполнителей, так и последующих претензионных и контрольно-надзорных реакций;

– информационная редукция процедуры, выражающаяся в ограниченном объеме раскрываемых параметров закупки, что формирует асимметрию информации и стимулирует рациональный отказ части участников от участия в процедуре во избежание заключения априори невыгодного контракта, тем самым снижая фактический уровень конкуренции;

– ограниченный потенциал ценового снижения по итогам процедуры по сравнению с электронным аукционом, что обусловлено отсутствием механизма итеративного ценового торга и приводит к меньшему эффекту экономии бюджетных средств;

– невозможность учета качественных, технических и квалификационных характеристик как объекта закупки, так и самого исполнителя, поскольку единственным критерием отбора выступает предложенная цена, что принципиально ограничивает инструментарий селекции участников;

– отсутствие антидемпинговых механизмов, включая требования о повышенном обеспечении исполнения контракта при существенном снижении цены относительно НМЦК, что увеличивает риск заключения контракта с экономически неустойчивым либо недобросовестным исполнителем;

– предельно сжатые темпоральные параметры исполнения постпроцедурных обязательств, в частности срок внесения обеспечения исполнения контракта, ограниченный одним рабочим днем после подведения итогов. Указанное

обстоятельство формирует барьер участия для части хозяйствующих субъектов, особенно функционирующих в иных часовых поясах либо обладающих инерционными внутренними процедурами согласования платежей. Нарушение данного срока, в свою очередь, квалифицируется как уклонение от заключения контракта и влечет применение административных санкций, что дополнительно усиливает рисковую нагрузку на участников.

Отдельного внимания заслуживает специфика применения данного механизма в сфере страховых услуг с нормативно фиксированной ценой (ОСАГО, ОСОПО, ОСГОП). В условиях отсутствия ценовой дифференциации формируется особая конфигурация рисков, связанная с возможностью процедурного манипулирования моментом подачи заявок. Поскольку при равенстве цен победителем признается участник, первым подавший заявку, возникает предпосылка для координации действий между заказчиком и аффилированным участником. Последнему может быть заблаговременно предоставлена информация о моменте размещения извещения, что позволяет ему подготовить заявку заранее и обеспечить приоритетную подачу.

3. Электронный конкурс.

Электронный конкурс представляет собой способ определения поставщика ТРУ, при котором победителем признается участник, предложивший не минимальную цену как таковую, а наиболее предпочтительную совокупность условий исполнения контракта/договора. В отличие от аукционной модели, ориентированной преимущественно на ценовое снижение, конкурсная процедура предполагает комплексную оценку заявки, включающую как стоимостные, так и нестоимостные параметры. К числу последних относятся квалификация и релевантный опыт исполнителя, обеспеченность кадровыми, финансовыми и организационными ресурсами, качественные и функциональные характеристики предлагаемого результата, сроки исполнения обязательств, а также иные параметры, позволяющие заказчику осуществлять более содержательную селекцию потенциальных контрагентов.

Нормативно-правовое регулирование контрактной системы императивно закрепляет требование о включении в конкурсную документацию не менее двух критериев оценки заявок участников, при этом одним из обязательных критериев выступает цена контракта либо сумма цен единиц ТРУ. При этом предельные значения весовости стоимостных и нестоимостных критериев регламентированы Постановлением Правительства РФ № 2604. Для закупок страховых услуг минимальная значимость критерия «цена контракта, сумма цен единиц товаров, работ, услуг» установлена на уровне 60 %, причем в подавляющем большинстве анализируемых процедур данный показатель сохраняется без изменения. Это обстоятельство свидетельствует о сохраняющемся доминировании ценового параметра даже в тех процедурах, которые формально ориентированы на многофакторную оценку качества и надежности исполнителя.

Результаты проведенного исследования, а также выводы, представленные в работах других авторов [65], позволяют выделить следующие ключевые преимущества электронного конкурса в сопоставлении с иными конкурентными процедурами, предусмотренными законодательством о контрактной системе:

- определение победителя осуществляется не исключительно на основании предложенной цены, а с учетом совокупности качественных, технических, квалификационных и иных характеристик, позволяющих оценить способность участника надлежащим образом исполнить контракт;

- для участников процедуры снижается риск утраты конкурентной позиции вследствие технического сбоя электронной системы, что особенно значимо в сравнении с аукционной моделью, где темпоральный фактор подачи ценового предложения приобретает критическое значение;

- сохранение за потенциальными участниками права на инициирование процедуры разъяснения положений конкурсной документации, что обеспечивает повышение нормативно-процедурной определенности, ограничивает интерпретационную произвольность требований и снижает риск их последующего неоднозначного правоприменительного толкования;

В составе институциональных ограничений и процедурно-правовых риск-факторов, имманентно присущих электронному конкурсу, следует выделить:

– существенный риск инициирования процедур контрольного обжалования, детерминированный методологически некорректным проектированием нестоимостных критериев оценки, их недостаточной измерительной определенностью, избыточной дискреционностью интерпретации, а также несоразмерным либо неправомерным закреплением требований к объекту закупки;

– увеличенную темпоральную протяженность процедуры по сравнению с альтернативными способами определения поставщика, что обуславливает рост совокупных временных и организационно-административных издержек заказчика;

– риск коррупциогенной настройки конкурсной документации, при которой нестоимостные критерии могут быть сконструированы таким образом, чтобы максимально соответствовать характеристикам заранее предпочтительного участника;

– возможность стратегического поведения опытных исполнителей, способных заранее просчитать потенциальное балльное распределение по установленным критериям и компенсировать недостатки либо, напротив, усилить свои преимущества посредством ценового демпинга;

– повышенную вероятность процедурных нарушений со стороны заказчика, включая несоблюдение сроков, некорректное оформление документации и ошибки при оценке заявок, что обусловлено более высокой методической и организационной сложностью конкурсного формата;

– менее выраженное снижение цены по итогам процедуры по сравнению с электронным аукционом, поскольку конкурсная модель не предполагает последовательного ценового торга и ориентирована на комплексную оценку предложения.

В контексте закупок страховых услуг указанная специфика приобретает принципиальное значение. Страховая услуга по своей экономической природе не является однородным товаром, сопоставимым исключительно по цене. Ее стоимость во многом отражает не только текущую рыночную конъюнктуру, но и

качество андеррайтинга, финансовую устойчивость страховщика, практику урегулирования убытков, наличие профессиональной экспертизы и способность исполнителя фактически обеспечить страховую защиту при наступлении неблагоприятного события. В связи с этим чрезмерная ориентация на ценовой критерий способна привести к институционально искаженной селекции участников: более надежный исполнитель, демонстрирующий высокие показатели по нестоимостным критериям, как правило, не имеет экономической мотивации к значительному снижению цены, тогда как менее устойчивый либо менее квалифицированный участник может использовать демпинг как единственный инструмент получения контракта.

Исходя из этого, электронный конкурс в сфере страхования формирует двойственный эффект. С одной стороны, он предоставляет заказчику возможность учитывать качественные и квалификационные параметры исполнителя, что потенциально снижает риск выбора формально дешевого, но содержательно слабого поставщика. С другой стороны, сохраняющееся доминирование ценового критерия при минимальной весомости 60 % создает вероятность того, что итоговый выбор будет по-прежнему смещен в сторону участника, предложившего наиболее низкую цену, даже если такая цена не корреспондирует с реальным уровнем страхового риска, финансовой устойчивостью страховщика и качеством последующего исполнения обязательств. В результате заказчик сталкивается с риском приобретения внешне экономичной, но фактически дефектной страховой услуги, неспособной обеспечить надлежащую защиту публичных интересов.

Как и электронный аукцион, электронный конкурс может проводиться в открытой и закрытой формах.

Наряду с реализацией конкурентных форм контрактных процедур действующее законодательство предусматривает возможность заключения договоров на поставку ТРУ с *единственным поставщиком*. Данный механизм предполагает прямое контрактационное взаимодействие заказчика с конкретным исполнителем без запуска формализованной конкурентной процедуры, что

институционально смещает центр принятия решения из публично-сопоставительной плоскости в сферу дискреционного выбора заказчика.

Действующая нормативно-правовая конструкция контрактной системы институционально легитимирует расширенный спектр ситуаций, в рамках которых допускается дерогация от конкурентных процедур и переход к модели заключения контракта с ЕП. К числу таких исключений относятся, в частности, закупки в сегментах с выраженной отраслевой спецификой – в сферах естественных монополий, образования, науки, спорта и иных функционально ограниченных рынков, где применение стандартных конкурентных механизмов сопряжено с избыточными транзакционными издержками либо носит формально-симулятивный характер.

Наряду с этим, законодательство закрепляет универсализированный пороговый режим, позволяющий заказчику осуществлять закупки у единственного поставщика при стоимости отдельного контракта, не превышающей 600 тыс. руб., при одновременном соблюдении лимитирующих параметров годового объема – либо до 2 млн руб., либо в размере до 10 % совокупного годового объема закупок, но не более 50 млн руб. Указанная модель фактически формирует сегмент низкопороговых контрактов, выведенных из-под жесткого конкурентного давления.

Ключевая особенность данного сегмента заключается в институционализированной редукции требований к прозрачности: публикация сведений в ЕИС не носит обязательного характера, а обязанность формализованного обоснования выбора поставщика де-факто нивелируется. В результате происходит перераспределение регуляторной нагрузки – от формализованных процедур к дискреционным решениям заказчика, что усиливает значение его субъективных управленческих установок.

Однако, исходя из логики функционирования контрольно-надзорной среды и учитывая латентную презумпцию подозрительности к контрактам с ЕП, на практике возникает компенсаторный поведенческий механизм. Заказчики, стремясь минимизировать риски последующей экс-пост квалификации их действий

как недобросовестных либо аффилированных, прибегают к квазиконкурентным инструментам, в частности к неформализованному запросу коммерческих предложений (далее – КП). Данная практика, не будучи институционально закрепленной, тем не менее воспроизводит функциональный аналог процедуры запроса котировок, но без соблюдения требований к ее прозрачности, воспроизводимости и верифицируемости.

Отдельной институционально специфичной разновидностью контрактов с ЕП выступает малая закупка в электронной форме. Стоимостной предел такого контракта составляет до 3 млн руб. включительно при условии соблюдения установленных годовых лимитов закупок у единственного поставщика. Как правило, подобные процедуры реализуются через региональные электронные площадки: в Санкт-Петербурге – АИС ГЗ «Электронный магазин», в Ленинградской области – «Электронный магазин Ленинградской области»; при отсутствии либо функциональной недостаточности регионального цифрового контура может использоваться «Единый агрегатор торговли» (ЕАТ) и иные аналогичные инструменты.

Содержательно данная процедура предполагает размещение информации об объекте контракта и предоставление потенциальным участникам ограниченного временного интервала для подачи ценовых предложений – от нескольких часов до нескольких дней. При этом заказчик фактически освобождается от необходимости развернутого и доказательного обоснования выбора конкретного исполнителя, получая возможность ограничиться формально допустимой, но содержательно минимализированной мотивировкой. Например, выбор оферты, не содержащей минимальной цены, может быть обоснован ссылкой на территориальный признак участника. В данном контексте функция электронного размещения носит преимущественно транспарентно-фиксационный, а не конкурентно-селекционный характер. Иными словами, электронная площадка используется не как полноценный механизм ценового или качественного сопоставления предложений, а как инструмент публичной институционализации уже принимаемого заказчиком договорного решения. В ряде регионов данная логика дополнительно закрепляется

на уровне локального нормативного регулирования, предусматривающего обязательное размещение в открытом доступе всех договоров, заключаемых с ЕП в рамках контрактной системы. Такое размещение не трансформирует саму процедуру в конкурентную закупку, однако повышает степень внешней наблюдаемости действий заказчика, создает условия для последующей проверки обоснованности выбора контрагента и снижает риск полной процедурной непрозрачности соответствующих договорных решений.

Подобная практика повышает уровень транспарентности, снижает вероятность коррупционных злоупотреблений и обеспечивает наличие устойчивого «цифрового следа» всей процедуры.

Можно выделить ряд преимуществ, сопряженных с использованием механизма заключения контрактов с ЕП:

- возможность сохранения контрактационного взаимодействия с поставщиком ТРУ, в отношении которого у заказчика уже сформирован позитивный опыт исполнения обязательств, накоплена история деловой надежности и снижена неопределенность относительно качества, сроков и дисциплины исполнения;

- минимизация совокупных транзакционных издержек заказчика, включая финансовые, временные, организационные и трудовые затраты, связанные с подготовкой, проведением и документальным сопровождением процедуры, что делает данный механизм существенно менее ресурсоемким по сравнению с полноценными конкурентными форматами отбора поставщика;

- освобождение заказчика либо организатора торгов от необходимости разработки детализированного технического задания (далее – ТЗ) и формирования развернутого массива закупочной и контрактной документации, что, с одной стороны, повышает процедурную оперативность, но, с другой стороны, усиливает зависимость результата закупки от степени добросовестности и профессиональной компетентности самого заказчика.

Ключевые ограничения механизма заключения контрактов с ЕП целесообразно зафиксировать в следующем виде:

– отсутствие у заказчика либо организатора торгов институционально обеспеченной возможности сопоставления нескольких альтернативных ofert по цене, качественным параметрам, срокам исполнения и иным существенным условиям приобретения товаров, работ и услуг, что принципиально отличает данный механизм от конкурентных процедур. В результате формируется риск заключения контракта на условиях, не отражающих текущую рыночную конъюнктуру, включая приобретение ТРУ по завышенной, инерционной либо экономически неактуальной цене, что, в свою очередь, обуславливает возникновение необоснованных финансовых затрат;

– вынужденное обращение заказчика либо организатора торгов к практике декомпозиции крупных контрактов на совокупность малых договоров, заключаемых с заранее известными или ранее апробированными исполнителями. Указанная практика, несмотря на ее возможную управленческую мотивированность, находится в зоне повышенной правовой и контрольно-надзорной уязвимости, поскольку может быть интерпретирована как способ обхода конкурентных процедур, ограничения доступа иных участников рынка и искусственной компартиментализации закупочного объема. При систематическом характере подобное дробление приобретает признаки институционально закрепленного механизма снижения конкуренции и, исходя из этого, закономерно вызывает негативную оценку со стороны контрольных органов;

– повышение вероятности формальных ошибок, дефектов правового оформления и некорректного составления закупочной документации вследствие искусственного усложнения административно-бюрократических процедур, возникающих при декомпозиции крупного контракта на совокупность малых договоров;

– возрастание контрольно-надзорной чувствительности к договорам, заключаемым с ЕП, что обусловлено потенциальной квалификацией подобных практик как инструмента обхода конкурентных процедур, а также как индикатора возможного сговора либо неформализованных договоренностей между заказчиком, организатором закупочной процедуры и исполнителем;

– снижение либо полная нейтрализация экономического эффекта закупки вследствие отсутствия реального конкурентного сопоставления ценовых предложений, что исключает возможность рыночного давления на стоимость поставляемых товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг;

– формирование коррупциогенного контура взаимодействия между представителями заказчика и исполнителя, включая риск неформального административного влияния на выбор поставщика товаров, работ и услуг, что деформирует базовые принципы открытости, равноправия участников и добросовестной конкуренции в контрактной системе.

Ключевой проблемой механизма заключения контрактов с ЕП выступает недостаточная транспарентность. Значительная часть подобных договоров не публикуется, что исключает возможность общественного контроля. Даже в сегменте формально публикуемых процедур критерии определения победителя нередко сохраняют низкий уровень транспарентности, что формирует устойчивую институциональную предпосылку для селективного допуска, процедурной манипулятивности, дискреционного перераспределения контрактных возможностей и последующей легитимации потенциально недобросовестных решений. В этой связи актуализируется задача не фрагментарной модернизации отдельных региональных электронных площадок для малых контрактов, а их системной интеграции в единую информационно-аналитическую инфраструктуру, обеспечивающую сквозную прослеживаемость, сопоставимость данных, расширенный поиск, последующий аудит процедур и аналитическую верификацию контрактных решений. В настоящее время региональные площадки характеризуются функциональной неполнотой, технологической нестабильностью и нормативной асимметрией регламентов размещения информации. При этом в ряде случаев соответствующие регламенты либо отсутствуют, либо носят директивно-локальный характер, формируемый на уровне региональных властей без достаточной методологической унификации.

Функциональная незрелость данных площадок приводит к формированию отрицательного селекционного эффекта: добросовестные поставщики товаров,

работ и услуг отказываются от участия не вследствие отсутствия рыночного интереса, а вследствие несоразмерности транзакционных издержек, связанных с мониторингом, регистрацией, документооборотом и процедурным сопровождением, ожидаемому экономическому результату. В результате цифровая инфраструктура, номинально предназначенная для расширения конкуренции, фактически начинает воспроизводить ее институциональное сужение [211].

В данном контексте особого внимания заслуживает практика Санкт-Петербурга и Ленинградской области, где значительная часть контрактов на оказание страховых услуг, заключаемых с ЕП в рамках контрактной системы, подлежит обязательному размещению на публичных электронных площадках. Подобный подход придает соответствующим договорным решениям более высокий уровень внешней наблюдаемости, снижает степень их процедурной закрытости и формирует дополнительные предпосылки для последующего контроля со стороны заинтересованных участников рынка, контролирующих органов и иных внешних наблюдателей. При этом сама по себе публичность размещения не устраняет риски неэффективного выбора страховщика, однако институционально ограничивает возможность принятия полностью непрозрачных решений и повышает доказательную базу для оценки обоснованности действий заказчика. В сфере страховых услуг при этом сохраняется выраженный дефицит процедурной дифференциации: отсутствует детализированная регламентация выбора формы отбора исполнителя применительно к различным видам страхования, различным уровням страховых сумм и различной сложности страхуемых рисков. Запрос котировок используется маргинально и не выполняет функции самостоятельного инструмента процедурной оптимизации.

При этом объективная оценка фактического масштаба взаимодействия с ЕП осложнена низкой публикационной полнотой соответствующих договоров. Выбор электронного аукциона в качестве процедурной формы детерминирован не только ценовой логикой, но и стремлением заказчика минимизировать регуляторную уязвимость перед контрольными органами и иными участниками процедуры. Тем самым форма отбора исполнителя определяется не спецификой страховой услуги

и не качеством риск-профиля заказчика, а степенью формальной проверяемости процедуры и ее административной безопасности для организатора.

Марксистская политэкономия определяет потребительную стоимость полезностью вещи как предмета потребления, наличием у вещи свойств и качеств, позволяющих удовлетворять человеческие потребности. Однако существуют примеры, когда указанный признак является не свойством вещи (ТРУ), а исключительно – свойством потребителя. Именно указанная деформация воспроизводится и при приобретении страховых услуг [73], где уровень страховой культуры сотрудников контрактного блока становится не сопутствующим, а определяющим фактором при формировании критериев отбора исполнителя.

Отсутствие страховых случаев в течение продолжительного периода дополнительно усиливает данную когнитивную деформацию: значимость качества страхового покрытия обнуляется, а сам полис начинает восприниматься исключительно как формальный атрибут соблюдения законодательства [383, 389]. В этих условиях формируется устойчивое, но методологически ошибочное представление о взаимозаменяемости СК, идентичности страховых продуктов и сопоставимости их финансовой устойчивости.

Логическим следствием такой редукции становится доминирование электронного аукциона как основной формы выбора страховщика. Однако выбор СК исключительно по минимальной цене представляет собой не просто упрощение процедуры, а институционализацию управленческой ошибки. Минимальная страховая премия в данном случае является не индикатором эффективности, а маркером повышенного риска, связанного с недостаточностью страхового покрытия, агрессивной тарифной политикой и потенциальной неспособностью страховщика к надлежащему исполнению обязательств.

Таким образом, выбор страховщика трансформируется из рациональной процедуры оценки вероятности и последствий рискового события в субъективное управленческое решение, основанное на упрощенных представлениях и операционной инерции. При этом проблема качества приобретаемых товаров, работ и услуг выходит за рамки локальной неэффективности и приобретает

системный характер, поскольку напрямую влияет на устойчивость контрактных отношений, уровень финансовой защищенности заказчиков и, в конечном счете, на стабильность экономической системы в целом [123].

Формальная нормативная унификация условий страхования не устраняет фактической неоднородности страхового продукта. Даже в обязательных видах страхования - ОСГОП, ОСАГО и ОСОПО - реальная потребительская ценность услуги определяется не только установленными законом параметрами покрытия, но и операционной состоятельностью конкретной СК. Существенное значение имеют качество сервисного сопровождения, наличие круглосуточного диспетчерского пульта, развитость региональной филиальной сети, доступность представительств, работа аварийных комиссаров, скорость урегулирования убытков, а также общая институциональная устойчивость страховщика. Последняя, в свою очередь, проявляется в способности СК сохранять лицензионную, финансовую и организационную дееспособность в среднесрочной перспективе, что принципиально важно для заказчика, приобретающего не формальный полис, а механизм последующей рисковой защиты.

Особую значимость данная проблема приобретает при заключении долгосрочных и финансово масштабных договоров страхования, предполагающих не разовое оформление полиса, а постоянное сопровождение страхового покрытия: переоформление договоров, внесение изменений, расторжение отдельных полисов, урегулирование текущих вопросов и обеспечение непрерывности страховой защиты. В случае утраты страховщиком лицензии либо добровольного отказа собственника от соответствующего направления страховой деятельности такая работа может быть не просто осложнена, а фактически парализована.

Компенсационные механизмы, предусмотренные по обязательным видам страхования, не устраняют данную проблему для страхователя. Они обеспечивают защиту потерпевших, но не освобождают страхователя от необходимости повторного прохождения контрактного цикла, поскольку обязанность иметь действующее страховое покрытие сохраняется. Следовательно, утрата лицензии

страховщиком трансформируется для заказчика в самостоятельный организационный и финансовый риск.

2.3 Комплексный анализ институциональных механизмов управления рисками в системе контрактных отношений, формируемой специальным нормативным регулированием для отдельных видов хозяйствующих субъектов

Закон № 223-ФЗ в части определения форм проведения процедур обладает выражено гибким и лояльным характером, поскольку не устанавливает для организаторов торгов жестко унифицированной процедурной модели. Именно поэтому в научной и экспертной среде он нередко квалифицируется как «рамочный» закон [194]. Его регуляторная логика сводится преимущественно к очерчиванию общего нормативного контура, тогда как конкретные правила организации процедур, выбора способа отбора исполнителя и детализации требований к участникам в значительной степени передаются на уровень самого заказчика либо организатора торгов. Согласно данному регулированию, распространяющемуся на отдельные категории юридических лиц, каждая организация обязана сформировать, согласовать, утвердить и разместить в открытом доступе внутреннее положение о закупочной деятельности (далее – ПЗД). Данный документ фиксирует правила, алгоритмы и методы реализации процедур, определяющих специфику взаимодействия с поставщиками ТРУ.

Закон № 223-ФЗ предоставляет заказчику возможность формировать собственные модели процедур, ранее не апробированные другими субъектами. Такая институциональная гибкость позволяет организаторам торгов добиваться большей эффективности, минимизировать транзакционные издержки и адаптировать механизмы взаимодействия к конкретным условиям. Вместе с тем расширение свободы выбора несет и обратные эффекты: возрастает вероятность произвольности, неопределенности и, как следствие, коррупционных практик либо нерационального использования ресурсов. Проведенное исследование подтверждает, что специфика рамочной модели регулирования усложняет и делает

неоднозначным процесс организации контрактов, усиливая рисковую составляющую контрактных отношений.

Заказчики, функционирующие в правовом поле Закона № 223-ФЗ, используют в своей практике как торговые, так и неторговые механизмы заключения договоров (см. Рисунок 5) [85].



Рисунок 5 – Классификация форм закупочных процедур, применяемых в соответствии с Законом № 223-ФЗ

Источник: составлено автором на основе положений Закона № 223-ФЗ и данных ЕИС

В практической деятельности заказчиков наибольшее распространение получили неторговые способы отбора исполнителя, что обусловлено их процедурной гибкостью, сокращенными сроками проведения и относительно низкими транзакционными издержками. К числу наиболее востребованных инструментов данной группы относятся запрос предложений, запрос котировок, а также заключение договора с ЕП, применение которых позволяет адаптировать

процесс выбора контрагента к конкретным условиям хозяйственной деятельности и уровню неопределенности внешней среды [177, 224].

Представляется целесообразным проанализировать процедуры, которые не имеют прямой фиксации в рамках Закона № 223-ФЗ, но используются в практической деятельности заказчиков. В ряде случаев их спецификация содержится в подзаконных актах, однако такие нормативные источники обладают локальной, фрагментарной природой и не формируют унифицированного институционального подхода. Дополнительно нормативная конструкция Закона № 223-ФЗ предоставляет заказчику право отказаться от заключения договора на любом этапе процедуры без обязанности возмещения убытков ее участникам [115]. Формально данное положение может рассматриваться как элемент процедурной гибкости, однако по существу оно создает крайне уязвимый правовой режим, при котором результаты отбора не обладают достаточной предсказуемостью и защищенностью.

Запрос предложений. Запрос предложений представляет собой конкурентную процедуру отбора исполнителя, в рамках которой победителем признается участник, заявка которого одновременно соответствует установленным требованиям документации и получает наибольшее количество баллов по совокупности критериев, заранее определенных заказчиком. Данный формат занимает второе место по популярности среди инструментов в рамках Закона № 223-ФЗ [87]. Его применение особенно оправдано в случаях, когда значимыми для заказчика выступают не только ценовые, но и качественные или иные неценовые параметры приобретаемых ТРУ. Фактически запрос предложений можно рассматривать как разновидность конкурса, отличающуюся сокращенными сроками реализации процедуры и более высокой динамикой принятия решений.

Конкурентные переговоры. Конкурентные переговоры представляют собой процедурно гибкий, но одновременно институционально уязвимый формат отбора исполнителя, в рамках которого организатор предварительно уведомляет потенциальных поставщиков о наличии потребности в ТРУ и инициирует подачу заявок. Специально сформированная комиссия рассматривает поступившие

предложения, исключает заявки, не соответствующие установленным требованиям, проводит переговоры с участниками, после чего осуществляет итоговую оценку с учетом достигнутых договоренностей. Идентификация победителя осуществляется посредством применения заранее формализованной системы критериев, закрепленной в регламентирующей документации и обеспечивающей сопоставимость представленных предложений [229].

Данный механизм предоставляет организатору значительный объем процедурной вариативности, а поставщикам ТРУ – возможность обсуждать оптимальные способы удовлетворения потребности заказчика, объединяться в консорциумы и формировать коллективные предложения. Вместе с тем именно высокая гибкость конкурентных переговоров формирует их ключевую институциональную уязвимость. При недостаточной формализации критериев и слабой протоколируемости переговорного процесса данная процедура способна трансформироваться в непрозрачный механизм селективного выбора исполнителя, обладающий повышенной коррупционной емкостью и создающий дополнительные трудности при последующей экспертизе заявок, обосновании итоговой оценки и проверке правомерности выбора победителя [188].

Процедуры продавцов продукции. В условиях объективной хозяйственной необходимости заказчик может участвовать в процедурах, организуемых продавцами, включая аукционы, конкурсы и распродажи. Такой формат оправдан при рыночном дефиците, когда превышение спроса над предложением делает стандартную модель отбора исполнителя неэффективной и требует оперативного доступа к необходимому ресурсу. Наряду с этим данный механизм может быть задействован и в ситуациях, когда предлагаемые условия обладают исключительной экономической выгодностью для заказчика.

Попозиционная закупка. Рассматриваемый формат представляет собой комбинацию лотового распределения и частичной поставки продукции. При агрегировании значительного массива однородных позиций данная модель торгов обеспечивает более выраженный экономический эффект для заказчика, поскольку позволяет участникам концентрировать ценовую конкуренцию на тех элементах

закупки, по которым их предложения обладают наибольшей сравнительной привлекательностью.

Состязательный отбор. Состязательный отбор по своей структуре близок к процедурам конкурса в электронной форме, однако в отличие от последнего не обладает признаками полноценной конкурентности. Это объясняется тем, что в данном формате, как правило, отсутствует обязательное размещение в ЕИС извещений, документации, изменений, разъяснений и протоколов, формируемых в ходе процедуры. В зависимости от специфики предмета договора и контекста его реализации заказчик получает возможность устанавливать дополнительные или модифицированные требования по сравнению с классическим конкурсом.

Переторжка (уторговывание). Переторжка трактуется как факультативный элемент конкурентной процедуры размещения заказов и не обладает статусом самостоятельного механизма заключения контрактов/договоров. Ее применение носит дополнительный характер и направлено преимущественно на уточнение предложений участников, а не на формирование отдельного институционального формата отбора. Организатор процедуры обязан заранее закрепить возможность проведения переторжки в процедурной документации, поскольку без такого указания последующее изменение ценовых параметров заявок утрачивает надлежащую процедурную определенность. Сущность переторжки заключается в предоставлении участникам возможности улучшить ранее поданные заявки. Итоговая цена, сформированная в результате проведения переторжки, приобретает статус окончательного предложения для каждого из участников процедуры и далее используется в качестве базового ориентира при определении условий заключения контракта. По завершении переторжки заказчик осуществляет итоговую расчетную обработку поступивших предложений в строгом соответствии с ранее установленными критериями оценки. Ценовые параметры, сформированные в ходе переторжки, подлежат включению в общую систему оценки заявок и используются при последующем построении итоговой ранжировки предложений участников. Переторжка рассматривается не как императивное требование, а как дискреционное право организатора процедуры. Более того, ее проведение может

носить многократный характер: допускается реализация нескольких последовательных раундов, что позволяет поэтапно уточнять ценовые предложения. Переторжка может проводиться не только для снижения цены, но и для изменения других параметров предложения [36]. Механизм переторжки предоставляет заказчику возможность поэтапного давления на ценовые предложения участников и, как следствие, достижения минимально возможного уровня стоимости приобретаемых ТРУ.

Помимо описанных выше форм, на практике используется значительное количество альтернативных механизмов, среди которых можно отметить конкурентный мониторинг (номер извещения в ЕИС – 32414301840). Подобные инструменты, по своей сути, являются модификациями базового формата запроса предложений, адаптированными под конкретные цели и условия заказчика.

Институциональное многообразие процедурных форм и высокая регуляторная пластичность Закона № 223-ФЗ формируют для заказчика не просто дополнительные варианты организации контрактной деятельности, а расширенную зону управленческой неопределенности, в пределах которой возрастает вероятность реализации системных рисков:

1. Дефицит публичности и ограниченность общественного контроля.

Одной из ключевых институциональных проблем государственного, муниципального и корпоративного заказа остается необходимость обеспечения реальной конкурентной среды при одновременном сохранении качества приобретаемых ТРУ.

Действующее регулирование фактически допускает существование сегмента контрактных отношений с пониженным уровнем публичности: заказчики вправе не размещать в ЕИС сведения о процедурах стоимостью до 100 тыс. руб., а для субъектов с годовой выручкой свыше 5 млрд руб. установлен более высокий порог – до 500 тыс. руб. [135]. Такая нормативная послабленность институционально закрепляет информационный вакуум, радикально отличающий данный сегмент от модели, закрепленной в 44-ФЗ, где даже малозначительные контракты чаще всего подлежат публикации в ЕИС или региональных информационных системах.

2. Недостаточность конкурентных механизмов. Эмпирические данные указывают, что в процедурах, реализуемых в рамках Закона № 223-ФЗ, среднее количество участников не достигает двух на один процесс [203]. Сложившаяся ситуация детерминирует отказ значительной части поставщиков ТРУ от участия в соответствующих процедурах, поскольку такие процедуры воспринимаются ими как экономически и организационно нерациональные с учетом необходимых временных, трудовых и финансовых затрат.

Согласно данным аудиторского анализа, 55,7 % практик, реализуемых в рамках Закона № 223-ФЗ, составляют так называемые «прочие способы» отбора исполнителя, включая запрос предложений, конкурентные переговоры, маркетинговые исследования и иные процедурные конструкции. По своему фактическому содержанию данные формы нередко приближаются к договорам с ЕП, поскольку характеризуются низкой транспарентностью, широким пространством для неценовых манипуляций и использованием информационных ограничений. При этом доля аукционов составляет лишь 13 % [359], такая институциональная структура ведет к повышенным рискам перерасхода средств, усилению коррупционных практик, ограничению числа участников и системному снижению конкурентности контрактных отношений.

3. Трудоемкость участия и ограниченная экономическая целесообразность для поставщиков. В отличие от Закона № 44-ФЗ, Закон № 223-ФЗ не закрепляет унифицированного перечня электронных площадок, допустимых для проведения процедур. В результате сформировалась фрагментированная инфраструктура, насчитывающая порядка 200 различных платформ, используемых для размещения предложений [352], что институционально размывает единые стандарты участия и усиливает трансакционные издержки. Дополнительно отдельные заказчики создают собственные электронные площадки, что еще более усиливает дисперсию процедурных форматов и усложняет доступ к ним со стороны потенциальных участников.

В таких условиях для поставщиков товаров, работ и услуг регистрация на всем массиве площадок становится не только организационно затруднительной, но и экономически необоснованной, особенно в ситуациях, когда их участие в процедурах носит эпизодический, несистемный характер. В частности, организация страховых услуг в большинстве случаев носит периодический характер (как правило, один раз в год), а объем соответствующих контрактов остается относительно невысоким. В подобных условиях необходимость прохождения аккредитации на новой электронной площадке, сопряженной с дополнительными административными процедурами, а также уплата взносов за участие формируют совокупные транзакционные издержки, способные сделать участие поставщика ТРУ экономически нецелесообразным и организационно неоправданным с точки зрения трудовых затрат.

4. *Возможность проведения процедур в «бумажном» формате.* В настоящее время Закон № 223-ФЗ не содержит прямого запрета на реализацию процедур в бумажной форме. В частности, Закон № 223-ФЗ допускает проведение запроса предложений в «бумажном» формате, что институционально воспроизводит архаичную процедурную модель и формирует самостоятельный контур рисков. Во-первых, резко возрастает вероятность коррупционных практик: отсутствуют гарантии, что представленные участниками материалы не будут умышленно изъяты или искажены на этапе их изучения заказчиком. Во-вторых, происходит объективное сужение пула потенциальных участников, поскольку территориальная удаленность заказчика увеличивает временные и финансовые издержки, связанные с подготовкой и доставкой документов. В-третьих, возрастает трудоемкость формирования заявочного пакета для исполнителя, что трансформируется в самостоятельный барьер входа и снижает конкурентную динамику процедуры.

5. *Организация процедур среди ограниченного числа поставщиков.*

Закрытые процедурные форматы применяются в случаях, связанных с повышенным режимом правовой и информационной защищенности, включая:

– поставки, сопряженные с использованием сведений, составляющих гостайну;

– исполнение гособоронзаказа;

– иные случаи, прямо определенные постановлениями Правительства РФ.

Специфика закрытых форматов заключается в ограничении доступа к процедуре для неопределенного круга участников и допуске только тех хозяйствующих субъектов, которые обладают необходимыми ресурсами, компетенциями, специальными разрешениями и организационно-технической готовностью к исполнению договоров повышенной сложности и чувствительности. При этом заказчик самостоятельно формирует перечень поставщиков ТРУ, которым направляются приглашения и документация. Подобная практика, будучи легитимной и снижая транзакционные издержки, одновременно снижает уровень транспарентности и усиливает риск концентрации ресурсов в узком сегменте участников.

Резюмируя анализ действующих процедурных форм, используемых заказчиками при приобретении страховых услуг, следует подчеркнуть, что действующее нормативное регулирование не содержит унифицированных рекомендаций по выбору оптимального способа отбора исполнителя в данном сегменте. Отсутствие единого методологического подхода к выбору процедурной формы порождает нормативную фрагментарность, усиливает вариативность правоприменительной практики и фактически передает заказчику чрезмерно широкий объем дискреции, не всегда обеспеченный необходимыми компетенциями, аналитическими инструментами и риск-ориентированными критериями принятия решений. При этом наиболее эффективным инструментом можно считать электронный конкурс, однако его институциональный потенциал нивелируется отсутствием стандартизированной системы критериев оценки поставщиков, что снижает транспарентность и усиливает коррупционную емкость процедуры.

Ключевую задачу эволюции Закона № 223-ФЗ следует усматривать в минимизации рисков безальтернативности. Для этого следует:

- редуцирование входных барьеров участия в торгах за счет нормативного ограничения перечня электронных площадок: договоры до 1 млн руб. целесообразно заключать исключительно через площадки, апробированные в рамках Закона № 44-ФЗ. Для иных площадок, функционирующих за пределами указанной модели, необходимо установить обязательный бесплатный режим регистрации участников, а также закрепить норму, при которой финансовые издержки, связанные с участием в процедуре, несет исключительно победитель. Подобная конструкция позволит снизить стоимость входа в процедуру, расширить круг потенциальных участников и повысить экономическую мотивацию поставщиков к участию в конкурентном отборе;

– установление запрета на проведение «бумажных» процедур. Имплементация данного ограничения не затрагивает фундаментальных интересов заказчиков, однако существенно повышает прозрачность и конкурентность контрактных отношений. Фактически речь идет об устранении институционального рудимента, унаследованного от прежней модели регулирования, сложившейся в период действия Закона № 94-ФЗ, и не соответствующего современным требованиям цифровизации, прослеживаемости и воспроизводимости процедур отбора исполнителей.

– институционализация открытой системы аккредитации для участия в закрытых процедурах на основе заранее установленных, четко формализованных и прозрачных критериев допуска. Такой подход обеспечивает повышение уровня прозрачности и конкурентности закрытых форм взаимодействия, одновременно снижая вероятность коррупционного сговора и ограничения круга участников;

– введение минимального объема процедур, подлежащих обязательному проведению в форме электронных конкурсов либо электронных аукционов. При этом соответствующий показатель должен повышаться не одномоментно, а поэтапно, с учетом организационной готовности заказчика и состояния конкурентной среды. Целевым ориентиром такого повышения должно выступать доведение среднего количества участников в указанных процедурах до уровня,

сопоставимого со средними показателями участия в конкурентных процедурах, проводимых в рамках Закона № 44-ФЗ. Реализация данной меры позволит ограничить использование процедур, сконструированных заказчиками в индивидуальном формате и не гарантирующих поддержание конкурентной среды.

Ключевым инструментом превенции негативных проявлений в контрактных отношениях выступает использование конкурентных форматов в электронной среде, поскольку именно они существенно ограничивают возможность несанкционированного влияния на ход торгов и снижают риск картельных сговоров. В то же время практика демонстрирует, что «правильно» сконструированное ПЗД, удачно выбранная форма взаимодействия и институционально выверенные неценовые параметры способны трансформировать даже электронные форматы в управляемые и частично манипулируемые. Таким образом, обеспечение результативного риск-менеджмента, направленного на минимизацию вероятности получения ТРУ, не соответствующих фактическим потребностям заказчика, требует разработки не набора разрозненных контрольных действий, а целостной управленческой системы, интегрирующей комплекс превентивных мероприятий на всех стадиях контрактного цикла – от идентификации потребности и формирования документации до отбора исполнителя, исполнения договора и последующей аналитики реализованных рисков.

Даже частичная имплементация обозначенных мер формирует движение в сторону институционального укрепления транспарентности, повышения конкурентности и общей эффективности процедур.

2.4 Митигация риска получения услуги, не удовлетворяющей необходимым потребностям заказчика

Корректная идентификация риска является методологическим ядром риск-ориентированного управления, поскольку именно она обеспечивает установление причинной базы, условий возникновения и факторов последующей актуализации риска. В этой связи риск-анализ не сводится к технической фиксации угроз, а

предполагает их содержательную параметризацию, выбор инструментов управленческого воздействия, а также ревизию требований к заказчику, исполнителю, третьим лицам и внутренним регламентам организации с позиции их рисковости, эффективности, актуальности и фактической применимости.

Корректная идентификация риска является методологическим ядром риск-ориентированного управления, поскольку именно она обеспечивает установление причинной базы, условий возникновения и факторов последующей актуализации риска. В этой связи риск-анализ не сводится к технической фиксации угроз, а предполагает их содержательную параметризацию, выбор инструментов управленческого воздействия, а также ревизию требований к заказчику, исполнителю, третьим лицам и внутренним регламентам организации с позиции их рисковости, эффективности, актуальности и фактической применимости.

Латентность причинно-факторной структуры риска существенно осложняет его анализ, поскольку детерминанты возникновения, усиления либо редуцирования риска не всегда имеют очевидную внешнюю проявленность и прямую причинную атрибуцию. В этой связи особое значение приобретает оценка контрольного окружения заказчика, качества внутренних регламентов, распределения ответственности и фактической логики хозяйственной деятельности. Базовой предпосылкой риска получения ненадлежащей страховой услуги выступает деформация восприятия самой процедуры страхования, выражающаяся в ее формализации, низкой страховой культуре, организационной небрежности и недооценке последствий ошибочных решений.

В нормативно-процедурной архитектуре, формируемой Законами №№ 44-ФЗ и 223-ФЗ, воспроизводится не единичный риск, а целая система взаимосвязанных рисков контуров, имеющих как эндогенную, так и экзогенную природу. К числу наиболее существенных относятся:

- риск получения товаров, работ и услуг, не соответствующих фактическим потребностям заказчика, либо их полного неполучения;
- риск перерасхода бюджетных и приравненных к ним средств;

- риск искусственного сужения или фактического устранения конкурентной среды;
- риск согласованных действий сотрудников заказчика и поставщика ТРУ, направленных на продвижение заранее определенного исполнителя;
- риск применения мер реагирования со стороны ФАС, включая штрафы, предписания, а в отдельных случаях – последующую уголовно-правовую квалификацию выявленных действий;
- риск административного давления на заказчика со стороны внешних субъектов влияния;
- репутационный риск, способный трансформироваться не только в снижение стоимости компании и ее прибыли [363], но и в усиление внимания со стороны контрольных и надзорных органов.

В этой связи предотвращение риска должно рассматриваться не как факультативный элемент контрактной деятельности, а как обязательная управленческая функция, обеспечивающая сохранение экономической, правовой и институциональной устойчивости заказчика. Центральная задача риск-менеджмента состоит в выборе такой конфигурации управленческих решений, при которой вероятность реализации негативного события и тяжесть его последствий приводятся к минимально допустимому уровню либо, при наличии соответствующих организационных условий, полностью исключаются.

Для формализации указанной логики в настоящем исследовании используется метод «галстук-бабочка» (bow-tie analysis) – инструмент риск-анализа, позволяющий визуализировать причинно-следственную конструкцию риска через соотнесение его источников, самого рискованного события, последствий реализации и барьеров управленческого воздействия [168].

Метод «галстук-бабочка» позволяет вывести анализ риска за пределы описательного перечисления угроз и представить его в виде структурированной модели управляемости. В центре данной модели располагается рискованное событие; слева фиксируются источники его возникновения, справа – последствия его реализации. Между источниками и рискованным событием размещаются проактивные

барьеры, направленные на снижение вероятности наступления риска, а между рисковым событием и его последствиями – реактивные барьеры, ориентированные на локализацию ущерба и ограничение тяжести последствий.

Тем самым данный метод обеспечивает не только визуализацию риска, но и диагностику дефектов самой системы управления: он позволяет выявить отсутствующие, избыточные, дублирующие либо неработающие барьеры, а также определить участки, в которых заказчик фактически сохраняет незакрытые зоны уязвимости.

В контексте анализа диверсифицируемого риска получения страховой услуги, не соответствующей фактическим потребностям заказчика, либо риска ее полного неполучения, применяется модель «галстук-бабочка», представленная на Рисунок 6.

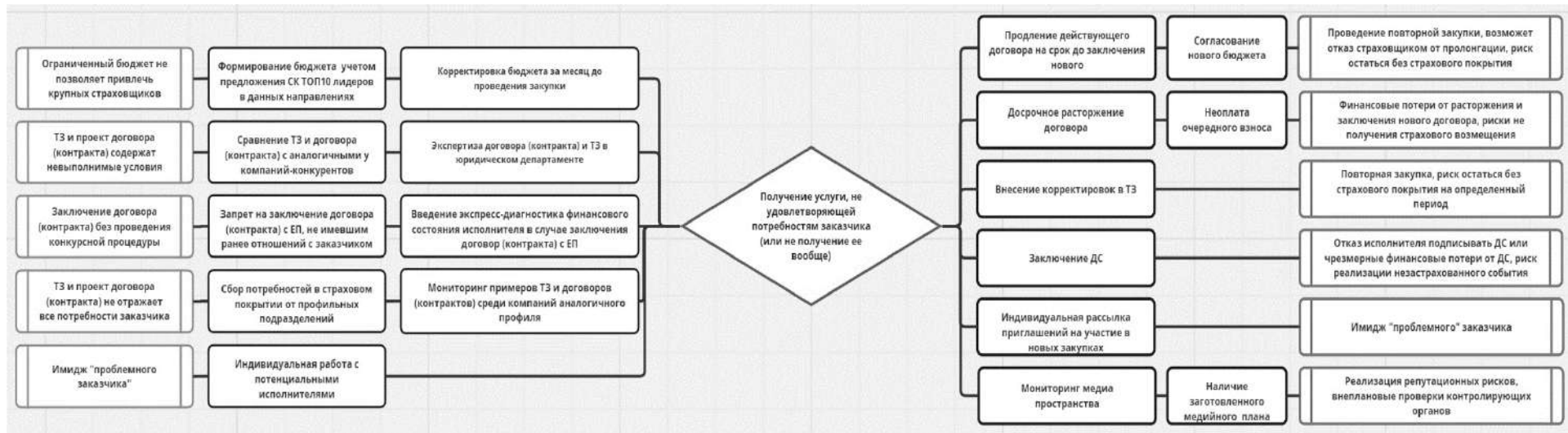


Рисунок 6 – Диаграмма «галстук-бабочка» риска получения ненадлежащей страховой услуги либо ее неполучения заказчиком

Источник: авторская разработка

Не абстрактный риск как вероятностная категория, а конкретизированное рисковое событие позиционируется в центральной зоне диаграммы «галстук-бабочка», выполняя функцию центрального каузального узла модели, через который обеспечивается методологическое сопряжение левой части диаграммы, отражающей источники, причины и предпосылки его актуализации, с правой частью, репрезентирующей спектр возможных последствий, возникающих вследствие перехода риска из потенциального состояния в реализованное.

В левой части модели фиксируются источники риска, в правой – его последствия. Между ними размещаются барьеры, то есть мероприятия, направленные на митигацию риска. Под митигацией в данном случае понимается не абстрактное «смягчение», а управленчески оформленный процесс снижения вероятности наступления рискового события, ограничения тяжести его последствий либо контроля источников риска.

Соответственно, формирование плана митигации рисков (mitigation strategy) представляет собой разработку реестра управленческих мероприятий по двум направлениям:

- принудительное доведение вероятности реализации риска до управленчески допустимого уровня за счет функционирования системы проактивных барьеров, локализованных в левой части диаграммы;

- принудительное доведение тяжести последствий реализовавшегося риска до управленчески допустимого уровня за счет функционирования системы реактивных барьеров, локализованных в правой части диаграммы (см. Рисунок 7).



Рисунок 7 – Концептуальная схема митигации рисков в системе управления рисками

Источник: авторская разработка

Вероятность реализации риска подлежит редуцированию не посредством декларативной фиксации факта его существования, а за счет целенаправленного конструирования, нормативного закрепления и операционализации системы проактивных барьеров, представляющих собой совокупность контрольных, регламентных, организационно-управленческих и информационно-аналитических процедур, функционально ориентированных на превентивное блокирование рискового события либо на принудительное доведение вероятности его актуализации до уровня, признаваемого допустимым с позиции устойчивости управляемого процесса.

При этом вероятность риска, исходя из установленного в организации риск-аппетита, то есть предельного уровня риска, который организация готова принять ради достижения собственных целей [43], не может и не должна механически сводиться к нулю.

Тяжесть последствий реализовавшегося риска, в свою очередь, подлежит снижению за счет формирования системы реактивных барьеров, понимаемых как заранее спроектированный и организационно закрепленный комплекс мер, обеспечивающих локализацию ущерба, недопущение расширения зоны негативных последствий, а также восстановление управляемости соответствующей ситуации после наступления неблагоприятного события.

Вместе с тем необходимо особо подчеркнуть, что ни одна, даже формально развитая, система оценки рисков не способна исчерпывающе охватить все возможные сценарии будущего. В этом проявляется принципиальное различие между риском и неопределенностью: риск может быть выявлен, описан, параметризован и включен в управленческий контур, тогда как неопределенность сохраняет остаточный элемент непредсказуемости, не поддающийся полному устранению средствами экспертного, статистического или алгоритмического анализа. Базовые различия между неопределенностью и риском представлены в Таблица 5.

Таблица 5 – Краткая характеристика неопределенности и рисков организации

Неопределенность	Риск
Идентифицируются все возможности, однако нельзя определить вероятности их реализации	Существует возможность определения вероятности любой реализации ситуации и любого результата деятельности
Использование неопределенности и риска для оценки эффективности управленческих решений	
Качественное оценивание риска	Количественное оценивание риска

Базовым диверсифицируемым риском [98] следует признать вероятность получения заказчиком страховой услуги, не обеспечивающей требуемого уровня страховой защиты и не соответствующей его фактическому риск-профилю, либо риск полного срыва предоставления такой услуги, что приобретает системный характер в контексте организации конкурентных процедур по приобретению страховых услуг.

В рамках настоящего исследования указанный риск декомпозируется на следующие источники:

1. Ограниченность бюджетных параметров, выделяемых на приобретение страховой защиты. Данное обстоятельство формирует институционально обусловленное системное ограничение, в рамках которого предложения крупных и финансово устойчивых СК, характеризующиеся

более высоким уровнем страховой премии вследствие иной структуры принимаемых обязательств, фактически элиминируются из конкурентного поля еще на стадии определения и обоснования начальной максимальной цены контракта, то есть до момента содержательной оценки их страховой, финансовой и организационной состоятельности.

В классической экономической парадигме ТРУ определяется соотношением спроса и предложения. Однако в контуре риск-менеджмента ключевым параметром ценообразования выступает не только рыночная конъюнктура, но и уровень принимаемого риска. Соответственно, стоимость страховой услуги прямо коррелирует с ее надежностью: чем выше способность страховщика обеспечить реальное покрытие риска, тем выше цена соответствующей страховой защиты. Проактивными барьерами в случае ограниченного бюджета могут выступать следующие мероприятия:

– закрепить обязательность учета при расчете НМЦК ценовых предложений страховых компаний, входящих в «ТОП-10» соответствующего сегмента страхового рынка. Данная мера позволяет снизить риск формирования экономически нереалистичной начальной цены, основанной на случайных, демпинговых либо нерепрезентативных предложениях страховщиков, не обладающих достаточной рыночной устойчивостью, отраслевой экспертизой или реальной готовностью принять соответствующий риск на страхование. Формирование НМЦК договора/контракта сопряжено со значительными затруднениями, обусловленными нежеланием большинства СК предоставлять оферты без получения институционализированных преимуществ в последующем процессе заключения договора. В указанных условиях заказчик может быть вынужден либо обращаться к услугам страхового брокера для сопровождения процедуры, либо внедрять стимулирующий инструмент, при котором предоставление коммерческого предложения на стадии формирования НМЦК рассматривается в качестве критерия, способного приносить дополнительные баллы в итоговой системе оценки заявок;

– институционализировать обязательную норму о предварительной ревизии и корректировке бюджетных параметров заказчика не позднее чем за месяц до начала процедуры размещения заказа, вне зависимости от того, осуществляется ли отбор исполнителя в конкурентной форме либо посредством заключения договора с ЕП. Данная мера должна рассматриваться не как факультативное финансовое уточнение, а как обязательный элемент риск-ориентированной подготовки контрактной процедуры.

Необходимость такой корректировки обусловлена тем, что страховой рынок обладает высокой чувствительностью к крупным убыткам и резонансным страховым событиям. Даже единичная серия неблагоприятных инцидентов способна в короткий временной интервал изменить тарифные параметры, андеррайтинговые требования и саму готовность страховщиков принимать определенные объекты на страхование.

Показательным примером является серия пожаров на складских объектах в 2022 г., включая склад Ozon в городском округе Истра Московской области [96], складские помещения в Новосибирске [128], склад Микояновского мясокомбината в Москве [179] и иные аналогичные случаи. Эти события спровоцировали пересмотр страховщиками отношения к складским рискам, что выразилось в росте страховых ставок, ужесточении требований к противопожарной защите, увеличении франшиз и ограничении перечня объектов, принимаемых на страхование.

В результате склады категории С могут оказаться фактически нестрахуемыми для значительной части российских СК либо страхуемыми только при выполнении дополнительных, заранее не предусмотренных условий. К таким условиям могут относиться наличие автоматической противопожарной системы, пересмотр лимитов ответственности, увеличение франшизы, введение дополнительного перечня исключений из страхового покрытия, проведение дополнительного риск-аудита объекта и иные требования, существенно меняющие экономику страховой сделки.

При отсутствии предварительной бюджетной ревизии ранее утвержденные финансовые параметры заказчика утрачивают практическую пригодность еще до начала процедуры отбора исполнителя. Это создает риск формального запуска процедуры при заведомо недостаточном бюджете.

2. Техническое задание и проект контракта не отражают полный объем потребностей заказчика. Рассматриваемый риск проистекает из устойчивой институциональной практики подготовки конкурсной документации специалистами, не обладающими необходимой глубиной экспертизы в страховом сегменте либо демонстрирующими дефицит квалификационных компетенций, требуемых для корректного отражения специфики страховых продуктов в системе контрактных отношений.

Указанное обстоятельство повышает вероятность неполного описания страхуемых рисков, необоснованного расширения перечня исключений из страхового покрытия, а также включения в договорную конструкцию усложненных процедур получения страхового возмещения. В результате формально заключенный договор страхования может не обеспечивать фактическую защиту тех имущественных, финансовых или операционных интересов заказчика, ради которых соответствующая процедура изначально инициировалась.

В качестве проактивных барьеров данного риска могут использоваться следующие меры:

- осуществление профильными структурными подразделениями заказчика предварительной идентификации и содержательной верификации потребности в формировании механизма рискованной защиты с последующей декомпозицией и параметризацией совокупности рисков, подлежащих включению в периметр страхового покрытия;

- принцип «лучших практик» в процесс подготовки документации, предполагающая аналитическое сопоставление страховых контрактных процедур конкурирующих организаций либо структур с аналогичным функциональным профилем с последующим нормативно и экономически

обоснованным заимствованием успешных механизмов и их адаптацией к собственной контрактной системе;

– заключение договора, направленного на институционализацию представления страховых интересов заказчика, с профессиональным участником страхового рынка – страховым брокером, обладающим специализированной компетенцией в области структурирования страхового покрытия и сопровождения страховых программ.

Данная мера позволяет повысить качество подготовки страховой документации, сформировать более точное описание потребностей заказчика и обеспечить заключение договора страхования на условиях, потенциально более выгодных по сравнению с самостоятельным выходом заказчика на страховой рынок.

На наш взгляд, привлечение страхового брокера является наиболее обоснованным в случаях, когда потребность заказчика в страховых услугах носит регулярный, повторяющийся и финансово значимый характер [358].

3. Заведомо невыполнимые либо чрезмерно ограничительные условия проекта контракта. В отдельных случаях проект контракта содержит условия, которые формально могут быть включены в документацию, однако фактически создают непропорциональные ограничения для потенциальных исполнителей и тем самым деформируют конкурентную среду.

Так, установление обязательного требования о включении исполнителя в единый реестр субъектов МСП способно привести к полному отсутствию заявок либо к участию единственной организации. Аналогичным образом при страховании имущества заказчика иногда включают в условия контракта требование об обязательной организации восстановительного ремонта объектов недвижимости вместо выплаты страхового возмещения. Подобная конструкция существенно сужает круг СК, обладающих необходимыми ресурсами, организационными возможностями и готовностью участвовать в соответствующей процедуре отбора.

В результате ограничительное условие, изначально декларируемое как инструмент защиты интересов заказчика, трансформируется в источник самостоятельного риска: снижения конкуренции, неполучения страховой услуги, завышения цены договора либо последующего оспаривания условий процедуры.

4. Заключение договора без проведения конкурентной процедуры.

Нормативная конструкция Закона № 223-ФЗ закрепляет возможность заключения договора с ЕП без проведения конкурентных процедур при условии, что соответствующие основания предварительно предусмотрены в положении о закупке заказчика. В прикладном отношении данный механизм обеспечивает оперативное приобретение необходимой страховой услуги, однако одновременно формирует автономный риск контур, связанный с допуском к исполнению договора поставщика товаров, работ или услуг, не прошедшего полноценную конкурентную и предконтрактную фильтрацию по параметрам финансовой устойчивости, деловой добросовестности и фактической способности к надлежащему исполнению обязательств.

В Законе № 44-ФЗ возможность заключения контракта вне конкурентной процедуры также предусмотрена, однако соответствующий механизм имеет существенно более жесткую нормативную детерминацию. В отличие от модели, реализуемой в рамках Закона № 223-ФЗ, основания закупки у ЕП по Закону № 44-ФЗ носят более формализованный характер и, как правило, сопряжены с меньшими финансовыми пределами применения.

Кроме того, следует учитывать, что при отсутствии страховых событий в предыдущем периоде оценка качества работы страховщика объективно затруднена. В такой ситуации заказчик фактически не располагает информацией о качестве полного цикла оказания страховой услуги, включая урегулирование убытков, скорость выплат, добросовестность применения условий договора и готовность страховщика исполнять обязательства не только на этапе заключения договора, но и в момент фактической реализации страхового риска.

5. Текучесть кадров или резкая смена кадрового состава заказчика (организатора). Данная первопричина может послужить катализатором сбоев процесса обеспечения непрерывности страховой защиты заказчика. При резкой смене кадрового состава руководства и/или контрактной службы могут случаться временные разрывы в страховании, т.к. возникает коммуникационный разрыв между старой и новой командой сотрудников, или может быть ситуация, когда обязанности по ведению страхования могут вообще выпасть из зоны ответственности, т.к. по мнению руководства не являются первоочередными (особенно это касается необязательных видов страхования), т.к. они могут не являться причиной для полной или ограниченной остановки хозяйственной деятельности заказчика.

Проактивным барьером может быть реестр договоров страхования, в котором в открытом доступе находятся сроки действия договоров страхования и основные условия, также в нем могут быть представлены ссылки на электронный архив с договорами страхования.

Если организация-заказчик в процессе реализации контрактных процедур не получает требуемого качества страховых услуг или не находит исполнителей для заключения договора, требуется применение комплексного инструментария риск-менеджмента, ориентированного на предотвращение институциональных сбоев и сохранение устойчивости контрактной системы. Диссипация или диакоптический подход [165], т.е. преобразование одного крупного риска во множество мелких рисков [283], как метод решения в данном случае не применим. В рамках настоящего исследования представляется целесообразным рассмотреть совокупность потенциальных последствий реализации данного риска, а также соответствующие реактивные барьеры, направленные на их смягчение либо полное нивелирование для заказчика в системе контрактных отношений:

1. Повторное проведение контрактной процедуры в условиях отказа действующего страховщика от пролонгации договорных обязательств. Это происходит в условиях отсутствия заинтересованных участников, что

предопределяется совокупностью факторов: недостаточностью бюджетного обеспечения, высокой убыточностью заказчика, невозможностью корректного прогнозирования и распределения рисков (в том числе посредством перестрахования), а также издержками, связанными с проблемами организационного взаимодействия. Совокупность указанных факторов обуславливает возникновение временного лага, в течение которого риск-профиль заказчика оказывается частично или полностью не обеспеченным страховой защитой. Данный интервал формирует зону повышенной уязвимости, в рамках которой потенциальная реализация неблагоприятных событий приобретает максимальную финансовую чувствительность ввиду отсутствия механизма страхового покрытия.

В целях минимизации указанного темпорального разрыва целесообразно использование комплекса компенсаторных мероприятий, выступающих в качестве институциональных барьеров:

- согласование скорректированного (увеличенного) бюджета на страхование, позволяющего оперативно адаптировать финансовые параметры под изменившийся риск-профиль;

- временная пролонгация действующего договора страхования до завершения новой процедуры отбора исполнителя (при наличии соответствующих правовых оснований и предварительного закрепления подобного механизма в проекте закупочной документации);

- заблаговременный запрос предварительных котировок на пролонгацию договора страхования с действующим страховщиком, направленный на снижение неопределенности и обеспечение готовности к заключению договора на новый срок.

2. Невключение в стандартный договор страхования рисков, фактически значимых для заказчика. Данная ситуация возникает в тех случаях, когда типовая конструкция договора страхования не охватывает отдельные риски, имеющие существенное значение для риск-профиля заказчика. Ее преодоление, как правило, требует заключения дополнительного соглашения

к основному договору страхования, предусматривающего расширение перечня застрахованных рисков.

Вместе с тем указанное решение сопряжено с рядом прикладных затруднений. Во-первых, включение нового риска обычно предполагает увеличение финансовой нагрузки на заказчика. Во-вторых, сохраняется вероятность отказа страховщика от принятия соответствующего риска на страхование, особенно если речь идет о таких рисках, как «военные действия», «теракт», «диверсия», «обрушение» [256, 258], «радиоактивное заражение» и иные события повышенной тяжести и неопределенности [206, 225, 226].

3. Досрочное расторжение договора страхования по инициативе заказчика.

Реактивным барьером в подобной ситуации может выступать установление рассрочки по уплате страховой премии. Такой механизм позволяет заказчику при необходимости прекратить дальнейшее исполнение договора путем неоплаты очередного взноса и тем самым минимизировать последствия досрочного отказа от страхования, не вступая в более конфликтную процедуру формального расторжения договора.

4. В случае чрезмерного завышения требований заказчика возникает риск фактического отсутствия страхового покрытия, обусловленный невозможностью привлечения исполнителя, готового принять на себя соответствующие обязательства на заданных условиях. Данная ситуация сопряжена с вероятностью последующего возникновения финансовых потерь при наступлении событий, не обеспеченных страховой защитой. При выявлении подобных обстоятельств представляется необходимым оперативное внесение изменений в контрактную документацию и инициирование новой процедуры отбора контрагента, что позволяет сократить временной разрыв между возникновением потребности в страховой защите и ее фактическим обеспечением, а также минимизировать риск сохранения незастрахованного состояния заказчика.

5. Использование инструмента адресной коммуникации с потенциальными участниками рынка посредством массовой рассылки приглашений СК к участию в контрактной процедуре [285]. Страховщики крайне настороженно относятся к подобным приглашениям, т.к. это может быть связано с «проблемностью» заказчика и отсутствием желания действующего страховщика продлевать договор на новый срок. В рассматриваемом контексте сохраняется риск репутационной стигматизации заказчика как «проблемного». Тем не менее при реализации так называемых «тяжелых» торговых процедур подобные информационно-коммуникационные меры могут выступать действенным инструментом диверсификации круга участников и повышения вероятности успешной реализации контрактной процедуры.

6. Репутационные потери, связанные с отсутствием у заказчика надлежащего страхового покрытия и невозможностью из-за этого полноценно выполнять договорные и иные обязанности. Это может привести к росту негативного отношения к организации со стороны широкой общественности, а также привлечет внимание со стороны госрегулирующих органов [118]. На данный случай у заказчика должна быть система мониторинга таких параметров внешней среды как публикации в СМИ и соцсетях об организации, наличие претензий со стороны потребителей ТРУ организации, социальная составляющая в деятельности организации [124]. Также организация должна иметь четкий план действий на случай реализации риска репутационных потерь. Информация представляет собой ключевой актив в современной экономике, навыки эффективного поиска, анализа и распространения информации требуют наличия специализированных инструментов и знаний, что выделяет стратегическую важность информационно-аналитических ресурсов для улучшения межорганизационных взаимодействий [127]. Чем плотнее информационные коммуникации, чем выше скорость распространения информации, чем достижимее общее понимание

информационных сигналов в среде, тем сильнее угроза потери репутации [276].

Можно отметить, что все указанные риски являются статическими (чистыми), т.к. обладают относительно постоянным характером проявления, имея при этом стабильную устойчивую динамику основных ключевых экономических показателей. Избежать (или по крайней мере частично снизить) их можно повышением общего уровня корпоративной культуры управления и, в частности, уровнем риск-менеджмента в организации.

Анализ регуляторной среды, определяющей параметры функционирования страхового рынка в системе государственных контрактных отношений, позволил выявить совокупность институциональных дисфункций, оказывающих непосредственное влияние не только на результативность процессов заключения и исполнения контрактов, но и на устойчивость формируемых механизмов риск-менеджмента. К числу таких проблем относятся:

– Страховой рынок РФ представляет собой сложную экономико-правовую систему, включающую взаимосвязь между страховщиками, страхователями, регулирующими органами (Национальный союз страховщиков ответственности (далее – НССО), РСА и др.), а также посредниками. ЦБ РФ выступает в качестве ключевого регулятора, обеспечивая контроль за соблюдением законодательных норм и стабильностью функционирования страхового сектора. Существующие регуляторные механизмы демонстрируют ограниченную степень адаптации к особенностям реализации контрактных процедур в страховом сегменте, что детерминирует возникновение дополнительных правовых и финансовых рисков для заказчиков;

– Регуляторная практика, закрепленная в Законе № 44-ФЗ, отражает тенденцию к сокращению вариативности организационных форм контрактных процедур, что направлено на их унификацию и снижение институциональных рисков злоупотреблений. В то же время в сфере действия

Закона № 223-ФЗ подобные трансформации отсутствуют, что приводит к снижению уровня транспарентности и ограничению реальной конкурентной среды в системе контрактных отношений. Такая ситуация создает предпосылки для увеличения вероятности необоснованных финансовых потерь заказчиков вследствие недостаточной регламентации процедур отбора поставщиков;

– Доминирующей мотивацией заказчиков при формировании страховых контрактных отношений является стремление минимизировать регуляторные и претензионные риски, что институционально закрепляет приоритет формальной «правильности» процедуры над качеством предоставляемых услуг. Это обуславливает преобладающее использование электронного аукциона, воспринимаемого как наиболее транспарентного инструмента, но обладающего высокой рискогенностью. Его применение индуцирует демпинговые стратегии, которые подрывают уровень страховой защиты и формируют практику выбора страховщиков с ограниченной способностью к полному и добросовестному исполнению обязательств;

– Фундаментальной дисфункцией страхового сегмента в системе государственных контрактных отношений является дефицит специализированного нормативного регулирования, регламентирующего порядок выбора страховщиков и стандартизацию критериев их оценки. Отсутствие унифицированных методик трансформирует процесс отбора в субъективную процедуру, зависящую от уровня компетенций конкретного заказчика, что институционально увеличивает вероятность финансовых потерь и снижает степень защищенности от недобросовестных контрагентов. Даже конкурсные процедуры, которые теоретически должны обеспечивать более сбалансированный и объективный выбор по сравнению с электронным аукционом, в условиях отсутствия единых стандартов применения неценовых критериев оказываются подвержены рискам сговора и утрате транспарентности.

Опираясь на результаты проведенного анализа институциональных и методологических дисфункций, присущих системе приобретения страховых услуг в рамках контрактных отношений, а также выявленные ограничения существующих подходов к управлению рисками, следует констатировать необходимость перехода от преимущественно описательно-диагностического уровня исследования к формированию прикладного инструментария их преодоления. Исходя из логики внутренней взаимосвязи выявленных проблем и учитывая их темпорально-казуальную природу, в третьей главе предлагается разработка и обоснование комплексной модели управления рисками, ориентированной на интеграцию экспертных, статистических и аномалийных методов, а также на формализацию процедур отбора исполнителей и последующую компартиментализацию рисков в системе контрактных отношений.

Глава 3. УПРАВЛЕНИЕ КРИТЕРИАЛЬНОЙ СИСТЕМОЙ РИСКОВОЙ ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКОВ

3.1 Теоретико-методологическое моделирование управления рисками в системе контрактных отношений

Риск-менеджмент представляет собой специализированный контур управленческой деятельности, ориентированный на выявление, оценку, предупреждение и снижение потерь, возникающих вследствие возможной реализации неблагоприятных событий в деятельности организации [270]. В российской управленческой практике риск-менеджмент обладает рядом устойчивых институциональных деформаций. К числу наиболее выраженных признаков относятся его вторичное положение в системе организационных ценностей, отсутствие согласованного и воспроизводимого механизма управления рисками [29].

В современном мире успешные предприятия стремятся к постоянному совершенствованию своей деятельности [312]. Эффективная модель управления рисками в современных условиях должна рассматриваться не как вспомогательный управленческий инструмент, а как один из базовых механизмов обеспечения устойчивости и фактического выживания организации в среде перманентной неопределенности. Развитая система риск-менеджмента позволяет не просто фиксировать отдельные угрозы, а систематизировать их по степени значимости – от несущественных до катастрофических, формируя при этом процедуры мониторинга, предупреждения, ограничения и последующего нивелирования последствий реализации риска. При этом ретроспективное объяснение уже произошедших событий, как правило, возможно с достаточно высокой степенью аналитической убедительности, тогда как прогнозирование будущих событий, тем более их корректная финансовая параметризация, представляет собой значительно более сложную исследовательскую и управленческую задачу [56].

Система риск-менеджмента должна обеспечивать идентификацию событий, обладающих признаками риска – неопределенностью, вероятностной природой, потенциальной опасностью и требованием к оперативному реагированию. Ее результативность определяется не формальным наличием регламентов, а непрерывной калибровкой, развитием и вовлечением в риск-ориентированную деятельность всех уровней управления, включая линейный персонал. Одновременно система должна быть логически структурирована, транспарентна и воспроизводима, оставаясь понятной как внутренним пользователям, так и внешним стейкхолдерам – контрагентам, регуляторам и иным заинтересованным субъектам. В противном случае непрозрачность и непонимание принципов функционирования риск-менеджмента трансформируются в самостоятельный источник конфликтогенности, подрывая доверие к принимаемым решениям и дестабилизируя управленческие и контрактные процессы.

По нашему мнению, оценка рисков не может быть сведена к механическому сопоставлению вероятности наступления негативного события и расчетной величины возможных потерь. Такой подход является методологически недостаточным, поскольку игнорирует воздействие риска на ценностно-нормативный контур организации, ее институциональную устойчивость, репутационную защищенность и легитимность принимаемых управленческих решений. В этой связи в состав риск-оценки должен включаться анализ того, каким образом конкретное управленческое решение воспринимается заинтересованными сторонами и какие интерпретационные эффекты оно способно породить. Так, даже при формальном соблюдении требований контрактной процедуры у стейкхолдеров может сформироваться представление о лоббировании интересов конкретного поставщика ТРУ. Подобное восприятие приводит к возникновению репутационных издержек, поддающихся лишь частичной оценке, а также способно детерминировать финансовые потери за счет ограничения конкуренции и отказа части потенциальных участников от участия в торгах, которые воспринимаются ими

как «управляемые». Даже при полном соблюдении правовых требований и снижении вероятности заключения договора на неподходящие по характеристикам ТРУ, сохраняется риск появления иных неблагоприятных факторов.

В контексте государственных контрактных отношений управление рисками приобретает характер управления интегрированным риском, который может быть интерпретирован как целостная совокупность стратегий, процессов и институциональных механизмов анализа и оценки риск-факторов, проявляющихся в ходе реализации контрактной деятельности.

Следовательно, в рамках контрактных процедур задачей заказчика становится минимизация значения интегрированного риска R , при этом функция убытков выражается через показатель S , представляющий собой совокупность стоимости контракта/договора и косвенных потерь. Данный расчет производится в темпоральной плоскости с учетом лагового эффекта, что позволяет более адекватно оценить динамику потенциальных рисков.

В случае оценки риска при заключении договоров страхования, где потребность в услуге носит вероятностный и казуальный характер, а величина страховой суммы способна в сотни раз превосходить стоимость самого контракта, предложенная ранее традиционная формула риска утрачивает традиционный смысловой фокус. В данной ситуации приоритетным становится не столько риск финансовых потерь, сколько риск несоответствия предоставленной страховой услуги ТЗ.

$$R = P \times S + \bar{P} \times \bar{S} \quad (3)$$

Где \bar{S} – совокупный лимит страхового покрытия по контракту;

\bar{P} – вероятностная оценка риска причинения ущерба со стороны исполнителя.

Однако при перемножении \bar{P} и \bar{S} фактически получается цена контракта S . В результате формируется следующая зависимость:

$$R = P \times S + S = S(P + 1) \quad (4)$$

Имеет место методологически некорректная мультипликация риск-оценки в сторону ее завышения: предметом анализа фактически становится не риск неполучения страховой услуги как самостоятельного результата закупочной процедуры, а производная и существенно более тяжелая рисковая конструкция, связанная с наступлением страхового случая в условиях дефектной, неполной либо фактически отсутствующей страховой защиты при сохранении лишь формального признака заключенного договора. Необходимо учитывать, что используемая расчетная модель имплицитно исходит из предположения, что страховая премия, заявленная страховщиком, отражает исключительно вероятность наступления страхового события. Однако в реальности структура страховой премии является более сложной и многокомпонентной и может включать в себя помимо рисков составляющей следующие составляющие:

- агентское вознаграждение;
- прибыль страховщика (в отдельных случаях может отсутствовать либо носить номинальный характер) [340];
- операционные, административные и иные издержки страховой компании.

Дополнительно на величину страховой премии оказывает влияние маркетинговый фактор, который может как увеличивать, так и снижать ее уровень в зависимости от стратегических целей страховщика. Тем не менее именно страховая премия в агрегированном виде отражает степень заинтересованности страховщика в принятии конкретного риска, а также его оценку параметров данного риска.

Исходя из этого, при принятии решения о приобретении страховых услуг существенно возрастает уровень ответственности заказчика за корректность выбора исполнителя контрактных обязательств, поскольку ошибка на этапе отбора трансформируется в риск более высокого порядка, обладающий выраженной темпоральной и казуальной обусловленностью.

Процесс отбора поставщиков товаров, работ и услуг в данной логике должен носить структурированный характер и включать три последовательно реализуемых этапа:

1. Категорирование риска поставщика, то есть его отнесение к определенной группе рисков состояний, предполагает не только формальную классификацию контрагента, но и выработку управленческого решения относительно допустимых форм взаимодействия с ним в рамках конкретных видов контрактных обязательств. Иными словами, речь идет о дифференциации режимов допуска и глубины вовлечения контрагента в контрактные отношения в зависимости от его риск-профиля, а также об осознанном отказе от взаимодействия в тех сегментах, где уровень риска или неопределенности признается неприемлемым.

Исходя из логики риск-ориентированного регулирования, на данной основе формируются минимально необходимые требования к поставщикам, выступающие фильтром допуска к участию в контрактной процедуре и одновременно инструментом предварительной селекции контрагентов.

2. Динамическая оценка риска. Данный этап предполагает не формальную фиксацию сведений об участнике процедуры отбора исполнителя, а его текущую риск-ориентированную квалификацию по совокупности параметров, характеризующих способность хозяйствующего субъекта надлежащим образом исполнить принимаемые на себя обязательства. К числу таких параметров относятся квалификационный уровень, финансовая устойчивость, ресурсная обеспеченность, организационная состоятельность, наличие релевантного опыта, а также иные признаки, сохраняющие значение на момент проведения конкурентного отбора и установленные организатором процедуры в качестве критериев допуска либо оценки.

Динамичность указанной оценки обусловлена тем, что риск-профиль участника не является статичной характеристикой. Он формируется и уточняется через наблюдаемое поведение хозяйствующего субъекта на рынке,

включая полноту и достоверность предоставляемых им сведений, устойчивость его операционной деятельности, воспроизводимость результатов исполнения обязательств и соответствие заявленных возможностей фактическому состоянию организации.

Анализ указанных данных требует применения специальных методических конструкций, поскольку простое накопление разрозненных сведений не обеспечивает управленчески значимого результата. Наиболее распространенным подходом в данном случае выступает функциональное категорирование критериев оценки поставщика ТРУ с последующим присвоением каждому критерию балльного значения, позволяющего перевести качественные характеристики участника в сопоставимую и формализованную систему риск-оценки [385].

3. Аналитика риска. На данном этапе осуществляется подведение итогов реализации контрактных отношений; применительно к страхованию это выражается в завершении срока действия договора и урегулировании всех наступивших событий, обладающих признаками страховых. По результатам данного этапа определяется необходимость корректировки первого и второго этапов работы с рисками [411]. Такая корректировка может, в частности, предполагать снижение входных барьеров в целях расширения круга потенциальных участников процедуры отбора исполнителя. К числу подобных мер могут относиться, например, снижение минимально допустимого уровня кредитного рейтинга и иные аналогичные действия. Однако на практике большинство организаций не включает данный этап в собственную систему управления рисками. В результате потребность в корректировке документации и процедурных механизмов, как правило, осознается только после накопления отрицательного опыта в страховой сфере либо иных сегментах контрактной деятельности. При этом именно системное накопление прецедентной базы – включающей как собственный опыт, так и релевантные внешние кейсы – формирует статистическую основу для последующей калибровки и развития системы риск-менеджмента.

В настоящее время доминирующим инструментом реализации профиля рисков при организации конкурентных процедур в сегменте страховых услуг выступает *экспертный метод*. Его применение предполагает, что специалист, ответственный за подготовку контрактной документации, обладает достаточными компетенциями в области страхования, управления рисками и правового регулирования контрактных отношений. Фактическая практика показывает, что контрактная документация длительное время не проходит риск-ориентированную актуализацию и воспроизводит устаревшие данные и нерелевантные прецеденты, снижая качество принимаемых решений. Так, например, условием допуска к участию в процедуре выбора исполнителя по страхованию ответственности владельца воздушных судов может выступать требование о наличии членства в РСА, что демонстрирует методологическую несогласованность отдельных требований с предметом страхования и указывает на формальный характер применения экспертного подхода. В указанной ситуации корректировка и развитие страховой документации осуществляются преимущественно реактивно, то есть под воздействием внешних факторов: запросов со стороны потенциальных участников процедуры отбора исполнителя, изменений законодательства, жалоб в ФАС, а также отрицательного опыта применения конкретной редакции документации. Описанный подход, как правило, строится на системе формальных логических правил, например: «если у организации имеется необходимая лицензия, то она допускается к участию в процедуре выбора исполнителя». Однако при активном развитии заказчиком собственной системы управления рисками и ее последующем внедрении в операционную деятельность возникает вероятность последовательного расширения перечня правил, критериев и требований, предъявляемых к потенциальным исполнителям. Такое расширение при отсутствии единого методологического основания способно привести к формированию гипертрофированных псевдонаукоемких систем допуска, функционирующих по модели внутренних аккредитаций и фактически определяющих возможность работы с

конкретными поставщиками ТРУ. С одной стороны, подобные системы могут рассматриваться как инструмент предварительного ограничения рисков. С другой стороны, их избыточная сложность создает предпосылки для возникновения искусственных барьеров доступа к заказчику даже для добросовестных поставщиков ТРУ, что усиливает риск ограничения конкуренции. По мере роста числа правил увеличивается вероятность их дублирования, внутренней конфликтности и взаимного блокирования. До сентября 2023 г. схожие барьерные механизмы применялись банками при аккредитации страховщиков, участвующих в страховании кредитных продуктов. Однако по инициативе ФАС [260] данная практика была демонтирована и заменена требованием о наличии рейтинга, присвоенного агентством, аккредитованным Банком России [222].

Безусловно, в организациях, где система управления рисками отсутствует полностью, данный способ может рассматриваться как начальный этап ее формирования. Однако применительно к российской практике следует констатировать, что подавляющее большинство организаций, как правило, ограничивается именно этим первичным уровнем развития системы управления рисками, не переходя к более сложным, верифицируемым и статистически обоснованным инструментам риск-оценки. Согласно ЕИС, в РФ функционируют сотни тысяч заказчиков [241]. Тем не менее, образовательные программы, ориентированные на подготовку специалистов в области управления рисками применительно к контрактной системе и практике организации тендерных процедур, на сегодняшний день отсутствуют. Эти образовательные программы, как правило, представлены либо на специализированных кафедрах, либо в рамках подготовки, связанной с проектным менеджментом. Использование единственного инструмента – экспертной оценки – при формировании профиля рисков способно порождать самостоятельные методологические и прикладные риски, ключевым из которых выступает вероятность разработки заказчиком технической документации ненадлежащего качества.

Вместе с тем экспертный метод не должен рассматриваться исключительно как ограниченный или вспомогательный инструмент. Его положительные характеристики заключаются прежде всего в возможности превентивного применения в условиях отсутствия либо недостаточности статистической информации о ранее реализовавшихся рисковом событиях. Кроме того, более широкий содержательный охват экспертного подхода позволяет фиксировать и интерпретировать негативные события, которые ранее не были формализованы в статистических массивах и, соответственно, не могли быть выявлены посредством строго количественных методов.

В качестве последующего этапа формирования профиля рисков применяется *статистический метод*, обеспечивающий возможность количественного анализа сценариев реализации либо нереализации риска на основе данных, предварительно полученных и структурированных в рамках экспертной оценки. В результате применения данного подхода формируется структурированный массив данных, пригодный для последующей алгоритмической обработки, включая методы машинного обучения.

Выбор конкретного метода определяется целеполаганием исследования, качеством исходных данных, а также возможностью интерпретации полученных результатов. Иными словами, по итогам применения соответствующего метода совокупность сведений об области риска, индикаторах риска и мерах по его минимизации [175] должна быть преобразуема в профиль риска. При этом аналитический контур должен охватывать не только финансовые параметры конкретного страховщика – размер УК, наличие убытка за предшествующий период, структуру страхового портфеля и иные показатели, – но и рыночную инфраструктуру в целом, включая региональную представленность страховщика и плотность его присутствия на соответствующей территории.

Ключевое отличие статистического метода от экспертного подхода состоит в том, что он позволяет учитывать не только потенциальную величину ущерба, но и вероятность реализации риска, переводя оценку в плоскость

количественно измеряемых параметров. Именно включение вероятностной компоненты обеспечивает более высокий уровень аналитической строгости и позволяет перейти от качественного описания угроз к их количественной параметризации. При этом статистический метод демонстрирует существенное преимущество в части расширения круга потенциально оцениваемых контрагентов, поскольку он базируется на верифицируемых данных, включая сведения о случаях банкротств, нарушений обязательств и иных неблагоприятных событий. Экспертный же подход в большей степени опирается на предположения, профессиональные суждения и субъективные интерпретации, что снижает его воспроизводимость и ограничивает масштабируемость в условиях усложнения системы контрактных отношений.

С целью превентивного ограничения возможных рисков целесообразно использовать *метод анализа аномалий*, основанный на выявлении потенциальных организаций-исполнителей, демонстрирующих существенные отклонения по отдельным показателям от сопоставимых субъектов соответствующего рынка. Применительно к СК такими аномальными признаками могут выступать, в частности, выраженная концентрация страхового портфеля на одном виде страхования, например ОСАГО, либо наличие предшествующей специализации организации в иных видах деятельности, не совпадающих со страховым сегментом, являющимся предметом отбора исполнителя. Ранее данный аспект рассматривался в работах автора [138], где было показано, что риск утраты страховщиком лицензии проявляется не через изолированное действие одного показателя, а преимущественно через сочетание факторов.

В системе риск-менеджмента метод анализа аномалий выполняет следующие функции:

- идентификация ранее неформализованных зон рисковей концентрации;
- повышение вероятности раннего выявления и превентивного снижения рискового воздействия;

– генерация новых критериев для последующей корректировки экспертных правил и калибровки риск-модели.

Гибридные модели представляют собой интеграционные конструкции, объединяющие, исходя из логики их функциональной взаимодополняемости, наиболее продуктивные элементы экспертных, статистических методов, а также методов анализа аномалий. Исходя из внутренней взаимосвязанности указанных подходов и опираясь на совокупность их аналитических возможностей, следует констатировать, что подобная композитная архитектура позволяет обеспечить не только комплексную оценку рисков, но и расширение горизонта их выявления за счет одновременного использования как формализованных вероятностных зависимостей, так и механизмов обнаружения нетипичных отклонений и экспертно-интерпретируемых сигналов.

В условиях начальной институционализации системы риск-менеджмента дефицит репрезентативной статистической базы объективно обуславливает обращение организации к экспертному методу как первичному инструменту идентификации, содержательной интерпретации и предварительной квалификации рисков. Однако по мере аккумуляции исторических данных об успешных и дефектных контрактах сохранение доминирующей роли экспертного усмотрения утрачивает методологическую оправданность, поскольку управляемость риска должна обеспечиваться уже не интуитивно-административной оценкой, а статистически верифицируемыми закономерностями. В этот момент ранее сформированный набор экспертных правил начинает разрастаться, фрагментироваться и утрачивать операционную целостность, что требует перехода от экспертно-интуитивной модели к формализованной аналитической калибровке. Необходимость последующей корректировки таких правил особенно возрастает в ситуации, когда они разрабатываются различными подразделениями заказчика автономно, без единого методологического контура. В результате их согласование, унификация и интеграция в общую

систему риск-менеджмента начинают требовать существенных временных и организационных ресурсов, что снижает оперативность управленческого реагирования и усложняет практическое применение самой модели. Ограниченность стратегического горизонта и ресурсной базы приводит к тому, что большинство организаций фиксируется на данном уровне зрелости риск-менеджмента в контрактных отношениях. Дальнейший переход блокируется отсутствием концептуального видения эволюции системы, дефицитом аналитических компетенций и недостаточностью организационных ресурсов.

На втором этапе ограниченный круг организаций, способных агрегировать внутренние и внешние статистические массивы, осуществляет углубленную калибровку системы риск-менеджмента, переводя ее из экспертно-интуитивного режима в контур формализованной аналитической настройки.

В рамках целевой модели ключевым инструментом должен выступать статистический метод, поскольку именно он обеспечивает качественное изменение практики риск-оценки за счет перехода от фрагментарной фиксации неблагоприятных событий к систематизированному выявлению повторяющихся зависимостей, вероятностных закономерностей и устойчивых поведенческих профилей участников контрактного взаимодействия. Его применение предполагает вовлечение в аналитический контур новых массивов данных, формируемых как внутренними подразделениями организации, так и открытыми информационными источниками.

Существенное преимущество данного подхода заключается в его способности по мере накопления информации последовательно сужать область неопределенности, повышать точность идентификации проблемных контрагентов и формировать более обоснованные критерии риск-сегментации, в том числе применительно к конкурентным и неконкурентным процедурам отбора исполнителей.

Вместе с тем указанное преимущество одновременно порождает методологическое ограничение: область риска, формируемая статистическим методом, может оказаться чрезмерно узкой и замкнутой на тех зонах, по которым уже имеется доступная статистика либо ранее зафиксированные проблемные прецеденты. Иными словами, статистический метод эффективен при уточнении, ранжировании и параметризации уже обнаруженных рисков контуров, однако сам по себе он не обеспечивает генерацию принципиально новых направлений поиска риска.

Для выявления подобных паттернов требуется применение методов анализа аномалий, обеспечивающих более широкий и чувствительный аналитический контур по сравнению с традиционными статистическими процедурами. Он также опирается на математический аппарат и обработку данных, его функциональное назначение состоит не столько в подтверждении ранее выявленных закономерностей, сколько в обнаружении нестандартных отклонений, нетипичных конфигураций поведения и новых прецедентов, которые могут быть квалифицированы как потенциально рисковые либо, напротив, как демонстрирующие отсутствие существенных рисков признаков.

Исходя из совокупности вышеизложенных аналитических данных, эмпирических наблюдений и логически вытекающих из них аргументационных положений, представляется обоснованным констатировать, что наиболее релевантным подходом к управлению рисками в рассматриваемой предметной области является формирование комбинированной модели, структурно включающей три взаимосвязанных функциональных модуля. Модель – это количественный метод, система или подход, при котором статистические и математические теории применяются к входным данным для получения количественных оценок. Модель – это эффективный и доступный инструмент принятия управленческих решений [173]. Ядром предлагаемой модели выступает статистический модуль управления рисками, самообучающийся на непрерывно поступающем

массиве данных и обеспечивающий выявление устойчивых зависимостей между параметрами контрагента, условиями процедуры и результатами исполнения обязательств. Модуль анализа аномалий выполняет функцию расширения риск-карты за счет фиксации нетипичных отклонений и появления новых зон риска, которые еще не получили достаточного статистического накопления.

Экспертный модуль необходим для ситуаций, в которых предметная область изменяется быстрее, чем статистическая модель успевает накопить репрезентативные данные: принятие новых подзаконных актов, появление административных ограничений, возникновение «черных лебедей» и иных событий, разрывающих прежнюю логику наблюдаемых закономерностей. В таких случаях экспертная оценка выступает не заменой статистике, а механизмом оперативной интерпретации и временной корректировки модели до момента накопления достаточной эмпирической базы.

Кроме того, через экспертный модуль может осуществляться проверка инсайдерской информации, а также ввод специальных ограничений, обусловленных новыми административными или управленческими требованиями, например приоритизацией заключения договоров с локальными поставщиками ТРУ. Тем самым модель сохраняет одновременно статистическую строгость, адаптивность к аномальным изменениям и управляемость в условиях институционально изменчивой среды (см. Рисунок 8). При этом модель должна строиться с использованием циклов непрерывного совершенствования, в первую очередь HADI (Hypothesis – Act – Data – Insights) [67] с использованием методик максимально широкого охвата гипотез [40].

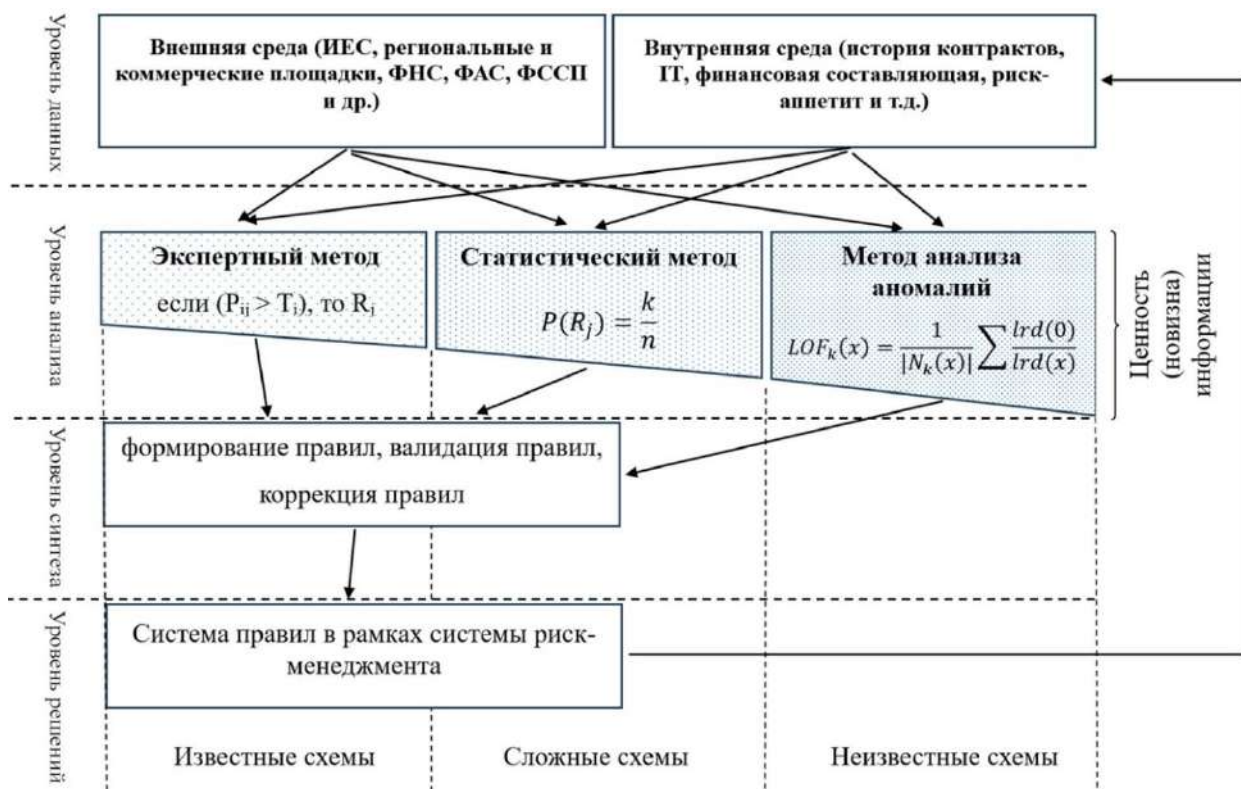


Рисунок 8 – Гибридная модель управления рисками

Источник: авторская разработка

где P_j – значение параметра (показателя) риска;

T_j – пороговое (граничное) значение параметра риска;

R_j – риск, возникающий при превышении порога;

$P(R_j)$ – вероятность реализации риска R_j ;

k – число случаев реализации риска R_j в выборке;

n – общее число наблюдений (реализованных ситуаций);

$LOF_k(x)$ – коэффициент локальной выбросности объекта x ;

$N_k(x)$ – множество k -ближайших соседей объекта x ;

$|N_k(x)|$ – мощность (количество элементов) множества $N_k(x)$;

$lrd(x)$ – локальная оценка плотности для объекта x ;

$lrd(0)$ – локальная оценка плотности для опорной точки (или соседа).

Ценность информации, получаемой благодаря реализации данной модели можно определить модернизированной формулой Шеннона: «чем меньше вероятность события, тем больше информации оно несет».

$$H_D(X) = - \sum_{i=1}^N D_i p_i \log_2 p_i \quad (5)$$

Где D_i – коэффициент достоверности для вероятностного состояния i , принимающий значения в диапазоне $0 \leq D_i \leq 1$

p_i – вероятность наступления события i ,

n – число состояний (событий).

При использовании гибридной модели управления рисками потребителю необходима не декларативная «оценка рисков», а формализованная матрица вероятностей, фиксирующая вероятность наступления рисков событий по каждому параметру и каждому составному элементу модели. Такая матрица должна выполнять функцию управленческого триггера: определять, требует ли конкретный риск активного воздействия, допустим ли он к принятию либо подлежит минимизации, блокированию или переносу. Система риск-менеджмента в контрактных отношениях должна быть организована как замкнутый адаптивный контур. Важно фиксировать не только сам факт нарушения, но и его типологию: полное неисполнение обязательств, поставку результата ненадлежащего качества, срыв сроков, отказ от постконтрактного сопровождения, непредоставление закрывающих документов и иные формы контрактной дисфункции.

На основании выборки интеллектуальная система формирует алгоритмы, выявляющие устойчивые зависимости между характеристиками контрагента, параметрами процедуры, условиями договора и итоговым качеством исполнения обязательств. Результатом становится не экспертное мнение, а набор калиброванных требований к форме проведения процедуры, характеристикам исполнителя и содержанию договора либо технического задания. Эти требования выступают системой фильтров, через которую

пропускается новый массив контрактных процедур с учетом актуальных потребностей заказчика и состава потенциальных участников.

После завершения процедуры осуществляется постконтрактная оценка ее фактической результативности. В систему возвращаются данные о том, какие факторы привели к получению ТРУ, не соответствующих заявленным параметрам, и какие критерии обеспечили требуемое качество, объем и сроки исполнения. Полученная информация используется для последующей калибровки критериальной модели: корректировки действующих требований либо подтверждения их сохранения. В результате формируется замкнутый контур риск-менеджмента с постоянным внешним информационным подпитыванием и внутренней калибровкой критериев. Такая система принципиально отличается от статичной модели управления рисками: она не фиксирует единожды заданные требования как догму, а непрерывно проверяет их применимость на новых данных, устраняя неработающие фильтры и усиливая критерии, доказавшие свою прогностическую значимость. Центральное место занимают когнитивные элементы: локальная специализированная модель (ANI – Artificial Narrow Intelligence), обеспечивающая прикладной анализ и оперативные оценки (ограниченный ИИ), и суверенная когнитивная модель (AGI – Artificial General Intelligence), выполняющая функции стратегической интерпретации и обеспечивающая когнитивный суверенитет системы (сильный ИИ). Также в ее составе предусмотрен блок контроля достоверности информации, минимизирующий риски ошибок ввода, искажений и умышленного сокрытия данных, что позволяет повысить надежность исходных массивов.

Внимание к развитию ИИ увеличилось на всех уровнях общества – государственном, академическом, социальном [207]. Предлагается к введению понятие *«суверенная когнитивная модель»* (далее – СКМ) (*«суверенный искусственный интеллект»*) – это национальная интеллектуальная система, разработанная и функционирующая на основе отечественных технологий, обеспечивающая обработку и интерпретацию данных с учетом национальных

экономических, институциональных и правовых условий, исключая критическую зависимость от внешних поставщиков алгоритмов и инфраструктуры, а также реализующая принципы этической ответственности и соответствия национальным социально-культурным ценностям (см. Рисунок 9).

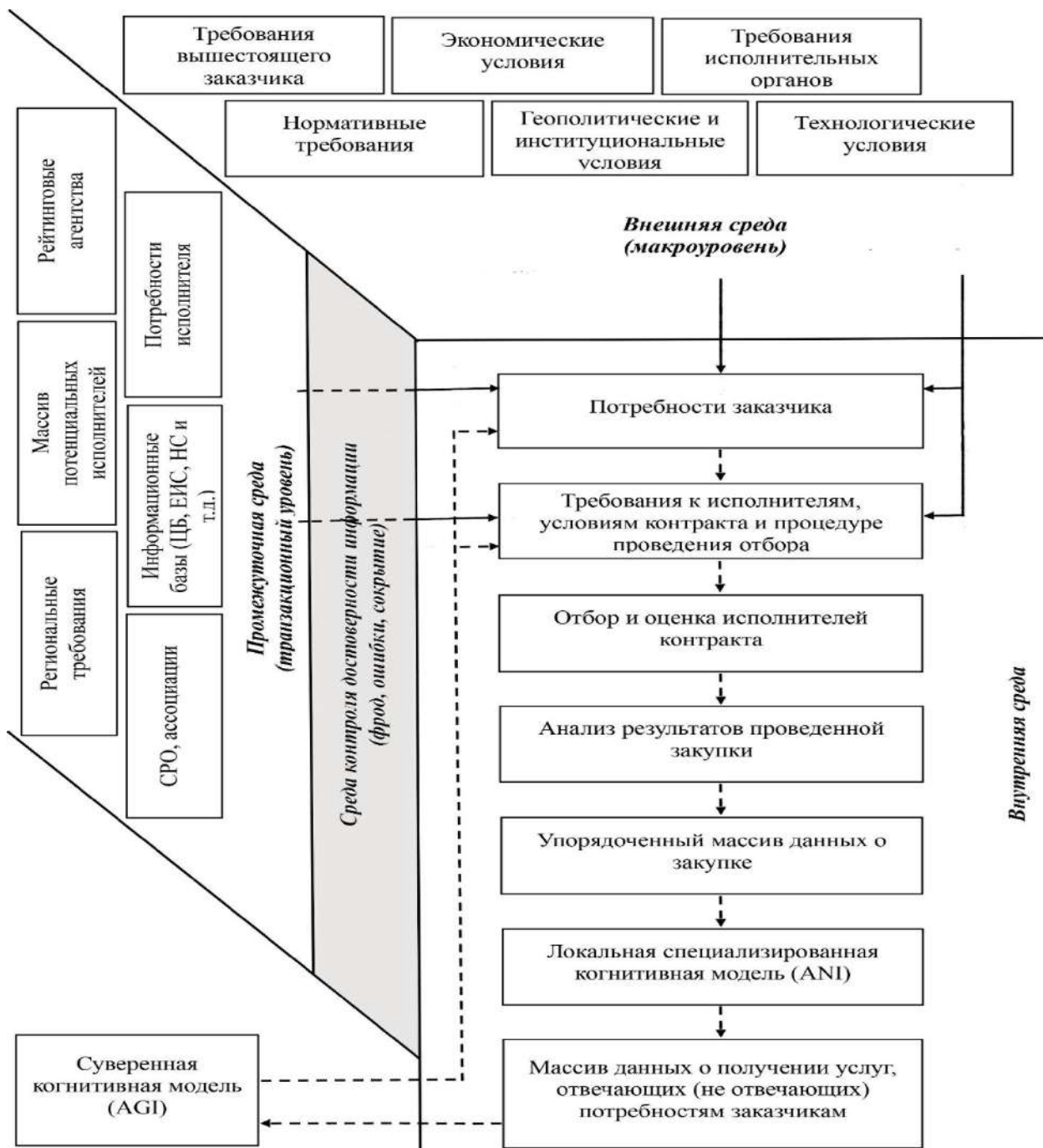


Рисунок 9 – Модель интеллектуальной системы риск-менеджмента

Источник: авторская разработка

Таким образом, итоговый контур работы модели сочетает элементы накопления и обработки информации, когнитивной интерпретации и самообучения, что позволяет системе адаптироваться к изменяющимся условиям макро- и институциональной среды, поддерживать актуальность и формировать основу для макропруденциального управления рисками в контрактных отношениях.

При установлении базовых ограничений в процессе организации контрактных процедур необходимо учитывать вероятность ошибок первого и второго рода. Ошибка первого рода проявляется в ситуации, когда установленные ограничения необоснованно исключают из участия добросовестных поставщиков ТРУ. Ошибка второго рода связана с допущением к участию на начальном этапе заведомо рискованного или недобросовестного контрагента. Наибольший исследовательский и прикладной интерес представляет ошибка первого рода, при которой формально риск-ориентированная настройка критериев фактически приводит к искусственному ограничению конкуренции. В этом случае заказчик, помимо базовых рисков ненадлежащего выбора исполнителя, получает дополнительный контур регуляторных угроз: предписания, проверки и иные меры реагирования со стороны ФАС и других контролирующих органов, а также сопутствующую реализацию репутационных и имиджевых рисков. Ошибки второго рода, напротив, обладают более высокой корректируемостью, поскольку могут быть частично нейтрализованы на последующих этапах контрактной процедуры за счет введения неценовых критериев оценки потенциальных поставщиков ТРУ. В то же время ошибки первого рода в рамках уже запущенной процедуры практически не поддаются внутренней корректировке: их устранение возможно лишь посредством отмены торгов либо внесения изменений в документацию. Идеальной, безусловно, являлась бы система, исключаяющая как ошибки первого, так и ошибки второго рода. Однако в условиях динамичной и институционально изменчивой внешней среды построение полностью безошибочной модели

управления рисками невозможно. Следовательно, ключевая задача состоит не в достижении абстрактной безрисковой конструкции, а в минимизации ошибок, методических перекосов и системных искажений при формировании оптимальной модели управления рисками в контрактных отношениях. Такая модель должна одновременно обеспечивать максимальную открытость и процедурную простоту участия для добросовестных контрагентов и формировать эффективные входные барьеры, позволяющие уже на стадии объявления процедуры отсекал ненадежных поставщиков ТРУ.

Современный уровень развития риск-менеджмента объективно требует перехода от интуитивного и экспертно-декларативного подхода к модели «умного» регулирования рисков. Управление рисками не может строиться исключительно на предположениях, ведомственных привычках или субъективных представлениях о «надежности» контрагента. При отсутствии данных, информационных систем и верифицируемых источников невозможно обеспечить качественную оценку риска. При этом риск-менеджмент не тождественен механическому стремлению к минимизации рисков; его смысл заключается в нахождении рациональной точки баланса между уровнем принимаемого риска и затратами на его снижение.

Надежность страховщика в закупочно-страховом контуре должна определяться через доказательно подтвержденные статистические зависимости, а не через экспертную интуицию, административные допущения или инерционно воспроизводимые представления заказчика. Именно такой подход позволяет обеспечить методологическую устойчивость, воспроизводимость и проверяемость оценочных процедур. Аналогией может служить формула Ашенфельтера [64], показывающая, что ограниченный, понятный и эмпирически подтвержденный набор переменных способен обладать высокой предиктивной силой. Следовательно, система неценовых критериев должна строиться по принципу минимальной, но статистически обоснованной критериальной модели, исключая избыточную сложность, субъективизм и декоративные показатели.

Избыточное усложнение формул, включение методически не подтвержденных показателей и чрезмерная детализация шкал оценивания должны рассматриваться как факторы искажения процедуры, а не как признаки ее аналитической зрелости. Многоступенчатая градация каждого показателя, особенно при дроблении на четыре и более интервальных значения, зачастую является избыточной, поскольку практический анализ не подтверждает существенной разницы в уровне риска между соседними диапазонами. В результате формально сложная система оценки может не повышать качество отбора, а лишь создавать иллюзию точности и дополнительные возможности для произвольной настройки критериев под желаемый результат.

Эффективная интеграция ИИ в процессы принятия управленческих решений требует системного подхода [365]. Отсутствие унифицированного перечня неценовых критериев в контрактной системе порождает существенные риски ограничения конкурентной среды, когда вариативность в выборе критериев и их весов может быть использована для искусственного создания условий, обеспечивающих преимущество конкретного поставщика. В ряде случаев субъективное или преднамеренное установление значимости неценовых критериев приводит к тому, что конкурсная процедура становится предсказуемой, обеспечивая победу определенной организации независимо от предложенной цены другими участниками. Этот механизм фактически снижает конкурентную активность, однако он сложно выявляется антимонопольными органами, что позволяет лоббируемым поставщикам заключать контракты по НМЦК или с ее минимальным снижением.

Данный риск усугубляется тем, что очевидность победы одного из поставщиков в рамках контрактных процедур приводит к снижению числа участников: потенциальные конкуренты изначально воздерживаются от подачи заявок, осознавая невозможность успешного участия в условиях заранее заданных параметров отбора. Это не только снижает уровень фактической конкуренции, но и способствует формированию замкнутых

монопольных структур, в рамках которых контрактные обязательства распределяются между ограниченным кругом контрагентов, что увеличивает системные риски коррупции, монополизации и завышения цен.

Для минимизации рисков манипулирования неценовыми критериями разработана аналитическая модель оценки конкурентности контрактных процедур (см. Рисунок 10), основанная на построении дерева исторических данных о реализации контрактов и включающая встраиваемый модуль СКМ, ориентированный на национальные ценности, импортозамещение [14] и нормативные приоритеты (суверенность данных и технологий, общественная значимость, безопасность, импортонезависимость [343]), а также на причинно-временную интерпретацию и верификацию правил.

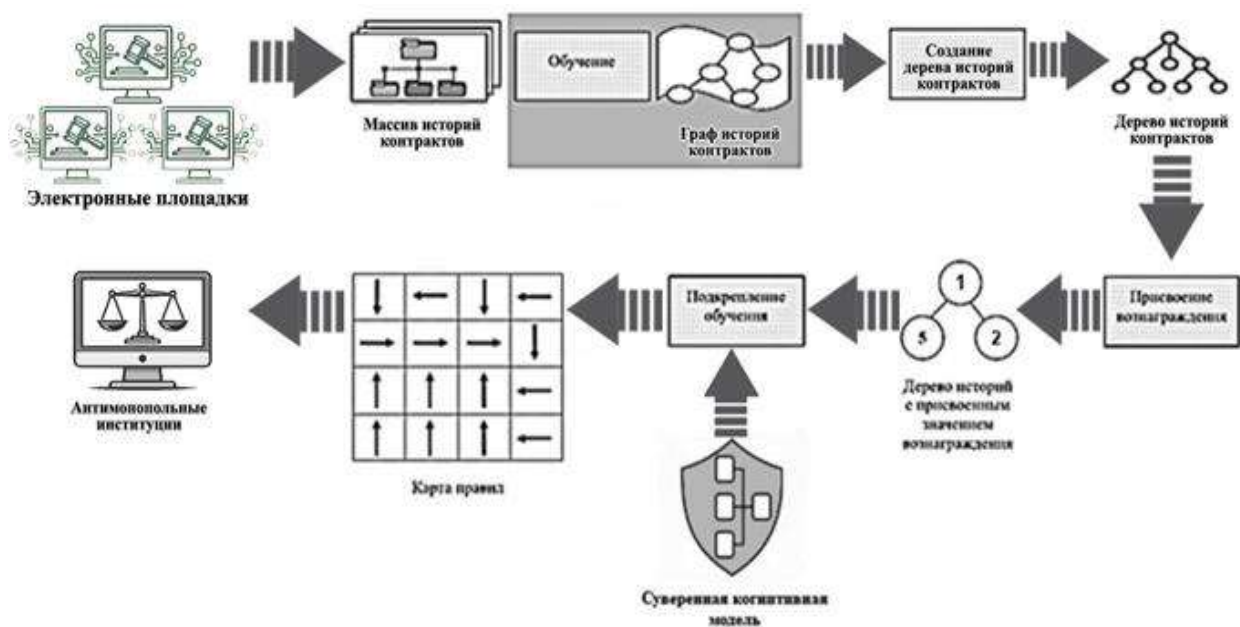


Рисунок 10 – Графическая модель оценки конкурентности контрактных процедур

Источник: авторская разработка

Данный подход позволяет:

– анализировать ранее реализованные контрактные процедуры, выявляя закономерности в формировании неценовых критериев, которые систематически обеспечивали преимущество конкретным поставщикам;

- оценивать уровень рыночной конкуренции, фиксируя случаи с ограниченным числом участников и высокой степенью предсказуемости результатов;
- формировать «карту правил», регламентирующую условия применения тех или иных неценовых критериев в зависимости от рыночной структуры и уровня конкурентных рисков;
- согласовывать применение неценовых критериев с ценностно-нормативными ориентирами СКМ (учет отраслевых политик, приоритетов суверенности, требований к устойчивости цепочек поставок).

3.2 Комплексный анализ влияния размера уставного капитала на оценку риска банкротства поставщика

Уставный капитал страховой организации представляет собой стоимостную фиксацию вкладов учредителей, формируемую при создании компании и изменяемую в процессе последующей докапитализации либо сокращения капитала. Поскольку страховщик принимает на себя вероятностные обязательства по возмещению ущерба, он должен обладать минимальным объемом финансовых гарантий для их исполнения [58].

Требования к размеру УК страховой организации в зависимости от осуществляемых видов страхования закреплены в Законе РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» с учетом последующих изменений. Хронологические рамки настоящего исследования ограничены периодом 2012–2024 гг., что обусловлено не произвольным выбором временного интервала, а объективными ограничениями доступной источниково-эмпирической базы. Реконструкция сопоставимого массива данных за более ранние периоды представляется существенно затрудненной вследствие фрагментарности, неполноты и ограниченной верифицируемости сведений о страховых организациях, прекративших деятельность, поскольку до 1 сентября 2013 г. регулирование российского страхового рынка

осуществляла Федеральная служба по финансовым рынкам (далее – ФСФР), а не ЦБ РФ [142].

Федеральным законом от 10.12.2003 № 172-ФЗ с 1 июля 2007 г. были установлены дифференцированные требования к минимальному размеру УК страховщиков: 30 млн руб. – для осуществления ОМС, страхования от несчастных случаев и болезней, добровольного медицинского страхования, страхования имущества, гражданской ответственности и страхования предпринимательских рисков; 60 млн руб. – для страхования жизни; 120 млн руб. – для перестрахования, а также страхования в сочетании с перестрахованием.

Уже на данном этапе требования к УК выполняли не только функцию обеспечения финансовой устойчивости страховщиков, но и функцию рыночной селекции, поскольку недостаточность капитала становилась самостоятельным основанием для вытеснения слабых участников с рынка.

Согласно Федеральному закону от 29.11.2010 № 313-ФЗ с 1 января 2012 г. минимальный размер уставного капитала страховой организации должен был составлять 60 млн руб. для осуществления ОМС; 120 млн руб. – для страхования от несчастных случаев и болезней, добровольного медицинского страхования, страхования имущества, гражданской ответственности и страхования предпринимательских рисков; 240 млн руб. – для страхования жизни; 480 млн руб. – для перестрахования, а также страхования в сочетании с перестрахованием.

Формирование значимого массива страховщиков с недостаточной капитализацией прослеживается уже в 2011 г., когда в составе действующих универсальных СК 45 компаний не обеспечивали соответствие установленным требованиям к величине УК (см. Таблица 6). При этом совокупный дефицит капитала по данной группе на тот момент оценивался порядка 1,0 млрд руб., тогда как к 2012 г. наблюдалось его существенное наращивание – до приблизительно 3,8 млрд руб. [88]., что свидетельствует об усилении дисбаланса между фактическими параметрами капитализации и

нормативно закрепленными регуляторными требованиями, а также о накопительном характере данной несостоятельности.

Столь значительное количество страховщиков с недостаточным размером УК может быть объяснено как объективными, так и поведенческими факторами [8837, 80, 396]. Под влиянием совокупной поведенческой деформации управленческое восприятие ситуации могло смещаться в сторону избыточно благоприятного сценария, вследствие чего решения руководства страховых организаций принимались не столько на основе реалистичной оценки регуляторных рисков, сколько исходя из субъективно оптимистичных ожиданий при игнорировании либо недооценке вероятности последующего вмешательства со стороны регулятора.

Существенное значение имел и институциональный фактор: отсутствие ранее примененных дисциплинарных мер со стороны регулятора фактически закрепляло у части страховщиков практику продолжения нежелательного поведения. Ситуация с последующим лицензионным выбытием указанных страховщиков актуализирует вопрос о результативности ранее осуществлявшегося надзорного контроля со стороны ФСФР. В качестве формального допущения можно предположить наличие у данных организаций планов финансового оздоровления, предусматривавших увеличение УК и восстановление соответствия нормативным требованиям. Однако дальнейшее развитие событий показало ограниченную состоятельность такого предположения: в 2012 г. все рассматриваемые страховые организации были лишены лицензий.

Таблица 6 - Дефицит УК у универсальных СК (по состоянию на 2011 г.)

Наименование СК	УК на 2012 г., руб.	Размер недостачи УК, руб.
ЗАО «РУССКОЕ СТРАХОВОЕ ТОВАРИЩЕСТВО»	30 000 000,00	30 000 000,00
ЗАО СК «КОСТАРС»	30 000 000,00	30 000 000,00
ЗАО «СПЛАВ-МИС»	30 000 000,00	30 000 000,00
ООО «САНТАЛ»	36 000 000,00	24 000 000,00
ООО СК «АСТРЕЯ»	19 705 533,00	40 294 467,00

Продолжение Таблица 6

ООО СК «Б.МЕДВЕДИЦА»	57 010 000,00	2 990 000,00
ООО «ВИТА МТ»	30 000 000,00	30 000 000,00
ЗАО «ДАСК»	5 705 910,00	54 294 090,00
ООО «КООПСТРАХ»	39 087 250,00	20 912 750,00
ООО «СК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ»	30 000 000,00	30 000 000,00
ЗАО СК «СКИФ - ИНКОМ»	32 200 000,00	27 800 000,00
ООО СО «СОВЕТ»	38 789 400,00	21 210 600,00
ОАО «СК «СОЧИ-ГАРАНТ»	30 999 942,00	29 000 058,00
ЗАО «ТРАНЗИТ»	39 028 000,00	20 972 000,00
ООО «АЛЬФАТОРГ»	47 260 000,00	12 740 000,00
ЗАО «КОНТАКТ-СТРАХОВАНИЕ»	40 000 000,00	20 000 000,00
ООО «ЕВРОПОЛИС С.К.»	40 001 000,00	19 999 000,00
ОАО СФ «ДАЛЬСАОР»	35 500 000,00	24 500 000,00
ОАО «СК «ВИРИЛИС+»	30 000 000,00	30 000 000,00
ЗАО САК «ЗЕЛЕНАЯ КРОНА»	40 000 000,00	20 000 000,00
ОАО «ПЕРВОЕ РСО»	42 000 000,00	18 000 000,00
ЗАО «СТРОЙСТРАХ МВКС»	30 225 000,00	29 775 000,00
ООО СО «ДИАЛОГ»	36 168 000,00	23 832 000,00
ОАО СК «ТЕЛЕКОМ - ГАРАНТ»	30 000 000,00	30 000 000,00
ООО «СК «РЕГИОН ПЛЮС»	30 325 445,00	29 674 555,00
ООО СК «ЗАПАД»	38 000 000,00	22 000 000,00
ООО СФ «ПУЛЬСАР»	39 000 000,00	21 000 000,00
ООО СК «СИБИРСКИЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР»	46 000 000,00	14 000 000,00
ЗАО «СОПО РТ»	30 000 000,00	30 000 000,00
ООО «ССК-М»	43 000 000,00	17 000 000,00
АО «СТРАТЕГИЯ»	40 500 000,00	19 500 000,00
ООО «СК «УРАЛСОЦТРАНССТРАХ»	30 025 200,00	29 974 800,00
ЗАО «АФИНА»	50 000 000,00	10 000 000,00
ООО «СОДЕЙСТВИЕ»	38 000 000,00	22 000 000,00
ООО СО «ГОЛЬФСТРИМ»	41 000 000,00	19 000 000,00
ООО «ЭКО-ПОЛИС»	50 000 000,00	10 000 000,00
ООО «СК «АРИАДНА-А»	40 000 000,00	20 000 000,00
ООО «АСКО-ПРОФ»	52 000 000,00	8 000 000,00
ЗАО «АСОПО-ЖИЗНЬ»	30 000 000,00	30 000 000,00
ООО «СК «ДОВЕРИТЕЛЬНАЯ»	41 000 000,00	19 000 000,00
ОАО ПСА «ЖАСО»	30 000 000,00	30 000 000,00
ЗАО «СДС»	37 050 000,00	22 950 000,00
ООО «СК КГ»	39 665 367,00	20 334 633,00
ООО «ПЕНСИОННЫЕ РЕШЕНИЯ»	33 000 000,00	27 000 000,00
ОАО СК «ЭТП»	39 546 000,00	20 454 000,00
ИТОГО:		1 062 207 953,00

Источник: составлено автором на основе данных ФНС

В 2012 г. указанная совокупность была дополнительно увеличена за счет 5 универсальных СК, чьи параметры капитализации не обеспечивали

достижения минимального нормативного порога УК, установленного действовавшим на тот момент законодательным регулированием (см. Таблица 7) [282]. Тем самым масштаб капитализационной недостаточности в универсальном сегменте страхового рынка был еще более выраженным, чем это следует из базовой выборки, что дополнительно подтверждает системный характер выявленных регуляторных дисбалансов.

Таблица 7 – Дефицит УК у универсальных СК, утративших лицензии в 2012 г.

Наименование СК	УК на 2012 г., руб.	Размер недостачи УК, руб.
АО «АСК «АСТЭК»	60 000 000,00	60 000 000,00
ЗАО СК «ЗАЩИТА-ПАЛЛАДА»	60 300 000,00	59 700 000,00
ООО «СК «СОНГРА»	60 150 376,00	59 849 624,00
ООО «ЮСК»	80 360 000,00	39 640 000,00
ООО «КОМПАНИЯ ИТТА»	100 000 000,00	20 000 000,00
ИТОГО:		239 189 624,00

Источник: составлено автором на основе данных ФНС

Фактическая картина на 2012 г. характеризовалась тем, что у 50 универсальных страховых организаций был зафиксирован совокупный дефицит уставного капитала, превышающий 4 млрд руб.; в течение того же года все указанные компании утратили лицензии, что отражает масштаб и последствия выявленного несоответствия регуляторным требованиям [282]. Это позволяет рассматривать недостаточность УК не как второстепенный формальный признак, а как один из наиболее выраженных индикаторов последующего регуляторного выбытия страховщика с рынка.

В сегменте ОМС масштаб проблемы был существенно ниже: среди страховых медицинских организаций только 4 компании, впоследствии лишившиеся лицензий, имели совокупный дефицит УК около 98 млн руб. (см. Таблица 8). Тем самым капитализационный разрыв в данном сегменте носил локальный характер и не формировал сопоставимого по масштабу эффекта рыночной зачистки.

Таблица 8 – Дефицит УК у страховых медицинских организаций, осуществляющих ОМС, утративших лицензии в 2012 г.

Наименование СК	УК на 2012 г., руб.	Размер недостачи по УК, руб.
ООО «МСК «ВЕСТА»	40 000 000,00	20 000 000,00
ОАО СК «КРУИЗ-С»	37 080 400,00	22 919 600,00
ОАО МСК «ЭЛПИС»	30 000 000,00	30 000 000,00
ОАО «АТОММЕД»	35 000 000,00	25 000 000,00
ИТОГО:		97 919 600,00

Источник: составлено автором на основе данных ФНС

Несоответствие нормативным требованиям к величине УК было выявлено у 8 страховщиков жизни, утративших лицензии в 2012 г.; тем самым их последующее выбытие с рынка может рассматриваться в контексте недостаточной капитализации и несоблюдения минимальных регуляторных параметров. Совокупный объем необходимой докапитализации по данной группе составлял 1,2 млрд руб. (см. Таблица 9), что дополнительно подтверждает капитализационную недостаточность как один из ключевых признаков регуляторной уязвимости страховщиков, покинувших рынок в рассматриваемый период.

Таблица 9 – Дефицит УК у СК по страхованию жизни, утративших лицензии в 2012 г.

Наименование СК	УК на 2012 г., руб.	Размер недостачи УК, руб.
ООО «БИВИТА»	120 000 000,00	120 000 000,00
ЗАО СК «СИБИРСКИЙ СПАС-ЖИЗНЬ»	60 000 000,00	180 000 000,00
ООО «РСО «ПОМОЩЬ»	60 000 000,00	180 000 000,00
ОАО «РУССТАНДАРТ»	65 043 000,00	174 957 000,00
ЗАО «КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	132 500 000,00	107 500 000,00
ЗАО «СО «ПРОГРЕСС»	65 000 000,00	175 000 000,00
ООО «СГ «ВИТА-СПАСС»	100 000 000,00	140 000 000,00
ОАО СК «МРГ ЛАЙФ»	100 000 000,00	140 000 000,00
ИТОГО:		1 217 457 000,00

Источник: составлено автором на основе данных ФНС

По состоянию на 2012 г. совокупная недостаточность капитала страховых организаций оценивалась примерно в 5,3 млрд руб., что отражало

масштаб разрыва между фактическим уровнем их капитализации и установленными нормативными требованиями. В числе страховых организаций, утративших лицензии в рассматриваемом году, значительная доля характеризовалась несоответствием обновленным требованиям к величине УК: из 90 выбывших участников рынка 62 компании, или 68,9 %, не достигали установленного нормативного уровня. Следовательно, капитализационная недостаточность выступала одним из ключевых маркеров регуляторной несостоятельности данной группы страховщиков.

Следующий этап повышения требований был направлен уже на страховые медицинские организации, осуществлявшие деятельность в сфере ОМС. Федеральный закон от 30.12.2015 № 432-ФЗ с 1 января 2017 г. увеличил минимальный размер УК таких организаций с 60 млн до 120 млн руб. В результате с рынка ушли 3 СК (см. Таблица 10), совокупный дефицит капитала которых составил 180 млн руб. В данном случае эффект регуляторного воздействия был значительно более локализованным и не привел к масштабной дестабилизации соответствующего сегмента.

Таблица 10 – Недостаток средств УК среди компаний ОМС, потерявших лицензию в 2017 г.

Наименование СК	УК на 2017 г., руб.	Размер недостачи УК, руб.
ЗАО СК «СОГЛАСИЕ-М»	60 000 000,00	60 000 000,00
ООО «МСК «МАКСИМУС»	60 000 000,00	60 000 000,00
ООО «БАШМЕД»	60 000 000,00	60 000 000,00
ИТОГО:		180 000 000,00

Источник: составлено автором на основе данных ФНС

В рамках Стратегии развития страховой деятельности в РФ до 2020 г. был принят Федеральный закон № 251-ФЗ, внесший изменения в Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и вступивший в силу в июле 2018 г. [322] Он стал одним из ключевых инструментов регуляторной политики капитализации страхового сектора, ориентированной на последовательное ужесточение требований к капиталу страховщиков.

В соответствии с указанным законом минимальный размер УК страховой организации определяется как произведение базовой ставки, составляющей 300 млн руб., и специальных коэффициентов, зависящих от вида страховой деятельности. Коэффициент 1 применяется к страхованию от несчастных случаев и болезней, страхованию имущества, предпринимательских рисков, медицинскому страхованию и страхованию гражданской ответственности; коэффициент 1,5 – к страхованию жизни; коэффициент 2 – к перестрахованию, а также к страхованию, осуществляемому в сочетании с перестрахованием.

Согласно указанным положениям, универсальные страховщики, то есть страховые организации, обладающие лицензией на страхование имущества и/или личное страхование, к 1 января 2020 г. должны были довести размер УК до 180 млн руб. Для страховщиков жизни минимальный размер капитала устанавливался на уровне 310 млн руб., для перестраховщиков – 520 млн руб.

Пандемийный контекст 2020 г. обусловил корректировку регуляторного графика: Минфином РФ был предложен годовой перенос сроков повышения минимальных требований к величине УК СК. Данный подход был закреплен Федеральным законом от 22.12.2020 № 442-ФЗ [288]. В соответствии с ним универсальные страховщики должны были довести капитал до 240 млн руб. с 1 января 2022 г., страховщики жизни – до 380 млн руб., перестраховщики – до 560 млн руб.

В структуре лицензионного выбытия 2022 г. отсутствуют СК, характеризовавшиеся несоответствием величины УК законодательно установленному минимальному пороговому значению. Перенос сроков докапитализации выполнил функцию регуляторного демпфера, снизив риск одномоментного вытеснения страховщиков с рынка. В дальнейшем сроки повышения минимального УК неоднократно переносились уже под воздействием новых макроэкономических и геополитических факторов, включая начало СВО, закрытие для российских страховщиков международного рынка перестрахования [291] и иные обстоятельства,

существенно изменившие внешнюю среду функционирования страхового сектора.

Федеральный закон от 25.12.2023 № 631-ФЗ установил, что страховые организации, за исключением страховщиков ОМС, к 1 января 2025 г. должны иметь УК не менее 300 млн руб.; страховщики жизни – не менее 450 млн руб.; организации, осуществляющие перестрахование, – не менее 600 млн руб. [332].

По состоянию на конец 2024 г. на страховом рынке РФ сохранялся ограниченный контур участников, не соответствующих перспективным требованиям регулятора: 3 страховые организации с совокупной потребностью в докапитализации свыше 239 млн руб. (см. Таблица 11).

ООО «МСГ», вероятно, располагает ресурсом для закрытия данного дефицита, поскольку по итогам 2023 г. компания получила прибыль более 177,1 млн руб. [236]. Положение ООО «СК «ГРАНТА» выглядит менее устойчивым: при прибыли 16,7 млн руб. за 2023 г. [341] докапитализация может стать для нее существенной нагрузкой. В этом случае возможным сценарием выступает передача страхового портфеля и свертывание страховой деятельности.

Таблица 11 – Универсальные СК, не соответствующие требованиям ЦБ РФ к величине УК с 01.01.2025 г.

Наименование СК	УК на 2024 г., руб.	Размер недостачи УК, руб.
ООО «МСГ»	240 027 740,00	59 972 260,00
ООО «СК «ГРАНТА»	240 000 000,00	60 000 000,00
ООО «СК «ХАТХОР»	180 000 000,00	120 000 000,00
ИТОГО:		239 972 260,00

Источник: составлено автором на основе данных ФНС

Особого внимания заслуживает ООО «СК «ХАТХОР». Данная страховая организация зарегистрирована в ДНР, в г. Донецке [347], и обладает лицензией только на осуществление ОСАГО. Специфика ее положения обусловлена тем, что с 1 января 2025 г. на территориях ДНР, ЛНР,

Запорожской и Херсонской областей вводится обязательное применение законодательства об ОСАГО [171]. Соответственно, транспортные средства, эксплуатируемые на данных территориях, должны быть включены в контур обязательной страховой защиты.

По состоянию на конец 2024 г. единственным страховщиком жизни, не соответствующим обновленным требованиям регулятора, являлось ООО «ДЕФАНС СТРАХОВАНИЕ» (см. Таблица 12); требуемый объем докапитализации оценивался в 150 млн руб. С учетом прежней аффилированности данной компании с группой BNP Paribas [68], обоснованно предположить дальнейшее сворачивание ее рыночного присутствия с последующей передачей страхового портфеля специализированному страховщику жизни.

Таблица 12 – СК, осуществляющая страхование жизни, не соответствующая требованиям ЦБ к величине УК с 01.01.2025 г.

Наименование СК	УК на 2022 г., руб.	Размер недостачи УК, руб.
ООО «ДЕФАНС СТРАХОВАНИЕ»	300 000 000,00	150 000 000,00

Источник: составлено автором на основе данных ФНС

У части универсальных страховщиков лицензионный периметр не ограничивается базовыми видами страховой деятельности и дополнительно включает право на осуществление входящего перестрахования, что свидетельствует о более широкой институционально-функциональной конфигурации их присутствия на страховом рынке [217].

По итогам анализа состояния страхового рынка на 2024 г. установлено, что из 128 действующих страховщиков 4 организации не соответствуют перспективным требованиям Банка России к капитализации, что составляет 3,13 % рынка. Совокупный выявленный дефицит капитала по данной группе оценивается примерно в 390 млн руб.

Инициатива ЦБ РФ по повышению минимальных требований к УК страховщиков была мотивирована необходимостью укрепления финансовой устойчивости и платежеспособности участников страхового рынка. В этой части позиция регулятора представляется обоснованной, поскольку повышение капитализационного порога объективно снижает вероятность присутствия на рынке организаций с недостаточным запасом финансовой прочности [261].

Согласно Федеральному закону от 14.03.2022 № 55-ФЗ страховщики получили право не раскрывать в открытом доступе финансовую, в том числе бухгалтерскую, информацию [345]. Как следствие, в открытом доступе на сайте ЦБ РФ последним опубликованным набором финансовых данных страховщиков остаются сведения за 9 месяцев 2021 г. Введение указанных ограничений обосновывается соображениями информационной безопасности: раскрытие чувствительных данных рассматривается как фактор, способный создать дополнительные возможности для наращивания санкционного воздействия со стороны иностранных государств, реализующих ограничительные меры в отношении РФ [104].

В результате возникает методологически и практически значимый разрыв между интересами государственной информационной безопасности и потребностями участников страхового рынка в минимально необходимой прозрачности. В этой связи представляется необходимым проведение содержательного аудита состава закрываемой информации с разграничением действительно стратегически чувствительных сведений и данных, необходимых для базовой рыночной диагностики финансовой устойчивости страховщиков. Закрытию должна подлежать только та информация, раскрытие которой способно создать реальные угрозы публичным интересам государства, тогда как сведения, позволяющие страхователям проводить первичную оценку рисков взаимодействия со страховщиком, должны сохраняться в открытом доступе.

Дополнительно может быть рассмотрен механизм отложенного раскрытия финансовой информации с установленным временным лагом, например в два года. Такая модель позволила бы снизить санкционные и иные внешние риски, сохранив при этом возможность ретроспективного анализа состояния страхового рынка. В частности, при использовании подобного подхода в 2024 г. могла бы раскрываться полная финансовая информация страховщиков за 2021 г., что обеспечивало бы баланс между требованиями информационной безопасности и необходимостью поддержания минимальной транспарентности страхового сектора.

В РФ фиксируется ускорение инфляционной динамики: за январь–июнь 2023 г. показатель составлял 2,76 %, тогда как за аналогичный период 2024 г. он увеличился до 3,88 %, что отражает нарастающее инфляционное давление на экономическую систему. [46]. В результате инфляция перестает быть внешним макроэкономическим фоном и трансформируется в фактор прямого давления на капитальную достаточность страховщиков. В этой логике в среднесрочном горизонте 2–3 лет можно ожидать актуализации вопроса о новом повышении минимальных требований ЦБ РФ к УК СК.

Ключевая проблема в том, что необходимый объем докапитализации в ряде случаев оказывается несоразмерен масштабу фактической деятельности страховщика и может превышать его годовой объем страховых премий. Следовательно, требование к увеличению УК трансформируется из инструмента укрепления финансовой устойчивости в барьер продолжения деятельности. Дополнительное давление формируется необходимостью поддержания страховых резервов, что окончательно сужает финансовый маневр малых страховщиков. Наиболее уязвимыми в данной логике оказываются компании, не встроенные в финансовые или промышленные холдинги и не обладающие устойчивым, гарантированным и воспроизводимым потоком страховых премий.

Так, с высокой степенью вероятности новые потенциальные требования к увеличению УК смогут выполнить преимущественно те страховые

организации, которые, несмотря на наличие минимально необходимого уровня капитализации, институционально встроены в крупные финансово-промышленные группы. К таким организациям могут быть отнесены, например, ООО СК «Согласие-Вита», входящее в холдинг «Группа ОНЭКСИМ» [62], и ООО «РБ Страхование жизни», входящее в холдинг «ИНТЕРРОС» [253]. Для подобных страховщиков докапитализация выступает не столько производной их собственной операционной состоятельности, сколько функцией готовности бенефициаров сохранять и финансово поддерживать соответствующий страховой актив.

Показателен пример ООО «СК «ИНЕРТЕК»: страховые сборы компании за 2021 г. составили лишь 4,1 млн руб. [4], тогда как необходимый объем увеличения уставного капитала в 2023 г. достигал 58,7 млн руб. В такой конфигурации требуемая докапитализация многократно превышает масштаб фактической страховой деятельности, что делает денежное увеличение уставного капитала экономически иррациональным. Размещение денежных средств в УК подобной страховой организации может быть оправдано, по существу, только при наличии у учредителей намерения последующей продажи бизнеса. Однако рыночная конъюнктура 2023 г. продемонстрировала отсутствие инвестиционного интереса к финансовому сектору как со стороны иностранных, так и со стороны отечественных инвесторов, что в конечном итоге привело к утрате указанной страховой организацией лицензии [1112].

Оценка финансового состояния страховщика как потенциального исполнителя госконтракта занимает не периферийное, а структурообразующее место в системе рейтингования участников, поскольку способна влиять как на итоговый выбор победителя, так и на предварительное отсеечение претендента от процедуры [280]. Величина УК страховщика в практике принятия решений со стороны заказчиков используется как один из ключевых неценовых маркеров его финансовой устойчивости. Наряду с этим параметром в оценочный контур включаются показатели чистой прибыли, уровень страховых выплат, а также иные характеристики, отражающие

степень регуляторной и операционной состоятельности страховой организации.

Размер УК в практике конкурсного отбора фактически приобретает для заказчика значение упрощенного индикатора институциональной надежности страховщика. При абстрагировании от влияния аффилированных интересов, коррупциогенной составляющей и практики конструирования критериев под заранее определенного участника подобная логика основывается на предположении, что более высокий объем УК ассоциируется с меньшей вероятностью отзыва лицензии ЦБ РФ, большей способностью к исполнению страховых обязательств и более устойчивым сопровождением действующих договоров. Кроме того, высокий уровень капитализации снижает вероятность добровольного ухода страховщика с рынка вследствие утраты собственниками экономического интереса к страховой деятельности. Подобная модель рыночного выбытия, в частности, была реализована в случае с АО «СГ «УралСиб» [266].

Для практики заказчиков характерно использование ретроспективных прецедентов в качестве основного ориентира при соотнесении величины УК страховщика с риском его последующего выбытия с рынка, тогда как переход к формализованным процедурам количественной оценки вероятности воспроизводства подобных событий, как правило, не осуществляется. В результате игнорируется различие между единичным кейсом и статистически устойчивой закономерностью, а вероятностный анализ подменяется описательной фиксацией прошлых событий.

В этих условиях возможны следующие модели включения критерия размера УК страховщика в контрактную документацию:

– ***Закрепление конкретного размера УК*** в качестве отсеивающего квалификационного требования к потенциальному исполнителю. При несоответствии страховой организации установленному уровню капитализации заказчик получает не оценочное, а императивное основание для недопуска такого участника к контрактной процедуре, что фактически

трансформирует показатель УК из элемента сравнительной оценки в жесткий фильтр доступа на рынок закупки. Так, например, электронные торги на «Оказание услуг по страхованию профессиональной ответственности медицинских работников в СПб ГБУЗ «Городская поликлиника № 109 в 2022 году» (Реестровый номер процедуры: 2022003972253) [2], где в пункте «Характеристики товара» содержалась следующая информация «... Требование к Страховщику: 1. Уставный капитал 22,5 миллиарда рублей...». Согласно информационному ресурсу ФНС по состоянию на 18 октября 2022 г. в РФ только одна СК (АО «АльфаСтрахование») имела УК в размере 22,5 млрд. руб. [321] В соответствии с положениями действующего законодательства о контрактной системе ее функциональное назначение состоит в формировании равных и недискриминационных условий участия, обеспечивающих реальную конкуренцию между потенциальными исполнителями. При соблюдении установленных законом требований любое заинтересованное лицо вправе выступать поставщиком ТРУ, подрядчиком либо исполнителем по соответствующему контракту. Конкурентная среда должна формироваться на основе добросовестного соперничества как по ценовым, так и по неценовым параметрам с целью выявления наиболее благоприятных условий поставки. Запрещенными должны рассматриваться любые действия заказчиков, специализированных организаций, должностных лиц, комиссий, операторов электронных площадок и участников торгов, если такие действия способны привести к ограничению конкуренции, включая необоснованное сокращение круга потенциальных исполнителей. Установление в документации требований и ограничений, не соразмерных предмету закупки и противоречащих положениям законодательства о контрактной системе и антимонопольного регулирования, фактически формирует неправомерный барьер доступа к процедуре и оказывает детерминирующее влияние на решение участников о целесообразности подачи заявки.

– *Оценка максимального размера УК* среди участников процедуры и распределение баллов пропорционально величине УК по отношению к участнику, обладающему наибольшим значением данного показателя.

– *Сегментация значений УК* и последующее присвоение оценочных баллов в зависимости от принадлежности страховой организации к соответствующему интервалу, определяемому заказчиком в рамках установленной шкалы оценки. Например, как это реализовано согласно извещения «О проведении запроса предложений в электронной форме на право заключения договора на оказание услуг по страхованию риска случайной гибели и (или) случайного повреждения недвижимого и движимого имущества, переданного по концессионным соглашениям в отношении объектов водоснабжения, теплоснабжения и электроснабжения для нужд филиала АО «Ямалкоммунэнерго» в Ямальском районе» (номер извещения в ЕИС – 32211824400) (см. Таблица 13).

Таблица 13 – Иллюстративная модель критерия «Величина уставного капитала участника торгов»

Значение	Баллы
До 15 млрд. руб. включительно	50
От 15 млрд. 01 руб. до 20 млрд. включительно	70
От 20 млрд. 01 руб. до 25 млрд. включительно	90
От 25 млрд. 01 руб.	100

Если рассматривать совокупность всех страховщиков, действовавших на территории РФ по состоянию на декабрь 2022 г., и ранжировать их в соответствии с приведенной выше шкалой, то распределение страховых организаций по соответствующим оценочным интервалам будет иметь следующий вид (см. Таблица 14).

Таблица 14 – Структурное распределение СК по величине УК (по состоянию на декабрь 2022 г.)

Значение	Кол-во страховщиков, шт.	Доля страховщиков, %
До 15 млрд. руб. включительно	133	97,8
От 15 млрд. 01 руб. до 20 млрд. включительно	0	0,0
От 20 млрд. 01 руб. до 25 млрд. включительно	1	0,7
От 25 млрд. 01 руб.	2	1,5

Источник: составлено автором на основе данных ФНС

Оценочная архитектура данной шкалы при ее применении к УК порождает выраженную балльную асимметрию: 97,8 % страховых организаций РФ концентрируются на одном фиксированном уровне – 50 баллов. Более высокие значения, соответствующие 90 и 100 баллам, при такой конфигурации шкалы фактически приобретают закрытый селективный характер и оказываются достижимыми лишь для трех крупнейших участников рынка – АО «АльфаСтрахование», СПАО «Ингосстрах» и АО «СОГАЗ». Подобная конфигурация оценочного критерия свидетельствует либо о методической несостоятельности его конструирования со стороны контрактной службы, либо о фактической имплицитной ориентации процедуры на приоритетный выбор заранее определенного круга страховщиков.

Указанное выражается в формировании такой шкалы оценивания, при которой формально конкурентная процедура трансформируется в квазиконкурентный механизм: подавляющее большинство участников априори лишено возможности получения максимальных баллов, что приводит к существенному снижению вероятности реализации подлинной конкурентной борьбы в рамках процедуры отбора.

– **Выставление минимального значения размера УК.** Методически значимой представляется практика установления предельного значения УК при оценке данного показателя. Такая конструкция позволяет исключить ситуацию, при которой страховщик с УК, многократно, а в отдельных случаях

десятикратно превышающим капитализацию остальных участников, фактически получает заранее predetermined конкурсное преимущество и может обеспечить себе победу даже при заключении контракта по НМЦК, независимо от ценовых предложений иных участников процедуры. Это ведет к формированию неконкурентной среды, так как другие участники рынка утрачивают стимул к подаче заявок в условиях явного дисбаланса. В результате заказчик лишается возможности получить оптимальные ценовые условия и сталкивается с риском завышенных расходов на страхование вследствие отсутствия ценового снижения. Установление предельного значения УК выступает инструментом регуляторной калибровки конкурсного критерия, позволяющим нивелировать избыточные преимущества крупнейших страховщиков и тем самым восстановить сбалансированные конкурентные условия участия в процедуре отбора. Ключевое значение приобретает не наличие «потолка» как такового, а его экономически и статистически обоснованный уровень. Показательно, что наибольший размер УК среди страховых организаций, впоследствии лишившихся лицензии, имело АО «СК АИЖК» – 3 млрд руб. Если принять данное значение в качестве верхнего предела оценки, то по рассматриваемому критерию равные максимальные баллы смогут получать уже 12 страховых организаций, что существенно снижает риск искусственного сужения конкурентного поля.

Проверяемая гипотеза состоит в наличии устойчивой взаимосвязи между уровнем капитализации страховщика и вероятностью применения к нему крайней меры регуляторного воздействия в форме отзыва лицензии. Специально сформированный массив данных, объединяющий сведения ФНС, ЦБ РФ и специализированных открытых источников, используется для проверки гипотезы о наличии зависимости между величиной УК страховщика и вероятностью его последующего выбытия с рынка. Использование нескольких источников было обусловлено необходимостью реконструкции капитализационного профиля страховщиков не только в текущем состоянии,

но и в ретроспективной привязке к моменту прекращения страховой деятельности [231].

Ключевая методическая проблема состояла в ограниченной ретроспективной наблюдаемости размера УК на дату отзыва лицензии. Стандартная выписка из ЕГРЮЛ отражает актуальное состояние юридического лица на момент запроса и отдельные регистрационные изменения, однако не формирует полноценный исторический ряд значений УК. В результате формальное обращение только к текущим регистрационным данным создавало бы риск искажения исследовательской выборки и последующего статистического вывода.

В целях снижения указанного искажения сведения о размере уставного капитала верифицировались по нескольким источникам: данным ФНС, материалам портала «Страхование сегодня», пресс-релизам страховщиков и иным открытым публикациям. При наличии расхождений между источниками для анализа принималось наибольшее выявленное значение УК. Такой подход был выбран сознательно, поскольку он смещает оценку не в сторону искусственного занижения финансовой устойчивости ушедших с рынка страховщиков, а в сторону более консервативной проверки гипотезы: если даже при использовании максимального зафиксированного значения капитала сохраняется статистически выраженная связь с отзывом лицензии, то выявленная зависимость приобретает более высокую эмпирическую устойчивость. Логика формирования указанного массива данных отражена на Рисунок 11.

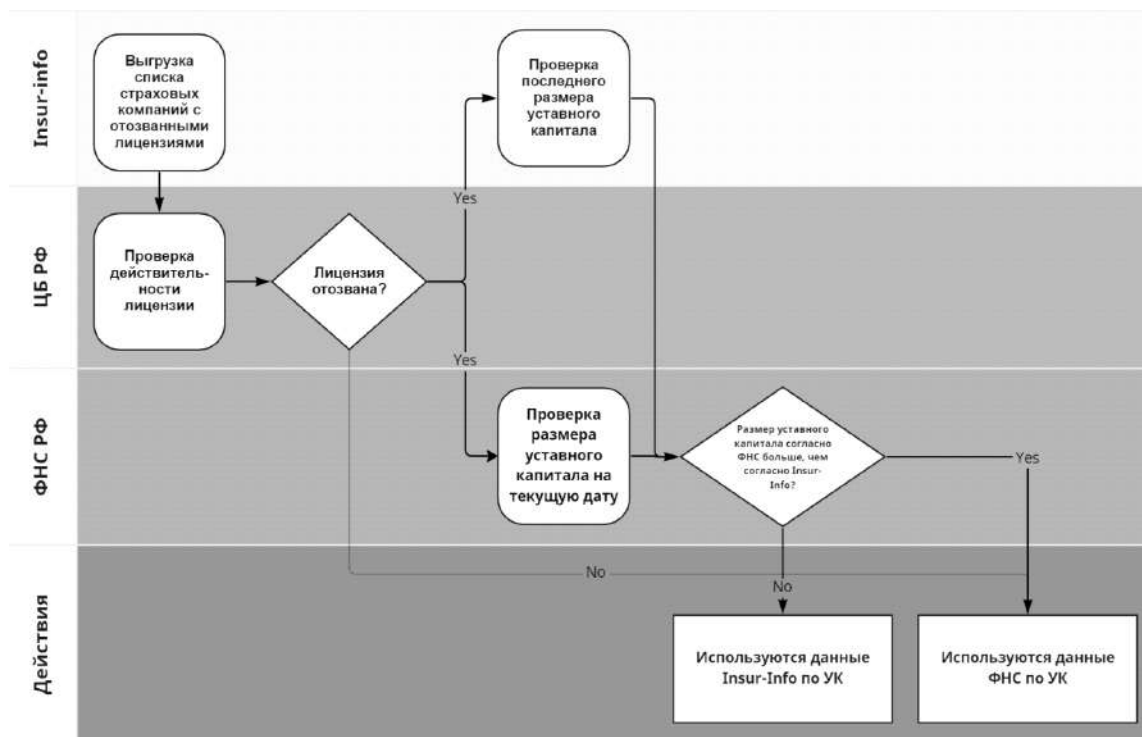


Рисунок 11 – Схема ретроспективного анализа величины УК СК

Источник: авторская разработка

Поскольку отзыв лицензии имеет дихотомическую природу – «отозвана / не отозвана», – оценка связи между размером УК и вероятностью данного регуляторного события требует применения методов анализа бинарных сопряженных признаков. В этой связи использованы коэффициент ассоциации Пирсона, коэффициенты коллигации и контингенции Юла, а также коэффициент контингенции Кендалла.

Эмпирическую основу анализа составила выборка из 546 страховых организаций. Из нее были исключены страховщики, осуществляющие деятельность в сфере ОМС, поскольку требования к размеру их УК существенно отличаются от требований, предъявляемых к универсальным СК и СК по страхованию жизни.

В Таблице 15 представлено распределение страховых организаций по признаку отзыва лицензии на осуществление страховой деятельности.

Таблица 15 – Распределение СК РФ по наличию действующей лицензии на страхование на конец 2024 г.

Статус потери лицензии у страховщика		Итого
Да	Нет	
441	105	546

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и сайта «Страхование сегодня»

1. Расчет коэффициента корреляции Пирсона

Расчет данного показателя обеспечивает количественную фиксацию степени зависимости между величиной УК страховщика и вероятностью утраты им лицензии. Коэффициент корреляции Пирсона (r) используется для оценки силы и направленности линейной связи между двумя переменными, что позволяет эмпирически проверить наличие устойчивой зависимости между уровнем капитализации страховщика и реализацией регуляторного риска. В рамках настоящего исследования в качестве переменной X рассматривается размер УК, а в качестве переменной Y – бинарный признак отзыва лицензии, принимающий значения 0 или 1.

1. Средние значения X и Y выборки:

$$\bar{X} = 611\,731\,543,20$$

$$\bar{Y} = 0,81$$

2. Отклонение от средних значений:

$$X'_i = X_i - \bar{X}, Y'_i = Y_i - \bar{Y}$$

3. Произведения и квадраты отклонений:

$$\sum_{i=1}^n X'_i Y'_i = 125\,580\,842\,966$$

$$\sum_{i=1}^n (X'_i)^2 = 825\,470\,009\,979\,712\,198; \sum_{i=1}^n (Y'_i)^2 = 441$$

4. Коэффициент Пирсона:

$$r = \frac{125580842966}{\sqrt{825\,470\,009\,979\,712\,198 \times 441}} = -0,29$$

Коэффициент корреляции Пирсона составляет $-0,29$, что фиксирует наличие умеренно выраженной отрицательной линейной связи между размером УК страховой организации и вероятностью отзыва лицензии. Полученный результат подтверждает общий вывод о том, что увеличение уровня капитализации страховщика сопряжено со снижением вероятности реализации регуляторного сценария, связанного с утратой лицензии.

2. Расчет коэффициента коллигации Юла

Расчет данного коэффициента позволяет формализовать тесноту связи между величиной УК и вероятностью отзыва лицензии, переводя эмпирические наблюдения в плоскость количественно верифицируемых зависимостей. Показатель фиксирует силу и направленность ассоциации между двумя дихотомическими переменными, выступая инструментом строгой эмпирической валидации выдвинутых гипотез.

1. Сформируем таблицу сопряженности для переменных «лицензия отозвана» и «уставный капитал выше медианного значения» (см. Таблица 16).

Таблица 16 – Распределение СК в РФ по наличию действующей лицензии на страхование на конец 2024 г.

Статус	УК капитал ниже или равен медиане (0)	УК выше медианы (1)
Лицензия не отозвана (0)	1	104
Лицензия отозвана (1)	275	166

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и сайта

«Страхование сегодня»

1. В качестве одного из инструментов количественной оценки тесноты связи между рассматриваемыми признаками произведем расчет коэффициента коллигации Юла (Q)

$$Q = \frac{ad-bc}{ad+bc} \quad (7)$$

где $a = 1$ (лицензия не отозвана, УК ниже или равен медиане);

$b = 104$ (лицензия не отозвана, УК выше медианы);

$c = 275$ (лицензия отозвана, УК ниже или равен медиане);

$d = 166$ (лицензия отозвана, УК выше медианы).

2. Подставим значение и произведем расчет:

$$Q = \frac{(1 \times 166) - (104 \times 275)}{(1 \times 166) + (104 \times 275)} = -0,988$$

Полученное значение коэффициента коллигации Юла ($Q \approx -0,988$) указывает на крайне выраженную обратную ассоциацию между размером УК и вероятностью отзыва лицензии. Иными словами, УК выступает не периферийным, а структурно значимым индикатором регуляторной устойчивости страховщика: по мере роста капитализации вероятность реализации лицензионного дефолта стремится к минимальным значениям.

2. Расчет коэффициента ранговой корреляции Кендалла.

В качестве меры ассоциативной связи использован коэффициент корреляции Кендалла, позволяющий оценить направление и силу зависимости между ранговыми переменными. Расчеты выполнены в Python с применением библиотек pandas и scipy. Для анализа выделены две переменные: размер УК страховщика и факт отзыва лицензии. Значение коэффициента Кендалла и p-value рассчитаны функцией kendalltau, возвращающей оценку ранговой корреляции и уровень ее статистической значимости.

Полученные результаты фиксируют статистически значимую отрицательную связь между размером УК и вероятностью отзыва лицензии: коэффициент Кендалла составляет $-0,364$ при $p\text{-value} = 5,56e-25$. Иными словами, рост капитализации страховщика ассоциирован со снижением лицензионного риска. Выявленная зависимость имеет умеренную силу и не является следствием случайного распределения наблюдений.

С использованием аппарата логистической регрессии была построена функциональная зависимость вероятности отзыва лицензии от величины УК

страховщика, позволяющая отразить нелинейный характер снижения регуляторного риска по мере роста уровня капитализации (см. Рисунок 12).

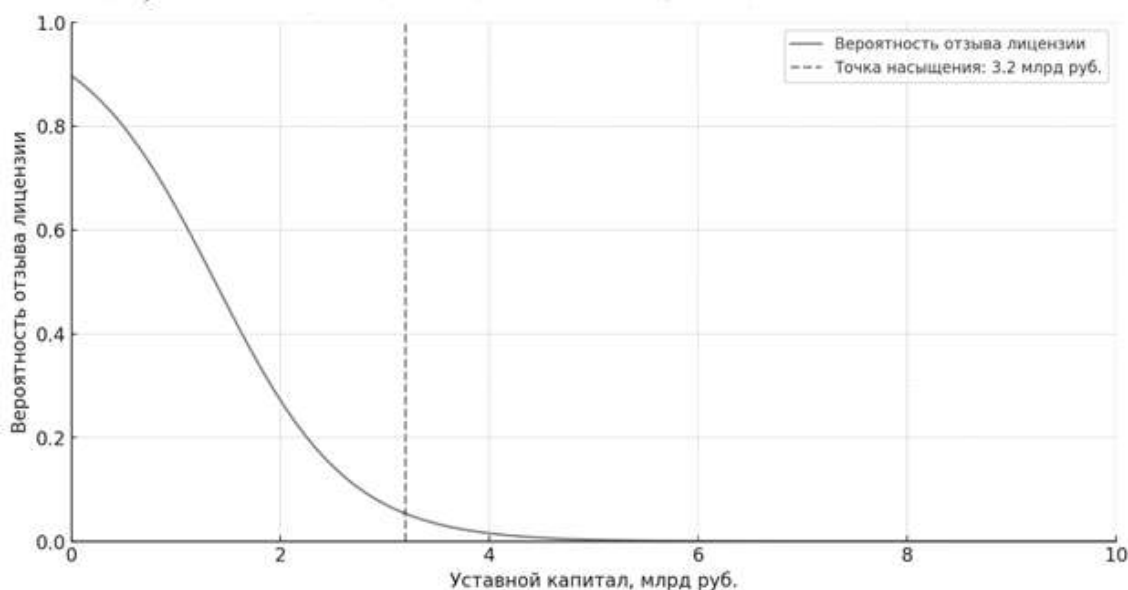


Рисунок 12 – Зависимость вероятности утраты лицензии страховой организацией от величины УК

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ, ФНС и сайта «Страхование сегодня»

Результаты проведенного анализа выявили статистически значимую отрицательную зависимость между указанными переменными, что формализуется следующим функциональным соотношением:

$$P(Y = 1|X) = \frac{1}{1 + e^{-(2,1687 - 1,5758 \times 10^{-9}) \cdot X}} \quad (8)$$

где X – размер УК страховщика в руб.

Данное обстоятельство фиксирует обратную зависимость между размером УК и вероятностью отзыва лицензии: рост капитализации страховщика снижает вероятность применения крайней меры регуляторного воздействия. Вертикальная линия на графике обозначает условную точку насыщения на уровне 3,2 млрд руб. После достижения данного порога дальнейшее увеличение УК уже не дает значимого снижения лицензионного

риска и, следовательно, не должно использоваться как основание для дополнительного конкурсного преимущества страховщика.

В ряде предшествующих исследований предпринимались попытки анализа использования такого критерия, как размер УК, в контрактной документации [153]. Однако полученные результаты заметно отличались от текущих вследствие ограниченного временного охвата страхового рынка и меньшего числа обследованных компаний.

Как отмечалось ранее, величина УК нередко используется заказчиками в качестве критерия оценки квалификации потенциальных исполнителей страховых контрактов. Внешне логика данного подхода представляется рациональной: чем выше уровень капитализации страховщика, тем ниже предполагаемая вероятность утраты им лицензии после заключения договора и, соответственно, тем ниже риск утраты заказчиком необходимого страхового покрытия.

Однако в фактически применяемом виде подобная логика носит преимущественно декларативный характер. Используемые заказчиками варианты балльной градации УК, как правило, не опираются ни на математически верифицируемую зависимость между размером капитала и вероятностью регуляторного дефолта страховщика, ни на эконометрическую модель, ни на актуарно обоснованную оценку риска. В результате критерий УК из инструмента риск-ориентированного отбора фактически превращается в произвольно сконструированный фильтр допуска и ранжирования участников, содержание которого определяется не объективной методикой, а субъективным представлением контрактной службы конкретного заказчика о «достаточном» уровне финансовой устойчивости страховщика.

В рамках проведенного исследования были формализованы интервалы значений УК и соотнесенные с ними оценочные баллы (см. Рисунок 13). Одновременно, в целях нивелирования рисков олигополизации и искажения конкурентной среды, проводился дополнительный анализ долей рынка,

позволяющий учитывать концентрационные эффекты при интерпретации результатов оценки.

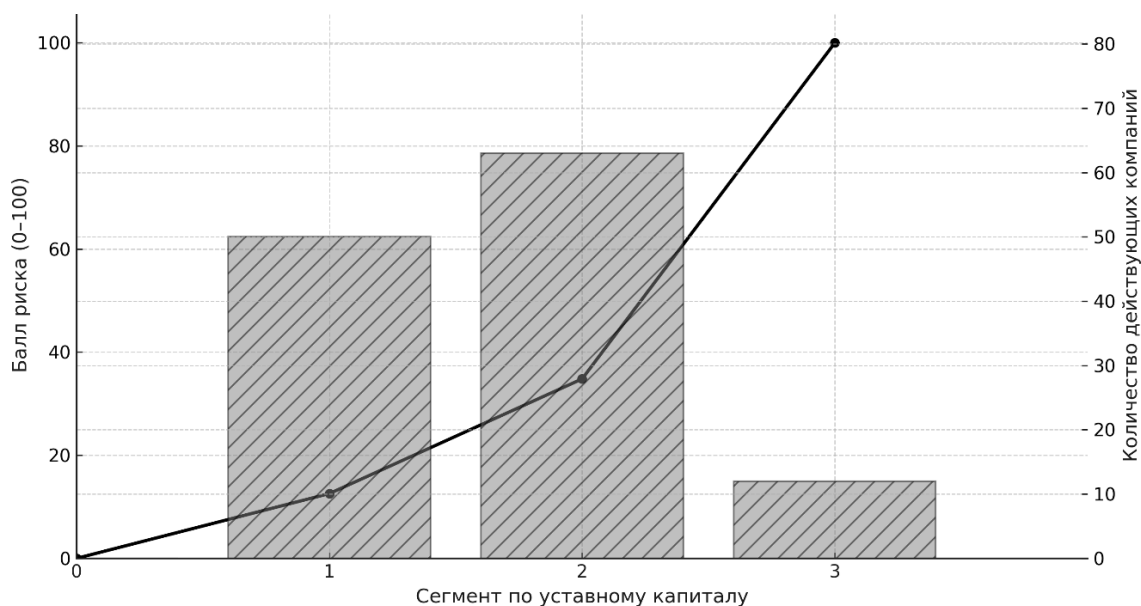


Рисунок 13 – Риск-оценка и количество действующих СК по сегментам УК

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ, ФНС и сайта «Страхование сегодня»

В качестве прикладного результата проведенного анализа разработана проектная модель балльной оценки регуляторного риска отзыва лицензий для страховых организаций (см. Таблица 17).

Таблица 17 – Проект системы балльной оценки размеров УК страховщика в процедурах выбора поставщиков

№ сегмента	Значение уставного капитала, млн руб.	Баллы	Кол-во действующих организаций, шт.	Доля рынка, %
1	До 427,8	8,94	50	40,0
2	От 427,8 до 4 000,0	33,87	63	50,4
3	Более 4 000,0	100	12	9,6
ИТОГО:			125	100,0

Источник: авторская разработка

Исходя из совокупности всех этих факторов, предложенный подход к стратификации является методологически обоснованным, темпорально

устойчивым и практически эффективным инструментом для интеграции в современные системы риск-ориентированного надзора. Его использование позволяет не только формализовать текущую картину рисков, но и адаптировать надзорные сценарии с учетом динамики капиталов участников страхового рынка.

Разработанная методика построения балльной оценки риска на основе интервальной стратификации по ключевым показателям демонстрирует высокую степень воспроизводимости и гибкости. Данный подход может быть эффективно адаптирован для применения в иных видах контрактных отношений – включая строительные контракты, договоры на поставку товаров, оказание услуг и выполнение работ. Таким образом, предложенный алгоритм обладает потенциалом универсального инструмента поддержки управленческих решений в процессе оценки и мониторинга рисков при взаимодействии с контрагентами в различных отраслях экономики.

В действующих регуляторных условиях требование ЦБ РФ о наличии у страховщика минимально необходимого размера УК, закрепленное в законодательстве по состоянию на 2025 г., должно рассматриваться не как факультативный, а как базовый отсеивающий критерий при формировании заказчиком документации на оказание страховых услуг.

Значимость данного ограничения определяется тем, что риски заказчика не прекращаются в момент формального истечения срока договора страхования. Даже краткосрочный договор с страховщиком, не обладающим достаточным уставным капиталом, сохраняет для заказчика отложенную рисковую экспозицию. Следовательно, экспертиза страхового события, урегулирование убытков, претензионная работа и судебные споры могут разворачиваться уже после завершения срока действия договора. Если в этот период страховщик утратит лицензию, заказчик сталкивается с лицензионно-темпоральным риском: получение страхового возмещения, досрочное расторжение многолетних договоров и возврат неиспользованной части страховой премии могут быть существенно затруднены [286].

Соответственно, заключение контрактов и договоров страхования со страховщиками, которые уже на момент проведения процедуры не удовлетворяют вероятным перспективным требованиям ЦБ РФ к УК, должно рассматриваться как источник повышенного регуляторного и договорного риска для заказчика. Вместе с тем включение завышенного размера УК, например свыше 3,2 млрд руб., в качестве самостоятельного критерия оценки финансового состояния либо квалификации потенциального исполнителя в большей степени отражает интересы крупных СК, чем представляет собой научно и методически обоснованный механизм защиты заказчика от заключения договора с ненадежным поставщиком страховых услуг.

Опираясь на вышеизложенные положения, представляется обоснованным продолжение политики поэтапного повышения требований к размеру УК СК. Вместе с тем данная траектория регулирования должна быть синхронизирована с задачами недопущения избыточной рыночной концентрации и ограничения конкуренции. Исходя из совокупности указанных факторов, повышение требований к капитализации страховщиков целесообразно рассматривать в логике межрегуляторной координации, предполагающей институциональное сопряжение инструментов ЦБ РФ и антимонопольного органа в целях сохранения про-конкурентной конфигурации страхового рынка.

Применение предложенной методики риск-ориентированной оценки уровня УК позволит заказчикам осуществлять управление рисками на математически обоснованной основе, а не полагаться исключительно на эмпирические представления о риск-менеджменте и финансовой устойчивости контрагентов в рамках контрактных процедур.

3.3 Теоретико-методологическое обоснование роли показателя прибыли в системе оценки финансовой надежности поставщика

Оценивание финансового состояния потенциального страховщика в риск-ориентированной парадигме требует формирования критериальной

системы, способной обеспечить идентификацию уровня его регуляторной устойчивости, финансовой состоятельности и операционной способности к исполнению страховых обязательств. В качестве таких критериев могут использоваться показатели, отражающие формирование и распределение финансового результата: норма прибыли, уровень рентабельности, покрытие резервов и иные сопряженные финансово-аналитические индикаторы.

Специфика страхования состоит в том, что финансовый результат формируется не точечными управленческими решениями, а совокупностью взаимосвязанных действий по всем направлениям деятельности страховщика. Одновременно изменение нормативно-правового регулирования способно существенно снижать доходность страховых операций и обуславливать отказ страховщиков от участия в отдельных высокоубыточных сегментах. В качестве иллюстрации может быть приведен рынок ОСОПО, где снижение тарифов в конечном итоге привело к уходу значительного количества страховщиков с данного рынка [151].

При отборе исполнителя по контракту на оказание страховых услуг для заказчика значимы не только ценовые, но и неценовые параметры контрагента, прежде всего его финансовая устойчивость. В этой логике размер чистой прибыли страховщика за установленный период может использоваться как индикатор его способности к надлежащему исполнению обязательств и сохранению регуляторной устойчивости.

Если исключить коррупциогенный контур и практики сговора, связанные с подгонкой неценовых критериев под заранее определенного исполнителя, логика риск-менеджмента заказчика сводится к оценке финансовой состоятельности страховщика. Ключевым индикатором такой состоятельности выступает прибыль, формирующая внутреннюю базу экономического развития страховой компании. Она обеспечивает самофинансирование, масштабирование деятельности, технологическое обновление, внедрение инноваций и поддержание организационно-кадровой устойчивости [145]. Соответственно, чем выше уровень прибыли

страховщика, тем выше может оцениваться результативность его деятельности как потенциального контрагента.

Прибыль является ключевым эндогенным источником капитализации страховщика, обеспечивающим его операционную устойчивость, регуляторную состоятельность и потенциал дальнейшего развития. Чем выше способность страховой организации генерировать прибыль, тем ниже ее зависимость от внешнего докапитализирования и тем меньше вероятность возникновения лицензионно значимых рисков, включая отзыв лицензии и последующее банкротство.

Финансовый результат по операциям страхования, сострахования, перестрахования и иной связанной со страхованием деятельности, за исключением страхования жизни, в отчетности сводится в категорию прибыли либо убытка от страховой деятельности. Вместе с тем прибыль/убыток от страховых операций следует рассматривать не как автономный показатель, а как частный элемент более широкой характеристики финансового результата страховой деятельности [30].

Следует особо подчеркнуть, что в настоящее время в практике формирования конкурсной документации отсутствует унифицированная, методически закреплённая и нормативно устойчиво воспроизводимая модель использования показателя чистой прибыли страховщика, равно как и производных либо сопряженных с ним финансово-результативных индикаторов. С учетом указанного обстоятельства данный критерий может применяться в нескольких оценочных конфигурациях:

1. Присвоение баллов, исходя из попадания размеров чистой прибыли страховщика в тот или иной диапазон, установленный заказчиком. Это было реализовано, например, в запросе предложений в электронной форме № 092/2022 «На право заключения договора оказания услуг страхования имущества АО «Красноярскнефтепродукт» (номер извещения в ЕИС – 32211952413) (см. Таблица 18).

Таблица 18 – Пример группировки страховых организаций по категориям в зависимости от величины чистой прибыли

Значение	Размер баллов
до 5 млрд руб. включительно	0 баллов
более 5 млрд руб., но менее 7 млрд руб.	10 баллов
от 7 млрд руб., но менее 10 млрд руб.	15 баллов
от 10 млрд руб. и более	25 баллов

Источник: составлено автором на основе данных ЕИС

Структурная картина распределения страховщиков по величине чистой прибыли на конец 2020 г. характеризуется выраженной концентрацией в нижнем сегменте: 132 страховые организации продемонстрировали финансовый результат менее 5 млрд руб. При этом диапазон от 5 до 7 млрд руб. оказался представлен исключительно двумя участниками рынка – ПАО СК «Росгосстрах» и ООО СК «Сбербанк страхование». При этом в диапазоне от 7 до 10 млрд руб. не находилось ни одной страховой организации, тогда как пять страховщиков относились к категории «10 млрд руб. и более».

Таким образом, несмотря на внешне сохраняемую конкурентность процедуры отбора исполнителя при использовании критерия чистой прибыли, сама логика его применения изначально формирует структурное преимущество для крупных страховщиков с высокими абсолютными финансовыми результатами, что фактически снижает равенство конкурентных возможностей иных участников рынка.

2. Установление периодов, в течение которых СК должна иметь положительный финансовый результат. Соответственно, для получения максимального количества баллов по данному критерию потенциальный исполнитель должен продемонстрировать как минимум безубыточный (неотрицательный) финансовый результат за установленный отчетный период.

3. Оценка абсолютного размера чистой прибыли СК. В качестве базового ориентира используется максимальное значение чистой прибыли

среди участников процедуры. Участнику с наибольшим финансовым результатом присваивается максимальный балл, тогда как оценки остальных нормируются пропорционально отношению их прибыли к данному бенчмарку.

4. Отсутствие в бухгалтерской отчетности участника убытка в течение одного и более отчетных периодов. Максимальное значение по рассматриваемому параметру присваивается страховой организации при наличии документально подтвержденного отсутствия убытков на протяжении всего периода ее функционирования. Однако применение такого подхода создает очевидную оценочную асимметрию. За продолжительный период деятельности даже финансово устойчивые страховые организации могли проходить через отдельные периоды отрицательного финансового результата.

В результате данный критерий фактически ставит новых участников рынка в более выгодное положение по сравнению с организациями, обладающими длительной историей функционирования, что снижает объективность оценки и может исказить конкурентные условия процедуры отбора исполнителя.

– **Темп роста прибыли после налогообложения.** Оценке подлежит динамика изменения чистой прибыли страховщика за установленный временной интервал, позволяющая зафиксировать направленность и интенсивность трансформации его финансового результата. При этом высокий абсолютный уровень прибыли объективно ограничивает потенциал ее дальнейшего прироста, тогда как страховщики с низкой стартовой базой способны демонстрировать формально высокие темпы роста без сопоставимого повышения финансовой устойчивости.

Использование подобного показателя представляется методологически уязвимым, поскольку оно создает повышенные риски коррупциогенности и лоббирования интересов заранее определенного исполнителя контракта или договора при отсутствии достаточной значимости данного критерия для объективной оценки финансовых рисков заказчика. В этой связи

представляется необходимым установление предельного максимального значения указанного показателя, позволяющего ограничить возможность искусственного завышения его оценочной роли и снизить риски манипулятивной настройки конкурсной документации.

Предполагаемая связь между отрицательным финансовым результатом страховщиков РФ и последующей утратой ими лицензии за 2014–2024 гг. требует не только содержательного описания, но и количественной проверки. Для этого используется статистический инструментарий, позволяющий оценить наличие, направление и степень выраженности указанной зависимости.

В логике настоящего исследования в качестве самостоятельного аналитического предположения выдвигается гипотеза о том, что отрицательный финансовый результат страховой организации может выступать не изолированным бухгалтерским показателем, а статистически значимым маркером повышенной вероятности последующей утраты ею лицензионного статуса. Поскольку оба признака имеют бинарную природу – наличие/отсутствие убытков и отзыв/сохранение лицензии, – для оценки тесноты связи применяются коэффициент ассоциации Пирсона, а также коэффициенты контингенции Юла и Кендалла.

Исходная выборка из 150 страховых организаций была стратифицирована по двум альтернативным признакам:

- финансовый результат: наличие либо отсутствие убытков;
- лицензионный статус: отзыв лицензии либо продолжение деятельности.

Распределение страховщиков по указанным комбинациям представлено в Таблица 19.

Таблица 19 – Распределение страховых организаций РФ в зависимости от финансового результата (прибыль/убыток) и факта утраты лицензии

Наличие убытков у СК	Статус потери лицензии страховщиком		Итого
	Да	Нет	
Да	21 (a)	13 (b)	34
Нет	26 (c)	124 (d)	150
Итого	47	137	184

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ

Переходя к количественной оценке взаимосвязи между рассматриваемыми признаками, произведем расчет коэффициентов ассоциации, контингенции и коллигации, позволяющих формализовать степень их статистической сопряженности.

$$k_a = \frac{a \times d - b \times c}{a \times d + b \times c} = \frac{21 \times 124 - 13 \times 26}{21 \times 124 + 13 \times 26} = 0,77$$

$$k_k = \frac{a \times d - b \times c}{\sqrt{(a + c) \times (b + d) \times (a + b) \times (c + d)}} = \frac{21 \times 124 - 13 \times 26}{\sqrt{47 \times 133 \times 34 \times 150}} = 0,4$$

Результаты коэффициентной оценки позволяют зафиксировать статистически значимую сопряженность рассматриваемых признаков: наличие убытков в финансово-хозяйственной деятельности страховщика не является нейтральным параметром по отношению к последующей утрате им лицензионного статуса, а выступает эмпирически подтверждаемым фактором, связанным с повышенной вероятностью регуляторного выбытия страховой организации с рынка.

В рамках проверки статистической значимости выявленной корреляционной зависимости, полученной на основе коэффициента ассоциации, применяется t-критерий Уильям Стьюдент, позволяющий сопоставить расчетное значение показателя с критическими параметрами соответствующего распределения и тем самым верифицировать полученные результаты.

$$t_r = \frac{k_a \times \sqrt{n - 2}}{\sqrt{(1 - k_a^2)}} = \frac{0,77 \times \sqrt{(184 - 2)}}{\sqrt{(1 - 0,77^2)}} = 16,281$$

При числе степеней свободы $f = 182$ и уровне значимости, равном $0,05$, значение t -критерия ($t_{\text{крит}}$) составило $1,973$. Рассчитанное значение $t_r (16,281)$ больше $t_{\text{крит}} (1,973)$, следовательно, полученный коэффициент является статистически значимым, и гипотеза о сильной корреляционной связи между признаками подтверждается.

В целях эмпирической проверки гипотезы о влиянии величины убытков на вероятность последующего отзыва лицензии страховые организации, зафиксировавшие отрицательный финансовый результат, целесообразно стратифицировать на три группы в зависимости от масштаба убытков; соответствующее распределение представлено в Таблица 20.

Таблица 20 – Распределение страховых организаций РФ по величине убытка от хозяйственно-финансовой деятельности и фактам утраты лицензии

Размер убытка, млн руб.	Статус потери лицензии страховщиком		Итого
	Да	Нет	
Менее 250	19 (a)	10 (b)	29
Более 250	2 (c)	3 (d)	5
Итого	21	13	34

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ

Далее целесообразно перейти к расчету коэффициентов ассоциации, контингенции и коллигации, позволяющих оценить характер и степень статистической сопряженности между рассматриваемыми признаками.

$$k_a = \frac{a \times d - b \times c}{a \times d + b \times c} = \frac{19 \times 3 - 10 \times 2}{19 \times 3 + 10 \times 2} = 0,48$$

Интерпретация рассчитанных коэффициентов позволяет говорить о наличии статистически фиксируемой, однако по степени выраженности ограниченной взаимосвязи, проявляющей тенденцию к переходу от слабого к умеренному уровню, между величиной убытка и фактом утраты страховой организацией лицензии на осуществление деятельности в РФ.

Для проверки статистической значимости корреляционной зависимости, оцененной на основе коэффициента ассоциации, применяется t -критерий

Уильям Стьюдент, позволяющий сопоставить расчетное значение показателя с критическими порогами распределения.

$$t_r = \frac{k_a \times \sqrt{n - 2}}{\sqrt{(1 - k_a^2)}} = \frac{0,48 \times \sqrt{(34 - 2)}}{\sqrt{(1 - 0,48^2)}} = 3,095$$

При числе степеней свободы $f = 32$ и уровне значимости, равном 0,05, значение t-критерия ($t_{\text{крит}}$) составило 2,036. Рассчитанное значение t_r (3,095) больше $t_{\text{крит}}$ (2,036), следовательно, полученный коэффициент является статистически значимым, и гипотеза о слабой корреляционной связи между признаками подтверждается.

Прибыль страховщика выступает значимым индикатором его финансового потенциала, платежеспособности и лицензионной устойчивости, отражая способность страховой организации исполнять обязательства перед страхователями и сохранять регуляторную состоятельность в последующие периоды.

Вместе с тем практика заказчиков остается методологически фрагментированной: в одних процедурах учитывается абсолютный размер чистой прибыли, в других – ее динамика за ряд периодов, тогда как в отдельных случаях данный показатель полностью исключается из системы неценовой оценки заявок.

В этой связи стандартизация подходов к оценке финансового результата страховщика способна снизить уровень методологической неопределенности как для заказчиков, получающих прозрачный инструмент сопоставления участников, так и для потенциальных исполнителей. Это особенно важно с учетом того, что избыточно детализированные либо искусственно «накрученные» динамические показатели прибыли могут свидетельствовать о риске адаптации конкурсной документации под конкретного участника, а также обуславливать повышенное внимание со стороны контрольных органов.

Наиболее обоснованным вариантом представляется учет самого факта наличия у страховщика положительного финансового результата без привязки к абсолютному размеру чистой прибыли, поскольку именно наличие прибыли,

а не ее величина, демонстрирует более значимую связь с вероятностью сохранения лицензии на осуществление страховой деятельности.

3.4 Исследование продолжительности функционирования организации в качестве критерия оценки вероятности ее выхода с рынка

При организации конкурентной закупки страховых продуктов типовой заказчик формирует критериальную систему отбора страховщика исходя из задачи минимизации риска приобретения дефектной страховой услуги либо ее фактического неполучения. При этом профильные подразделения заказчика, как правило, не обладают достаточной компетентностью в страховании, финансовом анализе и оценке устойчивости страховщиков. В результате критерии отбора нередко механически заимствуются из практики закупки иных товаров, работ и услуг либо копируются из опыта организаций со сходным профилем деятельности.

Наряду с ранее рассмотренными показателями – размером УК [154] и величиной чистой прибыли за предшествующий отчетный период [155] – одним из устойчиво используемых неценовых критериев выступает срок функционирования страховой организации на рынке. Его применение основано на предпосылке о том, что возраст страховщика может выступать прокси-индикатором институциональной устойчивости, деловой зрелости и сниженной вероятности лицензионного дефолта.

В этой связи далее анализируется зависимость между фактом отзыва лицензии у российских страховщиков и продолжительностью их рыночного функционирования за период с 2010 г. по конец 2024 г. Проверяемая гипотеза формулируется следующим образом: линейная зависимость между возрастом страховой организации и вероятностью утраты лицензии отсутствует.

Частая смена регуляторов страхового рынка сформировала устойчивый дефицит консолидированной информации об участниках страховой отрасли. Отсутствие выявленной зависимости между возрастом страховой организации и вероятностью утраты ею лицензии на осуществление страховой

деятельности в ранее проведенных исследованиях [160, 141], по всей вероятности, в значительной степени обусловлено ограниченностью используемой эмпирической базы и источникового массива, положенного в основу соответствующих аналитических построений. Недостаточная репрезентативность данных, фрагментарность статистических наблюдений и ограниченный временной горизонт анализа объективно сужали возможности выявления устойчивых закономерностей, что, в свою очередь, могло приводить к нивелированию потенциально значимых взаимосвязей между возрастными характеристиками страховщиков и риском утраты ими лицензионного статуса.

В рамках настоящего исследования была сформирована расширенная информационная база, включающая данные о регистрации страховых организаций с информационных ресурсов ФНС [227] и ЦБ РФ [77], прессы-релизы и официальные материалы самих страховщиков, а также сведения, размещенные на сайте «Страхование сегодня» [282]. Расширенный массив статистических данных, использованных при проведении эмпирического анализа страхового рынка и построении риск-ориентированных моделей оценки поставщиков, представлен в Приложениях Б–М.

При проведении анализа отдельно не учитывались заявленные сведения о возрасте двух компаний – СПАО «Ингосстрах» [198] и ПАО СК «Росгосстрах» [216]. Несмотря на декларируемый ими возраст соответственно 77 и 103 года, данные организации не могут быть прямо отождествлены с Ингосстрахом и Госстрахом советского периода. В этой связи для целей настоящего исследования использовались сведения о них, содержащиеся в выписках с информационного ресурса ФНС.

Динамика лицензионного выбытия страховщиков до 2018 г. характеризуется выраженной нерегулярностью и высокой амплитудой колебаний; пиковые значения отзывают лицензий фиксируются в 2012, 2015 и 2016 гг. Начиная с 2019–2022 гг. наблюдается относительная стабилизация и

снижение интенсивности регуляторного очищения страхового рынка (см. Рисунок 14).

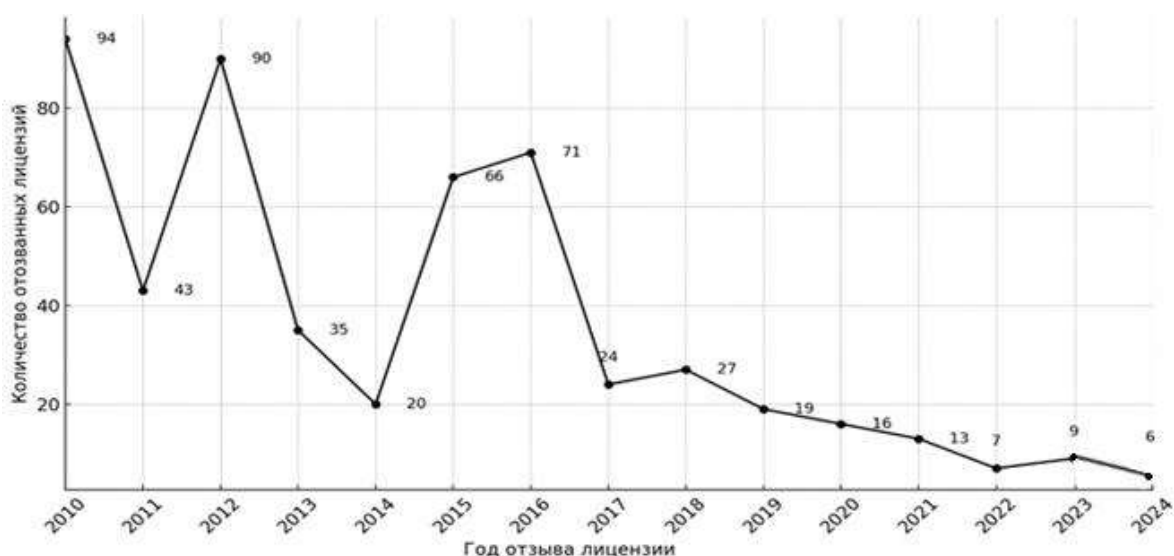


Рисунок 14 – Динамика количества отзывов лицензий у страховых организаций в РФ за период 2010–2024 гг., ед.

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и сайта «Страхование сегодня»

Представленное на Рисунок 15 соотношение страховых организаций, утративших лицензии, и субъектов, продолжающих функционировать на рынке, репрезентирует структурные пропорции селекционного выбытия и актуального состава страхового сектора, позволяя зафиксировать параметры его институциональной трансформации.

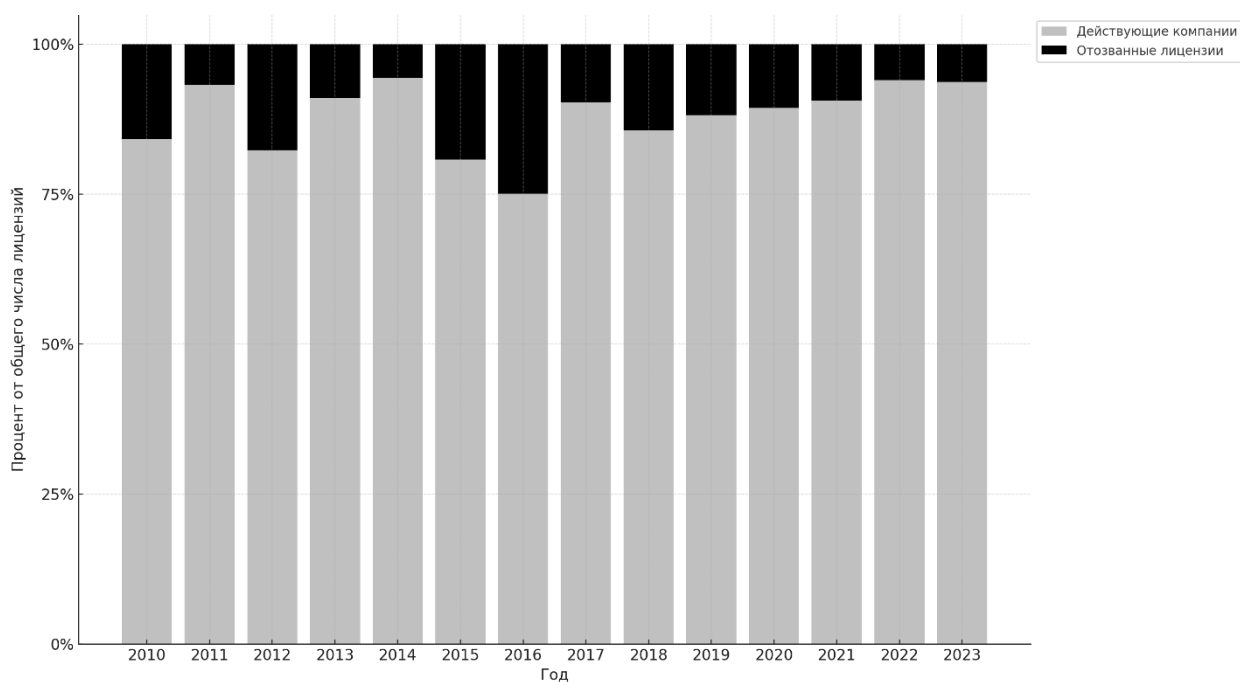


Рисунок 15 – Соотношение СК, утративших лицензии, и страховых организаций, продолжающих осуществлять экономическую деятельность, %

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и сайта «Страхование сегодня»

Наиболее выраженная фаза регуляторной элиминации страховщиков относится к 2016 г., когда лицензионный статус утратили 24,9 % страховых организаций. Тем самым рынок прошел через масштабное институциональное сжатие: из числа действующих субъектов страховой деятельности была исключена практически каждая четвертая компания. Минимальные значения данного показателя зафиксированы в 2014 г. (5,6 %) и 2022 г. (6,0 %), что отражает периоды относительной стабилизации и замедления процессов институциональной очистки рынка.

Дальнейший анализ предполагает переход к рассмотрению возрастной структуры лицензионного выбытия страховых организаций, позволяющей соотнести факт утраты лицензии с продолжительностью их предшествующего функционирования на рынке; соответствующее распределение представлено на Рисунок 16.

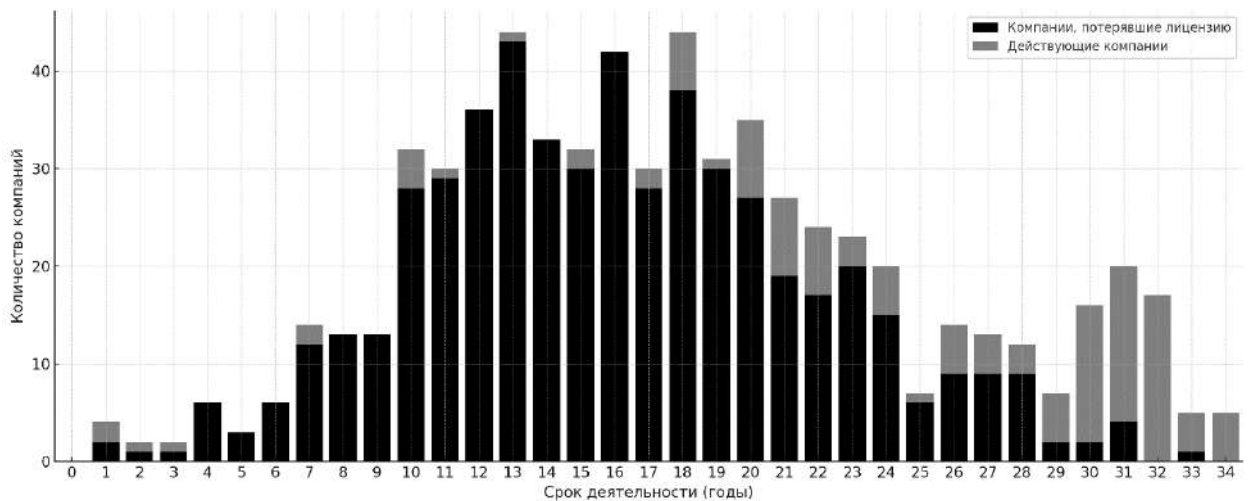


Рисунок 16 – Распределение страховых организаций, утративших лицензии, по продолжительности их функционирования на рынке

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и сайта «Страхование сегодня»

На представленной визуализации прослеживается увеличение частоты лицензионного выбытия страховых организаций, продолжительность функционирования которых на рынке составляет 10 лет и более. Одновременно в группе страховщиков с периодом деятельности свыше 25 лет фиксируется снижение интенсивности утраты лицензий, что указывает на неоднородность возрастной структуры организаций, покидающих страховой рынок.

Причинно-факторное поле, в рамках которого происходит массовое прекращение лицензионного статуса страховых организаций, может быть представлено через два укрупненных аналитических блока, позволяющих разграничить ключевые группы детерминант указанного процесса.

1. Внешние факторы:

– в условиях расширения банковских экосистем страховая премиальная база все в большей степени концентрируется у аффилированных страховщиков, связанных с кредитными организациями [191]. Рост кредитования дополнительно усиливает данное перераспределение, ограничивая ресурсную базу независимых СК и повышая для них вероятность

кассовых разрывов, несоблюдения требований ЦБ РФ к финансовой устойчивости и последующего лицензионного дефолта;

– под воздействием регуляторного ужесточения страховой рынок постепенно утрачивает прежнюю терпимость к непрозрачным финансово-организационным практикам. Надзорная политика ЦБ РФ снижает возможности для искажения отчетности, агрессивной налоговой оптимизации и использования страховых механизмов в целях вывода денежных средств. Вследствие этого страховщики, ранее ориентированные на подобные модели функционирования, теряют регуляторную адаптивность и выбывают из состава действующих участников рынка;

– усиление регуляторного давления ЦБ РФ через рост требований к УК, его структуре и достаточности резервов. Данный фактор повышает капитальную нагрузку на страховщиков и ускоряет селекционное сокращение числа участников рынка.

2. Внутренние факторы:

– исчерпание бизнес-модели страховых организаций, прошедших этап первоначального становления, но не сумевших адаптироваться к условиям глобальной дестабилизации. Это проявляется в утрате конкурентоспособности ценностного предложения, снижении операционной эффективности, деградации премиальной базы и, в предельном случае, прекращении деятельности [166].

Кроме того, в отдельных случаях причиной утраты лицензии выступает агрессивная демпинговая политика страховщика, например, в случае АО «СК «Стерх» [200], подобная стратегия обусловила отзыв лицензии на осуществление страховой деятельности.

Распределение страховых организаций, прекративших деятельность вследствие утраты лицензии, с учетом продолжительности их функционирования на рынке систематизировано Таблица 21.

Таблица 21 – Группировка страховых организаций, утративших лицензии, по продолжительности их функционирования за период 2010–2024 гг.

Срок деятельности СК	Число отзывов лицензий, шт.	Доля страховщиков, потерявших лицензию, %
0-5 лет	13	2,43
6-10 лет	72	13,48
11-15 лет	171	32,02
16-20 лет	165	30,90
21-25 лет	77	14,42
26-30 лет	31	5,81
31-35 лет	5	0,94
ИТОГО:	534	100,00

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ, ФНС и сайта «Страхование сегодня»

Основной массив страховщиков, покинувших рынок вследствие утраты лицензии, сосредоточен в возрастных группах со средним и длительным периодом функционирования. Так, на страховые организации со сроком деятельности от 11 до 15 лет приходится 32,02 % от общего числа выбывших компаний, тогда как сопоставимое значение – 30,90 % – фиксируется в группе страховщиков, присутствовавших на рынке от 16 до 20 лет.

С учетом временного интервала деятельности страховых организаций до момента утраты лицензии соответствующее распределение выбывших участников страхового рынка по годам наблюдения отражено в Таблица 22 и визуализировано на Рисунок 17.

Таблица 22 – Распределение случаев утраты лицензий СК в зависимости от продолжительности их деятельности за период 2019–2024 гг.

Срок деятельности СК, лет	Доля СК с отзывом лицензии в периоде, %					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
0-5	-	-	-	-	11,12	16,67
6-10	5,26	-	-	-	-	
11-15	5,26	12,50	-	-	-	
16-20	42,11	31,25	23,08	14,29	-	33,33
21-25	31,58	37,50	7,69	14,29	33,33	

26-30	15,79	18,75	53,85	71,42	22,22	16,67
31-35	-	-	15,38	-	33,33	33,33

*Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и сайта
«Страхование сегодня»*

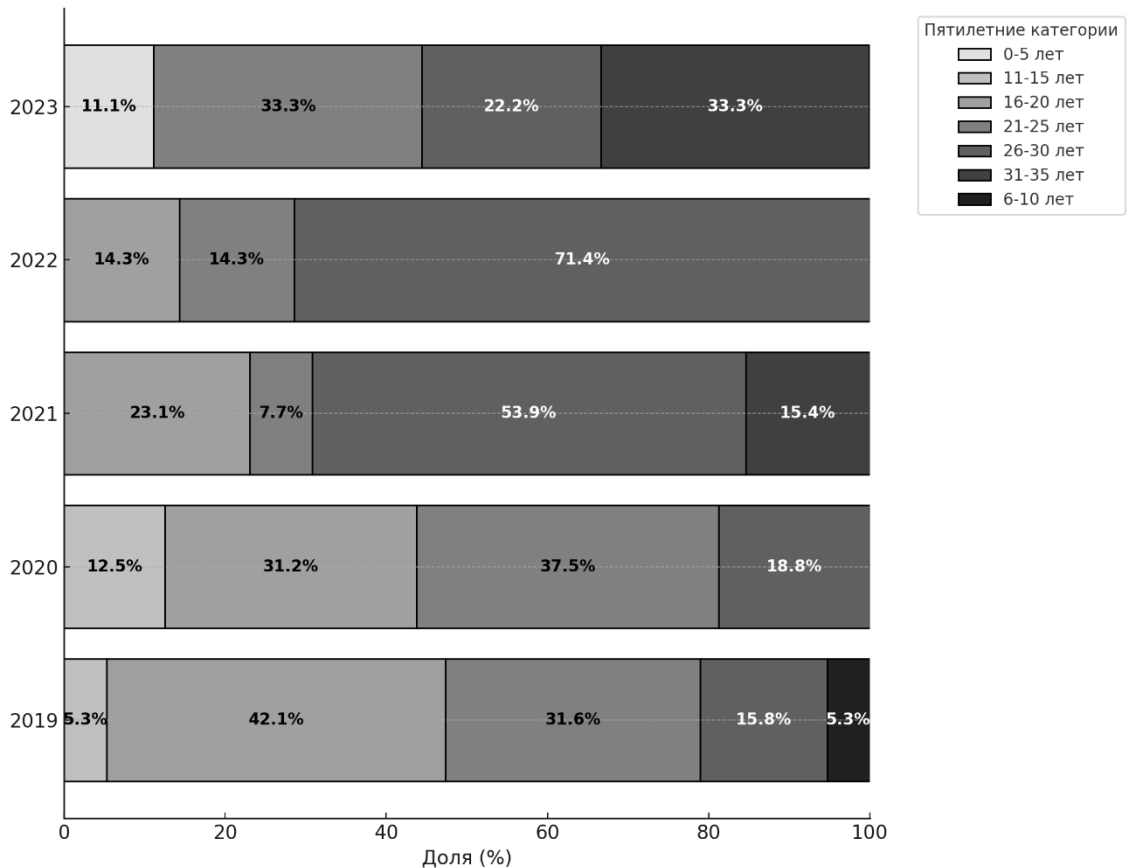


Рисунок 17 – Динамика распределения долей отзывенных лицензий СК по возрастным категориям за период 2019–2023 гг., %

*Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и сайта
«Страхование сегодня»*

По результатам рассмотрения состава страховых организаций, утративших лицензию в 2019–2024 гг., с учетом продолжительности их рыночного функционирования и распределения по отдельным возрастным группам, могут быть выделены следующие обобщающие положения, характеризующие структурную специфику выбытия страховщиков с рынка:

1. Наименее выраженная частота ухода с рынка характерна для молодых страховых организаций: в период 2019–2022 гг. в соответствующей возрастной группе не было зафиксировано ни одного случая утраты лицензии страховщиком со сроком деятельности менее 6 лет, что отражает их фактическое отсутствие в структуре выбывших участников страхового рынка.

2. В структуре страховщиков, утративших лицензию в 2023 г., по предварительным данным, обращает на себя внимание отсутствие организаций со сроком деятельности от 9 до 20 лет. Одновременно происходит смещение в сторону страховщиков с длительной историей рыночного присутствия – более 25 лет. Максимальная выраженность данного структурного перекоса была зафиксирована в 2021 г., когда на эту возрастную группу приходилось свыше 69 % страховых организаций, покинувших рынок.

3. Ежегодная конфигурация страховых организаций, утративших лицензию, не характеризуется устойчивой воспроизводимостью структурных параметров, что в наибольшей степени проявляется в период 2021–2024 гг. Данная вариативность позволяет рассматривать прекращение деятельности страховщиков как результат не одномерного, а многофакторного воздействия, включающего как внешние макроэкономические и регуляторные импульсы, так и внутренние организационно-финансовые детерминанты, влияющие на вероятность утраты страховой организацией институциональной устойчивости.

В рамках настоящего исследования была проведена эмпирическая оценка зависимости вероятности отзыва лицензии СК от продолжительности их существования на рынке. Для обеспечения корректности анализа темпорального влияния применен подход агрегирования данных по точному возрасту компаний с последующим расчетом эмпирической вероятности отзыва лицензии для каждой возрастной когорты. С целью устранения эффекта случайных флуктуаций, обусловленных особенностями распределения наблюдений по возрастным группам, использовано скользящее среднее с окном в 5 лет, что позволило выделить устойчивый тренд

зависимости. Полученная кривая четко демонстрирует закономерное снижение вероятности отзыва лицензии по мере роста возраста компании, что подтверждает гипотезу о значимости темпоральной составляющей риска в рамках предлагаемой модели институциональной устойчивости (см. Рисунок 18).

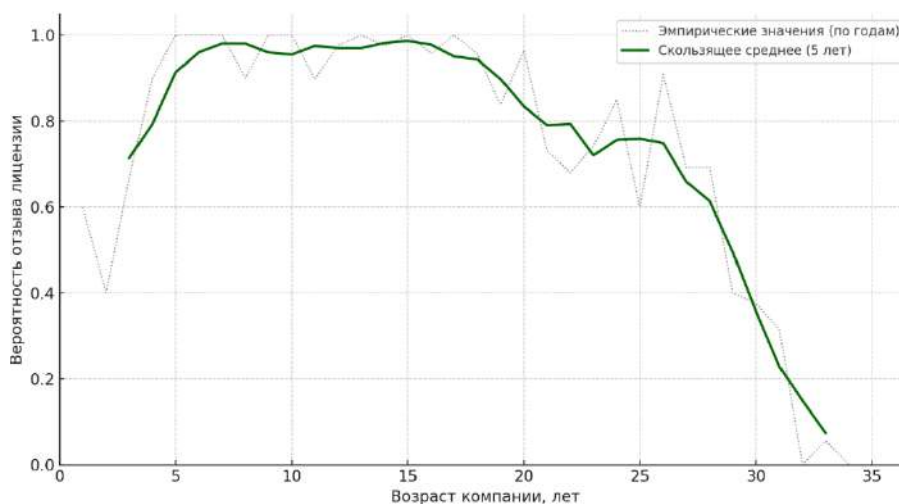


Рисунок 18 – Сглаженная зависимость вероятности отзыва лицензии от возраста компании (скользящее среднее)

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и сайта «Страхование сегодня»

Скорректированная модель аппроксимации предполагает включение механизма регуляризации, направленного на подавление эффектов переобучения за счет ограничения избыточной вариативности оценок вероятности в областях с низкой плотностью наблюдений. Использование регуляризации позволяет обеспечить сглаживание экстремальных колебаний на краевых участках диапазона данных, повышая тем самым устойчивость, обобщающую способность и прогностическую надежность модели.

Рассчитаем коэффициент корреляции Пирсона между возрастом СК и вероятностью потери лицензии.

Средние значения:

– средний возраст компании $\bar{X} = 17,79$

– среднее значение вероятности потери лицензии $\bar{Y} = 80,66$

- общая сумма всех произведений отклонений: $-923,49$
- общая сумма квадратов отклонений возраста: $33\,464,65$
- общая сумма квадратов отклонений потери лицензии: $103,25$

Подставим значения в формулу корреляции Пирсона:

$$r = \frac{-923,49}{\sqrt{33\,464,65 \times 103,25}} = \frac{-923,49}{\sqrt{3\,455\,729,61}} = \frac{-923,49}{1\,858,32} \approx -0,50$$

Коэффициент корреляции $-0,50$ указывает на умеренную отрицательную зависимость, что означает, что с увеличением возраста СК вероятность потери лицензии имеет тенденцию снижаться.

При расширении массива данных за счет включения страховых организаций, созданных в период 1990–2009 гг. и впоследствии прекративших деятельность, можно ожидать следующих изменений в структуре выборки:

- увеличится число молодых страховых организаций, утративших лицензию на ранних этапах функционирования;
- средний возраст страховых организаций, у которых была отозвана лицензия, снизится вследствие включения в выборку субъектов, прекративших деятельность на начальных стадиях жизненного цикла;
- отрицательная корреляция между возрастом страховой организации и вероятностью утраты лицензии приобретет более выраженный характер.

В практике подготовки конкурсной документации возраст страховой организации достаточно часто используется заказчиками в качестве неценового критерия, призванного характеризовать квалификационную состоятельность потенциального исполнителя страховых услуг. Однако в условиях отсутствия консолидированной статистической базы, унифицированных методических подходов и нормативно закреплённых рекомендаций по формированию критериальных систем данный показатель нередко включается в документацию не как результат риск-ориентированного анализа, а как производная от компетентностного уровня контрактной службы и иных подразделений заказчика, участвующих в разработке условий отбора.

Вследствие этого каждый заказчик фактически конструирует собственную модель градации и балльной оценки страховщиков, исходя из субъективного представления о достаточности защиты своих интересов. Наиболее распространенным следствием такой практики становится применение линейной системы оценки возраста страховой организации, которая обладает процедурной простотой, однако не обеспечивает адекватного отражения реальной зависимости между длительностью функционирования страховщика и вероятностью утраты им лицензии [205].

Подобная градация по балльной шкале представляется инструментом, ориентированным преимущественно на формализацию и упрощение процедур агрегирования итоговых результатов отбора исполнителя, нежели на репрезентацию действительно математически верифицированных оценок рисков.

Опираясь на результаты предварительного анализа эмпирической зависимости вероятности отзыва лицензии СК от их возраста, в рамках настоящего исследования была разработана методика балльной оценки институциональной зрелости по данному показателю. Основная цель заключалась в формировании унифицированной шкалы, позволяющей включить темпоральный фактор в состав интегральной модели риск-ориентированной оценки контрагентов.

Ввиду высокой нелинейности распределения возрастов компаний, а также различной плотности эмпирических наблюдений в разных возрастных интервалах, применен подход логарифмической стратификации возрастного признака. Данный подход позволил устранить дисбаланс между младшими и старшими возрастными группами и обеспечить достаточную численность действующих компаний в каждом из формируемых сегментов, что критически важно для обеспечения конкурентной среды в рамках контрактных отношений.

В процессе итеративной оптимизации границ возрастных сегментов была выбрана структура стратификации, обеспечивающая монотонный рост

интегрального балла устойчивости по мере увеличения возраста компании, что соответствует экономической логике и результатам эмпирического анализа.

Для обеспечения сопоставимости с иными компонентами риск-модели и возможности дальнейшего включения в интегральную шкалу, полученные баллы были нормированы на диапазон 0–100, где 100 соответствует максимальной устойчивости (наиболее зрелые компании), а 0 – минимальной. Такая шкала является интуитивно понятной и обеспечивает прозрачность интерпретации результатов в прикладных задачах риск-менеджмента (Таблица 23). Таблица 1

Таблица 23 – Проект балльной оценки возраста страховщика как критерия оценки риска потери лицензии

Возрастная группа	Баллы	Кол-во действующих организаций, шт.	Доля рынка, %
до 14 лет	6,92	15	12,0
от 15 до 21 года	10,17	18	14,4
от 22 до 26 лет	35,48	23	18,4
27 лет и более	100	69	55,2
ИТОГО:		125	100,0

Источник: авторская разработка

Предложенная методика позволяет эффективно учитывать темпоральный фактор при оценке риска заключения контрактных отношений, обеспечивая формализацию институциональной зрелости компаний на основе их возрастного профиля. При этом данный подход является универсальным и может быть адаптирован для использования не только в страховом секторе, но и в иных сферах контрактных отношений – включая строительство [204], поставку промышленной продукции, а также в сегменте оказания сложных услуг, где институциональная устойчивость контрагента является критически важным фактором успешного выполнения обязательств.

Введение предложенной системы оценки надежности страховых организаций, основанной на учете их возраста и статистически установленной вероятности отзыва лицензии, обеспечивает не только математическую

обоснованность присвоения баллов, но и формирование более прозрачной и недискриминационной конкурентной среды.

К преимуществам данной системы могут быть отнесены следующие положения:

- дифференциация страховых организаций по возрастным группам с десятилетним интервалом обеспечивает сопоставимые условия оценки для участников рынка внутри укрупненных групповых сегментов;

- представленность значительного числа страховых организаций в каждой возрастной группе снижает вероятность доминирования отдельных участников и исключает искусственную монополизацию соответствующего оценочного интервала;

- высокая насыщенность каждой возрастной категории участниками рынка свидетельствует о сохранении конкурентного поля и снижает риски лоббирования интересов конкретного претендента в процедуре отбора исполнителя;

- использование статистически обоснованных показателей вероятности отзыва лицензии позволяет оценивать страховые организации исходя из объективируемых параметров их надежности, а не на основании субъективных представлений заказчика, что дополнительно снижает вероятность претензий со стороны контрольных органов;

- прозрачность методологии расчета баллов позволяет участникам рынка самостоятельно оценивать собственные позиции и принимать решение о целесообразности участия в конкурентной процедуре;

- применение данной системы способствует идентификации страховых организаций с пониженной вероятностью утраты лицензии, что уменьшает риски заказчика при заключении страховых контрактов и договоров;

- предлагаемая модель обладает адаптивностью и может корректироваться по мере накопления новых статистических данных и изменения параметров страхового рынка.

Таким образом, предложенная система оценки надежности страховых организаций способствует поддержанию конкурентоспособности рынка, обеспечивая сопоставимые и заранее формализованные условия оценки для его участников. Одновременно она повышает прозрачность процедур отбора, снижает зависимость заказчика от субъективных критериев и формирует дополнительную информационно-аналитическую основу для принятия управленчески взвешенных решений, направленных на минимизацию рисков и укрепление доверия в системе контрактных отношений.

Анализ критериальных систем отбора исполнителей позволил выявить методологические и прикладные дефициты, значимые для формирования риск-ориентированной модели регулирования контрактных процедур:

- риск-менеджмент в данном сегменте сводится к поиску баланса между потерями от введения ограничительных требований и убытками, возникающими при их отсутствии;

- оценка надежности поставщиков при дефиците консолидированной статистики, унифицированных методик и верифицируемых критериев во многом начинает определяться не столько объективно измеряемыми параметрами их деловой репутации и фактической исполнительской дисциплины, сколько компетентностью контрактной службы, инерцией сложившейся практики конкретного заказчика, накопленным административным опытом и иными субъективными факторами, не всегда поддающимися последующей проверке и сопоставлению;

- размер УК является распространенным неценовым критерием оценки страховщиков; выявленная связь между его величиной и вероятностью утраты лицензии позволяет рассматривать данный показатель как индикатор лицензионного риска с учетом перспективных требований ЦБ РФ;

- чистая прибыль страховщика также используется как неценовой критерий, однако в целях снижения манипулятивности целесообразно учитывать не абсолютный размер прибыли, а сам факт положительного финансового результата за установленный период;

– возраст страховой организации выступает методологически релевантным индикатором лицензионной устойчивости, поскольку продолжительность функционирования страховщика коррелирует с вероятностью отзыва лицензии.

Регуляторная политика ЦБ РФ детерминирует конфигурацию присутствия страховщиков на отраслевых и территориальных рынках. Через лицензирование, надзор, ограничения и требования к финансовой устойчивости регулятор опосредованно формирует риски географической концентрации, монополизации и инфраструктурной асимметрии страхового рынка. Особенно выражен данный эффект на периферийных территориях, где страховая инфраструктура развивается не эволюционно, а в режиме административно-регуляторного достраивания. Указанная проблематика будет рассмотрена в четвертой главе исследования.

Глава 4. РИСКИ МОНОПОЛИЗАЦИИ В АРХИТЕКТУРЕ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ: ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

4.1 Анализ последствий реализации рисков географической концентрации поставщиков

Государственная власть, особенно в нашей стране, оказывает существенное влияние на развитие регионов. Оно осуществляется в нескольких направлениях: дотации, субсидии и субвенции, размещение госзаказов и госпредприятий и организаций на территории региона [130], все эти меры имеют своей целью и обеспечение экономической безопасности на микроуровне и на мезоуровне [213]. В 2013 г. на уровне Правительства РФ в «Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» в качестве одного из ключевых ориентиров было зафиксировано совершенствование правового регулирования деятельности участников страхового рынка, наряду с обеспечением и развитием конкурентных механизмов их взаимодействия [237]. Результаты анализа свидетельствуют о том, что фактическая территориальная конфигурация страхового рынка сохраняет выраженную пространственную асимметрию: преобладающая часть страховых организаций сконцентрирована в западной части страны, причем ключевым центром их институциональной локализации остается Москва (см. Таблица 24). Расширенный массив эмпирических данных, положенный в основу проведенного анализа, представлен в Приложении А. Концентрация СК по состоянию на конец 2023 г. носила ярко выраженный столичный характер: в Москве было зарегистрировано 86 СК, что соответствовало 67,2 % от их совокупного числа.

Важно подчеркнуть, что рассматриваемая характеристика не ограничивается сегментом классического страхования и в равной степени распространяется на страховые организации, функционирующие в системе ОМС. При этом в ряде новых территорий РФ, включая Республику Крым и

ДНР, уже сформированы и институционально закреплены собственные региональные страховые субъекты, осуществляющие деятельность как в сегменте ОМС, так и по классическим видам страхования, что представляется особенно показательно с учетом сохраняющихся нормативно-правовых ограничений и регуляторной специфики страхового законодательства, действующих на указанных территориях [234].

Таблица 24 – Распределение СК и их страховых сборов по субъектам РФ
(2024 г.)

Федеральный округ	Субъект РФ	Кол-во региональных СК, шт.	Объем премий, тыс. руб.
Центральный федеральный округ	Воронежская обл.	2	2 358 309,2
	Москва	86	2 106 428 007,1
	Ивановская обл.	1	472 446,8
	Московская обл.	3	90 437 618,8
	Смоленская обл.	1	5 782 724,2
Северо-Западный федеральный округ	Санкт-Петербург	5	4 940 529,6
Дальневосточный федеральный округ	Забайкальский край	1	-
	Республика Саха (Якутия)	1	-
Сибирский федеральный округ	Кемеровская обл. – Кузбасс	1	1 089 127,5
	Новосибирская обл.	2	1 994 649,2
Южный федеральный округ	Краснодарский край	1	4 749 409,7
	Республика Крым	2	960 709,3
	Ростовская обл.	1	-
	ДНР	1	-
Приволжский федеральный округ	Пермский край	1	585 002,0
	Республика Татарстан	8	4 568 679,3
	Самарская обл.	2	11 694 342,0
	Ульяновская обл.	1	423 077,9
	Чувашская республика – Чувашия	2	-
Уральский федеральный округ	Свердловская обл.	2	50,0
	ХМАО	2	31 534 136,3
	ЯНАО	2	-
ИТОГО:		128	2 268 018 818,9

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ

За период 2008–2024 гг. по совокупности крупнейших субъектов РФ была выявлена устойчивая негативная тенденция пространственно-диспропорциональной редукции регионального страхового присутствия, установленная в ходе анализа темпоральной динамики территориальной конфигурации страхового рынка и сопровождающаяся усилением центростремительной концентрации страхового бизнеса, а также нарастанием территориальной асимметрии институциональной обеспеченности страховой инфраструктурой (см. Рисунок 19). На фоне общего снижения количества участников рынка уход с него демонстрируют региональные СК.

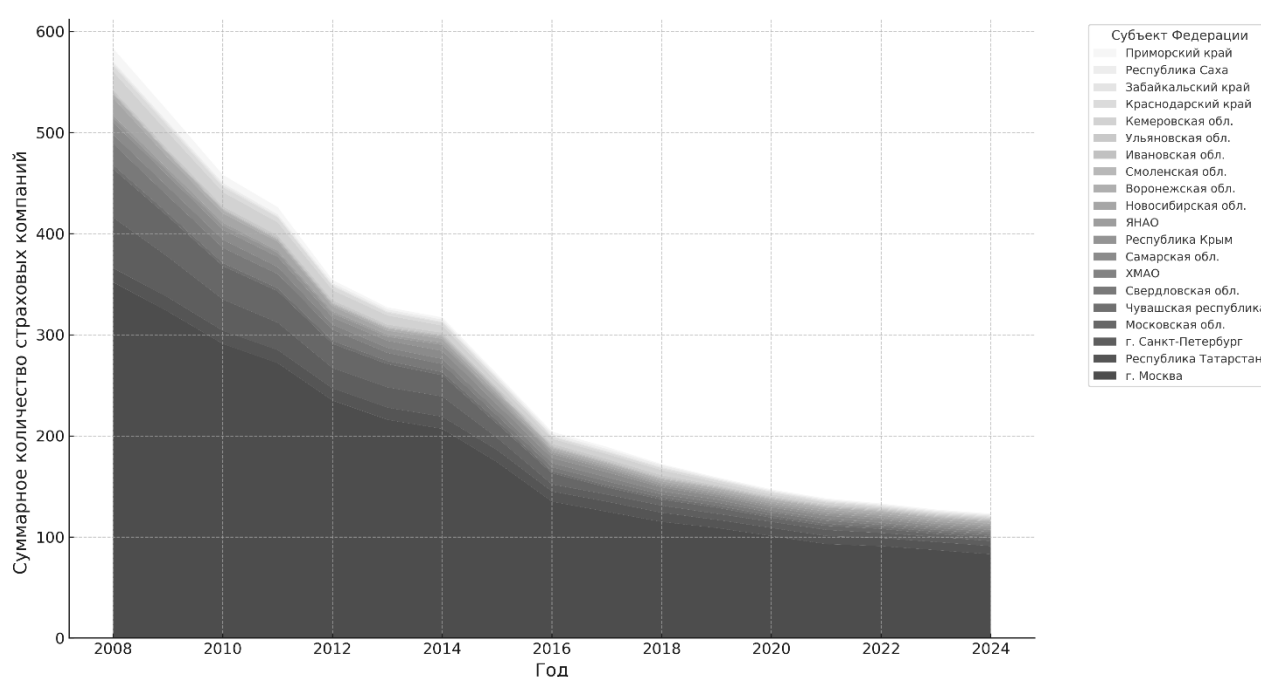


Рисунок 19 – Накопительная динамика количества действующих страховых компаний в 20 крупнейших регионах РФ (2008-2024 гг.)

На Рисунок 20 визуализация позволяет констатировать преобладание субъектов РФ, не имеющих собственных региональных СК. Указанное обстоятельство наглядно проявляется в доминировании зон, не охваченных локальным страховым присутствием и маркированных белым цветом. Данная визуализация наглядно отражает выраженную пространственную асимметрию страхового рынка и свидетельствует о высокой концентрации страховой инфраструктуры в ограниченном числе регионов.

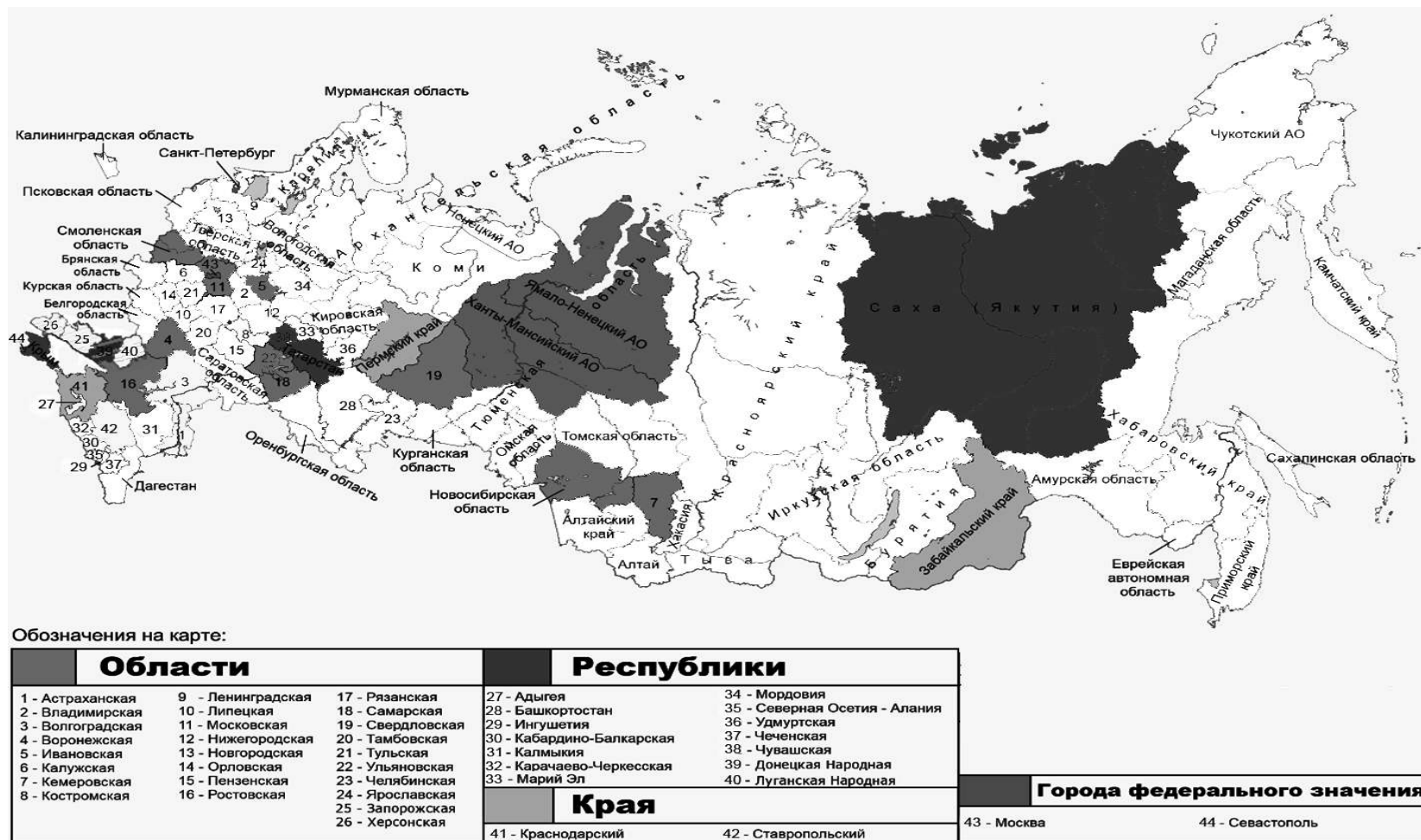


Рисунок 20 – Пространственное распределение субъектов РФ по признаку наличия и отсутствия региональных страховых организаций (по состоянию на конец 2024 г.)

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ

Концентрация страховых сборов (кроме ОМС) наглядно представлена на Рисунок 21. На нем видно, что около 93 % всех страховых премий в РФ аккумулируют страховщики, зарегистрированные в Москве. Следующим по объему сборов регионом выступает Московская область с долей около 4 %. Еще одним субъектом, страховщики которого формируют более 1 % совокупных страховых сборов, является Ханты-Мансийский автономный округ. Совокупная доля страховых сборов всех остальных региональных страховщиков составляет лишь 1,7 %, что свидетельствует о предельной пространственной асимметрии страхового рынка и фактической концентрации финансовых потоков в ограниченном числе территориальных центров.

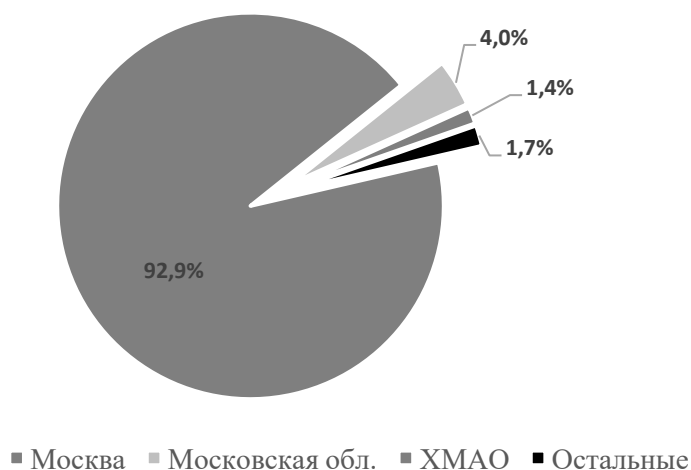


Рисунок 21 – Распределение сборов страховщиков в РФ

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ

Расчет индекса Херфиндаля-Хиршмана (НИ), составившего 0,4428, свидетельствует о крайне высокой степени территориальной концентрации страхового рынка. Согласно международной практике, значения НИ свыше 0,18 характеризуют рынок как высоконцентрированный; в рассматриваемом случае индекс более чем вдвое превышает данный порог, что подтверждает

доминирующее положение ограниченного числа субъектов РФ в структуре страхового бизнеса страны.

Отсутствие региональных страховщиков может рассматриваться как индикатор недостаточной институциональной рефлексии региональных органов власти относительно роли страхового рынка в системе управления рисками, а также недооценки его значения как инфраструктурного элемента обеспечения территориальной устойчивости [60]. В подобных условиях страхование не интегрируется в региональную экономическую политику, что детерминирует недоиспользование его потенциала в части обеспечения финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов и сглаживания темпоральной динамики потерь. Зачастую региональные органы власти ориентированы преимущественно на учет интересов крупных налогоплательщиков регионального бюджета [131], тогда как страхование как инструмент управления рисками не получает должного институционального внимания. В результате риски либо игнорируются, либо фактически перекладываются на федеральный уровень, вместо того чтобы формировать локальную страховую инфраструктуру и поддерживать развитие небольших региональных страховых организаций.

Подобная модель детерминирует управленческую пассивность регионального уровня, усиливает зависимость от федеральных механизмов реагирования и воспроизводит установки успокоенности, иждивенчества, снижения инициативы и предпринимательской активности [45]. При этом показатели регионального экономического развития являются критерием определения уровня экономического развития государства в целом [178], требуются новые подходы к разработке политики и распределению ответственности между участниками принятия решений [311].

Для локальных страхователей и иных участников страховых отношений прикладная значимость регионального страховщика определяется не самим фактом его присутствия, а возможностью сократить управленческую дистанцию, повысить оперативность взаимодействия и адаптировать

страховое обслуживание к территориальной специфике. В отличие от крупных федеральных СК, чаще опирающихся на централизованные управленческие контуры, формализованные процедуры и стандартизированные модели сопровождения, региональный страховщик способен обеспечивать ряд практически значимых преимуществ:

1. Обеспечение оперативного доступа к управленческому звену страховой организации на всех стадиях жизненного цикла страхового продукта. Несмотря на то, что современные цифровые технологии формируют разветвленную инфраструктуру дистанционного взаимодействия, данные инструменты не в полной мере компенсируют управленческую значимость прямых коммуникационных контуров, особенно в условиях возникновения нестандартных или конфликтных ситуаций [357].

Однако цифровые каналы взаимодействия не обладают полной субституционной способностью по отношению к профессиональному контакту, реализуемому в очном либо операционно доступном формате [75], что приобретает дополнительную значимость в условиях значительной темпоральной дистанции, достигающей 7–8 часовых поясов между Москвой и Дальним Востоком.

Региональная СК, будучи встроенной в локальную среду, обладает сравнительным преимуществом в поддержании оперативного взаимодействия со страхователями без существенных темпоральных разрывов, коммуникационных задержек и избыточной цифровой медиации. Особую значимость это приобрело в период локдауна, когда режим самоизоляции резко ограничил традиционные каналы взаимодействия, а цифровые сервисы не во всех регионах смогли выступить их полноценной заменой [388].

2. Технологические инновации имеют большое значение в развитии региональных экономических систем [212]. В современной российской пространственно-экономической системе сохраняется выраженная территориальная неоднородность обеспеченности регионов устойчивым доступом к широкополосному интернету, что объективно сужает возможности

формирования качественной, регулярной и технически стабильной коммуникации между хозяйствующими субъектами. Данное обстоятельство обуславливает воспроизводство устойчивой конфигурации цифрового неравенства, выражающейся в асимметричном доступе отдельных территорий к цифровым технологиям, информационным ресурсам и сервисной инфраструктуре, без которых полноценное участие в современных экономических, страховых и контрактных взаимодействиях оказывается существенно затрудненным [233].

Для региональной СК данное ограничение может иметь меньшее значение, поскольку поддержание взаимодействия с клиентами и органами власти возможно не только через цифровые каналы, но и посредством городской телефонной связи, локальных коммуникационных практик и личного присутствия. Такая модель обеспечивает более плотную институциональную связность страховщика с региональной средой и снижает зависимость страхового обслуживания от качества цифровой инфраструктуры.

3. Учет региональной специфики страхуемых объектов. У федеральных страховщиков страховые продукты и сопутствующие сервисы, как правило, конструируются исходя из параметров усредненного российского потребителя, который в практическом измерении фактически отождествляется с пользователем, проживающим в крупных агломерациях. Вследствие этого условия Арктических и иных удаленных территорий РФ не получают надлежащего отражения ни в продуктовом дизайне, ни в сервисной модели страхового обслуживания. При такой конфигурации специфические параметры территориально локализованной имущественной базы оказываются институционально недоучтенными в тарифной, андеррайтинговой и риск-селекционной политике страховщиков.

В Тюменской области, Ямало-Ненецком автономном округе либо Республике Саха (Якутия) деревянные административные здания представляют собой не исключительный страхуемый объект, как в Москве и

Санкт-Петербурге, где они нередко дополнительно обременены статусом объектов культурного наследия, а типизированный и регулярно воспроизводимый элемент региональной административной инфраструктуры. Однако тарифная статистика крупных страховщиков зачастую формируется не на основе локальной эмпирики, а исходя из федерально усредненных массивов данных, где основным представителем деревянных построек выступают дачные дома с иной структурой рисков.

Завышение страховой премии и, как следствие, увеличение расходной нагрузки на местные бюджеты детерминируются подобной актуарной некорректностью. Более точная параметризация страхового тарифа, учет фактической темпоральной динамики рисков и формирование мотивации к реализации превентивных мероприятий, направленных на снижение вероятности наступления страховых случаев, обеспечиваются наличием региональной страховой организации, обладающей знанием локальной статистики страховых событий.

Наглядная иллюстрация данной проблемы прослеживается, в частности, на примере страхования рисков, связанных с укусами клещей [89]. Распространение клещей имеет выраженную пространственную неоднородность, что непосредственно влияет на региональную востребованность соответствующего страхового продукта (см. Рисунок 22).

Если ОСАГО обладает универсальной востребованностью практически во всех регионах страны, то страхование от укуса клеща имеет ярко выраженную территориальную специфику: в одних регионах, например в Республике Бурятия или Республике Карелия оно является объективно актуальным, тогда как в южных субъектах, например в Краснодарском крае, его практическая востребованность существенно ниже [10]. Когда финансовая система страны подвержена сильнейшему внешнему давлению, а на системно значимые финансовые институты наложены жесткие санкции, у региональных СК есть все возможности для укрепления своих позиций в своих регионах присутствия [262].



Рисунок 22 – Карта эндемичных регионов РФ

Источник: информационный ресурс “Коллективный иммунитет” [296]

4. Социальная ориентация бизнеса. В действующей практике применения неценовых критериев заказчики нередко ограничены формализованными параметрами оценки, которые при прочих равных условиях не позволяют идентифицировать и выбрать исполнителя, обеспечивающего наибольший социально-экономический эффект для региона. В результате вклад поставщика в развитие локальной занятости, инфраструктуры и общественного благосостояния остается вне полноценной каузально-детерминированной оценки, что снижает эффективность контрактных процедур с точки зрения долгосрочного территориального развития. Существуют противоречия между задачами краткое и долгосрочного периодов, бюджетной эффективности и инвестиционной привлекательности, интенсивного развития и экологической стабильности, экономии ресурсов и уровнем занятости населения и других [66]. В данном контексте целесообразно учитывать опыт ряда зарубежных юрисдикций, в рамках которых оценка поставщиков в контрактной системе не ограничивается критериями надежности и профессиональной компетентности, а дополняется параметрами социальной значимости, общественного вклада и устойчивого развития. В подобных моделях формируется расширенная система критериев отбора, позволяющая интегрировать социально-экономические эффекты в процесс принятия закупочных решений.

В зарубежной практике социальные критерии все чаще интегрируются в систему государственных контрактных отношений. В Великобритании Закон о социальной ценности 2012 г. обязывает учитывать не только экономические параметры закупки, но и ее социальные и экологические эффекты [401]. В Канаде политика социальных закупок ориентирована на поддержку коренных народов, лиц с ограниченными возможностями и иных уязвимых групп [399]. В Австралии аналогичный подход реализуется через Indigenous Procurement Policy, направленную на развитие бизнеса коренных австралийцев [381].

В Германии учет социальных критериев допускается в рамках законодательства о государственных закупках, включая поддержку занятости долгосрочно безработных, инвалидов и иных социально уязвимых категорий [378]. Во Франции политика социально ответственных закупок позволяет учитывать вклад поставщиков в развитие местных сообществ, экологическую устойчивость и общественно значимые эффекты [367]. В Нидерландах применяется концепция Social Return on Investment, ориентированная на максимизацию социальной отдачи от государственных контрактов [407].

Таким образом, международная практика демонстрирует переход от узкоценовой логики закупок к модели контрактного регулирования, учитывающей социальную результативность, инклюзивность, экологическую устойчивость и вклад поставщика в развитие территории [403].

Удаленные процессинговые центры уже создавались страховщиками в РФ: в частности, АО «СГ «Уралсиб» – в Брянске [265], а ООО «СК «Согласие» – в Самаре [26]. Однако данные решения были детерминированы преимущественно внутренней экономией затрат и снижением операционных рисков, включая риски недобросовестного поведения персонала, а не целевой заботой о развитии региональной занятости.

Вместе с тем механизм удаленных рабочих мест может быть переосмыслен как инструмент территориальной компартиментализации занятости, позволяющий московским страховщикам интегрировать региональные трудовые ресурсы в собственные бизнес-процессы. При этом перспектива получения преференций в рамках государственных контрактных процедур могла бы стать действенным стимулом для реализации измеримых социально значимых задач, связанных с развитием территориальной занятости, кадрового потенциала и локальной инфраструктуры [238].

Важно отметить, что более результативными в данном контексте могут выступать не глобальные имиджевые инициативы с размытой измеримостью эффекта, а адресные региональные проекты, обладающие понятной направленностью, проверяемыми результатами и непосредственной

социальной полезностью. Показательным примером ограниченности подобных глобальных ESG-практик может служить ранее реализованное сотрудничество САО «РЕСО-Гарантия» со Всемирным фондом дикой природы (WWF) [245, 406], который впоследствии был признан в РФ иностранным агентом в связи с препятствованием реализации промышленных проектов [28] и прекратил деятельность на российской территории.

В этой связи предоставление преференций должно быть ориентировано не на декларативный гринвошинг и символическое воспроизводство экологической повестки [90], а на реализацию региональных, измеримых и социально значимых проектов. Именно такая логика должна выступать целевым ориентиром как для региональных органов власти, так и для профильных подразделений крупных федеральных исполнителей госконтрактов.

Для снижения пространственной асимметрии [213] рисков необходим комплекс мер:

1. Установление правил конкуренции [54] и дифференциация требований в конкурентных процедурах выбора поставщиков с учетом региональной специфики, что позволит учитывать локальные риски и повышать вариативность страховых решений.

2. Преференции компаниям, имеющим филиалы (или иные формы представительства) на территории заказчика.

3. Социальная ориентация бизнеса (количество трудоустроенного местного персонала, объем инвестиций в предупредительные мероприятия локального характера и др.).

4. На федеральном уровне это может выражаться в квотировании, ограничивающем доли федеральных и межрегиональных компаний, в ряде обязательных видов страхования таких как ОСАГО, ОСОПО, ОСГОП, это может быть организовано путем ограничения выдачи номеров полисов через РСА и НССО.

5. Введение порогового коэффициента концентрации (далее – ПКК).

ПКК повышающий множитель к ценовому предложению участника, применяемый при превышении им пороговой доли рынка в соответствующем регионально-видовом сегменте. ПКК предназначен для профилактики рыночной концентрации и поддержания состязательности закупок; порядок расчета и предельные значения устанавливаются в документации, а применение подлежит публичному раскрытию и апелляции.

Реализация предложенных мер создаст условия для снижения рисков территориальной концентрации, повышения устойчивости контрактной деятельности, минимизации угроз ограниченной конкуренции, а также для формирования более сбалансированной и адаптивной системы контрактных отношений.

4.2 Управление концентрацией и конкурентной структурой рынка ОСГОП

С 1 января 2013 г. нормативную силу приобрел Федеральный закон № 67-ФЗ, закрепивший механизм обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу пассажиров. В институциональном отношении указанный закон заместил ранее применявшиеся региональные подзаконные акты и методические рекомендации, фрагментарно регулировавшие страхование рисков имущественных потерь пассажиров, связанных с причинением вреда их жизни и здоровью в результате ДТП [152, 146].

Нормативными актами ЦБ РФ устанавливаются минимальные и максимальные значения страховых тарифов по ОСГОП, что предопределяет их унифицированный характер. На практике страховые организации преимущественно ориентируются на нижнюю границу тарифного коридора, что обусловлено сравнительно невысоким уровнем убыточности по данному виду страхования и позволяет встраивать ценовую конкуренцию в стратегию риск-менеджмента за счет удержания минимально возможных ставок.

За более чем десятилетний период функционирования ОСГОП фиксируется существенное сокращение числа участников данного сегмента страхового рынка. Если на первоначальном этапе рынок уже не обладал высокой конкурентностью, то спустя пять лет после запуска данного вида страхования проявились признаки формирования олигополистической конфигурации [387]. Целесообразно проанализировать текущее состояние рынка ОСГОП с учетом влияния процессов сокращения числа страховщиков, а также институциональной недостаточности механизмов антимонопольного регулирования данного сегмента страхового рынка.

Монополистические преимущества выражаются в возможности: установления диктата цен и условий; вытеснения мелких конкурентов; выхода к административным рычагам влияния [76]. Процесс носит выраженный риск-ориентированный характер, что проявляется в снижении уровня конкурентности процедур по ОСГОП и институционализированных коррупционных факторах.

Обязательным условием получения лицензии на осуществление ОСГОП является членство страховщика в НССО, при этом институциональная модель взаимодействия между страховщиками и НССО выстроена по принципу страхового пула. Величина вступительного взноса составляет 6 млн руб., тогда как ежегодный членский взнос установлен на уровне 2,5 млн руб. [214]. В условиях сокращения сборов, перераспределения премий через пул и ограниченной возможности самостоятельного наращивания портфеля такие платежи становятся значимой финансовой нагрузкой, особенно для страховщиков с небольшой рыночной долей.

Выраженно асимметричная структура рынка к 2024 г. характеризуется тем, что совокупная доля, превышающая 50 %, аккумулируется двумя СК – АО «СОГАЗ» и СПАО «Ингосстрах», тогда как для любого из прочих участников значение рыночной доли не превышает 10 %. (см. Таблица 25). Такая структура свидетельствует о каузально-детерминированном смещении рынка в сторону концентрации, при котором формальное наличие пула не

устраняет, а в отдельных аспектах усиливает неравномерность распределения страховых сборов.

Таблица 25 – Структура страховых сборов по ОСГОП за 2024 г. в разрезе СК

Наименование СК	Страховая премия, тыс. руб.	Доля рынка, %
ООО «Абсолют страхование»	21 600,70	0,74
АО «АльфаСтрахование»	275 772,30	9,51
АО «Зетта Страхование»	108 233,60	3,73
САО «ВСК»	216 013,30	7,45
ООО СК «Газпром страхование»	-	-
АО «СК Гайде»	74 030,60	2,55
ПАО «Группа Ренессанс Страхование»	144 281,50	4,98
ООО «Зетта Страхование»	4 484,30	0,15
СПАО «Ингосстрах»	1 116 781,70	38,51
АО «МАКС»	29 897,60	1,03
АО «СК «ПАРИ»	7 651,30	0,26
САО «РЕСО-Гарантия»	83 336,30	2,87
ПАО СК «Росгосстрах»	81 932,00	2,83
АО «СК СРХБ-Страхование»	-	-
ООО «СК Сбербанк страхование»	1 326,70	0,05
АО «СОГАЗ»	510 883,20	17,62
ООО «СК Согласие»	37 430,60	1,29
АО «Совкомбанк Страхование»	2 305,90	0,08
АО «СГ Спасские ворота»	-	-
АО «Страховая бизнес группа»	15 508,10	0,53
АО СК «Чулпан»	2 759,40	0,10
ПАО САК «ЭНЕРГОГАРАНТ»	75 320,20	2,60
АО ГСК «Югория»	65 654,00	2,26
АО «СК «Астро-Волга»	24 740,80	0,85
ИТОГО:	2 899 944,10	100

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ

В последние годы наблюдается устойчивая тенденция к сдаче страховщиками лицензий на осуществление ОСГОП. При этом конкурентная борьба является исторически глобальной категорией любого рынка [299], однако в рассматриваемом сегменте ее фактическое пространство последовательно сужается. Статистические данные свидетельствуют о выраженной тенденции сокращения числа страховщиков по данному виду страхования: с момента вступления в силу законодательства об ОСГОП в 2013

г. их количество уменьшилось с 64 СК до 23 по состоянию на конец 2024 г. (см. Рисунок 23).

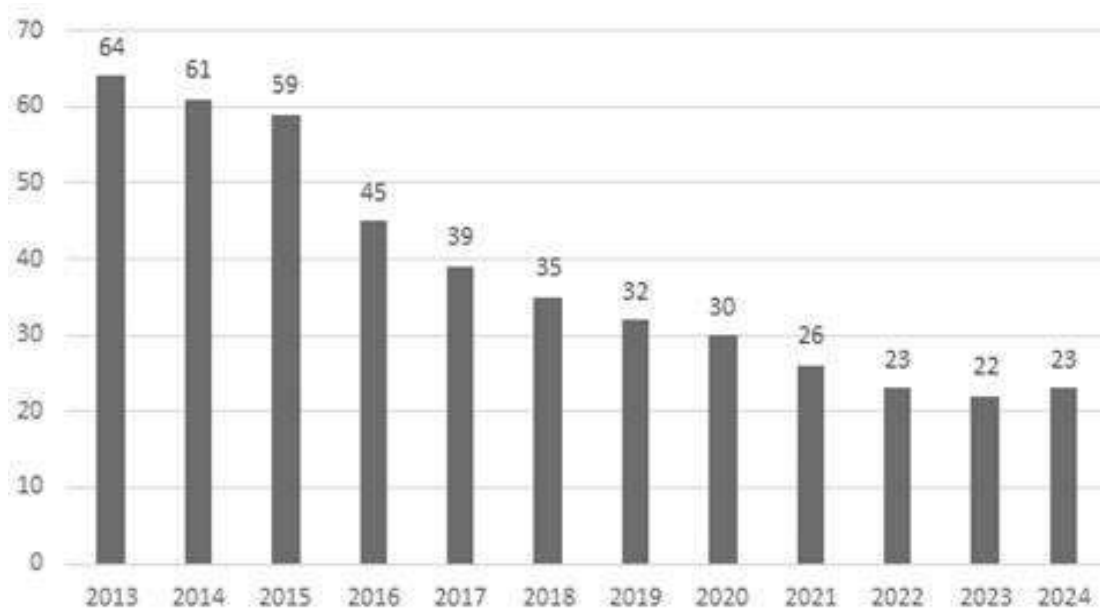


Рисунок 23 – Динамика численности страховщиков ОСГОП в 2013–2023 гг.

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ, НССО и сайта «Страхование сегодня»

Все целостные образования в процессе своего развития испытывают устойчивые колебания [59], и рынок ОСГОП в данном отношении не является исключением. У 42 СК за период действия законодательства об ОСГОП была зафиксирована утрата лицензий на осуществление данного вида страхования. Большинство из них – 24 компании – вышли из указанного сегмента добровольно, отказавшись от лицензии, прекратив членство в НССО и передав сформированные страховые портфели иным страховщикам.

Вследствие нарушений требований ЦБ РФ к финансовой устойчивости, повлекших последующее банкротство, лицензии на осуществление ОСГОП были утрачены дополнительно у 18 СК (см. Рисунок 24).

ОСГОП не следует рассматривать как полностью автономный страховой сегмент, институционально и экономически изолированный от иных страховых продуктов. Ввиду относительно низкого уровня выплат данный вид

страхования нередко включается в пакетную конструкцию как комплементарный элемент к более убыточным направлениям, прежде всего к ОСАГО. В частности, принимая на себя высокоубыточные риски по ОСАГО, например в сегменте городских автобусных перевозок, страховщик может одновременно получать договоры ОСГОП, используя их в качестве инструмента частичной портфельной компенсации.

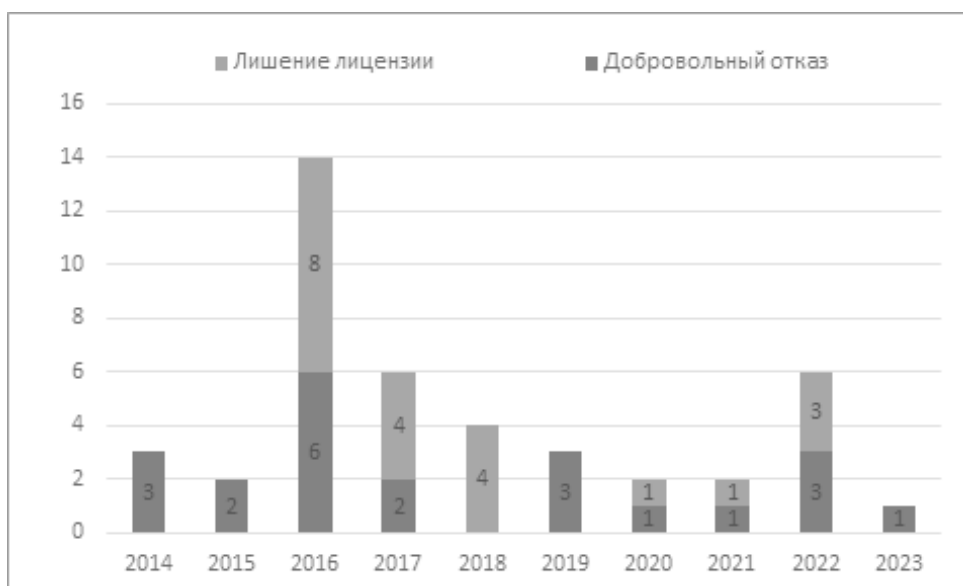


Рисунок 24 – Структурная декомпозиция причин ухода страховщиков с рынка ОСГОП в 2013–2024 гг.

Источник: составлено автором на основе данных НССО

В качестве позитивной тенденции следует выделить впервые за три года зафиксированный факт предоставления новой лицензии на осуществление ОСГОП, полученной региональной страховой компанией АО «СК «АСТРО-ВОЛГА» [272].

Монополизация рассматриваемого сегмента страхового рынка, с одной стороны, детерминирует сокращение числа активных участников, а с другой – обуславливает формирование рисков деградации качества страхового обслуживания и роста фактической стоимости страховой услуги. При этом обязательный характер ОСГОП и нормативное ограничение перечня рисков и максимального размера страховой премии не устраняют указанные угрозы,

поскольку при редукции конкурентной среды ухудшается не только ценовая, но и сервисная, договорная и урегулирующая составляющая страховой защиты. Монополия, не испытывая давления со стороны конкурентов, теряет стимулы к развитию, что приводит ее к неэффективности [269].

При анализе уровня монополизации рынка широко применяется совокупность количественных методов оценки, позволяющих формализовать степень рыночной концентрации и выявить признаки доминирования отдельных хозяйствующих субъектов [13]. Одним из базовых инструментов является индекс Херфиндаля–Хиршмана (ННІ), применяемый, в частности, в антимонопольной практике США. Данный показатель рассчитывается как сумма квадратов рыночных долей всех участников рынка, выраженных в процентах, и позволяет формализовать степень концентрации через агрегирование вклада каждого субъекта в общую структуру распределения.

Содержательно индекс ННІ отражает каузально-детерминированную конфигурацию рыночных долей: чем выше его значение, тем более концентрированной и, соответственно, менее конкурентной является структура рынка.

По состоянию на конец 2023 г. значение указанного индекса, рассчитанного применительно к уровню концентрации рынка ОСГОП, составило 1 592,1 пункта (см. Рисунок 25). Существенное усиление концентрационной динамики, вместе с тем, детерминируется совокупным воздействием сокращения численности страховщиков, дальнейшей аккумуляции страховых сборов в сегменте «ТОР-3» и нормативного введения обязательного полиса ОСГОП для водителей такси [323].

С учетом указанных факторов в 2024–2025 гг. вероятным представляется превышение индексом порогового значения в 2 000 пунктов, что может быть интерпретировано как достижение максимального уровня рыночной концентрации за весь период функционирования данного вида страхования.

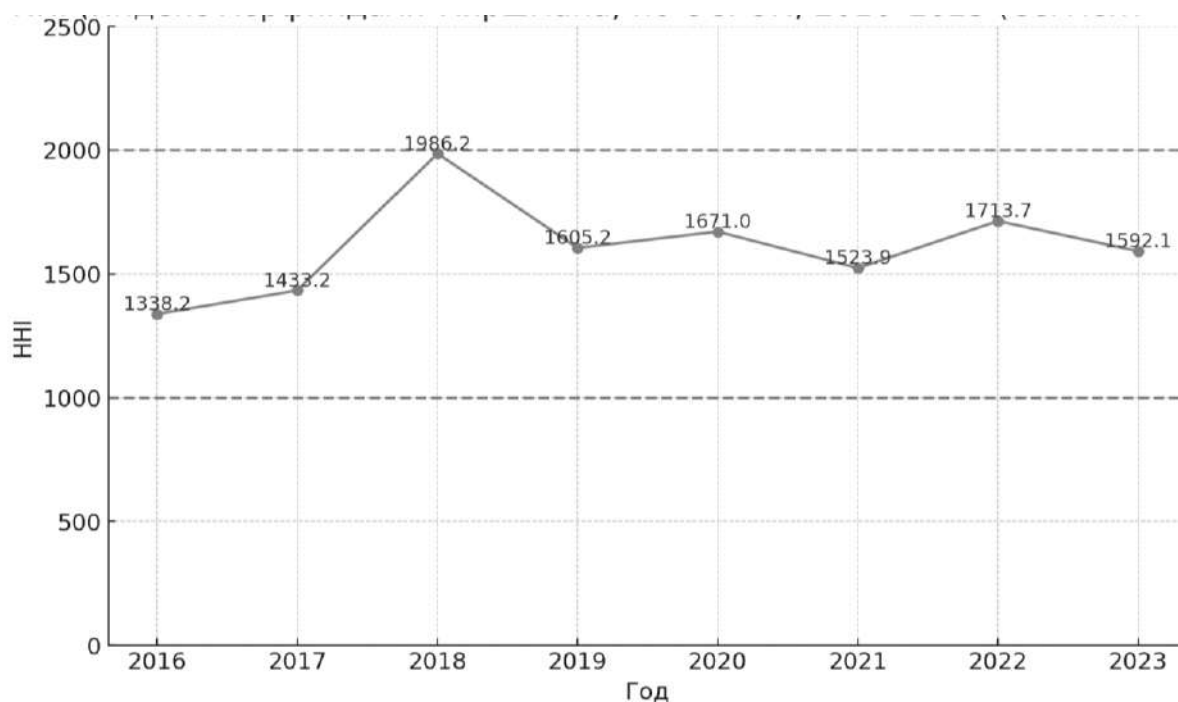


Рисунок 25 – Динамика индекса Херфиндаля–Хиршмана на рынке ОСГОП в 2016–2023 гг.

Здесь и далее данные за 2024 год в аналитические расчеты не включаются, поскольку в указанном периоде в периметр ОСГОП был включен сегмент перевозок легковым такси. Данное обстоятельство изменяет состав анализируемой совокупности, нарушает сопоставимость динамического ряда с предшествующими периодами и способно привести к существенному смещению оценки масштаба рынка, уровня концентрации и структуры рисков. В связи с этим последствия включения указанного сегмента требуют самостоятельного рассмотрения в рамках отдельного исследования.

Методологическая ограниченность индекса Херфиндаля–Хиршмана проявляется в его ориентации преимущественно на фиксацию вектора концентрационной динамики без раскрытия качественной конфигурации внутренней рыночной структуры. Применительно к рынку ОСГОП более релевантным представляется использование индекса Линда, в настоящее время применяемого в странах Европейского союза для анализа рыночных структур.

Индекс Линда не отражает положение периферийных участников рынка. Однако его аналитическое преимущество - ориентация на выявление различий внутри рыночного «ядра», то есть между крупнейшими участниками, формирующими основную концентрационную конфигурацию. Для рынка ОСГОП данный подход представляется особенно значимым, поскольку сильные региональные страховщики фактически отсутствуют, а ключевые страховые сборы территориально сконцентрированы в г. Москве.

В этой связи для анализа особенностей конкурентной структуры рынка ОСГОП целесообразно использовать индекс Линда. На основе данных о распределении рыночных долей фиксируется устойчивая доминантная позиция 3 СК на рынке ОСГОП в период 2016–2023 гг. (см. Таблица 26).

Таблица 26 – Структура доминирования СК на рынке ОСГОП в 2016–2023 гг.

Год	Компании-лидеры	Совокупная доля рынка, %
2016	АО «СОГАЗ»; СПАО «Ингосстрах»; САО «ВСК»	52,66
2017	АО «СОГАЗ»; СПАО «Ингосстрах»; САО «ВСК»	56,80
2018	АО «СОГАЗ»; СПАО «Ингосстрах»; САО «ВСК»	62,59
2019	АО «СОГАЗ»; СПАО «Ингосстрах»; САО «ВСК»	60,16
2020	АО «СОГАЗ»; СПАО «Ингосстрах»; АО «Альфастрахование»	60,46
2021	АО «СОГАЗ»; СПАО «Ингосстрах»; САО «ВСК»	58,20
2022	АО «СОГАЗ»; СПАО «Ингосстрах»; САО «ВСК»	63,30
2023	АО «СОГАЗ»; СПАО «Ингосстрах»; САО «ВСК»	61,06

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ

Доминирование двух страховых компаний – АО «СОГАЗ» и СПАО «Ингосстрах» – фиксируется на рынке в период 2016–2023 гг., тогда как прочие участники, включая САО «ВСК» и АО «Альфастрахование», характеризуются существенно более низкими значениями рыночных долей. Так, в 2023 г. доля СПАО «Ингосстрах» достигала 28,3 %, АО «СОГАЗ» – 23,4 %, в то время как доля САО «ВСК» ограничивалась 9,3 %. Тем самым формируется олигополистическая структура с выраженным доминированием двух–трех лидеров, которую целесообразно квалифицировать как «жесткую».

Результаты расчета индекса Линда подтверждают полученные выводы, поскольку данный показатель используется для оценки уровня монополизации и анализа рыночной концентрации. По своей экономической сущности он представляет собой ступенчатую метрику концентрации, позволяющую количественно зафиксировать степень доминирования крупнейших компаний на рынке. Ввиду наличия значительных диспропорций в распределении рыночных долей в расчетах применяется логарифмическая модификация индекса, обеспечивающая корректный учет экстремальных отклонений.

$$L_n^{log} = \sum_{i=1}^{n-1} \log \left(\frac{S_i}{S_{j+1}} \right) \quad (9)$$

где L_n^{log} – логарифмический индекс Линда для n-й группы компаний;

S_i – рыночная доля i-й компании, упорядоченная по убыванию.

На основе Таблица 27 мы можем увидеть, что в 2017-18 гг. поворотной точкой является L_4^{log} , следовательно, лидируют три СК. В остальные годы - где L_3^{log} , следовательно, в эти годы лидировали две компании. Можно сделать вывод, что уровень олигополии на рынке ОСГОП остается высоким, но в последние годы стабилизировалась ситуация, когда есть два основных лидера, а влияние остальных СК на общую концентрацию страховых сборов незначительно.

Таблица 27 – Индекс Линда для рынка страхования ОСГОП в период 2016–2023 гг.

Индекс Линда	Год							
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
L_2^{log}	2,18	0,56	0,84	0,44	0,43	0,22	0,18	0,19
L_3^{log}	1,26	1,14	1,49	1,18	1,32	1,21	1,15	1,11
L_4^{log}	1,33	1,57	2,10	1,41	1,43	1,23	1,24	1,27
L_5^{log}	1,28	1,82	2,20	1,67	1,70	1,51	1,73	1,87
L_6^{log}	1,24	1,87	2,32	1,70	1,74	1,54	1,97	1,95

Проведение корреляционного анализа осуществляется применительно к ключевым параметрам рынка ОСГОП – числу страховых компаний, осуществляющих деятельность в данном сегменте, средней рыночной доле и показателю концентрации (дисперсии рыночных долей) (см. Таблица 28).

Таблица 28 – Показатели дисперсии рыночных долей на рынке ОСГОП

Число СК, ед. X ₁	Средняя доля рынка, % X ₂	Дисперсия рыночных долей, % y
64	3,1	0,17
61	2,3	0,25
59	2,6	0,28
45	2,86	0,30
39	3,1	0,30
35	3,57	0,58
32	3,85	0,47
30	4,17	0,52
26	4,76	0,50
23	4,55	0,57

В целях оценки тесноты взаимосвязи применяется следующая формула множественного коэффициента корреляции.

$$r_{yx_1x_2} = \sqrt{\frac{r_{yx_1}^2 + r_{yx_2}^2 - 2 \cdot r_{yx_1} \cdot r_{yx_2} \cdot r_{x_1x_2}}{1 - r_{x_1x_2}^2}} \quad (10)$$

На первоначальном этапе осуществляется расчет парных коэффициентов корреляции.

Линейные коэффициенты корреляции характеризуются следующими значениями:

$$r_{x_1x_2} = -0,88;$$

$$r_{yx_1} = -0,90;$$

$$r_{yx_2} = 0,81.$$

Показатель, характеризующий взаимосвязь между числом СК и дисперсией рыночных долей (r_{yx_1}), составил -0,90, что по шкале Чеддока свидетельствует о высокой и обратной связи между данными признаками. Чем

ниже число СК, тем выше дисперсия рыночных долей и, соответственно, выше концентрация рынка.

Показатель, характеризующий взаимосвязь между средней долей рынка и дисперсией рыночных долей (r_{yx2}), составил 0,81, что по шкале Чеддока свидетельствует о прямой и высокой связи между данными признаками. Чем выше значение средней доли, тем выше концентрация рынка.

Обратная и статистически заметная взаимосвязь между числом страховых компаний и средней рыночной долей фиксируется значением коэффициента $r_{x1x2} = -0,88$ по шкале Чеддока; тем самым сокращение численности страховщиков сопровождается увеличением средней доли рынка.

Значения парных коэффициентов корреляции подлежат подстановке в формулу множественного линейного коэффициента корреляции.

$$r_{yx1x2} = \sqrt{\frac{(-0,90)^2 + 0,81^2 - 2 \cdot (-0,90) \cdot 0,81 \cdot (-0,88)}{1 - (-0,88)^2}} \approx 0,87$$

Высокая степень корреляционной взаимосвязи между числом страховых компаний, средней рыночной долей и дисперсией рыночных долей подтверждается значением соответствующего коэффициента корреляции.

В целях декомпозиции вклада отдельных факторов в формирование множественной корреляционной зависимости производится расчет частных коэффициентов корреляции; их вычисление осуществляется по следующим формулам:

$$r_{y1(2)} = \frac{r_{yx1} - r_{yx2} \cdot r_{x1x2}}{\sqrt{(1 - r_{yx2}^2)(1 - r_{x1x2}^2)}} \quad (11)$$

$$r_{y2(1)} = \frac{r_{yx2} - r_{yx1} \cdot r_{x1x2}}{\sqrt{(1 - r_{yx1}^2)(1 - r_{x1x2}^2)}} \quad (12)$$

где r_{yx1} , r_{yx2} , r_{x1x2} – линейные коэффициенты парной корреляции.

Далее представлены результаты расчета частных коэффициентов корреляции:

$$\Gamma_{y1(2)} = \frac{-0,90 - 0,81 * (-0,88)}{\sqrt{(1 - 0,81^2)(1 - (-0,88)^2)}} = -0,67$$

$$\Gamma_{y2(1)} = \frac{0,81 - (-0,90) * (-0,88)}{\sqrt{(1 - (-0,90)^2)(1 - (-0,88)^2)}} = 0,46$$

Заметная статистическая связь между числом страховых компаний и дисперсией рыночных долей выявляется при элиминации влияния средней доли рынка, что указывает на наличие устойчивой взаимозависимости, не редуцируемой к эффекту масштаба распределения долей.

При элиминации фактора объема выплат, аналогичным образом, сохраняется выраженная взаимосвязь между средней рыночной долей и дисперсией рыночных долей, что позволяет квалифицировать данную зависимость как относительно автономную и каузально обусловленную самой структурой распределения участников рынка.

Двукратное сокращение объема страховых сборов по ОСГОП – с 3,7 до 1,8 млрд руб. – фиксируется за период 2016–2023 гг. при практически неизменном количестве заключенных договоров, стабилизировавшемся на уровне порядка 60 тыс.; при этом уровень страховых выплат по данному виду страхования сохраняет относительную стабильность и не превышает 45 % от объема премии (см. Таблица 29).

Однако ключевая проблема заключается не столько в убыточности ОСГОП, сколько в финансово-институциональной нагрузке, формируемой политикой НССО в части ежегодных взносов. В результате данный вид страхования утрачивает экономическую привлекательность для значительной части участников страхового рынка, что детерминирует постепенное сужение круга страховщиков.

Таблица 29 – Динамика финансовых показателей рынка ОСГОП в 2016–2023 гг.

Показатели	Год							
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Общие сборы, тыс. руб.	3 725 509	2 770 203	2 949 817	2 810 119	2 256 940	1 819 341	1 854 403	1 808 495
Кол-во договоров, шт.	58 108	58 433	59 523	62 739	59 669	58 182	54 901	56 143
Средняя премия по договору, тыс. руб.	64,6	47,4	49,6	44,8	37,8	31,3	33,8	32,2
Общие выплаты, тыс. руб.	734 624	961 117	895 513	874 446	693 896	706 294	678 720	792 142
Уровень выплат, %	19,7	34,7	30,4	31,1	31,0	38,8	36,6	43,8

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ

Органический рост рынка ОСГОП в существующих институциональных границах имеет выраженные ограничения [255, 278], поскольку его темпоральная динамика детерминирована не только поведением страховщиков, но и общим состоянием транспортной, внешнеэкономической и потребительской активности. «Оживить» рынок ОСГОП может только инициатива по страхованию такси. В настоящий момент страховщики активно начали оформлять страхование ОСГОП для такси, однако, можно предположить, что через год после получения первых данных об убыточности данного направления, подходы к продвижению данного вида изменятся.

Расширение тарифного коридора по ОСГОП было осуществлено ЦБ РФ в конце 2022 г. [193]. По позиции регулятора, такая корректировка должна была обеспечить страховщикам возможность предлагать перевозчикам более индивидуализированные тарифные условия: сниженные – для безопасных перевозчиков и более высокие – для аварийных. Предполагалось, что подобная дифференциация будет выполнять дисциплинирующую функцию и стимулировать перевозчиков к повышению уровня безопасности.

Вместе с тем указанная мера содержит выраженный риск обратного институционального эффекта. Расширение тарифного коридора в условиях высокой концентрации рынка и асимметрии переговорных возможностей может привести не столько к риск-ориентированной тарификации, сколько к общему снижению сборов по ОСГОП. Для небольших страховщиков это создает дополнительную зону финансовой неустойчивости, поскольку операционные расходы на сопровождение данного вида страхования могут начать превышать объем собираемой страховой премии. В результате часть таких страховщиков будет вынуждена отказаться от лицензии по ОСГОП, что дополнительно усилит каузально-детерминированную траекторию концентрации рынка.

В настоящее время в секторе обязательного и вмененного страхования, вводимого различными нормативными актами, наблюдается выраженная рискогенная динамика, проявляющаяся в ограниченном участии страховых

организаций в соответствующих сегментах. При этом проблема, по-видимому, заключается не столько в недостаточной финансовой устойчивости страховщиков как таковой, сколько в институциональной конфигурации административных требований регуляторов, ассоциаций и профильных министерств, при которой отдельные виды страхования становятся финансово малопривлекательными и одновременно высокорисковыми.

Показательным примером выступает страхование ответственности застройщиков [338]. Данный рынок изначально характеризовался ограниченным числом страховщиков, принимавших такие риски, однако последующие банкротства крупных застройщиков выявили недостаточную устойчивость применявшихся моделей риск-менеджмента и привели к отзыву лицензий у ряда страховых организаций. В дальнейшем сформированные страховые портфели были переданы во Фонд защиты дольщиков, что фактически означало прекращение данной страховой конструкции.

Сходная каузально-детерминированная траектория наблюдалась в страховании ответственности туроператоров [331]. Данный вид страхования изначально конструировался как механизм защиты приобретателей туристического продукта, однако фактическая бизнес-модель туроператоров, основанная на поддержании непрерывного денежного потока, продемонстрировала высокую уязвимость к синхронной материализации рисков снижения платежеспособного спроса населения и неблагоприятной динамики валютного курса. В результате указанная рискованная конфигурация обусловила банкротство значительного числа туристических организаций и формирование масштабных убытков у страховщиков [201, 339].

При этом на первоначальном этапе развития ОСГОП фактический размер агентского вознаграждения в отдельных случаях мог достигать 35 % страховой премии, несмотря на установленное регулятором ограничение комиссионного вознаграждения на уровне 10 %. Данная практика отражала институционально нестабильную фазу становления рынка, когда страховщики

стремились ускорить распространение нового обязательного страхового продукта за счет повышенной экономической мотивации посредников.

Специфика ОСГОП при этом состоит в том, что страхователями по данному виду страхования выступают юридические лица, что предопределяет иную логику продаж, более высокую значимость корпоративных каналов взаимодействия и зависимость динамики рынка от структуры договорных отношений с организациями-перевозчиками. Обязательный характер страхования исключает возможность отказа страхователя от его заключения, что предопределяет необходимость проведения регламентированных процедур выбора исполнителя. Гос-венные и муниципальные структуры при реализации обязательного страхования ориентируются на положения Законов №№ 44-ФЗ и 223-ФЗ [324, 329].

Анализ сведений, размещенных в ЕИС, позволяет констатировать, что реальная конкуренция в данном сегменте страхования фактически носит редуцированный характер. В значительном числе случаев заказчики осуществляют заключение контракта или договора с ЕП, что исключает полноценную конкурентную процедуру выбора исполнителя страховой услуги и существенно ограничивает возможность сопоставления альтернативных предложений. В качестве иллюстрации подобной практики могут быть приведены извещения ЕИС 32110192649 и 32110233073. Данная ситуация формирует институционально детерминированный риск закрепления неконкурентной модели закупки страховых услуг, при которой формальное соблюдение процедурных требований не сопровождается реальным состязанием участников рынка.

Нередко процесс заключения договора ОСГОП интегрируется с оформлением иных видов страхования, в частности ОСАГО (номер извещения в ЕИС – 32110291979) или каско (номер извещения в ЕИС – 32110016795). Такая практика снижает уровень конкуренции, так как часть страховщиков, специализирующихся на ОСГОП, не располагают лицензией на ОСАГО (например, АО «СК СРХБ-Страхование»), в то время как ряд компаний,

предоставляющих каско, не имеют лицензии на ОСГОП (например, АО «ОСК» или АО СК «Двадцать первый век»). Отсутствие нормативно закреплённых рекомендаций формирует институциональную неопределённость, создающую условия для потенциальных злоупотреблений со стороны заказчика и произвольной настройки параметров закупочных процедур. В условиях высокой концентрации и фактической монополизации рынка ОСГОП это приводит к снижению конкурентности, усиливая асимметрию доступа участников и воспроизводя неравновесную, каузально-детерминированную структуру распределения контрактов.

Проведенный анализ показателей монополизации рынка и динамики сокращения числа страховщиков свидетельствует о том, что сложившаяся конфигурация рынка ОСГОП детерминирует постепенное выбытие участников и усиление концентрации страховых сборов у ограниченного круга организаций. Иными словами, речь идет не о случайном колебании рыночной структуры, а о воспроизводимой институциональной траектории, потенциально ведущей к олигополизации и последующей монополизации данного сегмента. Отсутствие полноценной конкуренции на рынке ОСГОП в перспективе может привести к формированию динамики, сопоставимой с ситуацией в секторе сельскохозяйственного страхования, где АО СК «РСХБ-Страхование» по итогам 2020 г. занимало более 40 % рынка, а сама тенденция концентрации сохранялась. При этом рынок ОСГОП обладает дополнительной институциональной жесткостью, поскольку вход новых участников ограничен необходимостью членства в НССО и связанными с ним ежегодными финансовыми обязательствами.

Дополнительным импульсом для развития конкуренции на рынке ОСГОП может стать введение с 1 сентября 2024 г. обязательного страхования пассажиров такси в рамках данного вида страхования. Расширение страхового поля за счет сегмента такси способно существенно увеличить объем страховых премий и тем самым повысить экономическую привлекательность рынка для новых участников. Вместе с тем данное расширение содержит

выраженный убыточностный и макропруденциальный риск, поскольку аварийность такси существенно превышает аварийность городского общественного транспорта [287]. Массовый характер оформления полисов ОСГОП для такси может сформировать ситуацию, институционально схожую с начальным этапом развития ОСАГО: рост доли поддельных полисов, активизация страхового мошенничества и увеличение числа заявлений о страховом возмещении. В результате небольшие страховщики, не обладающие достаточной финансовой прочностью, перестраховочной защитой и инструментами купирования подобных рисков, могут столкнуться с резким ростом страховых выплат и угрозой банкротства. Данный риск усиливается, т.к. отсутствует единая позиция относительно прогнозируемого уровня убыточности ОСГОП в сегменте такси, что создает дополнительную зону актуарной неопределенности и затрудняет корректную тарификацию данного страхового продукта.

Для снижения рисков формирования олигополистической конфигурации рынка ОСГОП представляется необходимым внедрение комплекса мер, направленных не на декларативное поддержание конкуренции, а на институциональное ограничение воспроизводства рыночной концентрации. В данном случае речь должна идти о корректировке самой архитектуры допуска, присутствия и экономической мотивации страховщиков на данном рынке:

– Административное антимонопольное лимитирование предельной доли страховщика на рынке ОСГОП. В качестве прикладного регуляторно-организационного инструмента НССО может быть предусмотрен механизм ограничения выдачи новых идентификационных номеров договоров страховой организации, рыночная доля которой по итогам предыдущего квартала превысила пороговое значение 25 %. Специфика рынка ОСГОП обуславливает не только принципиальную реализуемость, но и высокую степень управляемости данного механизма: состав страхователей характеризуется относительной стабильностью, вероятность появления новых

крупных страхователей является минимальной, а даты прекращения действия ранее заключенных договоров обладают высокой степенью прогнозируемости. В результате регулятор получает возможность не постфактум фиксировать концентрацию, а прецизионно управлять ее темпоральной динамикой, предотвращая закрепление доминирующего положения отдельных страховщиков.

– Цифровизация и публичное раскрытие информации об убыточности перевозчиков. Создание открытого цифрового контура данных позволит снизить информационную асимметрию между страховщиками, страхователями и регулятором. Для перевозчиков такая система будет выполнять дисциплинирующую функцию, поскольку публичная убыточность становится индикатором качества риск-менеджмента и стимулом к проведению предупредительных мероприятий. Для страховщиков раскрытие данных создаст более прозрачную основу тарификации, снижая возможность произвольного ценового поведения и скрытой селекции рисков.

– В зависимости от рыночной доли страховщика осуществляется дифференциация ежегодных членских взносов в НССО при одновременной отмене вступительных взносов. Это позволит совместить две задачи: снизить барьеры входа для новых участников и одновременно сформировать антиконцентрационный финансовый механизм для крупных игроков. Иными словами, чем выше доля страховщика на рынке, тем выше должна быть его финансовая нагрузка в системе НССО. Такая конструкция превращает членские взносы из нейтрального административного платежа в инструмент макропруденциального воздействия на структуру рынка.

– Формирование типовой конкурсной документации по ОСГОП. Унификация конкурсной документации должна рассматриваться как инструмент снижения манипулятивности закупочных процедур и ограничения возможностей искусственной настройки требований под заранее определенного страховщика. Типовая документация позволит повысить

сопоставимость предложений, уменьшить правовую неопределенность и сформировать более прозрачную среду выбора исполнителя страховых услуг.

– В рамках Законов №№ 44-ФЗ и 223-ФЗ целесообразно ввести запрет на включение ОСГОП в перечень процедур, допускающих заключение договора с единственным исполнителем. Это позволит, с одной стороны, высвободить ресурсы для иных направлений деятельности, а с другой – снизить риски коррупциогенности в рассматриваемом сегменте.

Даже частичная и поэтапная реализация обозначенных мер способна существенно уменьшить вероятность формирования олигополии на рынке ОСГОП, повысить уровень конкурентности и сделать его более привлекательным для иных участников страхового сектора как в системе государственных и муниципальных контрактных отношений, так и в коммерческой среде.

4.3 Риски приоритизации участия субъектов малого и среднего предпринимательства в контрактной системе

Малый и средний бизнес в рыночной экономике определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта [189], в то же время малый и средний бизнес характеризуется повышенной рискогенностью, поскольку только 25 % предприятий сохраняют деятельность в течение 5 лет [409].

Доля малого и среднего бизнеса в экономике РФ в 2022 году составила 21 %, и она продолжает расти. В большинстве стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) на долю МСП приходится более 50 % ВВП, в Китае – 60–70 %, в США и Финляндии – около 60 %, в Италии – более 70 % [32].

С 1 августа 2016 г. в РФ в соответствии с положениями Федерального закона № 408-ФЗ осуществляется ведение единого реестра субъектов МСП.

Ежемесячная актуализация Единого реестра предполагает одновременное включение вновь созданных субъектов МСП и исключение

организаций, прекративших деятельность в течение предшествующего месяца [330]. Актуализация сведений о принадлежности хозяйствующего субъекта к категории МСП осуществляется ежегодно 10 августа соответствующего календарного года на основании данных ФНС, сформированных по состоянию на 1 июля [143, 337, 172].

Нормативное закрепление критериев, позволяющих отнести организацию к субъектам малого или среднего предпринимательства, осуществляется в ст. 4 Федерального закона № 209-ФЗ (далее Закон № 209-ФЗ); в рамках данной регламентации в качестве ключевых параметров учитываются:

- среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год;
- объем выручки от предпринимательской деятельности за аналогичный период [1];
- структура УК (см. Таблица 30).

Таблица 30 – Критерии классификации хозяйствующих субъектов в качестве субъектов МСП

Тип предприятия	Среднесписочная численность работников, чел.	Объем доходов, млн. руб.	Структура УК	
			ООО	АО
Микропредприятие	Не более 15	120	Не более 25 % капитала принадлежит: – государству; – субъектам РФ; – муниципальным образованиям; – общественным или религиозным организациям (объединениям); – благотворительным и иным фондам. ИЛИ Не более 49 % капитала принадлежит: – иностранным юридическим лицам; – юридическим лицам, не относящимся к субъектам МСП.	Не более 25 % голосующих акций принадлежит: – государству; – субъектам РФ; – муниципальным образованиям; – общественным или религиозным организациям (объединениям); – благотворительным и иным фондам. ИЛИ Не более 49 % голосующих акций принадлежит: – иностранным юридическим лицам; – юридическим лицам, не относящимся к субъектам МСП. Размер суммарной доли участия иностранных организаций не ограничен, если они не являются офшорными и соответствуют критериям отнесения к субъектам МСП (среднесписочная численность и доходы).
Малое предприятие	Не более 100	800		
Среднее предприятие	Не более 250	2 000		

Источник: составлено автором на основе Закона № 209-ФЗ

Дифференциация критериев отнесения к малым, средним и микропредприятиям осуществляется по показателям среднесписочной численности работников и объема дохода, тогда как требования к структуре УК носят унифицированный характер для всех указанных категорий [184, 219].

Доступ к преференциям и инструментам государственной поддержки обеспечивается включением в реестр субъектов МСП; вместе с тем в рамках проведенного исследования установлено, что СК данного сегмента соответствующие меры были реализованы лишь в 10 зафиксированных случаях (см. Таблица 31).

Таблица 31 – Использование страховщиками РФ мер поддержки субъектов МСП

Наименование СК	Меры поддержки	Нарушения со стороны МСП
АО СК «БАСК»	Консультационная поддержка	-
ООО СК «ОРБИТА»	Финансовая поддержка со стороны Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Бурятия в размере 5 608 590,79 руб.	Нецелевое использование средств поддержки
АО «СГ «СПАССКИЕ ВОРОТА-М»	Образовательная поддержка	-
АО «СК АСКО-ЦЕНТР»	Консультационная поддержка	-
ООО СК «ДЕЛО ЖИЗНИ»	Образовательная поддержка	-
ООО «СК «ГРАНТА»	Консультационная поддержка	-
ООО МСО «ПАНАЦЕЯ»	Образовательная поддержка	-
АО «СГ АВАНГАРД-ГАРАНТ»	Финансовая поддержка со стороны Министерства сельского хозяйства 68 318 132,11 руб.	-
АО «СО «ТАЛИСМАН»	Финансовая поддержка со стороны Министерства агропромышленного комплекса и развития сельских территорий Ульяновской области 7 303 323,25 руб.	-
ООО «ИНКОР»	Консультационная поддержка	-
ООО «СФ «АДОНИС»	Консультационная поддержка	-

Источник: составлено автором на основе данных Единого реестра субъектов МСП – получателей поддержки [78]

По состоянию на середину 2024 г. совокупная численность СК, относимых к субъектам МСП в РФ, составляла 25 единиц; при этом по ряду направлений страхования фиксируется предельная концентрация, при которой лицензией на соответствующий вид деятельности обладает единственный представитель данного сегмента (см. Таблица 32 и Таблица 33).

Таблица 32 – Структура видов страховых лицензий у СК, относимых к субъектам малого предпринимательства

Наименование СК	Наличие лицензий на страхование			
	Имущество	Личное	ОСАГО	ОМС
ООО «АМТ СТРАХОВАНИЕ»	+	+	-	-
ООО СК «ПУЛЬС»	+	+	-	-
ООО «МСК «АЙАЙСИ»	+	+	-	-
ООО «АРСЕНАЛ МС»	-	-	-	+
ООО «СМО «СПАСЕНИЕ»	-	+	-	+
ООО «СК ДОМИНАНТА»	+	+	-	-
ООО СМК «УРАЛ-РЕЦЕПТ М»	-	-	-	+
ООО «СМО «СИМАЗ-МЕД»	-	-	-	+
САО «ЛЕКСГАРАНТ»	+	+	-	-
ООО «СК «ХАТХОР»	-	-	+	-
ИТОГО:	5	6	1	4

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и ФНС

Таблица 33 – Структура видов страховых лицензий у СК, относимых к субъектам среднего предпринимательства

Наименование СК	Наличие лицензий на страхование						
	Военнослужащих	Имущество	Личное	Жизнь	ОСАГО	ОСОПО	ОМС
АО СК «БАСК»	-	+	+	-	+	+	-
ООО «СК «МЕГАРУСС-Д»	-	+	+	-	-	-	-
ООО «СФ «АДОНИС»	-	+	+	-	+	-	-
АО «СО «ТАЛИСМАН»	-	+	+	-	+	-	-
АО «Баланс Страхование»	+	+	+	-	-	-	-
ООО «МСК «ИНКО-МЕД»	-	-	+	-	-	-	+
ООО СК «ПАРИТЕТ - СК»	-	+	+	-	+	-	-
ООО СК «АСКОР»	-	+	+	-	-	-	-
ООО «БСД»	-	+	+	-	-	-	-
ООО СК «ДЕЛО ЖИЗНИ»	-	-	+	+	-	-	-
АО СК «ТУРИКУМ»	-	+	+	-	-	-	-
ООО «СК «ГРАНТА»	-	+	+	-	-	-	-
ООО «МСГ»	-	+	+	-	-	-	-
ООО «СК Герса»	-	+	-	-	-	-	-
ООО «СК НИК»	-	+	+	-	-	-	-
ИТОГО:	1	13	14	1	4	1	1

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и ФНС

В РФ подавляющая часть государственных контрактов/договоров реализуется в рамках Законов №№ 44-ФЗ и 223-ФЗ, предусматривающих преференциальный режим для субъектов МСП. Вместе с тем, в ряде случаев потенциальное количество участников из числа МСП по отдельным видам страхования фактически ограничено единичным исполнителем. Так, имели место прецеденты аннулирования процедур по ОСАГО среди субъектов МСП (номер извещения в ЕИС – 0373200018822000366), поскольку на момент проведения отбора требованиям соответствовала лишь одна СК – АО «Боровицкое страховое общество». Подобная ситуация представляет собой прямое противоречие как положениям Закона № 44-ФЗ, так и антимонопольным нормам Закона № 135-ФЗ.

Любую организацию можно рассматривать как совокупность некоторых активов материальных, финансовых, находящихся в определенном сочетании, владение любым из этих активов связано с определенным риском в плане воздействия этого актива на величину общего дохода организации. При этом необходимо учитывать систематические и не систематические риски организации. Устойчивая тенденция сокращения численности СК в РФ, как уже отмечалось [397], в сегменте субъектов МСП проявляется наиболее выражено: с момента формирования реестра МСП по состоянию на середину 2024 г. количество таких страховщиков сократилось с 77 до 25 единиц (–67,5 %) (см. Рисунок 26). Хотя в целом в 2024 г. в РФ идет рост общего количества субъектов МСП (5,9 % к прошлому году) [6].

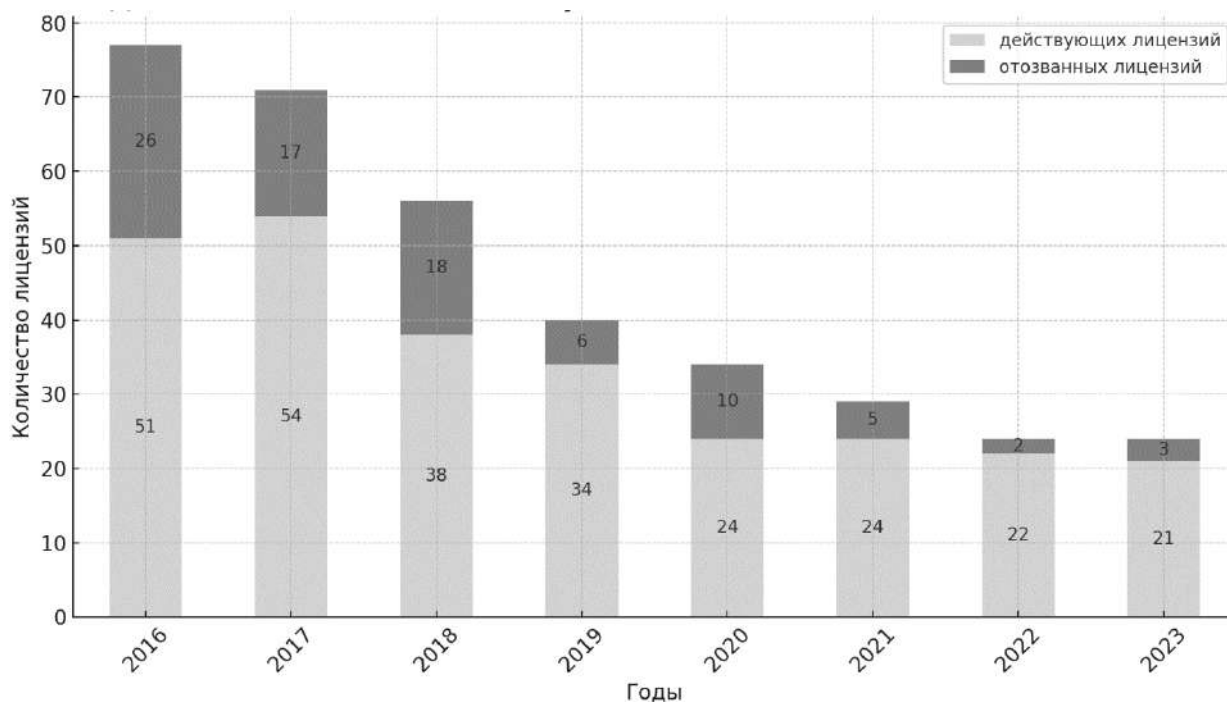


Рисунок 26 – Динамика численности страховщиков – субъектов МСП в 2016–2023 гг.

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и ФНС

По состоянию на середину 2024 г. совокупная численность СК в РФ составляла 128 единиц, при этом доля субъектов МСП достигала 25 организаций (19,5 %). В то же время в структуре страховщиков, утративших лицензии, удельный вес субъектов МСП характеризуется непропорционально высоким значением и в годовой динамике варьирует в интервале 26–40 %. На начало 2024 г. соответствующий показатель фиксировался на уровне 33,3 % (см. Рисунок 27).

Данные свидетельствуют о повышенной рискогенности СК, относящихся к субъектам МСП, по сравнению с более крупными участниками страхового рынка.

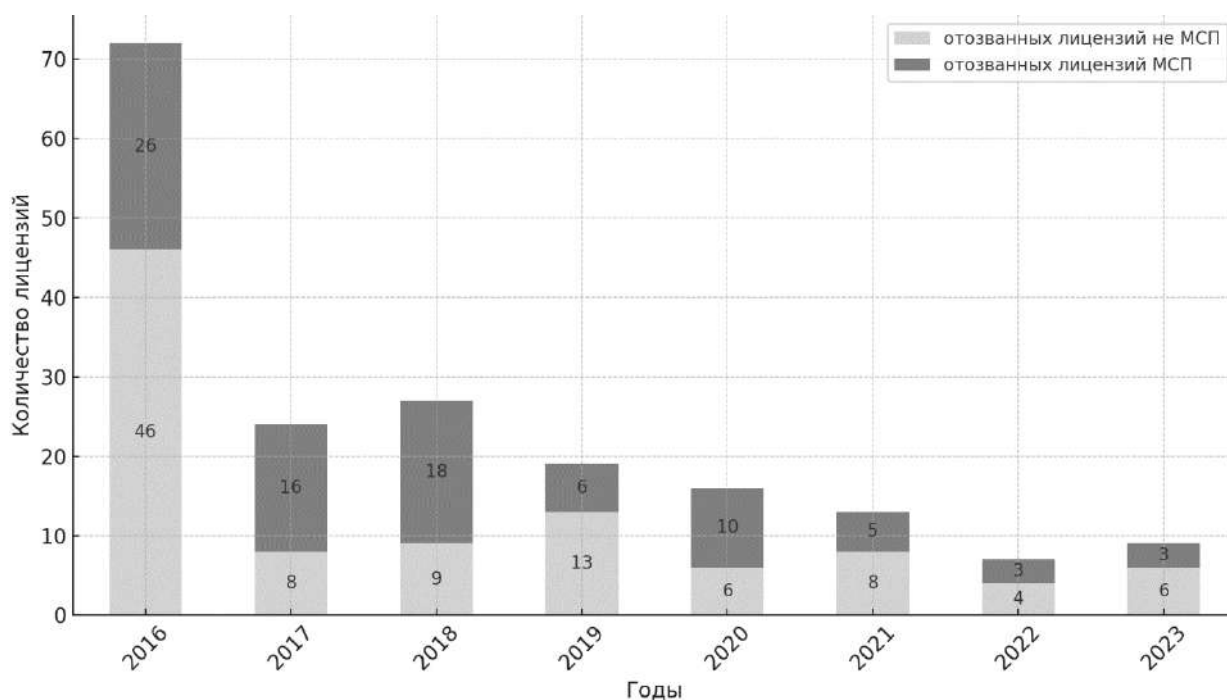


Рисунок 27 – Количество страховых компаний (субъектов МСП и не относящихся к МСП), утративших лицензии в период 2016–2023 гг.

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и ФНС

С 2022 г. заказчики, работающие в рамках Закона № 44-ФЗ, обязаны обеспечивать не менее 25 % СГОЗ за счет привлечения субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций (для сравнения: до 2022 г. требование составляло 15 %). В извещении о проведении процедуры и в сопроводительной документации заказчики прямо указывают на ограниченный круг допустимых участников, что де-факто исключает возможность участия иных категорий организаций [290] (как правило, электронные площадки технически блокируют подачу заявок от неподходящих субъектов). Невыполнение установленной квоты трактуется как административное правонарушение [116]. В результате заказчики стремятся максимально широкий спектр потребностей закрывать за счет сделок с МСП, в том числе в сфере страховых услуг, где при начальной (максимальной) цене контракта до 20 млн руб. формально возможно проведение процедуры среди субъектов малого

предпринимательства. Однако большинство конкурентных процедур страховых услуг как раз не превышают данный порог.

Складывается ситуация, что в российских условиях сектор МСП не только не выступает фактором антикризисного демпфирования, но, наоборот, еще более усиливает негативные экономические тенденции [39].

Толерантность заказчиков к риску неполучения страховой защиты при приобретении ее у представителя МСП обусловлена, прежде всего, отсутствием у организаций-заказчиков адекватного представления о возрастающей рискогенности подобной модели выбора исполнителя. Иными словами, заказчик зачастую воспринимает страховую услугу как формально закрытую потребность, не учитывая, что фактическое качество страховой защиты проявляется не в момент заключения договора, а только при наступлении страхового случая.

Наглядно диверсифицируемый риск получения страховой услуги, не удовлетворяющей потребностям заказчика, либо риск ее фактического неполучения может быть представлен посредством диаграммы-бабочки (см. Рисунок 28). При этом, помимо прямых финансовых потерь, связанных с приобретением страхового продукта, не соответствующего реальным потребностям заказчика, формируется дополнительный контур репутационных рисков. Он проявляется в формировании имиджа ненадежного или «проблемного» контрагента, что в дальнейшем может выражаться в отказе страховщиков участвовать в процедурах данного заказчика, а также в нежелании предоставлять КП для расчета НМЦК. В подобных условиях страховщики не рассматривают такого заказчика в качестве приоритетного или даже потенциального страхователя. В настоящий момент репутационная (имиджевая) составляющая организации – понятие, не имеющее материально-вещественной формы и не признаваемое нематериальным активом ввиду невозможности идентификации и оценки [3], однако ее негативное формирование приводит к рискам материальных потерь для организации.

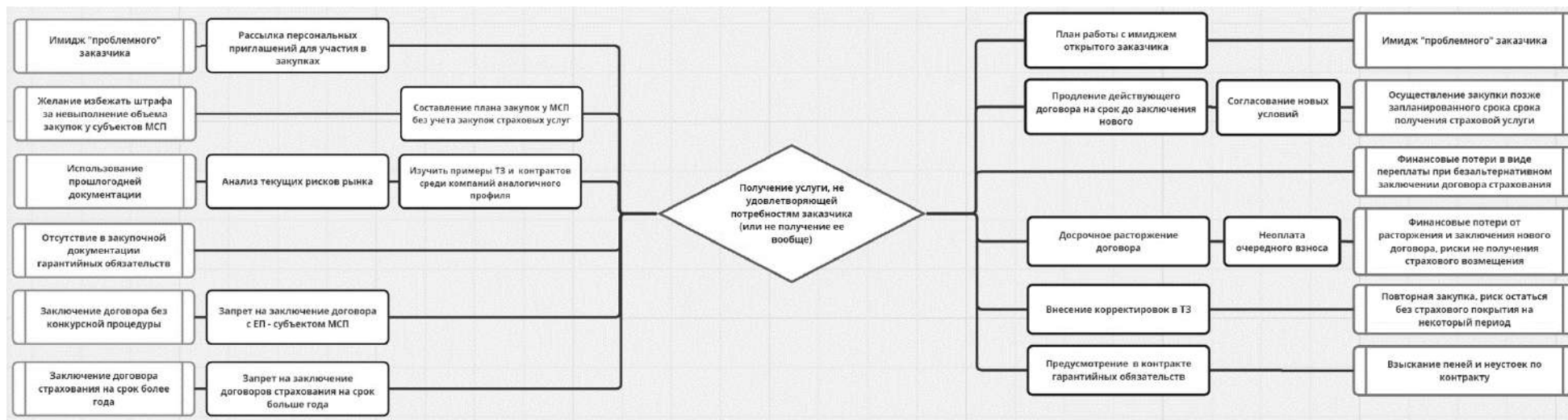


Рисунок 28 – Диаграмма «бабочка» риска получения страховой услуги, не соответствующей потребностям заказчика, либо ее неполучения при взаимодействии с субъектами МСП

Источник: авторская разработка

Риск получения страховой услуги, не соответствующей функциональным потребностям заказчика и относимый к несистематическим рискам, подлежит снижению за счет комплекса взаимодополняющих мер, обеспечивающих повышение селективности отбора страховой организации и уточнение параметров страхового покрытия:

1. Финансовые гарантии исполнения контракта/договора:

1.1. Обеспечение исполнения контракта (договора) представляет собой финансовое обязательство победителя торгов, предоставляемое при заключении контракта и направленное на компенсацию возможных убытков заказчика при ненадлежащем, неполном либо несвоевременном исполнении обязательств со стороны исполнителя.

В случае, если страховщик относится к субъектам МСП, возникает особый режим снижения финансовой защищенности заказчика: размер обеспечения исполнения контракта по Закону № 44-ФЗ определяется не от НМЦК, а от фактической цены заключаемого контракта. Кроме того, вместо внесения денежных средств или предоставления независимой гарантии участник вправе подтвердить наличие необходимого опыта сведениями об исполненных договорах.

Такая конструкция формирует дополнительную зону контрактной уязвимости, поскольку отсутствие реального финансового обеспечения снижает вероятность оперативного получения компенсации при досрочном расторжении контракта, нарушении его условий либо фактическом неисполнении обязательств страховщиком. В результате риск недобросовестного или финансово несостоятельного поведения исполнителя частично переносится на заказчика.

1.2. Гарантийные обязательства представляют собой обязательное гарантийное обслуживание поставленных ТРУ. Поставщиком обеспечение предоставляется либо в денежной форме, предполагающей фактическую блокировку средств на период гарантийного обслуживания, либо в форме независимой гарантии в размере, не превышающем 10 % от НМЦК. В сфере

страховых услуг данный инструмент применяется ограниченно, что само по себе детерминирует снижение уровня финансовой защищенности заказчика.

1.3. Увеличение расходов на страхование. В связи с крайне ограниченным числом СК, относящихся к субъектам МСП, и фактически единственным участием таких организаций в государственных контрактных процедурах формируется ситуация, при которой заключение договора нередко осуществляется по НМЦК без какого-либо реального ценового снижения. Это объясняется тем, что в торгах принимает участие лишь одна компания. При этом в рамках рассматриваемой конфигурации контрактных отношений заказчика формально затруднительно упрекнуть в лоббировании интересов конкретного страховщика, поскольку на рынке присутствуют иные страховые организации, потенциально обладающие возможностью участия в соответствующих процедурах отбора исполнителей. Однако фактическая конфигурация рынка и специфика страхового продукта приводят к тому, что конкурентная процедура приобретает лишь номинальный характер. В результате при участии единственного реального претендента не происходит снижения цены контракта, что обуславливает перерасход финансовых средств заказчика и снижает экономическую эффективность закупочной процедуры.

2. Риск неисполнения контракта. Страховые услуги обладают специфической темпорально-вероятностной природой: фактическая востребованность страхового покрытия не является гарантированной, а по отдельным видам имущественного страхования и страхования ответственности вероятность наступления страхового случая во многих случаях составляет менее 1 %. При этом срок действия страхового полиса, как правило, составляет не менее года, что формирует разрыв между моментом заключения договора и возможной материализацией страховой защиты.

Данная особенность обуславливает поведенческо-институциональную недооценку страхования со стороны заказчиков, которые зачастую относятся к нему менее ответственно, чем к покупке охранных услуг, материальных ресурсов или иных непосредственно потребляемых ТРУ. В результате

возрастает риск заключения договора с ненадежным страховщиком, формально соответствующим требованиям процедуры, но не обладающим достаточной финансовой устойчивостью и организационной состоятельностью для исполнения обязательств при наступлении страхового случая. При привлечении субъектов МСП в качестве исполнителей существенно возрастает риск заключения договора со СК, имеющей высокую вероятность утраты лицензии. В таком случае заказчик может остаться без страхового полиса вовсе, что приведет либо к необходимости заключения нового, незапланированного договора страхования (и, как следствие, к перерасходу бюджетных средств в ущерб иным статьям), либо к убыткам, которые придется возмещать самостоятельно или за счет федерального и местного бюджетов.

3. Риск пролонгации сроков заключения контракта (договора). В страховой практике существуют специализированные виды страхования, реализация которых, как правило, не осуществляется небольшими страховыми организациями, в частности страхование ответственности судовладельцев. Искусственное ограничение круга участников субъектами МСП нередко приводит к отсутствию заявок и признанию закупки несостоявшейся, вследствие чего заказчик вынужден повторно инициировать процедуру уже при расширенной конфигурации потенциальных исполнителей. В целях количественной оценки характера взаимосвязи между масштабом деятельности СК и фактом утраты ими лицензии представляется целесообразным определить степень тесноты данной связи на выборке СК РФ за период 2016–2024 гг.

Гипотезой, подлежащей верификации в рамках настоящего исследования, выступает предположение о наличии статистически значимой зависимости между масштабом деятельности СК и вероятностью последующего отзыва у нее лицензии. При этом в исследовательский контур включаются исключительно случаи окончательного отзыва лицензии, исключая приостановление или ограничение ее действия как промежуточные

регуляторные меры, не приводящие к полной утрате страховщиком статуса участника рынка [335].

Таким образом, исследование направлено на выявление каузально-интерпретируемых закономерностей, позволяющих установить, в какой степени масштаб деятельности страховой организации может рассматриваться как фактор, влияющий на вероятность ее выхода с рынка вследствие регуляторного воздействия.

Для двух статистических совокупностей осуществляется проведение исследования: первая включает СК всех объемов деятельности (малые, средние и крупные), тогда как вторая ограничена исключительно сегментом малых и средних СК.

Объем деятельности в рамках настоящего анализа рассматривается как ранговый признак с тремя возможными состояниями, тогда как факт утраты лицензии интерпретируется как альтернативный признак, имеющий две возможные градации. В целях количественной оценки тесноты связи между указанными признаками применяются показатели взаимной сопряженности, критерий χ^2 (хи-квадрат), а также коэффициенты Пирсона, Чупрова и Крамера.

Коэффициент ассоциации Пирсона для выявления взаимосвязей в совокупности малых и средних страховых компаний рассчитывается в рамках настоящего исследования.

На шесть групп первоначально разделяется совокупность СК, включающая 107 организаций.

Сопряженная группировка СК сегмента малого и среднего бизнеса по объему деятельности и факту последующего отзыва лицензии представлена в Таблица 34. Количественное наполнение ее ячеек отражает число компаний, соответствующих каждой комбинации исследуемых признаков.

Таблица 34 – Структурное СК по объему деятельности в сопряжении с фактом отзыва лицензии

Масштаб предприятия	Статус отзыва лицензии		Итого
	Да	Нет	
Микро	8	2	10
Малый	50	13	63
Средний	26	8	34
Итого	84	23	107

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и ФНС

На основе данных, представленных в Таблица 34, рассчитаем показатели взаимной сопряженности, а также коэффициенты Пирсона и Чупрова.

$$1 + \phi^2 = \frac{8^2}{84} + \frac{2^2}{23} + \frac{50^2}{84} + \frac{13^2}{23} + \frac{26^2}{84} + \frac{8^2}{23} = 1,001$$

Показатель взаимной сопряженности принял следующее значение:

$$\phi^2 = 0,001$$

Значение коэффициента Пирсона составило:

$$K_n = \sqrt{\frac{0,001}{1,001}} = 0,03$$

Значение коэффициента Чупрова составило:

$$K_{\text{ч}} = \sqrt{\frac{0,001}{(3-1) \times (2-1)}} = 0,02$$

Предельно низкая, статистически незначимая взаимосвязь выявляется между объемом деятельности и фактом утраты лицензии страховыми компаниями; исходя из этого, вероятность ухода с рынка для страховщиков микро- и среднего сегментов является сопоставимой.

Для определения значения критерия χ^2 (хи-квадрат) формируется таблица теоретических частот, представленная в Таблица 35.

Таблица 35 – Расчетные значения теоретических частот

Отзыв лицензии	Объем деятельности			Итого компаний
	Микро	Малый	Средний	
Да	7,07	49,46	27,48	84
Нет	1,93	13,54	7,52	23
Итого компаний	9	63	35	107

Пример расчета теоретической частоты для категории малых страховых компаний, утративших лицензию, представлен ниже:

$$\frac{84 \times 9}{107} = 7,07$$

В Таблица 36 представим расчет критерия χ^2 (хи-квадрат):

Таблица 36 – Сводная таблица расчетных значений критерия χ^2 (хи-квадрат)

Статус приостановки страховой деятельности	Объем деятельности	n_{ij}	N_{ij}	$\frac{(n_{ij} - N_{ij})^2}{N_{ij}}$
Да	Микро	8	7,07	0,122
	Малый	50	49,46	0,006
	Средний	26	27,48	0,078
Нет	Микро	1	1,93	0,448
	Малый	13	13,54	0,022
	Средний	9	7,52	0,291
Итого				0,967

$\chi^2 = 0,967$, число степеней свободы = 2. Для уровня значимости $\alpha = 0,05$
 $\chi^2_{\text{табл}} = 6,0$

$\chi^2 < \chi^2_{\text{табл}}$, следовательно, уровень деятельности СК не может рассматриваться в качестве статистически значимого фактора, детерминирующего риск последующей утраты лицензии.

Коэффициент взаимной сопряженности Крамера (V Крамера):

$$v = \sqrt{\frac{0,967}{107 \sqrt{(2-1)}}} = 0,1$$

Об отсутствии статистически значимой взаимосвязи между уровнем деятельности и фактом утраты лицензии СК сегмента малого и среднего бизнеса свидетельствует значение соответствующего коэффициента.

Классификация страховых компаний по объему деятельности (микро-, малые, средние и крупные) принимается в качестве базиса анализа; на ее основе осуществляется проверка гипотезы о статистически значимой взаимосвязи между указанным параметром и фактом последующей утраты лицензии на осуществление страховой деятельности.

Для определения значения критерия χ^2 (хи-квадрат) формируется таблица теоретических частот (Таблица 37):

Таблица 37 – Расчетные значения теоретических частот

Статус приостановки страховой деятельности	Объем деятельности				Итого компаний
	Микро	Малый	Средний	Крупный	
Да	5,57	35,07	18,93	109,66	172
Нет	4,43	27,93	15,07	87,34	137
Итого компаний	10	63	34	197	309

Ниже представлен расчет теоретической частоты для категории микро-СК, утративших лицензию:

$$\frac{172 \times 10}{309} = 5,57$$

В Таблица 38 представляется расчет критерия χ^2 (хи-квадрат):

Таблица 38 – Сводная таблица результатов расчета критерия χ^2 (хи-квадрат)

Статус потери лицензии	Объем деятельности	n_{ij}	N_{ij}	$\frac{(n_{ij} - N_{ij})^2}{N_{ij}}$
Да	Микро	8	5,57	1,06
	Малый	50	35,07	6,36
	Средний	26	18,93	4,35
	Крупный	88	109,66	4,28
Нет	Микро	2	4,43	1,33
	Малый	13	27,33	7,87
	Средний	8	15,07	3,32
	Крупный	109	87,34	5,37
Итого				33,94

$\chi^2 = 33,94$, число степеней свободы = 3. Для уровня значимости $\alpha = 0,05$
 $\chi^2_{\text{табл}} = 3,182$

$\chi^2 p \chi^2_{\text{табл}}$, статистически значимая связь между уровнем деятельности страховщика и фактом утраты лицензии фиксируется, при этом уровень деятельности выступает детерминирующим фактором риска ее отзыва.

Коэффициент взаимной сопряженности Чупрова:

$$c = \sqrt{\frac{33,94}{309 \times \sqrt{(2-1) \times (4-1)}}} = 0,25$$

Коэффициент взаимной сопряженности Крамера:

$$v = \sqrt{\frac{33,94}{309 \times \sqrt{(2-1)}}} = 0,28$$

Полученные результаты подтверждают наличие связи между масштабом деятельности СК и вероятностью последующей утраты ею лицензии на осуществление страховой деятельности. Исходя из действующих критериев отнесения хозяйствующих субъектов к категории МСП, указанная зависимость представляется методологически объяснимой, поскольку снижение объемов бизнеса и сокращение численности персонала могут выступать косвенными индикаторами ухудшения финансово-экономического положения страховщика и, как следствие, повышенной вероятности применения к нему мер регуляторного воздействия со стороны ЦБ РФ.

Особое значение в данном контексте имеет то обстоятельство, что объем выручки и численность работников являются базовыми показателями, используемыми ФНС России при отнесении организаций к категории субъектов МСП. Следовательно, сам факт принадлежности страховой организации к данному сегменту в условиях закупки страховых услуг может рассматриваться как потенциальный маркер повышенной рискогенности контрагента.

В этой связи наиболее рациональным управленческим решением представляется отказ от заключения договоров страхования с субъектами МСП, поскольку подобная практика, помимо повышения несистематического риска выбора ненадежного страховщика, не формирует для заказчика каких-

либо соразмерных экономических или институциональных преимуществ. В крайнем случае целесообразно рассматривать исключение предоставления преференций СК, относящимся к субъектам МСП. Дополнительно следует учитывать, что дальнейшее сокращение числа таких компаний будет усиливать вероятность обжалований в ФАС со стороны иных участников страхового рынка, поскольку действия заказчиков фактически снижают уровень конкурентности и формируют неоправданные преимущества для ограниченного круга исполнителей.

Если же заключение договора страхования с субъектами МСП неизбежно, то целесообразно проводить процедуру размещения значительно заблаговременно до даты начала действия страхового покрытия. Такой подход предоставляет заказчику временной резерв для повторного объявления процедуры в случае отсутствия заинтересованных участников. Дополнительно рекомендуется предусматривать в конкурсной документации гарантийные обязательства: с одной стороны, это снижает привлекательность участия для ненадежных исполнителей, а с другой – позволяет повысить уровень защищенности заказчика.

Между Законом № 223-ФЗ и Законом № 44-ФЗ отсутствуют принципиальные различия в части взаимодействия с субъектами МСП: ключевое отличие заключается лишь в том, что установленный обязательный объем в размере 25 % должен формироваться не только за счет малого бизнеса, но и среднего. Это несколько расширяет конкурентное поле среди исполнителей, однако в целом не изменяет общую конфигурацию рисков.

Следующие выводы могут быть сформулированы по результатам обобщающего анализа текущего состояния страхового рынка РФ:

– Территориальная аккумуляция страховых премий в пользу страховщиков Центрального федерального округа РФ сопровождается институциональным сжатием регионального сегмента страхового рынка и сокращением числа его локальных участников. Данная динамика свидетельствует не просто о перераспределении финансовых потоков, а о

формировании структурной асимметрии страхового пространства, в рамках которой региональные страховщики постепенно утрачивают способность к полноценному участию в конкурентных процедурах. При этом меры поддержки региональных страховых организаций практически отсутствуют, в том числе в части предоставления значимых приоритетов при организации конкурентного отбора исполнителей страховых услуг. В результате территориальная концентрация страховых премий приобретает каузально-детерминированный характер и воспроизводится как следствие институциональной инерции, регуляторной пассивности и недостаточной проработанности механизмов поддержки региональной страховой инфраструктуры.

– На рынке ОСГОП сохраняется тенденция к концентрации страховых сборов у двух страховщиков, что свидетельствует о реализации риска формирования олигополистической структуры рынка. Причины указанного явления носят комплексный характер и включают высокие взносы в НССО, снижение базовых ставок страхования, ограниченную экономическую привлекательность данного сегмента для новых участников, а также недостаточную прозрачность процедур выбора поставщиков страховых услуг. В совокупности данные факторы формируют устойчивый барьер входа и закрепляют преимущественное положение ограниченного числа страховщиков, что усиливает риск дальнейшей олигополизации рынка. В качестве возможного направления минимизации указанной проблемы может рассматриваться усиление контроля со стороны ФАС России за предельной долей рынка, концентрируемой одной страховой организацией, а также снижение институциональных, финансовых и процедурных барьеров входа новых участников в данный сегмент страховых услуг.

– Проведенный анализ свидетельствует о том, что предоставление преференций страховым организациям, относящимся к субъектам МСП, приводит к существенному росту несистематического риска заключения контракта (договора) с поставщиком страховых услуг, обладающим

повышенной вероятностью утраты лицензии на осуществление страховой деятельности в краткосрочной перспективе. При этом низкий уровень страховой культуры заказчиков формирует их толерантное отношение к данной проблематике, поскольку при выборе исполнителя страховых услуг значительная часть заказчиков ориентируется преимущественно на формальное соответствие требованиям процедуры и цену предложения, не осуществляя полноценной оценки финансовой устойчивости страховщика. В целях элиминирования данного риска представляется обоснованным исключение страховых услуг из состава ТРУ, закупаемых с предоставлением преимуществ представителям МСП. Такая мера позволит обеспечить более высокий уровень конкуренции при одновременном снижении ценового давления, а также уменьшить вероятность заключения контракта или договора с ненадежным исполнителем.

Следует также отметить, что многие заказчики не обладают достаточными компетенциями либо не проявляют готовности самостоятельно осуществлять комплексную оценку финансовых показателей надежности поставщиков страховых услуг. В этой связи они все чаще ориентируются на инструменты внешней экспертной оценки, предоставляемые рейтинговыми агентствами, аккредитованными ЦБ РФ. Проблематика использования подобных оценок, включая их возможности, ограничения и влияние на конкурентные процедуры выбора страховщика, рассматривается в пятой главе настоящего исследования.

Глава 5. СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ И МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ В КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

5.1 Управление взаимоотношениями со стейкхолдерами в системе риск-менеджмента

Организации функционируют в контексте нестабильного внешнего окружения [366]. Наличие противодействующих субъектов и противоборствующих тенденций общественного развития вносит в социально-экономическую жизнь элементы неопределенности и формирует ситуации риска [355]. Ключевыми субъектами заинтересованности в формировании эффективной системы риск-менеджмента выступают стейкхолдеры как институционально значимые носители интересов, ожиданий и требований. В 1984 г. в современный научный оборот Э. Фрименом было введено понятие «стейкхолдер» (stakeholder) в рамках разработки новой модели фирмы, согласно которой внешнее и внутреннее окружение организации интерпретируется как совокупность субъектов, чьи интересы, ожидания и требования подлежат учету со стороны менеджеров, выступающих институциональными представителями организации [377]. «Стейкхолдер – это группа (индивидуум), которая может оказать влияние на достижение организацией своих целей или на работу организации в целом» [376]. Экономические интересы выступают главной движущей силой прогресса экономики [55]. В системе государственных контрактных отношений под стейкхолдерами понимаются лица и организации (например, иные заказчики, контролирующие органы, общественные объединения и др.), которые в различной степени вовлечены в процесс торгов или чьи интересы могут быть затронуты на любом этапе процедуры. Эти субъекты способны оказывать как прямое, так и косвенное воздействие на ход торгов.

Следующим образом коррелируют стейкхолдеры и риск-менеджмент:

– Действия либо, напротив, бездействие стейкхолдеров выступают непосредственной детерминантой значительной доли рисков, ассоциированных с предметом контракта (договора); при определенных конфигурациях их совокупный вклад может превышать 90 % от общего массива идентифицированных рисков [19];

– Дифференцированные перцепции допустимого и недопустимого уровня риска присущи различным заинтересованным сторонам: склонность к его принятию (риск-аппетит) с извлечением поведенческой полезности демонстрируют одни субъекты, тогда как стратегии риск-аверсии реализуются другими;

– Идентификация, оценка и последующее управленческое воздействие на риск детерминируются решениями, действиями либо бездействием заинтересованных сторон.

Представление заинтересованных сторон об эффективности контрактных отношений формируется под воздействием совокупности указанных факторов и в значительной степени детерминируется их предшествующим опытом участия в процедурах отбора исполнителей, а также перцепцией результатов заключения и исполнения соответствующих договоров. Новая реальность характеризуется высокой турбулентностью внешней среды, оказывающей непосредственное влияние на хозяйствующих субъектов [105]. Для успешного управления рисками необходимо выстраивать систему отношений с заинтересованными сторонами, при этом результативность риск-менеджмента напрямую зависит от того, как стейкхолдеры интерпретируют успех или неудачу реализуемой процедуры.

Заинтересованные стороны в системе контрактных отношений могут быть представлены как внутренними субъектами, находящимися на различных уровнях организационной иерархии и обладающими неодинаковым объемом полномочий, так и внешними по отношению к заказчику структурами. В этой связи анализ стейкхолдеров следует рассматривать как процесс системного сбора, структурирования и

интерпретации данных о текущих и потенциальных заинтересованных сторонах, способных оказывать влияние на анализируемую деятельность либо испытывать воздействие ее результатов.

Анализ заинтересованных сторон направлен на решение следующих задач:

- выявление максимально полного круга заинтересованных сторон;
- оценку уровня их влияния на контрактные отношения;
- определение интересов, потребностей и ожиданий стейкхолдеров;
- фиксацию взаимосвязей между ними и динамики их изменения;
- формирование эффективной архитектуры коммуникационного взаимодействия;
- минимизацию рискованной экспозиции заказчика при одновременном расширении его управленческого инструментария;
- обеспечение управляемой вовлеченности стейкхолдеров в процедуры размещения заказов при сохранении транспарентности, конкурентной нейтральности и институциональной воспроизводимости данных процедур;
- бесшовную интеграцию функциональных стейкхолдеров посредством создания прозрачной информационной среды обмена данными [7].

Этапы проведения анализа заинтересованных сторон в целях снижения рисков при организации контрактных отношений могут быть структурированы и представлены в виде последовательной логико-управленческой процедуры, обеспечивающей системную идентификацию, оценку и приоритизацию стейкхолдеров (см. Рисунок 29).



Рисунок 29 – Этапы проведения анализа заинтересованных сторон

Источник: авторская разработка

Для целей системного анализа и типологизации заинтересованных сторон в рамках контрактных отношений целесообразно использование модели Митчелла–Агле–Вуда [173, 174], которая считается одной из наиболее современных и наиболее полно отражающих специфику поведения заинтересованных сторон [393]. В контексте риск-менеджмента данная модель позволяет идентифицировать стейкхолдеров, обладающих наибольшим потенциалом воздействия на эффективность контрактных отношений, и, исходя из этого, обосновать приоритизацию управленческого внимания и ресурсов со стороны заказчика. Ключевым критерием отнесения субъектов к категории стейкхолдеров выступает наличие у них как минимум одного из трех базовых атрибутов, формирующих их способность к влиянию в рамках рассматриваемой системы взаимодействия.

В качестве ключевых атрибутов данной модели выделяются:

1. Власть (Power). Высокой степенью власти обладают те стейкхолдеры, которые способны оказывать детерминирующее воздействие

на результативность контрактных процессов, включая выбор форм и механизмов отбора исполнителей, распределение бюджетных ассигнований, установление сроков и приоритетов, а в отдельных случаях – инициирование отмены процедур. В научной литературе власть традиционно соотносится с контролем над ключевыми видами ресурсов – финансовыми, материальными и человеческими; однако в условиях цифровой трансформации данный перечень подлежит расширению за счет включения информационных ресурсов, обладающих самостоятельной управленческой и стратегической значимостью. Следует подчеркнуть, что источником власти стейкхолдера могут выступать не только формальные управленческие полномочия, но и такие факторы, как авторитет, профессиональный опыт или социальный капитал, обеспечивающий ему влияние среди других участников контрактных отношений. Осознание того, кто обладает значимыми рычагами воздействия и каким образом они могут быть реализованы, является ключевым условием эффективного управления взаимодействием с заинтересованными сторонами. Организация должна формировать стратегию, ориентированную на продуктивное взаимодействие с влиятельными стейкхолдерами, учитывая их интересы и ожидания, при этом поддерживая баланс разнонаправленных интересов и минимизируя риски коррупционного давления или административного вмешательства в процесс принятия решений. Власть стейкхолдера представляет собой комплексный атрибут, отражающий способность заинтересованной стороны прямо или опосредованно воздействовать на процессы принятия управленческих решений, распределения ресурсов и реализации контрактных отношений. К числу стейкхолдеров, обладающих данным атрибутом, могут быть отнесены собственники и высшее руководство организации, контрольно-надзорные органы, ключевые заказчики и исполнители, органы публичной власти, а в отдельных региональных и социокультурных контекстах – также религиозные организации, способные оказывать влияние на общественное восприятие и институциональную легитимацию принимаемых решений.

2. Законность (*Legitimacy*). Легитимность (законность) отражает признанное в правовом, этическом и институциональном измерении право стейкхолдера выступать прямым или косвенным участником контрактных отношений. Это означает, что его интересы и действия рассматриваются как оправданные и соответствующие нормативному и социальному контексту проводимой процедуры. Признанием и уважением со стороны иных участников процедуры и общества в целом, а также наличием морально-правового и юридически закрепленного права на участие и/или воздействие на результаты может обеспечиваться легитимность соответствующего стейкхолдера. Важно признавать и уважать законные интересы и права всех заинтересованных сторон, вовлеченных в процесс. Легитимность выступает одним из определяющих условий риск-устойчивого функционирования системы контрактных отношений, поскольку фиксирует границы институционального признания интересов, требований и позиций стейкхолдеров, а также определяет допустимую степень их влияния на процессы выработки, обоснования и реализации управленческих решений. Целенаправленное управление легитимностью заинтересованных сторон способствует формированию институциональной среды, основанной на доверии, координации и признании взаимных обязательств, что повышает результативность реализации организационных планов и стратегий. Сотрудники контрактной службы заказчика, исполнители государственных контрактов, а также регуляторные и контрольно-надзорные органы, включая ФАС России, Счетную палату и органы прокуратуры, могут быть отнесены к числу стейкхолдеров, обладающих данным атрибутом.

3. Срочность (*Urgency*). Атрибут срочности фиксирует степень императивности и временной неотложности управленческого реагирования на требования, ожидания либо претензионные сигналы стейкхолдера. Данный атрибут проявляется в ситуациях, когда промедление способно повлечь негативные последствия для хода процедуры, устойчивости контрактных отношений и конечных результатов взаимодействия.

Стейкхолдеры, характеризующиеся наличием атрибута срочности, как правило, формируют повышенное воздействие на контрактное подразделение заказчика, институционально репрезентируя собственные требования в качестве критически значимых, приоритетных и подлежащих безотлагательной реализации. Срочность обусловлена изменением внешних условий, возникновением чрезвычайных обстоятельств, распространением негативной информации, необходимостью оперативного привлечения дополнительных ресурсов либо иными событиями, требующими быстрой адаптации управленческих решений и корректировки ранее сформированных планов.

К числу стейкхолдеров, обладающих данным атрибутом, могут быть отнесены клиенты и контрагенты, действующие в условиях жестких временных ограничений, а также регуляторные органы, предписания которых требуют незамедлительной реакции. В этой связи приоритизация срочных требований в условиях ограниченности организационных, временных и ресурсных возможностей выступает одним из ключевых элементов эффективного управления взаимодействием с заинтересованными сторонами.

В модели стейкхолдеров Митчелла–Агле–Вуда в зависимости от количества присущих заинтересованным сторонам атрибутов осуществляется их дифференциация на три укрупненные категории:

- латентные стейкхолдеры, обладающие только одним из базовых атрибутов, вследствие чего их влияние носит ограниченный и потенциальный характер;

- ожидающие стейкхолдеры, сочетающие два атрибута и, соответственно, обладающие более выраженным потенциалом воздействия, что требует целенаправленного учета их интересов;

- ключевые стейкхолдеры, аккумулирующие все три атрибута и выступающие наиболее значимыми субъектами влияния, взаимодействие с которыми должно рассматриваться как приоритетное.

Идентификация количества атрибутов и характера их сочетания позволяет риск-менеджерам определить степень управленческой значимости соответствующих групп стейкхолдеров, а также соотнести объем внимания и ресурсов с уровнем потенциального воздействия каждой группы на контрактные отношения. Тем самым данная классификация выступает существенным элементом управления ожиданиями заинтересованных сторон и минимизации рисков, возникающих в процессе заключения и исполнения контрактов. Работа с указанными группами предполагает применение гибкого и стратегически дифференцированного подхода, учитывающего неоднородность их интересов, ресурсного потенциала и фактической способности влиять на процесс взаимодействия.

Наглядная репрезентация всех возможных пересечений между указанными атрибутами может быть осуществлена посредством построения диаграммы Эйлера–Венна (см. Рисунок 30), где А – власть, В – законность, С – срочность, а Z – факторы неопределенности (например, эмоциональный фактор, недостаток информации, общественные явления и т.д.). Сами по себе факторы неопределенности могут не представлять серьезной опасности, но, присоединяясь к одному из трех атрибутов, вызывать многократное их усиление. Наглядным примером служит процесс «зеленого перехода», когда тренд на экологичность и углеродную нейтральность (LCE) детерминировал государственную политику в сфере контрактных отношений, ориентированную на стимулирование производства экологически чистой продукции, внедрение устойчивых методов производства [169], переход на экологически чистый транспорт [132], получение ESG-сертификации [163, 302, 380] и т.д.

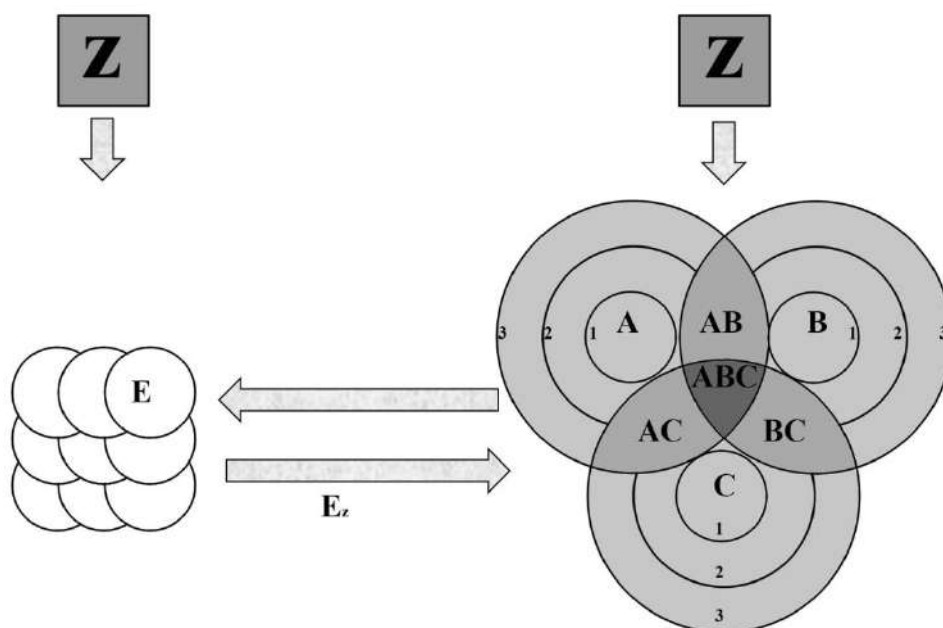


Рисунок 30 – Типологизация стейкхолдеров с опорой на концептуальные положения модели Митчелла–Агле–Вуда

Источник: авторская разработка

Семь ключевых групп влияния формируется в результате, для каждой из которых требуется разработка специфической стратегии взаимодействия.

А. Бездействующие стейкхолдеры – типологическая единица стейкхолдеров, обладающих значительным объемом властных ресурсов при отсутствии признаков легитимности и срочности предъявляемых требований, что предопределяет их фактическую пассивность в рамках текущих управленческих и контрактных взаимодействий. Вследствие этого они, как правило, не вовлечены непосредственно в процесс контрактных отношений. Примером данной категории могут выступать законодательные органы федерального – или регионального уровня, обладающие значительным объемом властных полномочий, однако, как правило, не имеющие ни прямых правовых оснований, ни практической необходимости для непосредственного вмешательства в процедуры выбора исполнителя.

В. Дискреционные стейкхолдеры – это группа заинтересованных сторон, не обладающих значительной срочностью или властью, вследствие чего они

не оказывают ощутимого давления на процесс взаимодействия. К данной категории могут быть отнесены общественные организации, включая экологические движения, а также неформализованные объединения, деятельность которых способна формировать локальные организационные, репутационные либо коммуникационные затруднения, однако не оказывает детерминирующего влияния на ход и результаты контрактных отношений.

С. Требовательные стейкхолдеры – группа заинтересованных сторон, обладающих ограниченной властью и/или недостаточной легитимностью, однако характеризующихся высокой срочностью предъявляемых требований. Их влияние проявляется преимущественно через создание информационного давления, публичную артикуляцию претензий и формирование репутационных рисков. К данной категории целесообразно отнести средства массовой информации, а также лидеров общественного мнения.

АВ. Доминирующие стейкхолдеры – субъектная категория, обладающая формальной властью и легитимностью, однако не характеризующаяся высокой срочностью предъявляемых требований. Их влияние проявляется преимущественно через формирование устойчивых ожиданий в отношении деятельности организации, соответствие которым выступает необходимым условием сохранения управленческой и институциональной устойчивости. К данной категории относятся прежде всего собственники организации и представители ее высшего руководства.

АС. Опасные заинтересованные стейкхолдеры – представляют собой группу стейкхолдеров, обладающих властью и срочностью предъявляемых требований при отсутствии прямой институциональной вовлеченности в процессы заключения и исполнения контрактных отношений. К данной категории можно отнести крупных рыночных игроков, обладающих значительным административным ресурсом и способных оказывать неформальное влияние на ход процедур отбора исполнителей.

ВС. Зависимые заинтересованные стейкхолдеры – это стейкхолдеры, обладающие срочными и законными интересами, но не имеющие достаточной

власти для их самостоятельной реализации. Данные группы заинтересованных сторон, как правило, реализуют свои интересы опосредованно, опираясь на иные категории стейкхолдеров, обеспечивающие институционализацию и артикуляцию их позиций. К числу таких медирующих субъектов целесообразно отнести профессиональные ассоциации и отраслевые союзы, например, РСА, НССО, Всероссийский союз страховщиков и т.п.

ABC. Ключевые стейкхолдеры – заинтересованные стороны, одновременно обладающие властью, легитимностью и срочностью предъявляемых требований, что обуславливает их максимальную управленческую значимость. Контролирующие и надзорные органы, включая ФАС России, органы прокуратуры и Счетную палату РФ подлежат отнесению к указанной категории, наряду с непосредственными руководителями контрактной службы заказчика.

E. Латентные стейкхолдеры – это акторы (индивиды или группы), чье потенциальное влияние на цели и риски системы существует, но в текущий момент не актуализировано и не институционализировано: они обладают не более чем одним из атрибутов власти, легитимности или срочности (или их атрибут(ы) не активированы), поэтому остаются вне контура явного учета, но при изменении темпоральных условий и причинно значимых факторов могут быстро перейти в более высокий класс стейкхолдеров и стать источником значимых управленческих эффектов и рисков.

Факторы неопределенности могут усиливать других стейкхолдеров (например, организовав большой информационный эмоциональный шум в СМИ) или формировать новые группы стейкхолдеров, появление которых было мало прогнозируемо. Подобная ситуация, в частности, возникла после вступления в действие требований Найробийской международной конвенции об удалении затонувших судов [183]. Российские порты, ранее фактически не вовлеченные в соответствующий контур страховых правоотношений, начали требовать от судовладельцев подтверждения наличия страховых полисов с лимитом ответственности, соответствующим международным

стандартам [182]. Это обусловило необходимость заключения дополнительных договоров страхования владельцами судов валовой вместимостью 300 и более регистровых тонн, поскольку отсутствие должного страхового покрытия приводило к запрету на заход судна в порт [230]. Это привело к существенным финансовым тратам для многих заказчиков, т.к. данные расходы стали для них неожиданными и заранее не были заложены в бюджет.

При этом в предлагаемой модели каждая группа получает темпоральную градацию силы влияния по трехуровневой шкале (1 – слабое, 2 – умеренное, 3 – сильное воздействие), что обеспечивает квантификацию интенсивности и позволяет сопоставлять риск-профили между группами.

Модель отражает не только статичное состояние поля заинтересованных сторон, но и вероятностную динамику появления и эволюции стейкхолдеров E_z под воздействием рискогенных факторов Z . Факторы Z , модулируя атрибуты влияния, легитимности и срочности, могут формировать новые группы, изменять параметры уже существующих (включая переходы между уровнями силы влияния 1-2-3 или обратные деэскалации), либо выводить отдельных стейкхолдеров за периметр значимого влияния организации.

Исходя из общего положения и опираясь на совокупность ранее упомянутых эмпирических наблюдений, своевременная идентификация и оценка конфигурации факторов Z детерминируют не только операционную устойчивость контрактных процессов, но и экзистенцию организации в долгосрочной перспективе; введенная трехуровневая шкала силы влияния служит инструментом для настройки сценариев митигации и выбора адекватных стратегий взаимодействия по каждой группе.

Современные хозяйствующие субъекты функционируют в условиях перманентной турбулентности внешней и внутренней среды, что придает идентификации, компарментализации и оценке релевантных факторов не только инструментальное, но и экзистенциальное значение для обеспечения устойчивости организации. Взаимодействие со стейкхолдерами в системе

контрактных отношений, формально будучи одним из бизнес-процессов компании, при его управленческой недооценке либо институциональной неоформленности трансформируется в источник критически значимых рисков. Именно вследствие подобных управленческих дефицитов ряд крупных федеральных компаний либо прекратил деятельность на рынке госконтрактов РФ, либо редуцировал ее до минимально необходимого уровня.

Таким образом, учет стейкхолдеров в системе риск-менеджмента контрактных отношений не может ограничиваться фиксацией уже институционализированных участников взаимодействия. Существенное значение приобретает выявление латентных заинтересованных сторон и факторов неопределенности, способных изменять конфигурацию влияния, усиливать рисковую экспозицию заказчика и трансформировать параметры контрактного процесса. Указанная логика создает методологическую основу для дальнейшего анализа инструментов институциональной фиксации недобросовестного поведения участников контрактных отношений.

5.2 Реестры недобросовестных поставщиков и индекс недобросовестности заказчиков: сопоставление и интеграция

Согласно законодательству РФ, заказчик располагает достаточно широким набором механизмов защиты от недобросовестных действий со стороны исполнителя контракта или договора. К таким механизмам относятся ограничение допуска к участию в конкурентных процедурах, применение экономических санкций на этапе исполнения обязательств, включая штрафы и отказ в оплате работ или услуг, а также иные правовые последствия неисполнения либо ненадлежащего исполнения обязательств: невозврат обеспечения, одностороннее расторжение контракта или договора, включение исполнителя сроком на 2 года в реестр недобросовестных поставщиков и др.

Реестр недобросовестных поставщиков (далее – РНП) представляет собой государственную электронную информационную систему, функционирующую в сети Интернет, в рамках которой осуществляется

аккумуляция, систематизация и публичное раскрытие сведений об организациях и индивидуальных предпринимателях (далее – ИП), допустивших недобросовестное поведение при участии в контрактных процедурах либо при исполнении принятых на себя обязательств. В данном реестре аккумулируется информация о нарушениях законодательства в сфере государственных и муниципальных контрактов, несоблюдении условий договоров, непредоставлении ТРУ в полном объеме, поставках ненадлежащего качества, а также о других действиях, противоречащих установленным правовым, деловым и этическим принципам [156].

Ключевая цель функционирования РНП заключается в обеспечении транспарентности и минимизации рисков в системе государственных и муниципальных контрактных отношений. Данный реестр выполняет функцию специализированной информационной базы, обеспечивающей госорганам и организациям возможность выявления признаков недобросовестного поведения потенциальных поставщиков ТРУ, а также принятия более обоснованных и риск-ориентированных решений при выборе контрагентов.

Включение организации или ИП в реестр осуществляется после проведения соответствующей проверки и установления фактов нарушения условий договора либо требований законодательства. Решение о включении сведений в РНП принимается уполномоченным государственным органом – ФАС России.

РНП является публичным, это позволяет потенциальным заказчикам, контрагентам и иным участникам рынка учитывать сведения о деловой репутации поставщика товаров, работ или услуг при принятии решений о сотрудничестве. Открытый доступ к такой информации способствует формированию более ответственной и этически ориентированной рыночной среды, в которой недобросовестные поставщики имеют меньшие возможности для получения контрактов и договоров.

РНП представляет собой своего рода «черный список» недобросовестных участников контрактной системы, допустивших

существенные нарушения на стадии заключения контрактов/договоров либо не исполнивших свои обязательства в рамках соглашений, реализуемых по Законам №№ 44-ФЗ и 223-ФЗ [240]. Первоначально данный список появился еще в Законе № 94-ФЗ.

Присутствие организации в РНП оказывает существенное влияние на ее репутационный капитал и формирует риски отказа от сотрудничества не только со стороны заказчиков, но и иных стейкхолдеров, вовлеченных в контрактные отношения, даже если они не связаны напрямую с госсектором.

РНП, формируемые в рамках Законов №№ 44-ФЗ и 223-ФЗ, ведутся отдельно и размещаются в открытом доступе в ЕИС. Функции по обеспечению полноты, достоверности и своевременности размещаемых сведений возложены на ФАС России, действующую в соответствии с порядком, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 30.06.2021 № 1078 [223].

Информация, содержащаяся в РНП, имеет первостепенное значение для заказчиков, поскольку позволяет им ограничивать доступ к участию в конкурентных процедурах для контрагентов, сведения о которых включены в соответствующий реестр. При этом заказчики обязаны направлять в ФАС России информацию об организациях и поставщиках ТРУ, допустивших нарушения требований контрактной системы, вне зависимости от того, являлись ли такие нарушения следствием умышленных действий или были обусловлены внешними обстоятельствами.

Для СК риск включения в РНП сопряжен с существенными ограничениями и негативными последствиями, оказывающими влияние как на текущую деятельность, так и на долгосрочное развитие организации:

1. Запрет на участие в процедурах гос-венных и корпоративных контрактов действует в течение двух лет как в рамках Закона № 44-ФЗ, так и Закона № 223-ФЗ. В страховом сегменте контрактных отношений для ряда компаний участие в конкурсных процедурах формирует значительную долю

совокупных страховых премий, поэтому внесение в РНП становится серьезным ударом по их финансовой устойчивости.

2. Потеря обеспечения заявки. Обеспечение заявки, как правило, подлежит возврату участнику после завершения процедуры отбора. Вместе с тем оно выполняет функцию защиты заказчика от недобросовестных поставщиков товаров, работ и услуг, уклоняющихся от заключения контракта или договора после признания их победителями соответствующей процедуры. В сфере страховых услуг размер данного обеспечения, как правило, не представляет собой значимой финансовой потери для страховщиков и существенно уступает по значимости мерам ответственности, предусмотренным пунктом 1.

3. Потеря обеспечения контракта. Обеспечение контракта, как правило, подлежит возврату после надлежащего исполнения обязательств. Однако при расторжении контракта по инициативе заказчика исполнитель рискует утратить внесенное обеспечение. В рамках крупных контрактов размер расходов на обеспечение может быть сопоставим с величиной страховой премии, особенно в случаях, когда обеспечение предоставляется в форме денежных средств, а не в виде независимой банковской гарантии, что существенно повышает уровень финансовой нагрузки и ликвидностных рисков для исполнителя. Это обусловлено тем, что снижение цены в ходе торгов может превышать 70 % от НМЦК, тогда как размер обеспечения может достигать 30 % от НМЦК. В практике встречаются случаи, когда величина обеспечения существенно превышает стоимость самого контракта/договора вследствие значительного падения цены от НМЦК. Так, в торговой процедуре на оказание услуг по имущественному страхованию объектов недвижимости, принадлежащих ГУП «Петербургский метрополитен» (номер извещения в ЕИС – 32414068550), обеспечение договора составило 757 568,25 руб., в то время как цена победителя – 179 400,00 руб. Данная диспропорция указывает на институциональные искажения системы и формирует дополнительные барьеры для участия страховщиков в подобных процедурах.

4. Ущерб деловой репутации. РНП может рассматриваться как публичный индикатор ненадлежащего поведения организации, выполняющий функцию сигнала о потенциальной недобросовестности контрагента. Наличие сведений в РНП способно существенно снизить уровень доверия со стороны деловых партнеров и иных стейкхолдеров, ограничивая возможности дальнейшего сотрудничества. В настоящий момент имиджевая (эмоциональная) составляющая при работе с поставщиками ТРУ может превалировать, над рациональной, что может сказываться в гипертрофии оценки рисков при принятии решения о работе с тем или иным поставщиком.

5. Запрет на участие в коммерческих торговых процедурах. Значительное число организаций осуществляет отбор контрагентов не в рамках законодательства РФ о гос-венных и муниципальных контрактах/договорах, а на основании собственных внутренних регламентов. Такие локальные нормативные документы нередко содержат положения, предусматривающие ограничения для компаний, сведения о которых внесены в РНП. Таким образом, попадание в реестр автоматически закрывает доступ не только к гос-венным и муниципальным контрактам/договорам, но и к ряду коммерческих тендеров.

Включение организации – участника торгов в РНП возможно в двух основных случаях:

1. Уклонение от заключения контракта в рамках Закона № 44-ФЗ либо договора в рамках Закона № 223-ФЗ осуществляется организацией после признания ее победителем процедуры отбора.

2. После заключения контракта либо договора поставщик ТРУ допускает существенное нарушение его условий, либо вводит заказчика в заблуждение посредством предоставления недостоверной информации о себе.

Под уклонением от заключения контракта/договора понимается неподписание проекта в установленный срок и непредоставление надлежащего обеспечения его исполнения. Наибольший риск для исполнителей возникает при использовании механизма запроса котировок в

рамках Закона № 44-ФЗ, если заказчик предусматривает обязательное обеспечение исполнения. В указанной ситуации у победителя процедуры фактически остается один календарный день для внесения обеспечения и подписания контракта, что дополнительно осложняется организационно-техническими факторами, включая различие часовых поясов между заказчиком и исполнителем, внутренние регламентные процедуры согласования и ограничения операционного времени финансовых организаций. Электронные торговые площадки обладают технической возможностью пролонгации срока подписания контракта, однако сохраняется риск формализованного подхода со стороны заказчика к реализации данной процедуры, при котором победитель закупки может быть квалифицирован как уклонившийся от заключения контракта со всеми вытекающими правовыми и экономическими последствиями.

В соответствии с Законом № 44-ФЗ при включении организации в РНП в реестр вносятся не только сведения о самом юридическом лице, но и данные об ИНН руководителя организации, членов коллегиального исполнительного органа либо управляющей компании, если полномочия по управлению переданы иному лицу. Кроме того, фиксации подлежат сведения об акционерах, участниках или иных лицах, владеющих более чем 25 % акций, долей либо паев соответствующей организации.

Реестры недобросовестных поставщиков, формируемые в рамках Законов №№ 44-ФЗ и 223-ФЗ, функционируют параллельно и обладают самостоятельным правовым режимом.

Срок нахождения организации в РНП составляет два года с даты возникновения у контрольных органов обязанности по включению соответствующих сведений в реестр. В период действия Закона № 94-ФЗ в указанный реестр из числа страховых организаций включались СПАО «ИНГОССТРАХ» и ОСАО «РОССИЯ»; вместе с тем впоследствии данные организации были исключены из РНП на основании судебных решений [320,

119]. В рамках Закона № 223-ФЗ в РНП было включено АО «МАКС», однако в дальнейшем также было исключено оттуда по решению суда [273].

Анализ эмпирических данных позволяет идентифицировать статистически значимую взаимосвязь между фактом включения страховых организаций в РНП и последующей реализацией неблагоприятных сценариев их институционального развития: (см.

Таблица 39).

Таблица 39 – Перечень страховщиков, включенных в РНП, с 2011 по 2024 г.

Наименование СК	Год включения СК в РНП	Состояние лицензии
ООО «РИКС»	2021	Отозвана
АО СК «СТЕРХ»	2020	Отозвана
АО «НАСКО»	2020	Отозвана
ООО «МСК «АЙАЙСИ»	2019	Действующая
АО АСК «ИНВЕСТСТРАХ»	2019	Отозвана
АО СО «ЯКОРЬ»	2019	Отозвана
ПАО «СК «ХОСКА»	2018	Отозвана
ООО СК «СЕВЕРНАЯ КАЗНА»	2015	Отозвана
ООО «СГ «КОМПАЬОН»	2016	Отозвана
АО СК «ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСЫ»	2016	Отозвана
ООО СК «АРТЕКС»	2014	Отозвана
ООО «НПСК»	2015	Отозвана
ООО «СК «Радонеж»	2014	Отозвана
АО «ГУТА-СТРАХОВАНИЕ»	2014	Действующая

Источники: составлено автором на основе данных ЕИС и ЦБ РФ

Из 14 СК, включенных в РНП в соответствии с Законом № 44-ФЗ, только ООО «МСК «АЙАЙСИ» продолжило осуществление полноценной страховой деятельности. Остальные организации впоследствии лишились лицензий на осуществление страхования; при этом АО «ГУТА-СТРАХОВАНИЕ» формально сохранило часть страховых лицензий, однако фактически прекратило активное присутствие на страховом рынке, сконцентрировав деятельность в узком сегменте страхового сопровождения кондитерского бизнеса.

Риск включения в РНП носит для организации стратегический характер, поскольку способен существенно повлиять на динамику денежных потоков от производственной или операционной деятельности. Как и управление иными стратегическими рисками, работа с данным риском должна предусматривать максимально возможное исключение предпосылок его реализации из деятельности организации, а также заблаговременную подготовку к потенциальным негативным сценариям.

Вместе с тем при использовании РНП необходимо учитывать ограниченность данного инструмента. Нахождение организации или индивидуального предпринимателя в реестре не всегда может рассматриваться как безусловное доказательство их недобросовестности. При принятии решения о целесообразности сотрудничества с такими контрагентами требуется учитывать совокупность дополнительных факторов, осуществлять углубленную процедуру due diligence, а также проводить комплексный анализ обстоятельств и причин включения соответствующего субъекта в реестр. При этом репутационные последствия самого факта включения в РНП могут быть весьма существенными.

В целом РНП выполняет значимую функцию в обеспечении защиты интересов заказчиков и формировании добросовестной конкурентной среды. В совокупности с моделью управления взаимоотношениями со стейкхолдерами – как со стороны заказчиков, так и СК – данный инструмент способствует институционализации процедур отбора и контроля контрагентов, что повышает эффективность контрактной системы, снижает рисковые факторы и укрепляет репутационную устойчивость рынка.

Законодательство РФ, регулирующее сферу контрактных отношений, на наш взгляд, отличается определенной несбалансированностью в части обеспечения равновесия интересов заказчиков и исполнителей. С одной стороны, в действующей системе контрактных отношений функционирует РНП, в который исполнитель государственного или муниципального контракта может быть включен за нарушения, допущенные при заключении

либо исполнении условий контракта или договора. С другой стороны, законодательство не содержит сопоставимых по жесткости механизмов воздействия на заказчика, которые позволяли бы нивелировать риски злоупотреблений со стороны другого участника договорных отношений, а также минимизировать влияние общественно вредных институтов – криминальных, коррупционных и номенклатурных [349].

Отсутствие действенного симметричного механизма ответственности может формировать у недобросовестных заказчиков ощущение безнаказанности и создавать условия для предъявления необоснованных требований к поставщикам ТРУ [147].

Недобросовестный заказчик – это субъект договорных отношений, поведение которого характеризуется явным или скрытым стремлением реализовать частный интерес в ущерб установленным нормам контрактных отношений и предпринимательской этики.

По нашему мнению, в качестве ключевых форм проявления недобросовестного поведения заказчика по отношению к поставщику ТРУ выступают следующие:

1. Присутствие коррупциогенных детерминант. Формирование и реализация практик, направленных на создание для исполнителя заведомо неблагоприятных условий исполнения обязательств, выражающиеся, в частности, в предъявлении чрезмерно жестких либо формально избыточных требований. Типичным проявлением является уклонение от подписания актов выполненных работ (оказанных услуг), что приводит к искусственной задержке расчетов, деформирует финансовые потоки исполнителя и увеличивает для него риски применения штрафных санкций и иных мер ответственности.

Подобные действия способны формировать ситуацию, при которой исполнитель оказывается вынужден искать внеправовые способы разрешения проблемы, включая передачу незаконного вознаграждения [292].

Дополнительный риск возникает при проведении конкурентных процедур, когда заказчик формирует чрезмерно сложную или неоднозначную конкурсную документацию, создающую возможность гибкого толкования требований и избирательного подхода к допуску участников. В такой ситуации заказчик получает возможность отклонять заявки нежелательных участников по формальным основаниям и обеспечивать преимущество наиболее лояльному исполнителю.

В рамках уголовно-правовой квалификации подобные действия интерпретируются как вымогательство взятки. Под данным составом, в свою очередь, понимается предъявляемое должностным лицом со стороны заказчика требование о передаче незаконного вознаграждения, сопряженное с угрозой совершения действий либо бездействия, способных причинить ущерб законным интересам исполнителя, либо с институциональным конструированием таких условий, при которых передача взятки становится для исполнителя вынужденным способом предотвращения неблагоприятных последствий для его правоохраняемых интересов [310].

Таким образом, вымогательством взятки может признаваться не только прямое требование незаконного вознаграждения, но и создание таких условий, при которых исполнитель вынужден согласиться на его передачу во избежание убытков [23].

2. Недостаточный уровень профессиональной компетентности заказчика. В рамках данной группы рисков исполнитель сталкивается с двумя ключевыми формами институциональной несостоятельности заказчика, оказывающими прямое влияние на качество и предсказуемость контрактных процедур:

– Дефицит компетенций в сфере организации и проведения контрактных процедур. Указанное обстоятельство может детерминировать необоснованный допуск либо отклонение участников, нарушения при приемке результатов исполнения обязательств, а также предъявление исполнителю множественных, фрагментированных и внутренне несогласованных

требований по корректировке документации. В результате формируются риски применения санкций со стороны контрольных органов (в частности, ФАС России), приобретения товаров, работ или услуг ненадлежащего качества вследствие некорректного допуска неквалифицированных поставщиков, а также увеличения сроков достижения целевых результатов контрактной деятельности.

– Дефицит предметной (отраслевой) экспертизы. Обеспечение достаточного уровня профессиональной компетентности по всей номенклатуре приобретаемых ТРУ объективно недостижимо для сотрудников закупочных подразделений заказчика либо организатора процедуры. Следствием этого становится включение в техническое задание либо избыточно рестриктивных, либо априорно затруднительных для исполнения условий при одновременном сохранении пробелов в части критически значимых требований, обеспечивающих минимально допустимое качество результата. В совокупности это формирует институциональную среду, в которой возможна как деформация параметров закупки, так и последующее возникновение конфликтов на стадии исполнения.

В подобных условиях у заказчика может сохраняться формализованный инструментарий для применения штрафных санкций к исполнителю, в том числе по формальным основаниям, например за нарушение сроков оказания услуг. Показательным является требование о выдаче страхового полиса в течение одного календарного дня с момента подписания контракта или договора. При этом объективная потребность в столь сжатых сроках, как правило, отсутствует, тогда как исполнитель может нарушить установленный срок по причинам, не зависящим от его воли, включая разницу часовых поясов, временные ограничения операционных процессов и иные организационные факторы.

Дополнительно следует учитывать, что в ряде случаев подобная оперативность не имеет экономической или управленческой обоснованности, поскольку у заказчика может действовать ранее заключенный договор

страхования, срок действия которого истекает через значительный промежуток времени, а новая процедура закупки проведена заблаговременно.

3. Введение исполнителя в заблуждение. Часть заказчиков обеспечивает раскрытие информации как о положительной, так и об отрицательной убыточности, что формирует предпосылки для более адекватной андеррайтинговой оценки рисков со стороны страховщиков и позволяет осуществлять ценообразование страховой услуги с учетом индивидуальных характеристик и риск-профиля конкретного заказчика. Другие заказчики, напротив, предпочитают не раскрывать сведения о количестве, сумме и причинах убытков, что повышает неопределенность и затрудняет корректную оценку страхового риска. Причины сокрытия подобной информации носят многокомпонентный характер и могут быть детерминированы как объективными институциональными ограничениями, так и субъективными мотивационными установками участников контрактных отношений:

– Сознательное сокрытие информации об убытках или иной чувствительной информации с целью снижения размера страховой премии и расширения круга потенциальных участников конкурентной процедуры. В отдельных ситуациях сокрытие информации об убытках может рассматриваться заказчиком как инструмент искусственного повышения привлекательности закупочной процедуры и единственно возможный способ приобретения страхового покрытия, особенно в случаях, когда деятельность заказчика характеризуется регулярной актуализацией страховых событий. При этом подобная практика формирует выраженную информационную асимметрию, искажает параметры андеррайтинговой оценки и создает предпосылки для последующих конфликтов между заказчиком и страховщиком на стадии исполнения договора. В этом случае только сокрытие данных убытков позволит заказчику получить страховую услугу в рамках своего бюджета на страхование. В случае раскрытия же информации о негативной страховой истории, страховщики могут согласиться принять на страхование риски заказчика только при условии, что заказчик проведет

комплекс мероприятий по снижению вероятности или тяжести потенциальных убытков (например, установка автоматической системы пожаротушения или запрет на хранение ГСМ на складе), применения большой франшизы или ряда исключений из страхового покрытия. В случае, если заказчик не предпринимает мер по устранению причин наступления страховых событий либо уклоняется от корректировки условий взаимодействия, страховые организации утрачивают экономическую мотивацию к сотрудничеству с таким контрагентом. Это обусловлено тем, что событие, квалифицируемое в качестве страхового риска, должно обладать признаками вероятности и случайности наступления, выступающими базовыми и методологически значимыми условиями страхования. Отсутствие указанных характеристик приводит к деформации страховой модели и нивелирует экономическую сущность страховой защиты как инструмента перераспределения риска. При отсутствии признака случайности страхование утрачивает свою экономическую и правовую сущность.

– Институционализированное продвижение интересов конкретного поставщика. Асимметрия конкурентных условий формируется вследствие сокрытия информации об убытках: при отсутствии прозрачных, достоверных и верифицируемых данных потенциальные исполнители вынуждены либо закладывать повышенную рисковую премию в структуру тарифа, либо отказываться от участия в конкурентной процедуре. В результате действующий страховщик, обладающий фактическим доступом к ретроспективной информации об убытках заказчика, получает необоснованное информационное преимущество, способное деформировать конкурентную среду и ограничивать реальную состязательность процедуры. В то же время страховщик, располагающий положительной статистикой, способен предложить заказчику более привлекательные условия и тем самым получить преимущество в конкурентной борьбе.

– Фактическая недоступность информации об убытках вследствие отсутствия системной фиксации страховых событий. По нашему мнению,

вероятность реализации данной причины является минимальной и, как правило, детерминируется преимущественно человеческим фактором: увольнением сотрудника, курировавшего объект страхования, разрывом внутренних коммуникационных контуров, утратой первичных данных либо отсутствием надлежащей регламентации процедур фиксации и передачи информации о страховых событиях. Любое страховое событие представляет собой негативный инцидент для организации, который находит отражение в документах (акты, постановления, служебные записки и др.) либо оставляет цифровой след (например, записи систем видеонаблюдения или записи в открытых реестрах компетентных органов).

Указанные обстоятельства формируют искаженное восприятие последствий заключения соответствующих контрактов или договоров и, как следствие, могут оказывать влияние на решение страховщиков об отказе от участия в подобных процедурах. Это обусловлено ограниченной возможностью разработки адекватной стратегии управления рисками в условиях дефицита достоверной информации, что снижает эффективность риск-менеджмента со стороны страховых организаций.

4. Конфликт интересов между структурными подразделениями заказчика. Рассматриваемый риск обусловлен тем, что различные структурные единицы заказчика могут функционировать в рамках несогласованных систем целеполагания и руководствоваться отличающимися ключевыми показателями эффективности (KPI). В частности, юридическое подразделение может быть институционально ориентировано на достижение показателей, связанных с количеством и (или) совокупным объемом примененных к контрагентам штрафных санкций, что формирует предпосылки для возникновения внутренне противоречивых управленческих установок и усиления давления на исполнителя.

Такая ситуация способна привести к тому, что исполнитель сталкивается с множественными требованиями по корректировке отчетных и закрывающих документов со стороны различных подразделений заказчика и, в конечном

итоге, может быть привлечен к ответственности за несвоевременное предоставление соответствующих документов.

Данный риск затруднительно прогнозировать, поскольку он носит выраженный субъективный характер и во многом определяется действиями конкретных должностных лиц заказчика. Его реализация, как правило, приводит к тому, что в последующих конкурентных процедурах такой заказчик либо теряет часть потенциальных участников, либо сталкивается с формированием устойчивого образа «проблемного» контрагента, что усиливает его репутационные и институциональные риски.

5. Предъявление необоснованных требований к исполнителю с угрозой его включения в РНП. Данная форма недобросовестного поведения может быть детерминирована как недостаточным уровнем профессиональной компетентности заказчика, так и низкой степенью проработанности технического задания и размытостью границ предъявляемых требований к исполнителю. Одновременно указанный феномен может носить осознанный характер и выступать результатом умышленного завышения требований к исполнителю с целью создания формальных оснований для применения санкционных механизмов.

В данном случае решающее значение имеют материальные и временные потери, которые может понести исполнитель контракта или договора. Если такие потери являются незначительными, исполнитель может предпочесть удовлетворить требования заказчика. Однако при значительном масштабе потенциальных потерь спор относительно обоснованности предъявляемых заказчиком требований с высокой степенью вероятности трансформируется в сферу формализованного правового урегулирования с последующим обращением сторон к механизмам судебной защиты.

6. Попытки снижения объема оплаты услуг исполнителя. Данная форма недобросовестного поведения в меньшей степени характерна для сферы оплаты страховых услуг, поскольку в подавляющем большинстве случаев страховая премия подлежит уплате с момента оформления страхового полиса

и фактически выступает предварительной оплатой длящегося страхового обязательства. По своей экономической природе расходы на страхование в данном случае фактически представляют собой предварительную оплату СК за длящиеся услуги.

Отдельные заказчики используют рассрочку уплаты страховой премии, однако такая практика не является массовой. Исключение из указанной практики может составлять страхование регулярных грузовых отправок, при котором расчет страховой премии и ее оплата осуществляются постфактум за отчетный период, как правило, на ежемесячной основе.

В подобных условиях заказчик может декларировать завышенные объемы перевозок либо указывать полный потенциальный объем вне зависимости от фактической потребности, преследуя цель снижения страхового тарифа, т.к. при увеличении заявленного объема перевозок ставка страховой премии, как правило, подлежит снижению вследствие эффекта масштабирования риска и применения соответствующих тарифных коэффициентов. Однако впоследствии заказчик может заявлять страховщику лишь часть реального объема перевозок в течение отчетного периода, что приводит к экономии на страховых расходах [195], но формирует для страховщика риски недополучения запланированных премий и искажает принципы добросовестного взаимодействия сторон.

К данной группе рисков можно отнести и неформальные договоренности, навязываемые заказчиком исполнителю, например в сфере строительных работ, когда заказчик демонстрирует лояльность при приемке результата работ при условии предоставления исполнителем дополнительной скидки на оказанные услуги.

Предвидеть данные риски в настоящий момент представляется достаточно проблемным, т.к. в ЕИС отсутствует единая консолидированная статистика по заказчикам, которая бы позволяла формировать портрет «проблемности» заказчика. Показателями проблемности могли бы выступать:

– объем контрактов/договоров с ЕП (руб., шт.);

- количество расторгнутых контрактов/договоров/ (шт.);
- количество несостоявшихся торговых процедур (шт.);
- объем претензионной переписки в ЕИС (шт.);
- среднее количество участников в торговых процедурах (шт.);
- частота победы одного и того же исполнителя в каждой номенклатуре торгов;
- количество отмен торговых процедур (шт.);
- объем отклоненных заявок на участие в торговой процедуре из заявленных (%).

Предлагается к введению *индекс недобросовестности заказчика* (Customer Unfairness Index – CUI), который рассчитывается по следующей формуле.

$$CUI = \sum_{i=1}^n (w_i \times \frac{X_i}{X_{imax}}) \quad (6)$$

где

CUI – Индекс недобросовестности заказчика (варьируется от 0 до 1, где 1 – максимально проблемный);

X_i – значение i -го показателя проблемности (например, объема контрактов, заключенных с единственным поставщиком, количества отмененных процедур выбора поставщиков и других аналогичных характеристик).

X_{imax} – максимально допустимое или среднерыночное значение i -го показателя для данной номенклатуры товаров, работ или услуг;

w_i – весовой коэффициент значимости i -го показателя ($\sum_{i=1}^n w_i = 1$);

n – количество используемых показателей.

Анализ данных показателей предоставит потенциальным участникам конкурентных процедур выбора поставщиков возможность принять обоснованное решение о степени рисков, связанных с заключением контракта, а также о целесообразности участия в соответствующей процедуре. Для рынка

в целом это создаст предпосылки для формирования сбалансированных механизмов защиты интересов всех участников контрактной системы.

Безусловно, создание индекса сопряжено с множеством противоречий социального взаимодействия и проблемными аспектами доверия, конфиденциальности, предвзятости, дезинформации, применения норм права, а также с психологическими факторами [167]. Тем не менее, анализ содержащихся в нем данных позволяет потенциальным участникам более взвешенно оценить степень рискованности взаимодействия с заказчиком и принять решение о целесообразности вступления в соответствующие контрактные отношения.

Для примера можно рассмотреть статистику по страховым услугам, приобретенным «Аварийно-спасательной службой» МКУ города Иркутска «Безопасный город» (ИНН 3808135597). За период с 2015 по 2024 гг. организация инициировала 16 контрактов в данной сфере (см. Таблица 40), при этом в восьми случаях были зафиксированы проблемы как на этапе организации процедуры выбора исполнителя, так и в процессе исполнения обязательств по договору. Безусловно, столь высокий процент «проблемности» может быть обусловлен как внешними факторами, так и внутренними. Тем не менее, знакомство с данной информацией на раннем этапе рассмотрения контракта/договора может стать основанием для более детального изучения специфики деятельности заказчика и повлиять на решение потенциального исполнителя отказаться от участия в процедуре во избежание дополнительных рисков. Альтернативным вариантом для поставщика может быть запрос сведений о качестве взаимодействия с данным заказчиком у предыдущих исполнителей его контрактов/договоров.

Таблица 40 – Пример выборки контрактных процедур на предмет предоставления страховых услуг по одному заказчику за период с 2015 по 2024 г.

Дата	Номер извещения в ЕИС	Описание предмета контракта	Комментарий
09.04.2024	0134300097524000301	Оказание услуг по страхованию от несчастных случаев	одна заявка была отозвана
10.04.2023	0134300097523000226	Оказание услуг по добровольному страхованию от несчастных случаев	претензионная переписка
25.08.2022	0134300097522000733	Оказание услуг по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств	контракт расторгнут
09.03.2022	0134300097522000040	Оказание услуг добровольного страхования от несчастных случаев	отсутствуют заявки
21.02.2020	0334300196920000003	Оказание услуг по коллективному медицинскому (добровольному) страхованию от укуса клеща	-
19.02.2020	0334300196920000001	Оказание услуг по коллективному страхованию работников (спасателей) от несчастных случаев	-
19.02.2020	0334300196920000002	Оказание услуг по медицинскому (добровольному) страхованию от укуса клеща	определение поставщика отменено
28.10.2019	0134300090019000677	Услуги по страхованию гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств	-
20.08.2019	0334300196919000024	Услуги по страхованию гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств	участники уклонились от заключения контракта
22.03.2019	0334300196919000006	Оказание услуг по коллективному страхованию работников (спасателей) от несчастных случаев	-
22.03.2019	0334300196919000005	Оказание услуг по коллективному медицинскому (добровольному) страхованию от укуса клеща работников МКУ г. Иркутска "Безопасный город"	-
29.03.2018	0334300196918000004	Услуги по страхованию спасателей от несчастных случаев	-
11.07.2017	0334300196917000025	Страхование автотранспортных средств	-

Продолжение Таблица 40

22.06.2017	0334300196917000022	Страхование автотранспортных средств	отмена определения поставщика
18.08.2016	0334300196916000019	Обязательное страхование гражданской ответственности	-
27.06.2016	0334300196916000014	Обязательное страхование гражданской ответственности	отмена определения поставщика

Источники: составлено автором на основе данных ЕИС

В условиях высокой конкурентной напряженности исполнители способны учитывать указанные риски в собственной хозяйственной и контрактной деятельности, однако данное обстоятельство не устраняет необходимости разработки институциональных, организационных и цифровых механизмов, направленных на их минимизацию, предупреждение и по возможности исключение. Наиболее результативным направлением снижения большинства проявлений недобросовестного поведения заказчика выступает цифровизация контрактных процедур, а также повышение прозрачности ключевых этапов взаимодействия между заказчиками и исполнителями. Особую актуальность это приобретает в случаях, когда внедрение цифровых технологий сталкивается с институциональным сопротивлением, обусловленным глубоко укоренившимися представлениями, в том числе в сфере обеспечения безопасности [95].

Принцип прозрачности предполагает не только открытость информации, но и наличие институционализированной возможности публичного обсуждения процедур со стороны заинтересованных лиц, а также обязанность заказчика предоставлять обоснованные ответы на поступающие запросы и обращения общественности.

При этом объектом общественного внимания, как правило, становятся лишь наиболее резонансные процедуры размещения заказов, обладающие очевидной спорностью. Так, ГУП Тюменской области «Тюменский региональный телекоммуникационный центр» было вынуждено отменить контракт на приобретение автомобиля элитного класса с панорамной крышей и комбинированной кожно-замшевой отделкой салона после того, как соответствующая закупка получила широкий общественный и медиарезонанс [27].

В то же время процедуры, связанные с относительно незначительными объемами финансирования либо с оказанием специфических услуг, требующих узкопрофессиональной экспертизы, как правило, остаются за пределами медиaprостранства и не становятся объектом полноценного общественного контроля. Одной из ключевых причин указанного дисбаланса выступает

отсутствие институционализированного механизма публичного обсуждения таких процедур, что снижает уровень их транспарентности и повышает вероятность сохранения латентных рисков неэффективного расходования ресурсов.

Следовательно, проблема недобросовестных заказчиков сохраняет высокую актуальность и требует разработки специальных управленческих и институциональных механизмов ее минимизации. При этом предметом анализа должны выступать не только организации-заказчики как юридические лица, но и должностные лица, непосредственно обеспечивающие процессы планирования, размещения и сопровождения заказов.

Следует отметить, что ориентация исключительно на меры воздействия в отношении заказчика как юридического лица является недостаточно эффективной, особенно в сфере применения Законов №№ 44-ФЗ и 223-ФЗ. Это обусловлено тем, что в роли заказчиков нередко выступают социально значимые организации: школы, театры, спасательные службы, поликлиники и иные учреждения, деятельность которых не может быть ограничена без ущерба для общественных интересов.

В связи с этим решение проблемы должно строиться с учетом трех ключевых аспектов: недостаточного уровня профессиональной компетентности персонала заказчика [107], возможности намеренного причинения ущерба со стороны лиц, представляющих интересы заказчика, а также некорректной организации бизнес-процессов. Системная работа по каждому из указанных направлений позволит повысить эффективность контрактных процедур и снизить риски.

5.3 Система рейтингования исполнителей как институционально-логическое развитие механизма реестров недобросовестных поставщиков

Если реестр недобросовестных поставщиков фиксирует уже состоявшийся факт нарушения и выполняет преимущественно ретроспективную санкционную функцию, то система рейтингования исполнителей должна рассматриваться как

предиктивное развитие данного механизма. Ее назначение состоит не в замене РНП, а в дополнении его инструментом предварительной оценки надежности потенциального исполнителя до момента заключения контракта. В этом смысле рейтингование позволяет сместить акцент с постфактум-реагирования на превентивную идентификацию рисков неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств.

На протяжении более чем двадцати лет в РФ осуществляется кредитное рейтингование СК. В настоящее время наибольшее распространение на российском рынке получило рейтинговое агентство «Эксперт РА», наряду с которым рейтинговую деятельность осуществляют АКРА, «Национальное рейтинговое агентство» (НРА) и «Национальные кредитные рейтинги» (НКР). С одной стороны, кредитный рейтинг выступает удобным, формализованным и институционально признанным инструментом оценки надежности страховщика. Его использование позволяет страхователю не проводить самостоятельный анализ значительного массива финансовых, нефинансовых, организационных и репутационных показателей, что особенно важно при отсутствии у него необходимых компетенций, аналитических ресурсов или специализированного риск-менеджерского инструментария. В данном случае функция комплексной оценки фактически передается рейтинговому агентству, которое по итогам проведенного анализа формирует итоговую оценку в стандартизированной, сопоставимой и интерпретируемой форме [144, 149].

С другой стороны, некритическое восприятие рейтинговых оценок может повлечь ряд негативных последствий. Представляется целесообразным выделить ключевые риски, связанные с использованием кредитных рейтингов страховщиков:

1. Ограниченная независимость. Рейтинговые агентства находятся в зависимости от клиентов, которым они присваивают рейтинги, что формирует потенциальный конфликт интересов. В случае присвоения рейтинга ниже ожидаемого заказчиком агентство рискует утратить клиента, что может

стимулировать более «клиентоориентированный» подход, выражающийся в сглаживании выявленных проблем и снижении строгости оценочных процедур.

2. Субъективность оценок. Кредитный рейтинг по своей природе отражает мнение конкретного рейтингового агентства, сформированное на основе собственной методологии. В российской практике нередки случаи, когда различные агентства присваивают одной и той же страховой организации рейтинги, различающиеся на несколько ступеней. Отсутствие унифицированной шкалы сопоставления рейтингов приводит к тому, что заказчики либо включают в систему оценки сразу несколько агентств, либо ограничиваются одним, тем самым создавая дополнительные возможности для манипулирования результатами оценки.

3. Ограниченный охват. Кредитные рейтинги присваиваются не всем СК, что не позволяет сформировать целостное представление о состоянии страхового рынка. На практике получение рейтинга чаще всего обусловлено необходимостью участия в конкурентных процедурах или требованиями банков при аккредитации страховщиков. В остальных случаях стимулы к получению рейтинга ограничены, вследствие чего значительная часть СК не имеет рейтинговой оценки.

4. Высокая стоимость. Процедура получения и последующего ежегодного подтверждения кредитного рейтинга связана с существенными финансовыми и организационными издержками. Для небольших страховых компаний такие расходы могут быть экономически нецелесообразными, особенно при отсутствии прямого влияния рейтинга на объем бизнеса. Кроме того, процесс рейтингования требует значительных трудозатрат со стороны персонала и может предполагать раскрытие информации, которую руководство компании не заинтересовано делать публичной.

5. Ограниченная актуальность. Кредитные рейтинги могут утрачивать актуальность вследствие изменений в деятельности страховой компании. Наличие высокого рейтинга не гарантирует устойчивости организации в краткосрочной перспективе. Так, например, в 2015 г. Банк России ограничил

действие лицензии ООО «Росгосстрах» на осуществление ОСАГО, несмотря на наличие у компании на тот момент высокого кредитного рейтинга «А++» [100], что временно лишило страховщика возможности заключать новые договоры по данному виду страхования.

По состоянию на декабрь 2024 г. рейтинг Эксперт РА имеют 42 организация [242] из 127 действующих в РФ СК, т.е. 33 % от всех, 14 компаний имеют рейтинги НРА [38], 14 страховщиков рейтинги НКР [228] и 14 страховщиков рейтинги АКРА [244] (см. Таблица 41).

Таблица 41 – Кредитные рейтинговые оценки страховщиков российскими рейтинговыми агентствами по состоянию на декабрь 2024 г.

Наименование СК	Рейтинговое агентство			
	НКР	АКРА	Эксперт РА	НРА
ООО «ПСБ СТРАХОВАНИЕ»			АА-	АА+
АО «ГСК «ЮГОРИЯ»			АА	АА
АО «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	ААА		ААА	ААА
ООО «МАКС-ЖИЗНЬ»				АА-
ООО «АМТ СТРАХОВАНИЕ»				ВВВ
АО «СК «Ю-ЛАЙФ»				А+
ООО «СК «КАПИТАЛ-ПОЛИС»				А-
АО «МАКС»				АА
ООО «МСК «АйАйСи»				ВВ+
АО «СК «СОЛИДАРНОСТЬ»		ВВВ		
АО «СОВКОМБАНК СТРАХОВАНИЕ»		АА	АА	
АО «СОГАЗ»	ААА	ААА	ААА	
ООО «СК «ИНСАЙТ»		Ае		
АО «СК «АСТРО-ВОЛГА»		А+		
ООО «МТС СТРАХОВАНИЕ»		А		
ООО «РБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»		А+		
ООО «РБ СТРАХОВАНИЕ»		А+		
САО «ВСК»	АА+	АА	АА	
ООО «АК БАРС СТРАХОВАНИЕ»	Ае			
ООО «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ»	ААА			
ООО СК «РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ»	АА+			
ООО «КАПИТАЛ ЛАЙФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	АА			
ООО СК «СОГЛАСИЕ-ВИТА»	АА			
САО «РЕСО-ГАРАНТИЯ»	ААА	АА+	АА+	
ООО «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ», ООО СК «ГАЗПРОМ СТРАХОВАНИЕ»	ААА		ААА	

СПАО «ИНГОССТРАХ», ООО СК «СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ», ООО «СК «ИНГОССТРАХ e ЖИЗНЬ», ООО СК «СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ», ООО «ПРОТЕКТА ТОРГОВОЕ СТРАХОВАНИЕ»,			AAA	
АО СК «РСХБ-СТРАХОВАНИЕ», АО «Гардия»			AA+	
ООО «СК ИНТЕРИ»	A+			
ПАО «ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ», ООО «СОВКОМБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ», ООО СК «АСТК», АО «Т-СТРАХОВАНИЕ», ООО «СК «РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ», ООО «СК «СОГЛАСИЕ»			AA	
ПАО СК «РОСГОССТРАХ»,	AA+		AA	
ООО «ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ», АО «БАЛАНС СТРАХОВАНИЕ»			AA-	
ООО «АБСОЛЮТ СТРАХОВАНИЕ», АО СК «ТУРИКУМ», АО «СК «ПАРИ»			A+	
ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ»		AA-	AA-	
АО «ОСК», ООО СК «НСГ», АО СГ «СПАССКИЕ ВОРОТА», АО «Д2 СТРАХОВАНИЕ», АО СК «ЧУЛПАН»			A	
ООО СК «БКС СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ», ООО РСО «ЕВРОИНС», АО «СТРАХОВАЯ БИЗНЕС ГРУППА», САО «МЕДЭКСПРЕСС», ООО «СК «ТИТ»			A-	
ООО СК «ДЕЛО ЖИЗНИ»			BBB+	
АО СК «ДВАДЦАТЬ ПЕРВЫЙ ВЕК»	BBB			
ООО СК «ГЕЛИОС»			BB	BB+
ООО СК «Эверия лайф»				AA-
АО «ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ»			A+	AA-
ООО «РСХБ-СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»				AA
ООО «СК «АК БАРС-Мед»				A-
ООО «ДЕФАНС СТРАХОВАНИЕ»		A		
ООО СК «МИРАН»		BBB		
АО «ЛУЧИ СТРАХОВАНИЕ»		A-		

Источники: составлено автором на основе данных АО «Эксперт РА»,

ООО «НРА», АО «АКРА», ООО «НКР»

Кредитный рейтинг представляет собой сформированное рейтинговым агентством профессиональное суждение об общей кредитоспособности заемщика либо о его способности исполнять конкретные долговые

обязательства, основанное на комплексной оценке совокупности финансовых, институциональных и иных рисков [389].

Рейтинговая деятельность в РФ осуществляется в рамках специального правового регулирования, закрепленного Федеральным законом от 13.07.2015 № 222-ФЗ «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в Российской Федерации». Рейтинговая методология представляет собой разработанную рейтинговым агентством формализованную систему оценки кредитного качества рейтингуемых лиц, включая банки, СК и др. финансовые институты. В рамках указанной методологии определяется совокупность факторов, способных оказывать влияние на кредитоспособность рейтингуемой организации, ее финансовую устойчивость и способность своевременно исполнять принятые на себя обязательства. При этом каждое рейтинговое агентство применяет собственную методику оценки, включающую специфический набор критериев, весовых коэффициентов и процедур экспертной интерпретации, что может обуславливать расхождения в итоговых рейтинговых оценках одних и тех же организаций [351].

Рейтинговая деятельность кредитного рейтингового агентства осуществляется в соответствии с утвержденной методологией на основе комплексного анализа всей совокупности информации, находящейся в его распоряжении, включая как публичные, так и непубличные источники, а также результаты собственной аналитико-экспертной обработки данных [327]. В процессе рейтинговой оценки анализу подлежат как финансовые, так и нефинансовые показатели, содержащиеся в бухгалтерской, финансовой, управленческой и иной отчетности, публичных и непубличных источниках информации, а также во внутренних нормативных и организационно-распорядительных документах рейтингуемой организации.

Особое значение имеет то обстоятельство, что оценочная процедура не ограничивается анализом текущего состояния и ретроспективных данных, а предполагает учет прогнозных параметров будущей деятельности организации, включая потенциальную динамику ее финансовой устойчивости,

платежеспособности и способности исполнять принятые на себя обязательства. В рамках действующих методологий оценивается способность организации исполнять принятые на себя финансовые обязательства с учетом их объема, структуры и сроков исполнения. Итоговая рейтинговая оценка формируется и присваивается в рамках установленной рейтинговой шкалы, представляющей собой иерархически структурированную систему градации уровней кредитного качества, позволяющую позиционировать рейтингуемую организацию в сравнительном разрезе относительно иных участников рынка.

Относительная вероятность дефолта рейтингуемой организации в сопоставлении с иными экономическими субъектами, функционирующими в границах соответствующей национальной юрисдикции, репрезентируется кредитным рейтингом. По своему содержанию он выступает инструментом ранжирования организаций по уровню кредитного качества и степени риска неисполнения долговых обязательств относительно других сопоставимых участников экономических отношений.

Иными словами, кредитный рейтинг фиксирует положение организации в иерархии сопоставимых субъектов с учетом вероятности реализации дефолтного события на определенном временном горизонте. Так, дефолт организации с рейтингом «А» при прочих равных условиях рассматривается как существенно менее вероятный, чем дефолт организации с рейтингом «В». Исторически накопленные данные о дефолтности организаций в соответствующих рейтинговых категориях систематизируются и отражаются в матрице дефолтов.

Матрица дефолтов представляет собой аналитический инструмент, обеспечивающий сопоставление рейтинговой категории с исторически наблюдаемой частотой дефолтов организаций, отнесенных к соответствующему уровню кредитного качества. Методологически данная матрица базируется на ретроспективной статистике, накопленной рейтинговым агентством за предшествующие периоды. Соответственно, чем продолжительнее период функционирования рейтингового агентства и чем больше совокупность присвоенных им кредитных рейтингов, тем выше потенциальная

репрезентативность матрицы дефолтов и ее способность отражать фактические параметры экономической реальности.

Частоты дефолтов, фиксируемые в матрице, дифференцируются в зависимости от временного горизонта оценки: вероятности дефолта на горизонте одного года и трех лет, выраженные в процентных значениях, могут существенно различаться. При этом матрица дефолтов не является статичной конструкцией: по мере накопления новых эмпирических данных частоты дефолтов подлежат корректировке, вследствие чего даже матрицы, сформированные за первое и второе полугодия одного календарного года, могут демонстрировать заметные расхождения.

Следует особо подчеркнуть, что эмпирическая база российских рейтинговых агентств остается относительно ограниченной, что объективно снижает устойчивость статистических выводов и может обуславливать существенные расхождения между присвоенными рейтинговыми оценками и фактическим состоянием рынка. Данная проблема приобретает особую значимость в узких и институционально специфичных сегментах, включая страховой рынок. Одним из ключевых ограничений деятельности рейтинговых агентств является ориентация преимущественно на ретроспективную статистику дефолтов при недостаточной развитости прогностического компонента, позволяющего учитывать будущие риски и возможную динамику изменения кредитной оценки.

Существенным ограничением рейтингования страховщиков является то, что СК может не допускать формального дефолта, а добровольно отказаться от лицензии на осуществление отдельных видов страховой деятельности и передать соответствующий страховой портфель другой страховой организации [307]. Подобная ситуация имела место, например, в случае передачи АО «СГ «УралСиб» портфеля по ОСАГО [264]. Альтернативным вариантом может выступать слияние или поглощение страховщика другой страховой организацией, как это произошло с ООО «СО «Сургутнефтегаз» и АО ГСК «Югория» [362].

Указанные процессы способны формировать для страхователей существенные организационные и финансовые затруднения, а в отдельных случаях – создавать препятствия для своевременного получения страхового возмещения, несмотря на формальное отсутствие у страховщика признаков банкротства и сохранение им статуса действующего субъекта страхового рынка. Кроме того, подобные корпоративные трансформации могут осложнять пролонгацию договоров страхования на новый период, поскольку в процессе слияния или поглощения клиенты присоединяемой страховой организации нередко утрачивают прежний уровень операционного сопровождения, что вынуждает их осуществлять поиск нового страховщика и заново выстраивать договорные и деловые коммуникации.

В целях оценки прогностической состоятельности рейтингового инструментария представляется необходимым сопоставить группу СК, в отношении которых было принято решение об отзыве лицензии, с фиксацией последних кредитных рейтинговых оценок, присвоенных им уполномоченными рейтинговыми агентствами (см. Таблица 42).

Таблица 42 – Последние рейтинговые оценки страховщиков, потерявших лицензию на осуществление страховой деятельности, на декабрь 2024 г.

Название СК	Предыдущий рейтинг	Последствия
ООО «СК «РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ»	AAA	Передача портфеля
АО СК «СОВКОМБАНК ЖИЗНЬ»	AA	M&A
АО «ЕРВ»	AA-	Передача портфеля
АО «ЮНИТИ СТРАХОВАНИЕ»	A+	Передача портфеля
АО «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ»	A+	Передача портфеля
ООО «ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ»	A+	M&A
ООО «ВСК-ЛИНИЯ ЖИЗНИ»	A+	Передача портфеля
ОАО «КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ»	A	Сдача лицензии
ОАО «КПСК»	A	Передача портфеля
ООО СО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	A	M&A
АО «БУДУ»	A-	Передача портфеля
ООО «К+»	A-	Передача портфеля
АО «СК АСКО-ЦЕНТР»	A-	Банкротство
ООО «СК «НАДЕЖДА»	BBB+	Передача портфеля
ООО «ИНЛАЙФ СТРАХОВАНИЕ»	BBB+	M&A
АО СК «СИБИРСКИЙ СПАС»	BBB-	Банкротство

АО СК «СТЕРХ»	BB+	Банкротство
ООО СК «АНГАРА»	BB	Банкротство
ООО «ГЕОПОЛИС»	BB	Передача портфеля
АО «ПЛАТО-КОНСАЛТ»	BB	Банкротство
ПАО СК «ХОСКА»	BB-	Банкротство
АО СК «ПОЛИС-ГАРАНТ»	B+	Передача портфеля
ООО «МИР»	B+	Передача портфеля
ООО «СОДЕЙСТВИЕ»	B+	Передача портфеля
АО «НАСКО»	B	Банкротство
ООО СК «МОСКОВИЯ»	B	Банкротство
АО «ПСК»	B	Передача портфеля
ООО «СК «РЕСПЕКТ»	B	Банкротство
ПАО «АСКО»	B-	Банкротство
ООО «САПФИР»	B-	Передача портфеля
АО СО «ЯКОРЬ»	ССС	Банкротство
ООО СК «ОРБИТА»	ССС	Банкротство
ООО «ПСА»	ССС	Банкротство
ООО «ВЕРНА»	СС	Передача портфеля
ООО «СЕЛЕКТА»	RD	Банкротство
ООО «СК «СЕРВИСРЕЗЕРВ»	СС	Банкротство
АО «ЮЖУРАЛЖАСО»	RD	Передача портфеля
АО «СК «ПОДМОСКОВЬЕ»	RD	Банкротство
ООО СГ «АСКО»	RD	Банкротство

Источники: составлено автором на основе данных АО «Эксперт РА», ООО «НРА», АО «АКРА», ООО «НКР» и ЦБ РФ

Анализ данных, представленных в таблице, позволяет установить, что даже в группе страховых компаний, обладающих рейтингами «ААА», присутствуют организации, впоследствии утратившие лицензию на осуществление страховой деятельности. Данное обстоятельство подтверждает, что сам факт наличия кредитного рейтинга не может рассматриваться в качестве достаточной гарантии стабильного функционирования страховой организации даже в пределах годового горизонта, соответствующего стандартному периоду актуальности рейтинговой оценки.

В процедурах формирования конкурсной документации и институционализированного отбора исполнителей кредитные рейтинги, присваиваемые российским страховщикам рейтинговыми агентствами, фактически используются заказчиками в качестве формализованного

индикатора финансовой устойчивости, платежеспособности и допустимого уровня контрагентского риска. Fitch, S&P и Moody's – после начала СВО приостановили деятельность в РФ [243, 405, 394], отдельные заказчики продолжают учитывать их рейтинговые оценки наряду с кредитными рейтингами отечественных агентств (АО «Эксперт РА», ООО «НРА», АО «АКРА», ООО «НКР»).

С одной стороны, использование рейтинговой оценки существенно упрощает для заказчика процедуру анализа платежеспособности и финансовой устойчивости страховщика, поскольку далеко не все заказчики располагают квалифицированными специалистами в области риск-менеджмента, способными самостоятельно осуществить полноценную оценку вероятности банкротства СК. С другой стороны, подобная практика формирует риск фактического делегирования ответственности за оценку надежности страховщика внешней организации без достаточной критической интерпретации полученного рейтингового результата, что может приводить к формализации процедуры отбора и снижению качества риск-ориентированного управленческого решения.

Кроме того, заказчик может не учитывать актуальное состояние рынка рейтинговых услуг и руководствоваться логикой формального расширения перечня допустимых агентств, исходя из предположения, что включение большего числа рейтинговых организаций снижает риск претензий, связанных с ограничением конкуренции. В рассмотренном случае также можно предположить, что заказчик стремился максимально расширить круг потенциальных страховщиков, поскольку предмет контракта не представлял существенного финансового интереса для большинства СК [361].

В настоящее время в конкурсной документации встречаются следующие варианты применения кредитных рейтингов:

1. Отсечение по минимальному уровню рейтинга. В данном случае заказчик устанавливает минимальный уровень кредитного рейтинга, которым должна обладать СК для допуска к участию в конкурентной процедуре.

В отдельных случаях заказчики расширяют круг потенциальных участников, устанавливая рейтинговый порог на более низком уровне, что позволяет обеспечить более широкое представительство СК в конкурентной процедуре. Так, при проведении запроса котировок на оказание услуг по страхованию морских судов Каспийского филиала ФГБУ «Морспасслужба» (номер извещения в ЕИС – 32211674904) был установлен минимально допустимый уровень кредитного рейтинга «BBB», что потенциально открывало возможность участия в процедуре для 38 российских страховщиков.

Подобный подход может быть обусловлен как стремлением заказчика минимизировать риск предъявления претензий со стороны ФАС России в связи с потенциальным ограничением конкуренции, так и необходимостью учета собственных санкционных рисков. В настоящее время данный заказчик находится под санкционными ограничениями, что объективно снижает привлекательность взаимодействия с ним для части потенциальных исполнителей и детерминирует их повышенную осторожность при принятии решения об участии в соответствующей конкурентной процедуре [293].

2. Градация рейтинговой оценки. Данный подход предполагает присвоение участникам баллов в зависимости от уровня их кредитного рейтинга. Он является наиболее распространенным способом использования кредитных рейтингов при организации конкурентного отбора поставщиков страховых услуг. Формально данный механизм не устанавливает прямого запрета на участие в конкурентной процедуре, однако применяемая система распределения баллов способна фактически снижать экономическую и процедурную целесообразность участия страховщиков, обладающих низкими кредитными рейтингами либо не имеющих рейтинговой оценки.

3. Множественность кредитных рейтингов. Указанный формат применения кредитных рейтинговых оценок со стороны заказчиков характеризуется сравнительно низкой распространенностью. Однако подобное условие в современных условиях вызывает существенные вопросы в связи с

уходом иностранных рейтинговых агентств с российского рынка и невозможностью получения либо продления соответствующих рейтингов.

4. Наличие любого кредитного рейтинга любого аккредитованного агентства. Данный вариант также встречается сравнительно редко и предполагает, что для заказчика принципиальное значение имеет сам факт наличия кредитного рейтинга вне зависимости от того, каким из четырех аккредитованных российских рейтинговых агентств он присвоен и какое значение имеет по шкале вероятности дефолта.

После начала СВО сформировался качественно новый контур рисков, связанных с доверием к кредитным рейтинговым оценкам и институциональной надежностью деятельности иностранных рейтинговых агентств, обусловленный изменением геополитической конъюнктуры и трансформацией регуляторной среды:

1. Гипертрофированная зависимость рейтинговой оценки от параметров корпоративного контроля и характеристик бенефициарной структуры страховщика. Так, контрольный пакет акций АО «Альянс» принадлежал Allianz New Europe Holding GmbH – подразделению группы Allianz, осуществлявшему деятельность в Центральной и Восточной Европе и консолидировавшему 99,9 % акционерного капитала общества [47]. До 2022 г. рейтинговая оценка данной организации, присвоенная агентством «Эксперт РА», соответствовала максимальному для российского рынка уровню – AAA.

Аналогичная ситуация наблюдалась и в отношении ряда других дочерних организаций иностранных страховщиков [63] (Таблица 43). После начала СВО в 2022 г. активизировались процессы массовой смены собственников иностранных страховых организаций, функционировавших на российском рынке. Данные процессы выявили высокую степень зависимости российских дочерних обществ от стратегических решений головных структур, а также ограниченность их способности к автономному ведению страхового бизнеса в условиях санкционного давления, разрыва трансграничных финансовых связей и трансформации институциональной среды. Указанные обстоятельства

обусловили отзыв либо понижение кредитных рейтингов у ряда страховщиков с иностранным участием.

Так, АО «ЕРВ» добровольно отказалось от лицензии на осуществление страховой деятельности и покинуло страховой рынок РФ. При этом данная страховая компания имела кредитный рейтинг «АА-», во многом обусловленный принадлежностью к немецкому холдингу ERGO. В то же время страховые сборы АО «ЕРВ» в РФ были незначительными, а диверсификация бизнеса фактически отсутствовала, поскольку организация специализировалась исключительно на страховании медицинских расходов лиц, выезжающих за рубеж.

На конец 2025 г. наибольшую устойчивость демонстрирует ООО РСО «ЕВРОИНС», что обусловлено относительно низкой степенью зависимости его операционной деятельности в РФ от решений головной организации. В условиях трансформации внешней среды данное обстоятельство обеспечило сохранение институциональной устойчивости страховщика, в результате чего с 2022 г. его кредитный рейтинг был повышен на одну ступень.

Таблица 43 – Трансформация рейтинговых позиций российских страховщиков, аффилированных с иностранными финансовыми структурами (июнь 2025 г.)

Наименование СК		Текущий рейтинг	Предыдущий рейтинг
Текущее	до 2022 г.		
АО «Зетта страхование»	АО СК «Альянс»	А+	ААА
АО СК «ТУРИКУМ»	АО СК «Цюрих»	А+	-
АО «СК Гардия»	АО «АИГ СК»	АА+	ААА
ООО РСО «ЕВРОИНС»		А-	ВВВ
-	АО «ЕРВ Туристическое страхование»	отозван	АА-
ООО «СК Р.Лайф»	ООО «СК «РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ»	отозван	ААА
ООО «СК «КРЕДИТ ЕВРОПА ЛАЙФ»		ВВВ	ВВВ
ООО «ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	ООО СК «Альянс Жизнь»	АА-	ААА

Источники: составлено автором на основе данных АО «Эксперт РА», ООО

«НРА»

Логика присвоения высоких кредитных рейтингов отечественными рейтинговыми агентствами дочерним структурам иностранных страховщиков во многом была обусловлена завышенными ожиданиями относительно готовности головных компаний исполнить обязательства дочерних организаций в случае возникновения проблем с их платежеспособностью. При этом рейтинговые агентства в недостаточной степени учитывали политические, санкционные и репутационные риски.

В 2022 г. рейтинговые агентства пересмотрели кредитные рейтинги дочерних структур иностранных СК с учетом изменившейся геэкономической и санкционной конъюнктуры. В настоящее время трансграничные платежи в РФ и из РФ существенно затруднены, вследствие чего исполнение головной организацией финансовых обязательств за дочернюю структуру представляется маловероятным и не может рассматриваться как надежный фактор поддержки ее финансовой устойчивости. Кроме того, большинство иностранных страховщиков, сохранивших присутствие на российском рынке, уже сменили либо планируют сменить собственников и наименование.

2. Информационные риски. Вместе с тем в процессе формирования рейтинговой оценки рейтинговые агентства запрашивают у страховщика значительный массив финансовой, управленческой, операционной и деловой документации, включая сведения о клиентах, каналах продаж, структуре страхового портфеля и иных чувствительных параметрах деятельности.

В данном случае проблема выходит за пределы частных интересов страхователей и страховщиков, поскольку затрагивает вопросы экономической и информационной безопасности гос-ва. Особую значимость это приобретает применительно к госконтрактам, реализуемым в закрытом формате среди ограниченного круга участников и связанным с госборонзаказом. К числу таких договоров могут относиться, например, страхование ответственности владельцев воздушных судов, страхование перевозки оружия и иные аналогичные виды страхования [181]. При этом отдельные сведения (например, персональные данные пилотов и т.п.) раскрываются исключительно участнику,

признанному победителем торгов. Следовательно, в рамках процедуры присвоения кредитного рейтинга рейтинговое агентство вправе запросить у страховщика сведения о подобных договорах, когда их объем оказывает существенное влияние на структуру страхового портфеля, уровень принимаемых обязательств и формирование итогового финансового результата страховой организации. Если рейтинговое агентство является иностранным либо аффилировано с иностранными структурами, передача такой информации может создать дополнительные риски ее последующего раскрытия головным организациям за рубежом, что способно повлечь негативные последствия как для СК, так и для экономической безопасности государства в целом.

Выход из сложившейся ситуации, на наш взгляд, должен носить поэтапный характер: на первом этапе – установление запрета на участие в процедурах, проводимых в соответствии с Законом № 44-ФЗ (а впоследствии и Законом № 223-ФЗ), страховых организаций с иностранным капиталом; на втором этапе – ограничение возможности перестрахования рисков у иностранных компаний из недружественных стран; на третьем этапе – исключение из участия организаций, имеющие иностранные рейтинговые оценки. В настоящий момент из выписки ЕГРЮЛ акционерного общества невозможно определить собственников, т.к. информация о них хранится в реестре акционеров, сведения из которого предоставляются только по запросу [220]. Как показывает практика, при организации контрактных процедур заказчики, как правило, не осуществляют углубленную проверку принадлежности юридического лица или его учредителей к офшорным компаниям, ограничиваясь исключительно анализом предоставляемой ими декларации. Существовал прецедент отклонения СК от участия в процедуре в связи с принадлежностью ее собственников к офшорным структурам [97]. Однако данная практика носит единичный, а не системный характер. Учитывая ограниченность числа потенциальных исполнителей страховых услуг (на конец 2024 г. в РФ зарегистрировано 127 СК), целесообразно создание ФАС единого открытого реестра СК, собственники которых имеют принадлежность к

офшорным структурам. Такой инструмент позволит заказчикам оперативно проверять участников на соответствие требованиям Закона № 44-ФЗ. Общий алгоритм представлен на Рисунок 31.

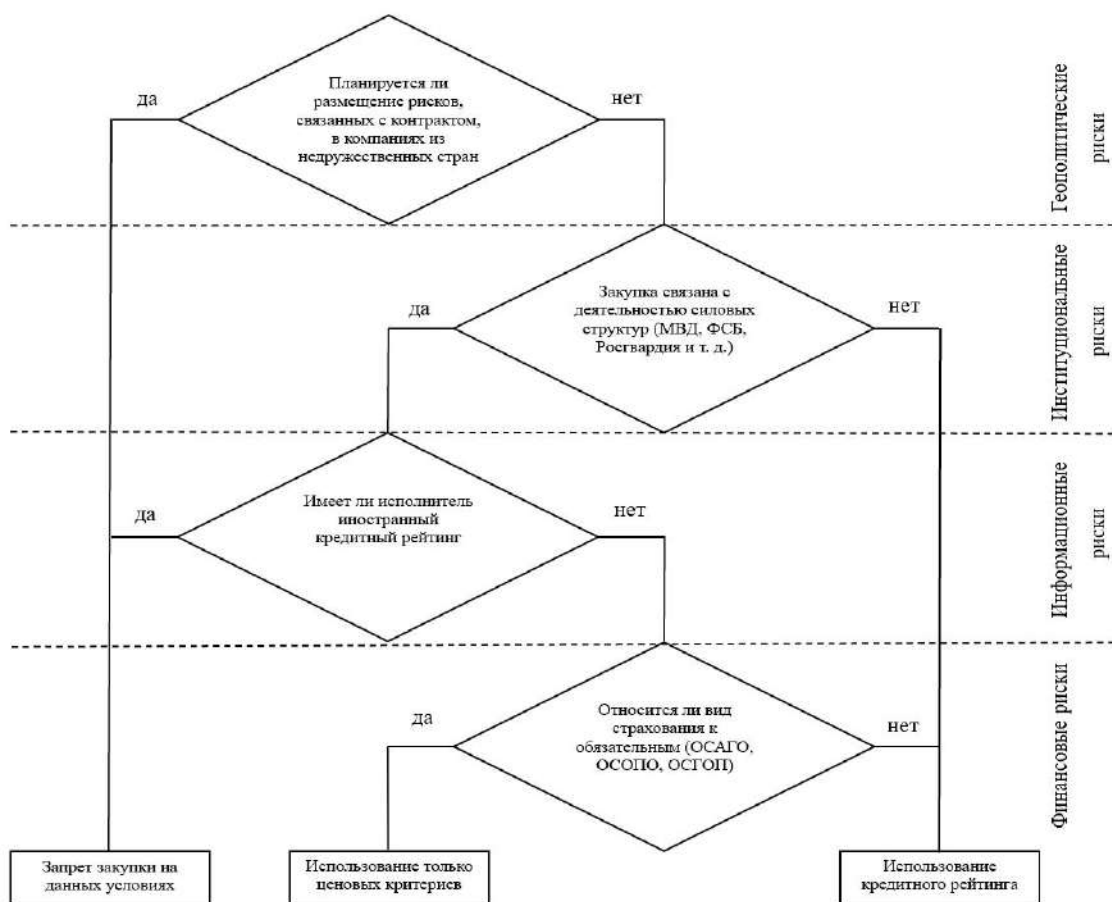


Рисунок 31 – Методологический алгоритм валидации рейтинговых показателей в контрактных процедурах

Источник: авторская разработка

Реализация проекта международной Евразийской перестраховочной компании может рассматриваться как инструмент расширения перестраховочной емкости без воспроизводства финансовой зависимости от недружественных юрисдикций [346] и снижения зависимости отечественных СК от диктата условий монопольного перестраховщика АО «Российская национальная перестраховочная компания» (далее – РНПК) [185].

Наряду с введением вышеуказанных ограничений представляется необходимым проведение комплексного аудита конкурсной документации по всем процедурам с целью выявления и устранения ссылок на иностранные

рейтинговые оценки. Такая мера позволит, во-первых, адаптировать документацию заказчиков к современным институциональным и регуляторным реалиям, а во-вторых, повысить уровень конкуренции в рассматриваемом сегменте. Это объясняется тем, что наличие в конкурсной документации требований к иностранным кредитным рейтингам, которыми в РФ обладает крайне ограниченное число страховщиков, фактически формировало барьер для широкого круга участников и существенно снижало конкурентность процедур.

Подводя итог, следует констатировать, что ключевые проблемы, связанные с применением рейтинговых оценок страховщиков, в значительной степени детерминированы рыночной природой функционирования рейтинговых агентств. Получение кредитного рейтинга в настоящее время не является обязательным для СК. В результате рейтинговые агентства объективно вынуждены учитывать интересы клиентов, выступающих заказчиками рейтинговой оценки, что способно снижать уровень институциональной независимости, методической строгости и объективности оценочных процедур. Подобная практика способна приводить к искажению реального уровня финансовой устойчивости страховщиков.

В качестве одного из возможных направлений минимизации данной проблемы предлагается введение обязательного кредитного рейтингования страховых организаций. Реализация данного подхода позволит рейтинговым агентствам получить доступ к более широкому и репрезентативному массиву статистических данных, повысить сопоставимость и прогностическую значимость рейтинговых оценок, а также снизить степень зависимости рейтинговой процедуры от отдельных клиентов, инициирующих получение кредитного рейтинга. По мере развития института рейтинговых оценок и накопления релевантной статистической информации может быть пересмотрена целесообразность использования отдельных финансовых показателей в качестве самостоятельных критериев оценки страховщиков в рамках конкурентных процедур. В текущих условиях их использование зачастую ведет к дублированию функций, поскольку рейтинговая оценка уже интегрирует в себе

анализ ключевых финансовых индикаторов и отражает их совокупное влияние на устойчивость и надежность страховой организации. Вместе с тем, данный подход в большей степени следует рассматривать как долгосрочную перспективу.

Подводя итог можно сделать следующие выводы:

– Оценка рисков организации при заключении договорных отношений должна строиться не только на ретроспективном анализе вероятности наступления тех или иных неблагоприятных событий, но и на экспертизе взаимодействия с заинтересованными сторонами – стейкхолдерами. Их действия, ожидания и восприятие риска оказывают непосредственное влияние на результативность всей контрактной деятельности. Определяющее значение при этом приобретают интересы и требования различных групп заинтересованных сторон, что предопределяет необходимость внимательного и системного управления взаимоотношениями с ними.

– Помимо ведения реестров недобросовестных поставщиков необходимо формирование базы, содержащей статистическую информацию о деятельности заказчиков. Ключевым аспектом снижения рисков в данном контексте является внедрение цифровых решений и повышение прозрачности всех стадий контрактного цикла. Это позволяет минимизировать коррупционные проявления и предотвратить злоупотребления как со стороны участников процесса, так и со стороны иных стейкхолдеров.

– В настоящее время применение кредитных рейтингов, присвоенных аккредитованными ЦБ РФ рейтинговыми агентствами, не формирует для заказчиков достаточных гарантий того, что приобретаемые страховые услуги будут в полной мере соответствовать заявленным потребностям и установленным требованиям. Данное обстоятельство обусловлено, прежде всего, спецификой рыночного взаимодействия между СК и рейтинговыми агентствами, способного оказывать влияние на степень объективности оценочных процедур, что подтверждается результатами проведенного анализа. Дополнительным ограничивающим фактором выступает отсутствие

унифицированного подхода к использованию рейтинговых оценок при формировании конкурсной документации.

– Появление новых рисков должно находить отражение в условиях заключаемых контрактов/договоров: основным направлением здесь является стандартизация требований к рисковому обеспечению, что, с одной стороны, гарантировало бы широкое страховое покрытие, а с другой – способствовало формированию устойчивого страхового фонда.

– Введение индекса недобросовестности заказчика рассматривается как важный инструмент минимизации рисков в системе контрактных отношений, поскольку позволяет не эпизодически, а количественно и сопоставимо фиксировать риск-профиль заказчиков по совокупности наблюдаемых поведенческих и процедурных признаков. Индекс формирует основу для риск-ориентированного мониторинга и раннего выявления аномалий, повышая прозрачность и управляемость контрактной деятельности. Его применение обеспечивает возможность адресной настройки профилактических и корректирующих мер и, как следствие, способствует повышению эффективности и устойчивости контрактной системы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Научные положения, выводы и рекомендации, сформулированные в диссертационном исследовании, обеспечивают достижение заявленной цели, которая заключается в концептуальном и методологическом развитии риск-ориентированного подхода к управлению системой контрактных отношений на основе интеграции регуляторных и рыночных факторов. Предложенные подходы и модели позволяют на системном уровне выявлять и оценивать взаимосвязи между структурными параметрами внешней среды и инструментами управления контрактными рисками. В результате создаются предпосылки для повышения прозрачности и сбалансированности контрактных процедур, минимизации рисков монополизации и совершенствования механизмов институционального и регуляторного контроля за рисками в системе контрактных отношений. В рамках проведенного исследования:

1. Разработан и обоснован авторский понятийный аппарат риск-менеджмента: введены категории «казуальность риска» и «темпоральность риска» как конститутивные свойства и уточнено определение риска как динамически обусловленного явления, чьи вероятность и последствия формируются причинно-следственными связями при заданной временной структуре. Дополнительно предложены двухконтурный порог убыточности (абсолютный и относительный) и трехмерное представление риска в координатах «время – вероятность – потери», обеспечивающие единообразную операционализацию и воспроизводимость оценок. Такой подход задает прозрачные требования к архитектуре и правилам агрегирования данных для СКМ как встраиваемого модуля поддержки решений и ориентирован на практическую настройку контуров управления рисками в контрактной сфере, что снижает неопределенность, повышает прозрачность решений и облегчает масштабируемое внедрение в российских институциональных условиях.

2. Разработана гибридная модель управления рисками в системе контрактных отношений, основанная на интеграции экспертных методов, статистических подходов и алгоритмов анализа аномалий, что позволяет обеспечить высокоточный уровень идентификации, классификации и прогнозирования рисков на ключевых этапах процедур выбора поставщиков и исполнения контрактных обязательств. Данный подход демонстрирует высокую результативность в условиях усиленной неопределенности, вызванной динамическими изменениями внешней среды, вариативностью поведенческих паттернов контрагентов и вероятностью возникновения аномальных ситуаций в системе контрактных отношений. Разработанная модель обеспечивает повышение достоверности оценки рисков демпингового поведения, ограничения конкуренции, нарушения контрактных обязательств и системных отклонений. Ее применение способствует снижению рисков и неопределенности на стадиях заключения и исполнения контрактов, а также минимизации потенциальных финансовых потерь и укреплению транспарентности и эффективности контрактной системы.

3. Разработана интеллектуальная модель риск-менеджмента, ядром которой является СКМ, обеспечивающая автоматизированное накопление, обработку и интерпретацию массивов данных о процедурах выбора поставщиков и профилях участников контрактной системы. В состав модели включен модуль проверки достоверности информации, минимизирующий риски ошибок ввода, умышленного сокрытия и фрода, что повышает надежность исходных массивов данных. Модель позволяет выявлять скрытые зависимости и закономерности в поведении поставщиков, осуществлять предиктивную диагностику вероятности срыва обязательств и формировать интегральную оценку рисков взаимодействия с контрагентами. Существенным отличием является способность к динамической актуализации риск-профилей участников и адаптации алгоритмов управления к изменяющимся условиям внешней и институциональной среды, а также к трансформирующемуся регуляторному контексту контрактных отношений. Интеграция принципов суверенного ИИ обеспечивает когнитивный

суверенитет системы и снижает зависимость от внешних источников данных и технологий.

4. Разработаны концептуальные основы аналитической модели управления рисками в сфере контрактных отношений, интегрирующей ИИ, предиктивную аналитику и модуль СКМ, ориентированный на суверенность данных, безопасность, импортнезависимость и причинно-временную верификацию правил. Модель направлена на выявление и минимизацию рисков монополизации, обусловленных отсутствием унифицированных неценовых критериев, вариативность которых может использоваться для искусственного преимущества отдельных поставщиков, снижения конкуренции и формирования замкнутых контрактных структур. Предложенный подход основан на анализе исторических данных, выявлении устойчивых закономерностей применения неценовых критериев, оценке предсказуемости результатов процедур и формировании «карты правил», согласующей выбор критериев с рыночной структурой, уровнем конкурентных рисков и ценностно-нормативными ориентирами СКМ.

5. Создана динамическая модель оценки заинтересованных сторон в контрактных отношениях, основанная на анализе влияния, легитимности и срочности требований, а также сопряженных рисков факторов. Модель позволяет прогнозировать воздействие различных категорий стейкхолдеров, включая латентных, и формировать стратегии управления ими на основе ранжирования рискогенности и цифрового профилирования. Особое значение при этом приобретает РНП как инструмент превентивной фильтрации рисков, однако выявленная роль заказчиков как самостоятельных источников рискогенных воздействий обосновывает необходимость введения индекса недобросовестности заказчика для снижения асимметрии рисков и повышения прозрачности контрактной системы.

6. Проведенное исследование подтвердило эффективность реестра недобросовестных поставщиков как институционального инструмента минимизации рисков заключения контрактов с ненадежными исполнителями,

способствующего снижению финансовых потерь заказчиков. При этом анализ системы контрактных отношений показал, что значительная доля неопределенности и контрактных рисков формируется не только по вине исполнителей, но и вследствие действий заказчиков, поведение которых способно усиливать неопределенность процедур выбора поставщиков и генерировать дополнительные риски для контрагентов. В этой связи обоснована необходимость разработки интегрального показателя оценки риска взаимодействия с заказчиком – индекса недобросовестности заказчика (CUI). Интеграция предложенного индекса с механизмом РНП позволит сформировать сбалансированную и объективную систему управления рисками, повысить уровень прозрачности и устойчивости контрактной системы, а также обеспечить развитие конкурентной среды в рамках системы контрактных отношений.

7. Разработана методика систематизации подходов к использованию кредитных рейтингов организаций в контрактных процедурах, основанная на классификации условий контрактов и критериев допуска. Разработанная схема позволяет учитывать специфику контрактов, снижать риски банкротства исполнителей и обеспечивает условия для выстраивания прозрачной и предсказуемой системы квалификационного отбора. В целях оперативной интерпретации рейтинговых данных предложена балльная шкала, отражающая эмпирическую зависимость между уровнем рейтинга и вероятностью отзыва лицензии, адаптированная для применения в контрактных процедурах.

8. Проведенное исследование позволило зафиксировать широкую распространенность использования размера уставного капитала в качестве критерия финансовой устойчивости поставщиков при формировании системы неценовых критериев оценки поставщиков. Эмпирический анализ выявил статистически значимую зависимость между уровнем капитализации страховых организаций и вероятностью их рыночного ухода, что свидетельствует о повышенных рисках сотрудничества с компаниями, характеризующимися низким уровнем уставного капитала. На основе полученных результатов

разработана методика использования размера уставного капитала в качестве ключевого индикатора финансовой надежности поставщиков, направленная на снижение рисков неисполнения контрактных обязательств, минимизацию вероятности банкротства контрагентов и формирование институционально устойчивых процедур выбора поставщиков и исполнения контрактов при сохранении параметров конкурентной среды.

9. Проведенный анализ подтвердил статистическую и экономическую значимость продолжительности функционирования компании в качестве индикатора ее финансовой устойчивости и долгосрочной рыночной состоятельности. Выявленная обратная зависимость между продолжительностью функционирования организации и вероятностью ее ликвидации обосновывает необходимость интеграции возрастного критерия в систему оценки надежности поставщиков, применяемую на этапах процедур выбора поставщиков. Разработанная методика оценки возраста поставщиков позволяет идентифицировать потенциально нестабильных контрагентов, формировать надежные прогнозы относительно их финансово-хозяйственной устойчивости и способности к долгосрочному выполнению контрактных обязательств. Реализация предложенной методики направлена на снижение рисков заключения контрактов с ненадежными поставщиками, минимизацию вероятности расторжения контрактов и повышение предсказуемости и прозрачности функционирования системы контрактных отношений.

10. Разработана и обоснована авторская методология управления рисками географической концентрации поставщиков в системе контрактных отношений, ориентированная на комплексную идентификацию, оценку и минимизацию территориальных рисков, возникающих вследствие пространственной асимметрии в распределении поставщиков услуг различного профиля на территории РФ. Анализ, проведенный на основе предложенной методологии, выявил устойчивую взаимосвязь между концентрацией исполнителей в центральном регионе страны и снижением доступности и качества услуг в периферийных регионах, что свидетельствует о наличии региональных

дисбалансов, ограничивающих эффективность и конкурентоспособность контрактной системы. Реализация разработанных решений обеспечивает снижение территориальных рисков, формирование устойчивой региональной конкурентной среды и сбалансированное социально-экономическое развитие субъектов РФ.

Рекомендации и перспективы дальнейшей разработки темы исследования

Полученные в ходе исследования результаты отличаются высокой степенью универсальности и методологической адаптивности, что создает возможность эффективного применения предложенных подходов и моделей управления рисками в различных секторах экономики, функционирующих в рамках системы контрактных отношений. Разработанные автором методологические и аналитические инструменты ориентированы на повышение институциональной устойчивости процедур выбора поставщиков и исполнения контрактов, обеспечение их прозрачности и результативности, а также на снижение вероятности проявления регуляторных, финансовых и контрактных рисков.

Сформулированные в исследовании подходы к идентификации, оценке и управлению рисками процедур выбора поставщиков и исполнения контрактов обладают потенциалом адаптации и масштабирования в отношении различных товарных групп, видов услуг и рыночных условий. Использование аналогичного методологического каркаса, предусматривающего системный анализ рисков, разработку адаптивных моделей риск-менеджмента и совершенствование механизмов институционального контроля, позволяет расширить сферу практического применения полученных результатов и обеспечить их интеграцию в различные сегменты системы контрактных отношений.

Несмотря на сформированность целостной концепции управления рисками в системе контрактных отношений, результаты диссертационного исследования обладают высоким потенциалом для дальнейшего научного развития. Перспективным направлением в данном контексте выступает углубленная

проработка механизмов цифровой трансформации системы управления рисками контрактной деятельности, ориентированная на интеграцию авторских моделей с технологиями ИИ и предиктивной аналитики. Это позволит сформировать условия для автоматизированного мониторинга процедур выбора поставщиков и исполнения контрактов, повышения точности прогнозирования рисков и реализации механизмов их превентивной нейтрализации на ранних этапах контрактного цикла.

Дополнительно значимым является разработка учебно-методического обеспечения, направленного на внедрение предложенных методик и моделей в образовательный процесс по направлению «Менеджмент». Реализация предложенных подходов будет способствовать формированию у будущих специалистов комплексных компетенций в области риск-ориентированного управления системой контрактных отношений, что является важнейшим фактором повышения конкурентоспособности и эффективности контрактной деятельности в государственном и корпоративном сегментах экономики.

СОКРАЩЕНИЯ

ЕИС – единая информационная система в сфере закупок

ЕП – единственный поставщик

Закон № 135-ФЗ – Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»

Закон № 209-ФЗ – Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

Закон № 223-ФЗ – Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»

Закон № 44-ФЗ – Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

Закон № 94-ФЗ – Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»

ИИ – искусственный интеллект

ИП – индивидуальный предприниматель

КП – коммерческие предложения

МСП – малое и среднее предпринимательство

НМЦК – начальная (максимальная) цена контракта (договора)

НССО – Национальный союз страховщиков ответственности

ОМС – обязательное медицинское страхование

ОСАГО – обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств

ОСГОП – обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика

ОСОПО – обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте

ПЗД – положение о закупочной деятельности
ПКК – пороговый коэффициент концентрации
РНП – реестр недобросовестных поставщиков
РНК – Российская национальная перестраховочная компания
РСА – Российский союз автостраховщиков
СВО – специальная военная операция
СГОЗ – совокупный годовой объем закупок
СК – страховая компания
СКМ – суверенная когнитивная модель
ТЗ – техническое задание
ТРУ – товары, работы и услуги
УК – уставный капитал
ФАС – Федеральная антимонопольная служба России
ФНС – Федеральная налоговая служба РФ
ФСФР – Федеральная служба по финансовым рынкам
ЦБ РФ – Центральный банк Российской Федерации

ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. 1 августа 2016 года будет сформирован единый реестр МСП // Учет и контроль, 2016, № 6 (7), С. 61-68.
2. АИС ГЗ: Электронный магазин [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://estore.gz-spb.ru/electronicshop/catalog/procedure/index/?q=2022003972253> (дата обращения: 03.09.2023).
3. Акатьева, М. Д. Репутационный риск: оценка современного теоретико-понятийного аппарата / М. Д. Акатьева // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 20(362). – С. 16-29.
4. Актуальные итоги работы страхового рынка России 2017 – 2021 [Электронный ресурс] / Calmins. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://calmins.com/dynamics-of-the-insurance-market/> (дата обращения: 03.09.2023).
5. Акционерное общество Страховая компания «Альянс». [Электронный ресурс] / Страхование сегодня. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/orgsandcomps/2956/> (дата обращения: 01.06.2024).
6. Александр Новак: В 2024 году сохраняется тенденция к росту численности МСП [Электронный ресурс] / Правительство России. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://government.ru/news/51693/> (дата обращения: 30.11.2024).
7. Алексеева, Н. С. Стратегия развития строительной отрасли в условиях цифровой экономики / Н. С. Алексеева, Ю. А. Попов // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли: Сборник трудов Всероссийской научно-практической и учебно-методической конференции. В 8 ч., Санкт-Петербург, 15–19 мая 2023 года. Том Часть 2. – Санкт-Петербург: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2023. – С. 411-421.
8. Альхименко, О. Н. Интеллектуальная организация как фактор развития российской экономики / О. Н. Альхименко // Вестник Российского

экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2012. – № 5(47). – С. 81-86.

9. Альянс Жизнь (Allianz Жизнь). [Электронный ресурс] / Страхование сегодня. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/orgsandcomps/3797/> (дата обращения: 01.06.2024).

10. Антиклещ [Электронный ресурс] / ВСК страховой дом. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.vsk.ru/klientam/dvs/zdorove/antiklesch?calc=984f5f53-8b2c-4d06-811e-12c8061c24d0> (дата обращения: 29.11.2024).

11. «Атрадиус Рус Кредитное Страхование». [Электронный ресурс] / Forbes. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/profile/434949-atradius-rus-kreditnoe-strahovanie> (дата обращения: 01.06.2024).

12. Банк России отозвал лицензии страховой компании «Инертек» [Электронный ресурс] / АСН – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/news/84645> (дата обращения: 03.08.2024).

13. Баран, В. И. Количественные показатели уровня монополизации рынка / В. И. Баран, Е. П. Баран // Вестник Российского университета кооперации. – 2014. – № 2(16). – С. 112-116.

14. Беркович, М. И. Интегральная оценка организационно-экономического обеспечения развития импортозамещения в регионах (на примере Центрального федерального округа) / М. И. Беркович, Е. С. Закревская // Интеллектуальная инженерная экономика и Индустрия 5.0 (ИНПРОМ-2024): Сборник трудов X Международной научно-практической конференции. В 2-х томах, Санкт-Петербург, 25–28 апреля 2024 года. – Санкт-Петербург: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2024. – С. 23-27.

15. Беспалова, Е. С. Научно-практический комментарий к Федеральному закону «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» / Е. С. Беспалова, А. А. Вострикова, В. Р. Исхакова [и др.]; под общ. ред. В. Ю. Панченко. - Москва: Проспект, 2015. – 160 с.

16. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. Киев: Ника-Центр, 1999. – 203 с.
17. Богачев, П. В. Очерк истории развития государственных закупок в России [Электронный ресурс] / Издательство ГРАМОТА. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.gramota.net/materials/3/2014/5-2/4.html> (дата обращения: 02.06.2024).
18. Борзило, Е. Ю. Антимонопольные риски предпринимательской деятельности: научно-практическое руководство. Москва: Статут, 2014. - 335 с.
19. Бори Линда. Заинтересованные стороны проекта и риск // Управление проектами и программами. № 03 (43), 2015. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.mosaicprojects.com.au/Mag_Articles/ESEI-03-Stakeholders_and_Risk-%20Russian.pdf (дата обращения: 27.07.2027).
20. Будагов, А. С. Способы управления рисками ипотечного кредитования в современных условиях / А. С. Будагов, А. М. Колесников, Т. Г. Исаков // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2019. – № 2(22). – С. 31-39.
21. Булгатова, Ю. С. Управление рисками с позиций стандартизации / Ю. С. Булгатова, Д. Д. Цыренов, А. Е. Герасименко // Креативная экономика. – 2020. – Т. 14, № 11. – С. 2969-2976.
22. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 25.09.2024).
23. Бюллетень № 2 2004 года [Электронный ресурс] / Верховный суд Российской Федерации. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.vsrfr.ru/documents/newsletters/1612/> (дата обращения: 19.10.2024).
24. В России в 2022 году предотвратили 64 теракта [Электронный ресурс] / Парламентская газета. – Электрон. дан. – Режим доступа:

<https://www.pnp.ru/politics/v-rossii-v-2022-godu-predotvratili-64-terakta.html> (дата обращения: 20.01.2024).

25. В России зарегистрировали 21 диверсию в 2022 году. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://iz.ru/1440727/2022-12-14/v-rossii-zaregistrovali-21-diversiiu-v-2022-godu> (дата обращения: 20.01.2024).

26. В Самаре состоялась церемония открытия нового офиса «Согласия» [Электронный ресурс] / АСН. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.asn-news.ru/press_release/43578 (дата обращения: 30.06.2024).

27. В Тюмени отменили закупку элитного авто после публикации URA.RU [Электронный ресурс] / Городской портал Екатеринбург. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://gorodskoyportal.ru/ekaterinburg/news/news/83965809/> (дата обращения: 20.01.2024).

28. В Минюсте РФ объяснили признание WWF иноагентом [Электронный ресурс] / Газета.ru. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/social/news/2023/03/10/19938385.shtml?updated> (дата обращения: 30.06.2024).

29. Васильев, Д. Е. Место и роль рисков в экономической деятельности предпринимателя / Д. Е. Васильев, Л. Н. Орлова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2022. – № 7-1. – С. 24-30.

30. Вериго, А. Оценка эффективности управления формированием финансовых результатов страховых организаций / А. Вериго // Банковский вестник. – 2019. – № 2(667). – С. 35-46.

31. Виноходова, И. Г. Современное состояние и перспективы развития страхового рынка в Российской Федерации / И. Г. Виноходова // Известия Великолукской государственной сельскохозяйственной академии. – 2017. – № 3. – С. 52-58.

32. Вклад МСП в экономику России вырос до 21 % [Электронный ресурс] / Мой бизнес. – Электрон. дан. – Режим доступа:

<https://мойбизнес.рф/novosti/news/vklad-msp-v-ekonomiku-rossii-vyros-do-21/>
(дата обращения: 30.11.2024).

33. Власов, М. П. Факторы риска и рисковое поле предприятия / М. П. Власов // Экономическая безопасность строительной отрасли: опыт, проблемы, перспективы: Материалы региональной научно-практической конференции с международным участием, Санкт-Петербург, 27–28 апреля 2021 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, 2021. – С. 44-52.

34. Вместо Zurich Insurance Group страховать «Северный поток – 2» может компания «Константа» [Электронный ресурс] / Ведомости. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2021/01/17/854378-zurich-insurance> (дата обращения: 01.09.2023).

35. Внешние и внутренние факторы управления рисками. [Электронный ресурс] / Акыл. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.akyl.kz/rubricator/page/rid/125/id/245/stage/1> (дата обращения: 02.06.2024).

36. Вопрос: Что такое Уторговывание (переторжка)? [Электронный ресурс] / ЭТП ГПБ. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://etpgpb.ru/help/articles/120-vopros_-chto_takoe_utorgovyvanie_peretorzha/ (дата обращения: 03.10.2024).

37. Вороновицкий, М. М. Механизмы стадного поведения участников рынка / М. М. Вороновицкий, В. А. Цветков // Экономическая наука современной России. – 2014. – № 3(66). – С. 17-36.

38. Все рейтинги [Электронный ресурс] / НРА. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.ra-national.ru/ratings/> (дата обращения: 20.10.2024).

39. Выход из кризиса: развитие экономики и промышленности / И. Б. Адова, А. А. Алетдинова, М. Ю. Андреева [и др.]; под ред. А.В. Бабкина. – Санкт-Петербург: Федеральное государственное автономное образовательное

учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого", 2016. – 558 с.

40. Гаврилина, К. Э. Формализованный подход к статистическому обоснованию выбора гипотез к внедрению в HADI-цикле / К. Э. Гаврилина, А. Р. Денисов // Актуальные аспекты модернизации российской экономики: Материалы IX Всероссийской заочной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Санкт-Петербург, 22 декабря 2022 года / Под общей редакцией О.А. Скрынской. Том 1. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет "ЛЭТИ" им. В.И. Ульянова (Ленина), 2022. – С. 142-144.

41. Гиголаев, Г. Ф. Роль государства в совершенствовании основных механизмов корпоративного управления в условиях экономической нестабильности / Г. Ф. Гиголаев, К. Ю. Бериева, М. Г. Кануков // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11-5. – С. 963-966.

42. Глазкова, И. Н. Принципы формирования системы риск-менеджмента и контуры модели управления предпринимательскими рисками / И. Н. Глазкова, Н. Ф. Газизуллин // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 3(51). – С. 159-161.

43. Глоссарий [Электронный ресурс] / CFO Russia. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.cfo-russia.ru/glossariy/115/10191/> (дата обращения: 16.11.2024).

44. Гнатив, К. И. Риск как научная категория: определение, классификация, содержание / К. И. Гнатив, М. Д. Медников // Научно-технические ведомости СПбГПУ / К. И. Гнатив, М. Д. Медников // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2008. – № 4(61). – С. 258-263.

45. Гневко, В. А. Модернизация методов хозяйственного управления экономикой / В. А. Гневко, А. И. Добрынин // Экономика и управление. – 2009. – № 12(50). – С. 4-6.

46. Годовая инфляция в РФ в июне выросла до 8,59 % [Электронный ресурс] / Интерфакс – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/970221> (дата обращения: 28.07.2024).

47. Годовой отчет ОАО СК «Альянс» за 2013 год [Электронный ресурс] / Страховая компания «Зетта страхование». – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://group.zettains.ru/content/dam/onemarketing/cee/azru/archive/upload/allianz/6/2013.pdf> (дата обращения: 03.09.2023).

48. Горкунова, А. О. Инструменты качества и методы анализа в управлении рисками. [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://core.ac.uk/download/pdf/162466841.pdf> (дата обращения: 02.06.2024).

49. Горовой, А. А. Формирование механизма реализации политики импортозамещения промышленной продукции в условиях суверенизации экономических процессов / А. А. Горовой, И. А. Еремина, В. М. Макаров // Вестник Академии знаний. – 2023. – № 5(58). – С. 118-128.

50. Горохова, Д. В. Государственные закупки в Российской Федерации: ретроспектива и развитие / Д. В. Горохова // Финансовый журнал. – 2020. – Т. 12, № 2. – С. 57-68.

51. Госдума отсрочила переход новых регионов на систему ОМС [Электронный ресурс] / Парламентская газета. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.pnp.ru/social/gosduma-otsrochila-perekhod-novykh-regionov-na-sistemu-oms.html> (дата обращения: 24.09.2024).

52. ГОСТ Р ИСО 31000-2019. Менеджмент риска. Принципы и руководство. [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/1200170125> (дата обращения: 02.06.2024).

53. ГОСТ Р ИСО 51897-2002. Менеджмент риска. Термины и определения. [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://meganorm.ru/Data2/1/4294845/4294845447.pdf> (дата обращения: 02.06.2024).

54. Государственное управление социально-экономическими процессами в регионах Российской Федерации / Р. Ф. Старков, В. Е. Вязников,

О. В. Архипкин [и др.] // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 2, № 6(138). – С. 23-30.

55. Грабова, О. Н. Институциональные проблемы трансформаций экономических отношений в современных условиях / О. Н. Грабова // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2012. – Т. 18, № 1. – С. 47-52.

56. Грабова, О. Н. Экономические отношения и риски в микрокредитной организации / О. Н. Грабова, А. П. Болдова // Экономическая безопасность и маркетинговое управление социально-экономическими системами: материалы Всероссийской научно-практической конференции, Кострома, 20–21 октября 2020 года. – Кострома: Костромской государственный университет, 2020. – С. 213-218.

57. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/803733616d3c01432c5e a43acdae00ba0c52363a/ (дата обращения: 17.03.2024).

58. Григоренко, И. В. Уставный капитал и его влияние на финансовую устойчивость страховой организации: специальность 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит": диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Григоренко Ирина Викторовна. – Волгоград, 2012. – 171 с.

59. Гришин, С. Ю. Исследование динамических процессов развития факторов производства (на примере рынка труда) / С. Ю. Гришин, А. В. Демидов // Инновации. – 2008. – № 11(121). – С. 91-94.

60. Громов, А. С. Вызовы и возможности в региональной экономике России / А. С. Громов, Л. Н. Никитина // Вестник молодых ученых Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. – 2023. – № 1. – С. 445-450.

61. Грунин О. А., Грунин С. О. Экономическая безопасность организации. – СПб.: Питер, 2002. – 51 с.
62. Группа «СОГЛАСИЕ» [Электронный ресурс] / АСН. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/brand/35> (дата обращения: 04.08.2024).
63. Группа Зетта Страхование завершила консолидацию страхового бизнеса non-life [Электронный ресурс] / Zetta Group. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://zettains.ru/company/info/news/3582508/> (дата обращения: 30.11.2024).
64. Даниэль Канеман. Думай медленно... решай быстро [Электронный ресурс] Риск-менеджмент. Практика. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://risk-practice.ru/magazine/даниэль-канеман-думай-медленно-реша/> (дата обращения: 22.09.2023).
65. Делятицкая, А. В., Проскурнов, Д. В. Электронные аукционы как фактор поддержания и развития регионального предпринимательства // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2021. – № 8 (часть 2) – С. 120-126.
66. Демидов, А. В. Стратегическая конкурентоспособность предприятий и оценка уровня нововведений / А. В. Демидов, Г. А. Смирнова, М. Н. Титова // Инновации. – 2013. – № 2(172). – С. 102-106.
67. Денисов, А. Р. Управление архитектурой корпоративных данных как ключевой элемент системы стратегического развития компании / А. Р. Денисов, В. Миридаштаки // Системный анализ в проектировании и управлении: сборник научных трудов XXVII Международной научно-практической конференции. В 2 ч., Санкт-Петербург, 13–14 октября 2023 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2024. – С. 327-334.
68. Дефанс Страхование (бывш. СК КАРДИФ). [Электронный ресурс] / Агентство страховых новостей. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/company/179> (дата обращения: 01.06.2024).

69. Дмитриева, С. В. Управление в экономике знаний в условиях глобализации / С. В. Дмитриева // Russian Economic Bulletin. – 2022. – Т. 5, № 6. – С. 94-99.

70. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2022 год [Электронный ресурс] / Федеральная антимонопольная служба. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://minecon.kamgov.ru/files/65a5c15a12cab9.68231903.pdf> (дата обращения: 07.12.2024).

71. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации. [Электронный ресурс] / Федеральная антимонопольная служба. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://econom.rkomi.ru/uploads/documents/doklad_o_sostoyanii_konkurentsii_v_rossiyskoy_federatsii_pdf_2019-12-16_09-30-04.pdf (дата обращения: 21.09.2023).

72. Дудяшова, В. П. Диалектика сотово-сетевой и самообучающейся концепций управления предприятием / В. П. Дудяшова, Н. А. Кипень // Актуальные проблемы и тенденции развития экономики организаций в России: Сборник научных трудов. К 20-летию кафедры экономической безопасности, аудита и контроллинга Российского государственного университета им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство). – Москва: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Российский государственный университет имени А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)", 2021. – С. 23-28.

73. Дудяшова, В. П. Сотово-сетевое управление фирмой / В. П. Дудяшова, З. В. Брагина. – Ярославль: Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова, 2006. – 636 с.

74. Евграфов, А. А. Страховой рынок России в 2023 году: результаты, риски и прогнозы / А. А. Евграфов, Е. А. Макаренко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2024. – Т. 3, № 6(147). – С. 234-242.

75. Евменов, А. Д. Платные услуги в сфере культуры Российской Федерации: объем рынка, динамика и основные факторы спроса / А. Д. Евменов, И. Ю. Благова // Петербургский экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 6-17.

76. Евменов, А. Д. Управление качеством процессов функционирования организаций как резерв повышения конкурентоспособности / А. Д. Евменов, П. А. Булочников // Петербургский экономический журнал. – 2016. – № 3. – С. 40-48.

77. Единый государственный реестр субъектов страхового дела [Электронный ресурс] / Банк России. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/vfs/finmarkets/files/supervision/list_ssd.xlsx (дата обращения: 13.07.2024).

78. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://rmsp-pp.nalog.ru/> (дата обращения: 14.10.2024).

79. Если Вы нашли боеприпасы времен Великой Отечественной войны... [Электронный ресурс] / ГУ МЧС России по Калининградской области. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://39.mchs.gov.ru/deyatelnost/press-centr/vse_novosti/4810833 (дата обращения: 20.01.2024).

80. Задорожнюк, И. Е., Зазолук, В. А. Феномен риска и его современные экономико-психологические интерпретации // Психологический журнал. 1994. № 2. – С. 26.

81. Закон РФ от 27.11.1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/bbddd2aa0009cef2b91af3a5f69d57e33788d7a4/ (дата обращения: 17.03.2024).

82. Закон РФ от 28.05.1992 г. № 2859-1 «О поставках продукции и товаров для государственных нужд» [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа:

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_516/ (дата обращения: 27.10.2024).

83. Закрытый аукцион 44-ФЗ: особенности проведения и кто может участвовать [Электронный ресурс] / ИС Закупки. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://is-zakupki.ru/material/detail/d53b6f0d-fd7c-4717-b7fb-403ce4e9bbed> (дата обращения: 01.09.2023).

84. Закупки для новичков: упростилось ли участие? [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://zakupki.kontur.ru/site/articles/25202-zakupki_dlya_novichkov_uprostilos_li_uchastie?ysclid=lrwby9ixex36955614 (дата обращения: 27.01.2024).

85. Закупки по закону 223-ФЗ [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://otc.ru/Portals/0/Files/Content/Images/Practicheskoe_posobie_223/Book_223FZ.pdf (дата обращения: 21.09.2023).

86. Закупки становятся все таинственнее [Электронный ресурс] / Коммерсантъ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5606469> (дата обращения: 25.09.2024).

87. Запрос предложений по 223-ФЗ в 2023 году [Электронный ресурс] / Корпорация закупок. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://zakupki223.net/zapros-predlozheniy-po-223-fz-v-2022-godu/> (дата обращения: 21.09.2023).

88. Захарова, Н. И. Тенденции и проблемы в современном развитии страхового рынка России / Н. И. Захарова, Л. И. Купрюхина, Е. И. Пасько // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. – 2015. – № 215(5). – С. 63-68.

89. Защита от клеща [Электронный ресурс] / РОСГОССТРАХ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.rgs.ru/health/zashchita-ot-kleshcha> (дата обращения: 27.11.2024).

90. Зеленая экономика: управление развитием. Стратегия и тактика / С. А. Липина, Е. В. Кудряшова, Е. В. Агапова [и др.]. – Архангельск: Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова, 2022. – 264 с.
91. «Зенит-Арена» осталась без строителей [Электронный ресурс] / Газета.ru. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/sport/2016/07/15/a_9693293.shtml (дата обращения: 30.10.2024).
92. Зябриков, В. В. Концепция интеллектуальной организации. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1507> (дата обращения: 27.01.2024).
93. Идем на таран: как предотвратить сговор расхитителей госбюджета [Электронный ресурс] / Известия. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://iz.ru/1085273/sergei-gurianov/idem-na-taran-kak-predotvratit-sgovor-raskhititelei-gosbiudzheta> (дата обращения: 27.01.2024).
94. Ильинская, Е. М. Многомерное сетевое конфигурационное взаимодействие при адаптации моделей управления знаниями к изменениям / Е. М. Ильинская, М. Н. Титова // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2021. – № 1(29). – С. 66-72.
95. Ильинский, А. А. Цифровая трансформация в нефтегазовой отрасли: барьеры и пути решения / А. А. Ильинский, А. Ю. Лаврик, Д. А. Иванова // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли: Сборник трудов всероссийской научной и учебно-практической конференции. В 3-х частях, Санкт-Петербург, 27–29 мая 2020 года. Том Часть 1. – Санкт-Петербург: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2020. – С. 67-73.
96. "Ингосстрах" возместил Ozon 6,44 млрд рублей за ущерб от пожара на складе в Истре [Электронный ресурс] / Интерфакс. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/982178> (дата обращения: 05.10.2024).
97. «Ингосстрах» вышибает «АльфаСтрахование» из госконтрактов по 44-ФЗ? [Электронный ресурс] / АСН. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/news/86198> (дата обращения: 20.10.2024).

98. Институт общественных закупок в современной российской экономике / О. В. Анчишкина, Э. И. Зубков, О. Б. Иванов [и др.]. – Москва: Институт экономики Российской академии наук, 2016. – 280 с.

99. Информационное сообщение о решении АО СГ «Спасские ворота» передать страховой портфель [Электронный ресурс] / НССО. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://nssso.ru/press-center/news/8533/> (дата обращения: 01.09.2023).

100. Информация Банка России от 26 мая 2015 г. «Об ограничении действия лицензии на осуществление ОСАГО» [Электронный ресурс] / Гарант.ру. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70940864/> (дата обращения: 03.09.2023).

101. Исаева, Н. А. Влияние факторов внешней среды на риск-менеджмент предприятия // Вопросы экономики и права. 2011. № 12, с. 60-63.

102. Исследование Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA) в сотрудничестве с PwC при участии РусРиск [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://rrms.ru/upload/common/2018/Doc/Ferma_PwC_RusRisk_Sep%202018.pdf (дата обращения: 29.10.2023).

103. Казенные, автономные и бюджетные учреждения: в чем разница и каковы особенности их закупочной деятельности [Электронный ресурс] / Финконт. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.finkont.ru/blog/kazyennye-avtonomnye-i-byudzhetnye-uchrezhdeniya/> (дата обращения: 21.09.2023).

104. Какие страны Россия считает недружественными. Карта [Электронный ресурс] / РБК. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/politics/03/08/2023/62e3b3f59a79472ed9cfd9ee> (дата обращения: 03.09.2023).

105. Калинина, О. В. Подход к управлению хозяйствующим субъектом в условиях новой реальности / О. В. Калинина, Н. С. Алексеева, М. А. Морозова //

Тенденции экономического развития в XXI веке: Материалы V Международной научно-практической конференции. В. 2-х частях, Минск, 01 марта 2023 года. – Минск: Белорусский государственный университет, 2023. – С. 278-280.

106. Калинина, О. В. Управление взаимоотношениями со стейкхолдерами в системе риск-менеджмента / О. В. Калинина, Е. А. Макаренко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2024. – Т. 9, № 5(146). – С. 110-116.

107. Калинина, О. В. Управление персоналом организации: экономические и социальные аспекты / О. В. Калинина, А. Р. Бриль, О. А. Ахалая. – Санкт-Петербург: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого", 2016. – 131 с.

108. Кандубко, А. П. Особенности и классификация систематических и несистематических рисков инвестирования / А. П. Кандубко, А. М. Колесников // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2013. – № 4(175). – С. 105-112.

109. Каранатова, Л. Г. Инновационное развитие контрактной системы: переход к умным закупкам / Л. Г. Каранатова, А. Ю. Кулев // Управленческое консультирование. – 2020. – № 2(134). – С. 22-31.

110. Катрич, А. Д. История развития государственных и муниципальных закупок [Электронный ресурс] // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. №5-2. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoriya-razvitiya-gosudarstvennyh-i-munitsipalnyh-zakupok> (дата обращения: 26.10.2024).

111. Кияшко, М. А. Управление рисками социальных проектов / М. А. Кияшко, И. В. Бояринова // Форум молодых ученых. – 2019. – № 6(34). – С. 606-610.

112. Кластерная экономика и промышленная политика: теория и инструментарий / W. W. Budner, S. Palicki, K. Pawlicka [и др.]; под редакцией А.В. Бабкина. – Санкт-Петербург: Федеральное государственное автономное

образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого", 2015. – 588 с.

113. Климонова, А. Н. Проблемы и направления совершенствования системы государственных (муниципальных) заказов в России и в Тамбовской области / А. Н. Климонова, Ю. П. Рябов // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 7-8(41-42). – С. 77-84.

114. Ковалева, Н. Н. Тенденции развития государственного управления информатизации / Н. Н. Ковалева // Вестник Саратовской государственной юридической академии. – 2014. – № 4(99). – С. 59-63.

115. Когда заказчик может отменить закупку по 44-ФЗ и 223-ФЗ [Электронный ресурс] / сбис. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://sbis.ru/articles/tenders/otmena_zakupki_zakazchikom (дата обращения: 27.09.2024).

116. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/ (дата обращения: 17.03.2024).

117. Козачек, А. В. Система и структура органов государственной власти Российской Федерации, уполномоченных в сфере обязательного страхования // Гуманитарные и юридические исследования, 2021, № 4, с. 162-168.

118. Козлова, Н. П. Управление репутационными рисками компании / Н. П. Козлова // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 284-287.

119. Компанию исключили из реестра недобросовестных поставщиков. [Электронный ресурс] / АСН. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/smi/3102> (дата обращения: 19.10.2024).

120. Кондратьева, Е. М. Правовые аспекты управления контрактными рисками внешней торговли / Е. М. Кондратьева, М. С. Горина // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2015. – № 2-1. – С. 117-125.

121. Конкуренция в рыночной экономике. Пределы свободы и ограничений. монография / отв. ред. А. В. Габов; Ин-т законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. - Москва: Юриспруденция: Ин-т законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ, 2016. – 372 с.

122. Конфликт интересов в закупках [Электронный ресурс] / BiCo. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.bicotender.ru/article/konflikt-interesov-v-zakupkah.html> (дата обращения: 30.10.2024).

123. Концепции Э. Деминга в управлении качеством / Н. Л. Айвазян, В. В. Беспалов, Е. С. Беспалова [и др.]. – Белгород: Белгородский государственный национальный исследовательский университет, 2020. – 178 с.

124. Коробченко, О. В. Организационно-экономические механизмы управления деловой репутацией предпринимательской структуры / О. В. Коробченко // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2017. – № 6(189). – С. 17-24.

125. Королькова, Е. М. Основные понятия риск-менеджмента. Методы и концепции управления рисками // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 5 (45). [Электронный ресурс] / – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnyye-ponyatiya-risk-menedzhmenta-metody-i-kontseptsii-upravleniya-riskami> (дата обращения: 02.06.2024).

126. Коротченко, Е. А. Метод оценки рисков "Критерии. События. Правила" / Е. А. Коротченко, Ю. Л. Петрунина // International Journal of Open Information Technologies. – 2016. – Т. 4, № 5. – С. 52-58.

127. Крупин, А. А. Классификация факторов, влияющих на транзакционные издержки в управлении межорганизационными сетями / А. А. Крупин, В. В. Кобзев // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2024. – Т. 4, № 5(146). – С. 254-268.

128. Крупный пожар на складах в Новосибирске удалось потушить только ночью [Электронный ресурс] / Новосибирск онлайн. – Электрон. дан. –

Режим доступа: <https://ngs.ru/text/incidents/2022/12/27/71931665/> (дата обращения: 05.10.2024).

129. Кто владелец новой страховой компании “НСК”? [Электронный ресурс] / Calmins. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://calmins.com/kto-vladelec-novoj-strahovoj-kompanii-nsk/> (дата обращения: 01.09.2023).

130. Кулибанова, В. В. Выявление важнейших групп стейкхолдеров для целей реализации политики территориального брендинга в Санкт-Петербурге / В. В. Кулибанова, Т. Р. Тэор // Балтийский регион. – 2017. – Т. 9, № 3. – С. 128-149.

131. Кулибанова, В. В. Идентификация региональных стейкхолдеров в контексте сбалансированного пространственного развития территорий / В. В. Кулибанова, Т. Р. Тэор // Формирование цифровой экономики и промышленности: новые вызовы. – Санкт-Петербург: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого", 2018. – С. 61-83.

132. Кунин, В. А. Перспективы и риски устойчивого развития мировой и национальной экономики в современных геополитических условиях / В. А. Кунин // Устойчивое развитие (ESG): финансы, экономика, промышленность: материалы IV Национальной научно-практической конференции с международным участием, Санкт-Петербург, 19–20 октября 2023 года. – Санкт-Петербург: Центр научно-производственных технологий "Астерион", 2023. – С. 105-110.

133. Кунин, В. А. Риски и проблемы обеспечения устойчивого развития организаций в условиях экономической нестабильности / В. А. Кунин, А. М. Юлгушев // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2024. – № 4. – С. 94-104.

134. Лебедева, М. М. Роль бизнеса в трансформации политической организации мира / М. М. Лебедева, М. В. Харкевич // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2018. – Т. 11, № 1. – С. 34-51.

135. Линник, Ю. Н. Конкурентные закупки и аукционы: Монография / Ю. Н. Линник, В. Ю. Линник, Д. А. Созаева. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Русайнс", 2022. – 298 с.

136. Ломакина, О. Риск-менеджмент при проведении государственных закупок / О. Ломакина. – Москва: Международный учебный центр Международной организации труда, 2003. – 151 с.

137. Лончих, П. А. Интеграция многопараметрической матрицы рисков в систему менеджмента безопасности пищевой продукции с циклом PDSA / П. А. Лончих, Д. М. Бободжонов, Н. П. Лончих // СМиС-2025. Технологии управления качеством: материалы Международной научно-технической конференции, Москва, 21–24 мая 2025 года. – Москва: Московский политехнический университет, 2025. – С. 692-696.

138. Лукина, Е. М. Инновационный подход к прогнозированию вероятности ухода страховой компании с рынка автогражданской ответственности / Е. М. Лукина, Е. А. Макаренко // Инновационная деятельность. – 2021. – № 2(57). – С. 106-114.

139. Лупанова, Н. С. Антимонопольные требования к закупкам товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц в части определения начальной (максимальной) цены договора // Конкуренция и монополия: сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования (Кемерово, 15-16 октября 2020 г.) / под общ. ред. Н. В. Кудреватых, В. Г. Михайлова; КузГТУ. – Кемерово, 2020. С. 168-172.

140. Макаренко, Е. А. Анализ тенденций по возможному сокращению количества страховщиков в России / Е. А. Макаренко, Л. В. Церкаевич, В. И. Саморуков // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2022. – Т. 4, № 10(130). – С. 104-111.

141. Макаренко, Е. А. Возраст страховщика как критерий снижения рисков его ухода со страхового рынка / Е. А. Макаренко, Е. М. Лукина //

Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 7, № 10(139). – С. 136-142.

142. Макаренко, Е. А. Динамика развития требований Центрального банка Российской Федерации к размеру уставного капитала страховщиков в 2012-2022 годы / Е. А. Макаренко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2022. – Т. 3, № 12(132). – С. 86-96.

143. Макаренко, Е. А. Закупки страховых услуг у субъектов малого и среднего предпринимательства как фактор риска / Е. А. Макаренко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2022. – Т. 2, № 12(132). – С. 205-214.

144. Макаренко, Е. А. Кредитные рейтинги в системе оценки квалификации исполнителя госконтракта / Е. А. Макаренко, Д. А. Олейник // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 3, № 8(139). – С. 123-128.

145. Макаренко, Е. А. Математический анализ риска монополизации российского рынка ОСГОП / Е. А. Макаренко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 3, № 7(139). – С. 77-86.

146. Макаренко, Е. А. Математическое моделирование процессов монополизации на рынке обязательного страхования ответственности перевозчика / Е. А. Макаренко, Е. М. Лукина // Тенденции развития логистики и управления цепями поставок в условиях цифровой экономики: материалы II международной научно-практической конференции, проводимой в рамках Международного форума Kazan Digital Week 2021 и посвященной 80-летию академика РАН В. П. Мешалкина, Казань, 22–23 сентября 2021 года. – Казань: Издательство Академии наук Республики Татарстан, 2021. – С. 149-157.

147. Макаренко, Е. А. Недобросовестный заказчик как элемент рисков внешней среды для исполнителя / Е. А. Макаренко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 2, № 7(139). – С. 133-139.

148. Макаренко, Е. А. Основные направления развития процесса страхования имущества юридических лиц в сфере государственных закупок в России / Е. А. Макаренко // *Studia Humanitatis*. – 2020. – № 1. – С. 15.

149. Макаренко, Е. А. Основные риски применения кредитных рейтинговых оценок страховых компаний / Е. А. Макаренко, Д. А. Олейник // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 1, № 9(139). – С. 81-88.

150. Макаренко, Е. А. Основные тенденции развития сельхозстрахования в России в 2017 году / Е. А. Макаренко, К. В. Евдокимов, В. И. Саморуков // Роль экономической науки в развитии социума: теоретические и практические аспекты: Материалы международной научно-практической конференции: в 3 частях, Белгород, 26–30 марта 2018 года. Том Часть 1. – Белгород: Белгородский университет кооперации, экономики и права, 2018. – С. 431-438.

151. Макаренко, Е. А. Проблема монополизации рынка обязательного страхования ответственности перевозчика / Е. А. Макаренко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2021. – Т. 1, № 10(118). – С. 26-32.

152. Макаренко, Е. А. Проблема олигополии на рынке обязательного страхования ответственности перевозчика / Е. А. Макаренко // Страховое дело. – 2021. – № 10(343). – С. 3-8.

153. Макаренко, Е. А. Размер уставного капитала исполнителя контракта как фактор риска в системе закупок страховых услуг / Е. А. Макаренко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2022. – Т. 4, № 9(129). – С. 134-142.

154. Макаренко, Е. А. Размер уставного капитала поставщика в системе риск-менеджмента закупок страховых услуг / Е. А. Макаренко, Е. М. Лукина // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2022. – Т. 1, № 11(131). – С. 165-175.

155. Макаренко, Е. А. Размер чистой прибыли поставщика в системе риск-менеджмента закупок страховых услуг / Е. А. Макаренко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2022. – Т. 4, № 11(131). – С. 124-132.

156. Макаренко, Е. А. Риски попадания страховщика в реестр недобросовестных поставщиков / Е. А. Макаренко, А. Б. Песоцкий // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 5, № 5(137). – С. 10-17.

157. Макаренко, Е. А. Риск-менеджмент в системе организации закупок страховых услуг в рамках Закона № 223-ФЗ / Е. А. Макаренко, П. А. Макушин // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2022. – Т. 3, № 11(131). – С. 130-138.
158. Макаренко, Е. А. Способы проведения закупки страховых услуг: риски и преимущества / Е. А. Макаренко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 4, № 1(133). – С. 113-123.
159. Макаренко, Е. А. Стандартизация перечня рисков и условий при страховании строительно-монтажных работ / Е. А. Макаренко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 4, № 6(138). – С. 136-144.
160. Макаренко, Е. А. Управление рисками в системе контрактных отношений: теоретические и практические аспекты. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2024. – 243 с.
161. Малюков, Ю. А. Контрактное производство в легкой промышленности / Ю. А. Малюков, А. В. Силаков, Н. С. Климова. – Москва: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Российский государственный университет имени А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)", 2020. – 161 с.
162. Манго Иншуриг [Электронный ресурс] / Агентство страховых новостей. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/company/876> (дата обращения: 01.09.2023).
163. Матвеева, М. В. Оценка рисков и возможностей, связанных с ESG-факторами, в инвестиционно-строительных проектах / М. В. Матвеева, В. В. Пешков, М. В. Козьма // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. – 2024. – Т. 14, № 3(50). – С. 474-486.
164. Межведомственный координационный штаб по гуманитарному реагированию [Электронный ресурс] / Информационный бюллетень 23/08/2022. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://z.mil.ru/files/morf/Info_bul_Ukr_23.08.2022_06.00.pdf (дата обращения: 20.01.2024).

165. Метод диакоптики и модель управления инспектированием оборудования на основе факторов риска для совершенствования экспертных подходов / И. Н. Пузовик, О. Г. Гусева, П. А. Лонцих [и др.] // Известия Тульского государственного университета. Технические науки. – 2025. – № 2. – С. 200-207.

166. Методология развития экономики, промышленности и сферы услуг в условиях цифровизации / А. А. Алетдинова, А. Э. Амбарцумян, А. В. Бабкин [и др.]. – Санкт-Петербург: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого", 2018. – 756 с.

167. Методология стратегического управления цифровым потенциалом сложных экономических систем на основе платформенной концепции / В. В. Глухов, А. В. Бабкин, Е. В. Шкарупета [и др.] // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2022. – Т. 13, № 4. – С. 592-609.

168. Методы оценки риска: диаграмма галстук-бабочка [Электронный ресурс] / Управление рисками. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://upravlenie-riskami.ru/metody-ocenki-riska-diagramma-galstuk-babochka/> (дата обращения: 01.09.2023).

169. Механизмы реализации концепции низкоуглеродного развития экономики: Монография / И. С. Белик, Н. В. Стародубец, Т. В. Майорова, А. И. Ячменева. – Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "ОМЕГА САЙНС", 2016. – 119 с.

170. Мешкова, Е. И. Скоринговые модели как интеллектуальная собственность банка / Е. И. Мешкова, Е. Н. Данилова // Финансовые рынки и банки. – 2022. – № 4. – С. 57-60.

171. Минфин подтвердил введение в Донбассе и Новороссии ОСАГО с 1 января 2025 года [Электронный ресурс] / Известия. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://iz.ru/1712475/2024-06-14/minfin-podtverdil-vvedenie-v-donbasse-i-novorossii-osago-s-1-ianvaria-2025-goda> (дата обращения: 27.07.2024).

172. Минэкономразвития России подготовило памятку по единому реестру МСП [Электронный ресурс] / Гарант.ру. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/news/704040/> (дата обращения: 14.10.2023).

173. Модели в риск-менеджменте. Сбер Университет. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://sberuniversity.online/programs/25478/item/1538601> (дата обращения: 17.08.2025).

174. Модель Митчелла-Агле-Вуд. Антон Агальцов. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://agaltsovav.ru/docs/project-managment/mitchell-agle-wood-model/> (дата обращения: 27.07.2024).

175. Моденов, А. К. Формирование и применение профиля риска при идентификации товаров / А. К. Моденов, М. П. Власов, А. А. Бобошко // Петербургский экономический журнал. – 2019. – № 1. – С. 7-14.

176. Модуль исполнения контрактов Вологодской области [Электронный ресурс] / МИК. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://mik.gov35.ru/> (дата обращения: 29.10.2024).

177. Мониторинг применения Федерального Закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» в 2019 году [Электронный ресурс] / Минфин России. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2020/07/main/Monitoring_primeneniya_223_2019.pdf (дата обращения: 21.09.2023).

178. Морозова, М. А. Инновационные подходы к региональному кластерному развитию / М. А. Морозова, М. Д. Пархоменко, А. С. Кантемиров // Наука и бизнес: пути развития. – 2021. – № 12(126). – С. 165-168.

179. На Микояновском мясокомбинате в Москве произошел крупный пожар [Электронный ресурс] / Москва онлайн. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://msk1.ru/text/incidents/2022/12/02/71866712/> (дата обращения: 05.10.2024).

180. На территории ЛНР с 1 января 2025 года начнет действовать ОСАГО [Электронный ресурс] / Официальный сайт муниципального образования

городской округ город Луганск Луганской Народной Республики. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://gorod-lugansk.com/2024/07/30/na-territorii-lnr-s-1-janvarja-2025-goda-nachnet-dejstvovat-osago.html> (дата обращения: 24.09.2024).

181. Названа сумма страховки потерянных при перевозке в КНР С-400 [Электронный ресурс] / Страхование сегодня. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/press/143939/> (дата обращения: 20.10.2024).

182. Найробийская конвенция будет распространяться на затонувшие суда, находящиеся в пределах территории России, включая территориальное море. [Электронный ресурс] / KORABEL.RU – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.korabel.ru/news/comments/nayrobiyskaya_konvenciya_budet_rasprostranyatsya_na_zatonuvshie_suda_nahodyaschiesya_v_predelah_territorii_rossii_vklyuchaya_territorialnoe_more.html (дата обращения: 27.07.2024).

183. Найробийская международная конвенция об удалении затонувших судов 2007 года. [Электронный ресурс] / КонтурНорматив. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=422444> (дата обращения: 27.07.2024).

184. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) № 146-ФЗ от 31.07.1998 г. / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 14.10.2024).

185. Национальный перестраховщик договорился с рынком о смягчении условий / Ведомости. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2023/05/31/977777-natsionalnii-perestrahovschik-dogovorilsya-s-rinkom> (дата обращения: 20.10.2024).

186. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 12.0.010-2009 «Система стандартов безопасности труда. Системы управления охраной труда. Определение опасностей и оценка рисков» (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 10 декабря 2009 г.

№ 680-ст) [Электронный ресурс] / Докипедия. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://dikipedia.ru/print/5145045> (дата обращения: 22.09.2023).

187. Не десенальте, не поможет! [Электронный ресурс] / За-Строй.РФ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://zsrf.ru/blogpost/54/ne-desenalte-ne-pomozhet> (дата обращения: 31.10.2024).

188. Необычные способы закупок [Электронный ресурс] / BUDGETNIK. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.budgetnik.ru/art/86260> (дата обращения: 21.09.2023).

189. Нецымайло, К. В. Риски предприятий малого и среднего бизнеса и способы их финансирования / К. В. Нецымайло // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2011. – № 2. – С. 201-205.

190. Никаноров, П.А., Управление рисками в менеджменте качества. – СПб.: Изд-во Университета при МПА ЕврАзЭС, 2019.

191. Никифоров, А. А. Исследование промышленных экосистем в контексте децентрализованного экономического развития / А. А. Никифоров, В. Д. Никифорова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2025. – № 1. – С. 12-20.

192. Новости [Электронный ресурс] / CHUBB. – Электрон. дан. – Режим доступа: / <https://life.chubb-insurance.ru/novosti/> (дата обращения: 20.10.2024).

193. Новые тарифы ОСГОП [Электронный ресурс] / НССО. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://nssso.ru/press-center/news/8256/> (дата обращения: 17.11.2023).

194. Нюансы заключения договора по 223-ФЗ [Электронный ресурс] / Контур. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://zakupki-kontur.ru/news/nyuansy-zaklyucheniya-dogovora-po-223-fz/> (дата обращения: 01.09.2023).

195. О включении страхования в сметный расчет стоимости строительства [Электронный ресурс] / Ассоциация СРО «Объединение строителей Саратовской области». – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://sro-osso.ru/news/new333> (Дата обращения 18.02.2024).

196. О внесении на рассмотрение Президента Республики Казахстан предложения о подписании Договора о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс] / Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1400000539> (дата обращения: 07.12.2024).

197. О вызове подрядчиков для делания пороха: указ 1714 г. [Электронный ресурс] // Российский государственный архив древних актов. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.nlr.ru/e-res/law_r/show_page.php?page=81&root=1/5/ (дата обращения: 26.10.2024).

198. О компании [Электронный ресурс] / Ингосстрах. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.ingos.ru/companу> (дата обращения: 13.07.2024).

199. О проекте решения Совета Евразийской экономической комиссии "О проекте решения Высшего Евразийского экономического совета "О Модельном законе "О конкуренции" [Электронный ресурс] / Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/H13EK000199> (дата обращения: 21.09.2023).

200. Об отзыве лицензий АО «Страховая компания «Стерх» [Электронный ресурс] / Банк России. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://cbr.ru/rbr/rbr_fr/doc/?id=21656 (дата обращения: 13.07.2024).

201. Об отзыве лицензий ООО СК «Орбита» [Электронный ресурс] / Банк России. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://cbr.ru/rbr/rbr_fr/doc?id=22959 (дата обращения: 30.11.2024).

202. Обзор основных аспектов риск-менеджмента. [Электронный ресурс] / Корпоративный менеджмент. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/finanalysis/risk/main_meths.shtml (дата обращения: 02.06.2024).

203. Обсуждаем проблемы региональных бюджетов, госзакупок и финконтроля – аудиторы Счетной палаты приняли участие в Гайдаровском форуме [Электронный ресурс] / Счетная палата Российской Федерации. –

Электрон. дан. – Режим доступа: <https://ach.gov.ru/news/obsuzhdaem-problemy-regionalnyh-byudzhetov-goszakupok-i-finkontrolya-auditory-schetnoj-palaty-prinya-35656> (дата обращения: 22.09.2023).

204. Овсянникова, Т. Ю. Оценка мультипликативного влияния жилищных инвестиций на динамику городского развития / Т. Ю. Овсянникова, О. В. Рабцевич, И. В. Югова // Жилищные стратегии. – 2017. – Т. 4, № 3. – С. 175-192.

205. Оказание услуг по страхованию членов экипажа УПС «Крузенштерн» [Электронный ресурс] / ЕИС ЗАКУПКИ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/documents.html?regNumber=0335100016121000055> (дата обращения: 13.07.2024).

206. Опубликована статистика борьбы с терроризмом и экстремизмом в 2022 году [Электронный ресурс] / Исследовательский центр «СОВА». – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.sova-center.ru/racism-xenophobia/news/counteraction/2023/01/d47565/> (дата обращения: 20.01.2024).

207. Орлова, Л. Н. Использование искусственного интеллекта при реализации стратегии инновационного развития / Л. Н. Орлова, У. Вансю, И. Син // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2022. – № 4-2. – С. 233-245.

208. Орлова, О. Ю. Математические основы риск-менеджмента в организации / О. Ю. Орлова // Наука и бизнес: пути развития. – 2016. – № 12(66). – С. 121-123.

209. От смоленских сухарей до 44-ФЗ. [Электронный ресурс] // Развитие. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://razvitie.expert/longread/history.html> (дата обращения: 26.10.2024).

210. "Охта Центр" в горизонталь. "Газпром" проводит закрытый конкурс на застройку Охтинского мыса [Электронный ресурс] / Деловой Петербург. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.dp.ru/a/2020/01/14/Ohta_Centr_v_gorizontal (дата обращения: 30.10.2024).

211. Оценка уровня зрелости управления рисками в российских нефинансовых организациях в 2022 году [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа:

<https://drive.google.com/uc?export=download&id=1R3wuWnKF2ayUTEuTg7hnNBAKIfGz4TWC> (дата обращения: 29.10.2023).

212. Оценка финансового обеспечения технологических инноваций для развития региональных экономических систем / А. В. Распутина, В. И. Буньковский, Р. Ф. Старков, В. Е. Вязников // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 1, № 7(139). – С. 57-63.

213. Палаш, С. В. Правовые основы государственной финансовой поддержки предприятий региона / С. В. Палаш, Е. С. Елисеева // Интеллектуальная инженерная экономика и Индустрия 5.0 (ИНПРОМ-2024): Сборник трудов X Международной научно-практической конференции. В 2-х томах, Санкт-Петербург, 25–28 апреля 2024 года. – Санкт-Петербург: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2024. – С. 324-327.

214. Памятка для страховщиков, вступивших в НССО для целей осуществления ОС ОПО [Электронный ресурс] / НССО. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.nssso.ru/files/opomemory.pdf> (дата обращения: 30.11.2024).

215. Пахомова, Л. М. Управление государственными (муниципальными) закупками: правовой аспект и механизм реализации [Электронный ресурс] / Пермский университет. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-posobiya/pakhomovaupravlenie-gosudarstvennymi-zakupkami-pravovoj-aspekt-i-mekhanizmrealizacii.pdf> (дата обращения: 21.09.2023).

216. Первые шаги в новом веке страхования [Электронный ресурс] / Росгосстрах. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.rgs.ru/about> (дата обращения: 13.07.2024).

217. Перестрахование – страховка для страховых компаний [Электронный ресурс] / ПСБ Страхование. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.psbins.ru/statii/perestrahovanie/> (дата обращения: 20.01.2024).

218. Письмо Минпромторга России от 27.04.2022 г. № ОВ-39122/12 «О формировании единого подхода к осуществлению закупок» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_416687/ (дата обращения: 27.10.2024).

219. Письмо Минфина РФ от 30.01.2018 г. № 03-11-06/2/4870 [Электронный ресурс] / Время бухгалтера. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.v2b.ru/documents/pismo-minfina-rf-ot-30-01-2018-03-11-06-2-4870/> (дата обращения: 18.02.2024).

220. Письмо Федеральной налоговой службы от 24 июля 2023 г. № КВ-4-14/9392@ “О рассмотрении запроса” [Электронный ресурс] / ГАРАНТ.РУ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/407332226/> (дата обращения: 20.10.2024).

221. Портал исполнения контрактов [Электронный ресурс] / ПИК. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://pik.mosreg.ru/> (дата обращения: 29.10.2024).

222. Постановление Правительства РФ от 18.01.2023 г. № 39 «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями, а также иностранными страховыми организациями и о признании утратившими силу некоторых актов и отдельного положения акта Правительства Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Гарант.ру. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/406090125/> (дата обращения: 22.09.2023).

223. Постановление Правительства РФ от 30.06.2021 г. № 1078 «О порядке ведения реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей), о внесении изменений в некоторые акты Правительства

Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых актов и отдельных положений некоторых актов Правительства Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Гарант.ру. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/401422596/> (дата обращения: 23.02.2024).

224. Постановление Правительства РФ от 31.12.2021 г. № 2604 «Об оценке заявок на участие в закупке товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, внесении изменений в пункт 4 постановления Правительства Российской Федерации от 20 декабря 2021 г. № 2369 и признании утратившими силу некоторых актов и отдельных положений некоторых актов Правительства Российской Федерации» [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_406141/ (дата обращения: 14.10.2023).

225. Правила комбинированного страхования строительно-монтажных работ [Электронный ресурс] / Страхование общество Сургутнефтегаз. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.ugsk.ru/about/pravila/sngi_ugoria/017.pdf (дата обращения: 18.02.2024).

226. Правила комбинированного страхования строительно-монтажных работ [Электронный ресурс] / Югория. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.ugsk.ru/about/pravila/128_2020.pdf (дата обращения: 18.02.2024).

227. Предоставление сведений из ЕГРЮЛ/ЕГРИП в электронном виде [Электронный ресурс] / Федеральная налоговая служба. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://egrul.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 13.07.2024).

228. Пресс-релизы [Электронный ресурс] / НКР. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://ratings.ru/ratings/press-releases/> (дата обращения: 20.10.2024).

229. Приказ министерства природных ресурсов и экологии Саратовской области от 11 февраля 2014 г. № 57 «О внесении изменений в приказ министерства природных ресурсов и экологии Саратовской области от 24 декабря 2013 года № 80» [Электронный ресурс] / Гарант.ру. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/9645702/> (дата обращения: 21.09.2023).

230. Приказ Министерство транспорта РФ от 12.11.2021 г. № 395 «Об утверждении Общих правил плавания и стоянки судов в морских портах Российской Федерации и на подходах к ним» [Электронный ресурс] / РОСМОРПОРТ – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.rosmorport.ru/media/File/filials/Central%20Office/General_Rules_Navigation_Mooring_140.pdf (дата обращения: 17.11.2024).

231. Проверка контрагентов [Электронный ресурс] / Чеcco. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://checko.ru/company/zhasko-1023500898805> (дата обращения: 03.09.2023).

232. Провиантския регулы: Сочиненныя для учрежденной при Обсервационном корпусе комиссии генерала - провиантмейстера - лейтенанта генваря дня 1758 года. [Электронный ресурс] // ФГБУ “Президентская библиотека имени Б. Н. Ельцина”. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.prilib.ru/item/713041> (дата обращения: 26.10.2024).

233. Программа по устранению цифрового неравенства в России [Электронный ресурс] / TADVISER. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.tadviser.ru/index.php/index.php/Статья:Программа_по_устранению_цифрового_неравенства_в_России (дата обращения: 03.09.2023).

234. Путин подписал закон о переносе на год сроков введения ОСАГО в новых регионах РФ [Электронный ресурс] / INTERFAX.RU – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/russia/937891> (дата обращения: 17.03.2024).

235. Райффайзен Лайф, СК. [Электронный ресурс] / TADVISER. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.tadviser.ru/index.php/Компания:Райффайзен_Лайф%2С_СК (дата обращения: 01.06.2024).

236. Раскрытие информации. [Электронный ресурс] / Международная страховая группа – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.iig-ltd.ru/upload/iblock/aa2/wanob33mh0gr1wqnuzwzhtczptbnimp3/Formy-otchetnosti-za-2023-god.pdf> (дата обращения: 27.07.2024).

237. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 г. № 1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150175/430337e23a9c7f9db09bd586657b058bcf4aa3aa/ (дата обращения: 17.03.2024).

238. Региональное экономическое развитие организационных и технологических инноваций / Р. Ф. Старков, В. Е. Вязников, Н. Я. Калюжнова [и др.] // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2023. – Т. 13, № 6-1.

239. Регламент о управлении адмиралтейства и верфи и о должностях коллегии Адмиралтейской, и прочих всех чинов при адмиралтействе обретающихся. [Электронный ресурс] // ФГБУ “Президентская библиотека имени Б. Н. Ельцина”. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.prilib.ru/item/361923> (дата обращения: 26.10.2024).

240. Реестр недобросовестных поставщиков: основания для включения и риски [Электронный ресурс] / Контур | Журнал. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://kontur.ru/articles/4430> (дата обращения: 18.02.2024).

241. Реестр организаций [Электронный ресурс] / / ЕИС Закупки. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/organization/search/results.html> (дата обращения: 12.10.2024).

242. Рейтинги финансовой надежности страховых компаний [Электронный ресурс] / Эксперт РА. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.raexpert.ru/ratings/insurance/> (дата обращения: 20.10.2024).

243. Рейтинговое агентство Fitch приостановило деятельность в России [Электронный ресурс] / РИА НОВОСТИ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://ria.ru/20220308/fitch-1777106187.html> (дата обращения: 03.09.2023).

244. Рейтингуемые лица [Электронный ресурс] / АКРА. – Электрон. дан. – Режим доступа: [https://www.acra-ratings.ru/ratings/issuers/?sectors\[\]=insurance](https://www.acra-ratings.ru/ratings/issuers/?sectors[]=insurance) (дата обращения: 20.10.2024).

245. РЕСО-Гарантия запускает «зеленый полис» [Электронный ресурс] / Страхование сегодня. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/press/61160/> (дата обращения: 30.06.2024).

246. Реставрация парка в Ленобласти началась с вырубki вековых деревьев [Электронный ресурс] / RG.RU. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://rg.ru/2018/01/17/reg-szfo/restavraciia-parka-v-lenoblasti-nachalas-s-vyrubki-vekovyh-derevev.html> (дата обращения: 30.10.2024).

247. Решение Совета директоров Банка России об определении перечня информации, которую страховые организации вправе не раскрывать, и информации, которую Банк России не раскрывает на своем официальном сайте [Электронный ресурс] / Банк России. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/about_br/dir/rsd_2023-02-03_53_01/ (дата обращения: 24.09.2024).

248. Риск [Электронный ресурс] / Economics. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://ecanet.ru/word/риск> (дата обращения: 21.09.2023).

249. Риск [Электронный ресурс] / Толковый словарь Ожегова. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=27127> (дата обращения: 02.06.2024).

250. Риск. [Электронный ресурс] / Толковый словарь Даля. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://gufo.me/dict/dal/риск> (дата обращения: 02.06.2024).

251. Риск-менеджмент [Электронный ресурс] / SVK4U. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://svk4u.ru/?page_id=644 (дата обращения: 31.10.2024).

252. Риск-менеджмент: задачи, инструменты, результаты: [Электронный ресурс] / Деловая среда. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://dasreda.ru/media/for-managers/risk-menedzhment/> (дата обращения: 01.09.2023).

253. Росбанк и «Росбанк Страхование» стали частью «Интерроса» [Электронный ресурс] / Росбанк – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.rosbank.ru/o-banke/press-sluzhba/rosbank-i-rosbank-strakhovanie-stali-chastyu-interrosa/> (дата обращения: 04.08.2024).

254. Россия [Электронный ресурс] / РУКСПЕРТ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://ruxpert.ru/Россия> (дата обращения: 20.01.2024).

255. Рост зарплат вернул покупательную способность на досанкционный уровень [Электронный ресурс] / РБК. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/08/09/2023/64f9aafa9a7947053f213d69> (дата обращения: 13.10.2024).

256. Рост объемов аварийного жилья идет быстрее, чем его расселение [Электронный ресурс] / Независимая газета. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.ng.ru/economics/2022-09-18/1_8542_housing.html (дата обращения: 20.01.2024).

257. Румянцева, К. В. Проблемы осуществления закупок муниципальными учреждениями // Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир. VI международная научно-практическая конференция аспирантов и студентов. Издательство: Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина (Санкт-Петербург). 2017. С. 300-304.

258. Рыжкин, И. И. Страхование риска материального ущерба объекта строительства от скрытых дефектов / И. И. Рыжкин // Страхование дело. – 2011. – № 7(222). – С. 58-64.

259. Рынок сельхозстрахования в России: итоги 2018 года и пути развития до 2020 года / Е. А. Макаренко, К. В. Евдокимов, В. И. Саморуков, А. А. Кожевников // Научное обеспечение развития АПК в условиях импортозамещения: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: посвящается 115-летию Санкт-Петербургского государственного аграрного университета, Санкт-Петербург - Пушкин, 24–26 января 2019 года. Том Ч. II. – Санкт-Петербург - Пушкин: Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, 2019. – С. 171-176.

260. Рыночная практика может блокировать планы ФАС расширить выбор страховщиков и полисов при кредитовании физлиц [Электронный ресурс] / Финмаркет. – Электрон. дан. – Режим доступа:

<http://www.finmarket.ru/insurance/?nt=1&id=5640563> (дата обращения: 10.10.2023).

261. С 1 января повысились минимальные требования к уставным капиталам страховщиков [Электронный ресурс] / Агентство страховых новостей. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/news/78408> (дата обращения: 03.09.2023).

262. Саитова, А. А. Сценарии развития нефтегазовых компаний России в условиях международных экономических санкций и декарбонизации энергетики / А. А. Саитова, А. А. Ильинский, А. М. Фадеев // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2022. – Т. 25, № 3(77). – С. 134-143.

263. Сандо, Д.А., Шадеева, М.С. Переходный порядок расчета НДС на примере торгового предприятия / Научные и творческие достижения в рамках современных образовательных стандартов // Сборник материалов Международного конкурса курсовых, научно-исследовательских и выпускных квалификационных работ. 2019. С. 105-110.

264. СГ "Уралсиб" добровольно сдала лицензию на ОСАГО - ЦБ РФ. / Финмаркет. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.finmarket.ru/insurance/?nt=3&id=4629989> (дата обращения: 20.10.2024).

265. СГ «УралСиб» открыла процессинговый центр в Брянске [Электронный ресурс] / АСН. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/news/45254> (дата обращения: 30.06.2024).

266. СГ «Уралсиб» после отказа от страховых лицензий превратилась в АО ПСК [Электронный ресурс] / Агентство страховых новостей. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/news/77772> (дата обращения: 03.09.2023).

267. Семибратский, М. В. Источники возникновения обстоятельств, обуславливающих рисковые ситуации в проектировании деятельности предприятия / М. В. Семибратский, О. А. Герасименко // Наука и образование: отечественный и зарубежный опыт: двадцатая международная научно-

практическая конференция: сборник статей, Белгород, 20 мая 2019 года. – Белгород: ООО ГиК, 2019. – С. 293-298.

268. Силкина, Г. Ю. Стратифицированное представление о современной экономике в формировании бизнес-моделей и организации менеджмента / Г. Ю. Силкина, С. Ю. Шевченко // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2021. – № 2(128). – С. 7-16.

269. Сиротина, Л. К. Организационно-экономическое проектирование: исторические аспекты и методологические подходы: / Л. К. Сиротина. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2013. – 143 с.

270. Сиротина, Л. К. Факторы и инструменты обеспечения хозяйственной устойчивости организации в условиях динамичной среды / Л. К. Сиротина. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2016. – 170 с.

271. Система государственных закупок: теоретический и практический аспекты: монография / Л. И. Юзвович, Н. Ю. Исакова, Ю. В. Истомина и др.; под ред. Л. И. Юзвович, Н. Ю. Исаковой. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 233 с.

272. СК «Астро-Волга» получила лицензии на ОСГОП и ОСОПО [Электронный ресурс] / АСН. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/news/84671> (дата обращения: 30.11.2024).

273. СК «МАКС» оспорила включение ее в реестр недобросовестных поставщиков. [Электронный ресурс] / VADEMECUM. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://vademec.ru/news/2023/07/28/sk-maks-osporila-vklyuchenie-ee-v-reestr-nedobrosovestnykh-postavshchikov/> (дата обращения: 19.10.2024).

274. СК «Ойлер Гермес Ру». [Электронный ресурс] / Forbes. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/profile/434941-sk-oyler-germes-ru> (дата обращения: 01.06.2024).

275. СК «Цюрих». [Электронный ресурс] / Forbes. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/profile/434951-ao-cyurih-nadezhnoe-strahovanie> (дата обращения: 01.06.2024).

276. Скаржинская, Е. М. Доверие как социальный институт / Е. М. Скаржинская // Экономическая наука - хозяйственной практике: Материалы XVIII Международной научно-практической конференции, Кострома, 25–26 мая 2017 года. – Кострома: Костромской государственный университет, 2017. – С. 68-76.

277. Словарь терминов, используемых в законодательстве Российской Федерации [Электронный ресурс] / Государственная Дума Федерального собрания Российской Федерации. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://duma.gov.ru/media/files/eGfOzeOhJ8f0nSDsJO5JLCKOk0yZrvDC.pdf> (дата обращения: 21.09.2023).

278. Смешко, О. Г. Перспективы российской экономики: новые вызовы экономической безопасности и перестройка государственного управления / О. Г. Смешко, В. А. Плотников, Ю. В. Вертакова // Экономика и управление. – 2022. – Т. 28, № 6. – С. 524-537.

279. Смирнова, М. В. Об оценке деятельности предприятий с позиций экономической безопасности в современных условиях / М. В. Смирнова, Т. И. Фрадина // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. Серия 3: Экономические, гуманитарные и общественные науки. – 2024. – № 1. – С. 30-36.

280. Снигирева, Г. Д. Особенности определения прибыли в страховании. Состояние страхового рынка Кировской области / Г. Д. Снигирева, Н. А. Суетина // Вектор экономики. – 2019. – № 10(40). – С. 40.

281. Современные проблемы менеджмента и развития государственного и муниципального управления / Е. А. Горбашко, Н. Р. Камынина, И. Г. Головцова [и др.]. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2023. – 159 с.

282. Состояние лицензий [Электронный ресурс] / Страхование сегодня. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/licence/> (дата обращения: 13.07.2024).

283. Спиридонов, А. А. Стратегическое управление рисками освоения арктических шельфовых месторождений / А. А. Спиридонов, А. М. Фадеев // Экономика промышленности. – 2022. – Т. 15, № 1. – С. 36-48.

284. Степанова, Г. Н. Интеллектуальная организация: принципы построения и функционирования в экономике знаний XXI века / Г. Н. Степанова, Е. Ю. Мастерова // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. – 2011. – № 5. – С. 181-191.

285. Степанова, М. Н. Отрицание необходимости страхования потенциальными потребителями страховых услуг: постановка проблемы / М. Н. Степанова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2020. – Т. 9, № 2(31). – С. 328-331.

286. Страховая компания «Колымская» приостановила выплаты клиентам [Электронный ресурс] / IRK.RU. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.irk.ru/news/20210721/fraud/> (дата обращения: 01.09.2022).

287. Страховщики жалуются на аварийность таксистов, таксисты – на недоступность ОСАГО [Электронный ресурс] / ИЗВЕСТИЯ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://iz.ru/1533132/evgenii-bagdasarov-kirill-sazonov/dorogaia-doroga-o-chem-preduprezhdaet-statistika-avarii-s-taksi> (дата обращения: 25.02.2024).

288. Страховщики получают отсрочку для увеличения уставного капитала. [Электронный ресурс] / Ведомости. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2020/04/17/828285-strahovschiki> (дата обращения: 02.09.2023).

289. Строители спорткомплекса в петербургском парке проиграли суд [Электронный ресурс] / РБК. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/spb_sz/17/11/2021/6194e8519a794748fe33f148 (дата обращения: 29.10.2024).

290. Субъекты МСП заплатят половину штрафа за участие в картелях [Электронный ресурс] / ГАПОУ ЧР. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://chtsgh.ru/lgoty/subekty-msp-zaplatyat-pолоvinu-shtrafa-za-uchastie-v-kartelyah.html> (дата обращения: 14.10.2023).

291. Сухоруков, Д. О перестраховании риска ошибок при проектировании // Современные страховые технологии. – 2009. – № 5. – С. 89-97.

292. Счетная палата России: госзакупки и строительство остаются наиболее подверженными коррупции сферами [Электронный ресурс] / Audit-it.ru. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/news/finance/1078954.html> (Дата обращения 20.10.2024).

293. США ввели санкции против "Морспасслужбы" и ее флота. Sudostroenie.info [Электронный ресурс] / SUDOSTROENIE.INFO. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://sudostroenie.info/novosti/33230.html> (дата обращения: 03.09.2023).

294. Талев, Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости // Азбука-Аттикус: 2010, 31 с.

295. Телицын, Н. А. Несовершенство законодательства как фактор роста противоправных посягательств в сфере государственных закупок / Н. А. Телицын, А. М. Газиев // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2017. – № 3(39). – С. 293-296.

296. Территории России, эндемичные по клещевому энцефалиту [Электронный ресурс] / Коллективный иммунитет. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://vaccina.info/tbe> (дата обращения: 30.06.2024).

297. Тертычная, К. В. Система риск-менеджмента и ее особенности на российских предприятиях / К. В. Тертычная, О. А. Цуканова // Альманах научных работ молодых ученых Университета ИТМО: в 5 т., Санкт-Петербург, 02–06 февраля 2016 года. Том 5. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, 2016. – С. 86-88.

298. Типичные нарушения в сфере закупок [Электронный ресурс] / Финконтроль. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://rufincontrol.ru/online/article/485960/> (дата обращения: 30.10.2024).

299. Титова, М. Н. "Подрывная" инновационная модель конкурентной борьбы / М. Н. Титова, Е. М. Ильинская // Устойчивое развитие цифровой экономики, промышленности и инновационных систем: Сборник трудов научно-практической конференции с зарубежным участием, Санкт-Петербург, 20–21 ноября 2020 года / Под редакцией Д. Г. Родионова, А. В. Бабкина. – Санкт-Петербург: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2020. – С. 435-439.

300. Тихонова, Н. А. Сравнительная характеристика запроса котировок и запроса предложений как конкурентных способов определения поставщика // Вестник Пензенского государственного университета. 2017, № 4 (20), С. 42-46.

301. Терещенко, А. А. Состояние, проблемы и перспективные направления развития внешней торговли Российской Федерации в условиях международных санкций / А. А. Терещенко, Е. Н. Камышанченко // Пространственное развитие территорий: Сборник научных трудов VII Международной научно-практической конференции, Белгород, 28 ноября 2024 года. – Белгород: ЦПП ИД "БелГУ" НИУ "БелГУ", 2025. – С. 218-221.

302. Ткаченко, И. Н. Взаимовлияние корпоративной культуры и ESG-политики российских компаний / И. Н. Ткаченко, Е. Н. Тумилевич // Управленец. – 2025. – Т. 16, № 2. – С. 64-84.

303. Третьякова, Л. А. Перспективы преодоления технологических инновационных рисков в отраслевых социально-экономических системах / Л. А. Третьякова, Н. А. Азарова // Управленческий учет. – 2023. – № 12-2. – С. 546-553.

304. Трофимова, Н. Н. Современные тенденции корпоративного риск-менеджмента в системе обеспечения экономической устойчивости промышленных предприятий / Н. Н. Трофимова // Управление. – 2020. – Т. 8, № 2. – С. 30-38.

305. Тхориков, Б. А. Стратегии и тактики конкурентного поведения предприятий / Б. А. Тхориков // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2024. – Т. 6, № 12(153). – С. 42-47.

306. Уведомление о намерении передать страховой портфель [Электронный ресурс] / Банк России. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/165307/insurance_expectancies_15082024.pdf (дата обращения: 24.09.2024).

307. Уведомление о намерении передать страховой портфель [Электронный ресурс] / Банк России. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/152921/insurance_expectancies_05092023.pdf (дата обращения: 30.11.2024).

308. Уведомления о намерении передать страховой портфель [Электронный ресурс] / Банк России. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/insurance/insurance_expectancies/ (дата обращения: 01.09.2023).

309. Уголовное дело о гибели рабочего при обрушении СКК "Петербургский" поступило в суд [Электронный ресурс] / РАПСИ. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://rapsinews.ru/judicial_news/20210219/306786551.html (дата обращения: 20.10.2024).

310. Уголовный кодекс Российской Федерации № 63-ФЗ от 13.06.1996 г. [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/ (дата обращения: 23.02.2024).

311. Управление инновациями в регионах РФ: оценка эффективности бюджетных расходов / Р. Ф. Старков, В. Е. Вязников, А. С. Нечаев [и др.] // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2023. – Т. 13, № 6-1. – С. 131-138.

312. Управление операционной эффективностью предприятия и система финансового контроля в них: методы и инструменты реализации / В. И. Буньковский, А. Ф. Шуплецов, Ю. Н. Барыкина, Ц. Чжан // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2023. – Т. 13, № 8-1. – С. 419-426.

313. Управление рисками [Электронный ресурс] / Deloitte. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://sdo.pgups.ru/pluginfile.php/724560/mod_resource/content/1/0_coso%20erm%202017%20rules-of-game-changing.pdf (дата обращения: 25.10.2024).
314. Управление рисками [Электронный ресурс] / Securitm. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://service.securitm.ru/help/risks> (дата обращения: 22.09.2023).
315. Управление рисками фирмы: программы интегративного риск-менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 400 с.
316. Управление современной компанией. Под ред. проф. Б. Мильнера и Ф. Лииса. – М: ИНФРА-М, 2001. – 349 с.
317. «Уралсиб» купил страховщика у «Связного» [Электронный ресурс] / Ведомости. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/12/21/670533-uralsib-strahovschika-svyaznogo> (дата обращения: 01.09.2023).
318. Факторы риска. [Электронный ресурс] / Знай страхование! – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.znay.ru/risk/01-08.shtml> (дата обращения: 02.06.2024).
319. Фактчекинг: действительно ли слово «кризис» в переводе с китайского означает «время возможностей»? [Электронный ресурс] / Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/expertise/news/859372084.html> (дата обращения: 02.06.2024).
320. ФАС решила исключить «Ингосстрах» из реестра недобросовестных поставщиков. [Электронный ресурс] / АСН. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/news/7728> (дата обращения: 19.10.2024).
321. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/> (дата обращения: 03.09.2023).

322. Федеральный закон "О внесении изменений в Закон Российской Федерации "Об организации страхового дела в Российской Федерации" от 29.07.2018 г. № 251-ФЗ. [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_303534/ (дата обращения: 27.07.2024).

323. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 24.06.2023 г. № 278-ФЗ / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_450401/ (дата обращения: 13.10.2024).

324. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 23.02.2024).

325. Федеральный закон от 06.05.1999 г. № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_516/ (дата обращения: 27.10.2024).

326. Федеральный закон от 08.08.2024 г. № 289-ФЗ «О внесении изменений в Воздушный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Официальное опубликование правовых актов. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202408080102> (дата обращения: 29.10.2024).

327. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 222-ФЗ «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в Российской Федерации, о внесении изменения в статью 76.1 Федерального закона «О Центральном банке

Российской Федерации (Банке России)» и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182646/ (дата обращения: 23.02.2024).

328. Федеральный закон от 14.06.2012 г. № 67-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131156/ (дата обращения: 23.02.2024).

329. Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/ (дата обращения: 23.02.2024).

330. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 23.02.2024).

331. Федеральный закон от 24.11.1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12462/ (дата обращения: 13.10.2024).

332. Федеральный закон от 25 декабря 2023 г. № 631-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». [Электронный ресурс] / Российская газета. – Электрон. дан. – Режим доступа:

<https://rg.ru/documents/2023/12/29/document-investfondy.html> (дата обращения: 27.07.2024).

333. Федеральный закон от 25.04.2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36528/ (дата обращения: 17.03.2024).

334. Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/ (дата обращения: 17.03.2024).

335. Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/ (дата обращения: 23.02.2024).

336. Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103102/ (дата обращения: 23.02.2024).

337. Федеральный закон от 29.12.2015 № 408-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191298/ (дата обращения: 23.02.2024).

338. Федеральный закон от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа:

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/ (дата обращения: 13.10.2024).

339. Федеральный закон от 30.12.2008 г. № 296-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" / КонсультантПлюс. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83460/ (дата обращения: 23.02.2024).

340. Федеральный стандарт актуарной деятельности «Актуарная деятельность при тарификации по видам страхования иным, чем страхование жизни» (утв. Советом по актуарной деятельности 24 июня 2019 года, протокол № САДП-21) (согласовано Банком России 18 сентября 2019 года № 06-52-4/7157) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72666834/> (дата обращения: 22.09.2023).

341. Финансовая отчетность. [Электронный ресурс] / GRANTA – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://grantains.ru/company/docsnew/finansovaya-otchetnost/> (дата обращения: 28.07.2024).

342. Финансовый менеджмент: теория и практика. Под ред. Е. С. Стояновой. – М: Перспектива, 2000. – 439 с.

343. Харламов, А. В. Государственное управление инновационным развитием с использованием возможностей импортозамещения / А. В. Харламов, Т. Л. Харламова, И. Поняева // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2022. – № 4(136). – С. 69-75.

344. Хозяйственная система евразийского типа: проблемы экономической неопределенности / И. Д. Афанасенко, В. С. Воронов, А. Б. Камышова [и др.]. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2019. – 218 с.

345. ЦБ получил право в 2022г ограничить публикацию отчетности банков и финорганизаций [Электронный ресурс] / Интерфакс. – Электрон. дан. –

Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/827594> (дата обращения: 03.09.2023).

346. ЦБ раскрыл детали создания евразийского перестраховщика [Электронный ресурс] / Ведомости. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2023/09/01/993088-tsb-raskril-detali-perestrahovschika> (дата обращения: 03.09.2023).

347. ЦБ рассказал о расширении присутствия страховщиков в новых регионах. [Электронный ресурс] / Ведомости. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2023/11/10/1005296-tsb-rasskazal-o-rasshirenii-prisutstviya-strahovschikov> (дата обращения: 27.07.2024).

348. Цели правового регулирования и общие принципы закупки товаров, работ и услуг, установленные Законом № 223-ФЗ [Электронный ресурс] / ОТС. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://otc.ru/academy/prakticheskoe_posobie_po_223-FZ_celi (дата обращения: 21.09.2023).

349. Чекмарев, В. В. Экономическая теория: вариативность развития / В. В. Чекмарев, Е. М. Скаржинская, В. В. Чекмарев // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2018. – Т. 20, № 3. – С. 5-13.\

350. Число уникальных фейков в сети в 2023 году может достичь 4 тыс. [Электронный ресурс] / ТАСС. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://tass.ru/obschestvo/19351319> (дата обращения: 02.06.2024).

351. Что нужно знать о кредитных рейтингах [Электронный ресурс] / Expert | Рейтинговое агентство. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/docbank//e14/d43/104/8f52c864423b66d9531a785.pdf> (дата обращения: 18.02.2024).

352. Что такое электронные торговые площадки [Электронный ресурс] / Контур. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://ca.kontur.ru/articles/elektronnye-torgovye-ploschadki> (дата обращения: 03.10.2024).

353. Швец, С. К. Интегральные метрики оценки рисков нефинансовой компании / С. К. Швец // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 5(95). – С. 72-77.

354. Шевченко, М. И. Перспективы и особенности использования концепции интеллектуального предприятия в бизнесе / М. И. Шевченко, О. А. Цуканова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2023. – № 2. – С. 25-34.

355. Шевченко, С. Ю. Закономерности возникновения риска и постановка риск-менеджмента / С. Ю. Шевченко, Г. Ю. Силкина // Инновационные технологии управления развитием ТЭК: региональный и отраслевой аспект: Сборник научных трудов. – Тюмень: Тюменский государственный нефтегазовый университет, 2006. – С. 9-18.

356. Шиков, П. А. Методы и инструменты стратегического управления развитием предприятий в условиях турбулентности внешней среды / П. А. Шиков, К. А. Логинова, Н. М. Касумова // Перспективы и тенденции развития менеджмента в XXI веке в сложных экономических условиях: электронный сборник трудов V Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 11 ноября 2024 года. – Санкт-Петербург: Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, 2024. – С. 212-217.

357. Шуплецов, А. Ф. Развитие цифровой экономики в промышленности: историко-теоретические аспекты и проблемы управления / А. Ф. Шуплецов, В. В. Косякова // Проблемы социально-экономического развития Сибири. – 2024. – № 1(55). – С. 83-88.

358. Экс-«Страховой Брокер Виллис СНГ» объяснил значение нового наименования [Электронный ресурс] / АСН. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/news/84730> (дата обращения: 05.10.2024).

359. Электронный аукцион: пошаговая инструкция [Электронный ресурс] / Seldon. – Электрон. дан. – Режим доступа:

<https://seldongroup.ru/news/post/elektronnyj-aukcjon-poshagovaya-instrukciya> (дата обращения: 11.11.2024).

360. Эллисон Шрагер. Заходит экономист в публичный дом. Необычные примеры управления риском для повседневной жизни. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. - С 13, 256.

361. Это замкнутый круг [Электронный ресурс] / Коммерсантъ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5667937> (дата обращения: 20.01.2024).

362. «Югория» присоединила страховое общество «Сургутнефтегаз» [Электронный ресурс] / Банки.ру. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10930578> (дата обращения: 03.09.2023).

363. Юстратова, И. Л. Имиджевые риски компании и их нивелирование / И. Л. Юстратова, Е. И. Рыжков // Наука и социум: материалы XVIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием и I Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Новосибирск, 25 ноября 2021 года. – Новосибирск: АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «СИБИРСКИЙ ИНСТИТУТ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ, ПЕДАГОГИКИ И СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ», 2021. – С. 156-162.

364. Яруллин, С. М. История возникновения и развития государственного заказа в России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2010. №8. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoriya-vozniknoveniya-i-razvitiya-gosudarstvennogo-zakaza-v-rossii> (дата обращения: 26.10.2024).

365. Яшин, С. Н. Применение искусственного интеллекта в системах принятия управленческих решений / С. Н. Яшин, С. В. Ошуринов // Эффективное управление экономикой: проблемы и перспективы: Сборник трудов X Международной научно-практической конференции, Симферополь, 17 апреля

2025 года. – Симферополь: ООО "Издательство Типография "Ариал", 2025. – С. 570-574.

366. Яшин, С. Н. Управление компаниями в условиях нестабильной среды / С. Н. Яшин, С. В. Ошурич // Актуальные проблемы управления: Сборник научных статей по итогам XI Всероссийской научно-практической конференции, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 22 октября 2024 года. – Нижний Новгород: Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 2025. – С. 32-41.

367. Achats socialement responsables : de quoi parle-t-on ? [Электронный ресурс] / Avise. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.avise.org/achats-socialement-responsables-definition> (дата обращения: 30.06.2024).

368. CHUBB. [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://chubb-insurance.ru/> (дата обращения: 01.06.2024).

369. Coface. [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.coface.ru/o-coface/coface-rossiya> (дата обращения: 01.06.2024).

370. Controlling in Management: Definitions, Dimensions, Resistance, Importance, Limitations. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.economicdiscussion.net/controlling-in-management/controlling-in-management/32380> (дата обращения: 27.07.2024).

371. CRISIS = DANGER + OPPORTUNITY: THE PLOT THICKENS [Электронный ресурс] / Language Log – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://itre.cis.upenn.edu/~myl/language-log/archives/004343.html> (дата обращения: 02.06.2024).

372. Dembo R., Freeman A. Seeing Tomorrow: Rewriting the Rules of Risk. New York: John Wiley & Sons, 1998. XII, 260 p. ISBN 978-0-471-24736-4.

373. Emerging Trends in the Threat Landscape [Электронный ресурс] / AlertMedia. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.alertmedia.com/wp-content/uploads/2024/11/AM-Annual-Threat-Outlook-2025.pdf> (дата обращения: 26.01.2025).

374. Enterprise Risk Management. Integrating with Strategy and Performance, 2017. [Электронный ресурс] / COSO. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.coso.org/Documents/2017-COSO-ERM-Integrating-with-Strategy-andPerformance-Executive-Summary.pdf> (дата обращения: 02.06.2024).

375. Frank H. Knight. Risk, Uncertainty and Profit. Boston; New York: Houghton Mifflin Company, 1921. 381 p.

376. Freeman, R. E. 1984. Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman Goodpaster, K. 1991. Business ethics and stakeholder analysis. Business Ethics Quarterly, 1: pp.53-73.

377. Freeman, R. Edward and McVea, John, A Stakeholder Approach to Strategic Management (2001). [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.263511> (дата обращения: 27.07.2027).

378. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen [Электронный ресурс] / Bundesministerium der Justiz. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.gesetze-im-internet.de/gwb/> (дата обращения: 30.06.2024).

379. HDI. [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.hdi-insurance.ru/> (дата обращения: 01.06.2024).

380. Improvements to the Legal Environment and a Proposed Regulation for the Promotion of the Construction Project Insurance in Hangzhou. 2010 International Conference on Management and Service Science [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://ieeexplore.ieee.org/document/5576820> (дата обращения: 18.02.2024).

381. Indigenous Procurement Policy (IPP) [Электронный ресурс] / National Indigenous Australians Agency. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.niaa.gov.au/our-work/employment-and-economic-development/indigenous-procurement-policy-ipp> (дата обращения: 30.06.2024).

382. Integration of CSR into the Marketing Mix for the Sustainable Development of Companies: A View from the Position of Financial Risk Management / A. Kucharov, A. Sozinova, E. Popkova [et al.] // Risks. – 2024. – Vol. 12, No. 8. – P. 121. – DOI 10.3390/risks12080121.

383. Jan R. Magnus, Anatoly A. Peresetsky. Grade expectations: rationality and overconfidence. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://papers.tinbergen.nl/17054.pdf> (дата обращения: 10.10.2023).

384. Köbler, Gerhard, Etymologisches Rechtswörterbuch. Tübingen: Mohr, 1995. XXVIII, 484 S. (UTB; 1888). ISBN 3-8252-1888-0.

385. Makarenko, E. A. Scoring System as a Mechanism for Preventing Bankruptcy of Insurance Companies / E. A. Makarenko, A. B. Pesockij // European Proceedings of Social and Behavioral Sciences EpSBS, Krasnoyarsk, 20–22 мая 2020 года / Krasnoyarsk Science and Technology City Hall. Vol. 90. – Krasnoyarsk: European Proceedings, 2020. – P. 1446-1455.

386. Makarenko, E. Anti-corruption mechanism system in the sphere of personal insurance / E. Makarenko // Modeling and Analysis of Safety and Risk in Complex Systems: Сборник статей Международной научной конференции, Санкт-Петербург, 23–25 июня 2020 года / Под редакцией Е.Д. Соложенцева, В.В. Карасев. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, 2020. – P. 129-133.

387. Makarenko, E. Mathematical Modeling of Monopolization Processes in the Market of Compulsory Carrier Liability Insurance / E. Makarenko, E. Lukina, N. Pletneva // Transportation Research Procedia: 12, Irkutsk-Krasnoyarsk, 06–08 октября 2021 года. – Irkutsk-Krasnoyarsk, 2022. – P. 98-103.

388. Makarenko, E. The Management of Innovative Personal Insurance Types in The Pandemic Period // European Proceedings of Social and Behavioural Sciences EpSBS, Krasnoyarsk, 20–22 мая 2020 года / Krasnoyarsk Science and Technology City Hall. Vol. 90. – Krasnoyarsk: European Proceedings, 2020. – P. 342-352.

389. Makarenko, E., Lukina, E., Khujaev, F. Analysis of the Financial and Risk System of the Insurance Procurement Scoring Model // Lecture Notes in Networks and Systems. – 2023, 683 LNNS, P 52–63.

390. Management of Risk: Guidance for Practitioners. Norwich: TSO (The Stationary Office), 2010 – Электрон. дан. – Режим доступа:

<https://www.trainingcreatively.com/backend/web/uploads/resources/6c068cf111dd5cb534e181acab6a6f01f957340d.pdf> (дата обращения: 02.06.2024).

391. *Managing Successful Projects with PRINCE2*. Norwich: TSO (The Stationary Office), 2017 [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: http://alecoledelavie.com/accueil/vie_uploads/Portfolio_Programs_Projects_and%20BAU/PortFolio_stuff/Courses%20resources%20stuff/PRINCE2%202017%20n%20009%20stuff/Prince2_2017_modifie_180419/4_Books/1_Managing_successful_projects_with_PRINCE2_2017_english_180419.pdf (дата обращения: 02.06.2024).

392. *Methodology for reducing risk of underperformance of personnel functions* / E. Klochkova, K. Evdokimov, Yu. Klochkov, V. Samorukov // *Engineering for Rural Development: Proceedings*, Jelgava, 23–25 мая 2018 года. Vol. 17. – Jelgava: Latvia University of Agriculture, 2018. – P. 1213-1222.

393. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. *Toward a Theory // Academy of Stakeholder Identification and Saliience*.1997. Vol.24. N4. P.853-886. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://agaltsovav.ru/docs/project-managment/mitchell-agle-wood-model/> (дата обращения: 27.07.2024).

394. *Moody's приостанавливает работу в России* [Электронный ресурс] / *Вести.ру*. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.vesti.ru/finance/article/2685330> (дата обращения: 03.09.2023).

395. Nassim, N. T. (2007). *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. New York: Random House. 480 p. ISBN 978-1-4000-6351-2.

396. Nicholas Seybert, Robert Bloomfield. *Contagion of Wishful Thinking in Markets* [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://pubsonline.informs.org/doi/10.1287/mnsc.1080.0973> (дата обращения: 10.10.2023).

397. Nygaard, Christian A. B. (2003) *The Russian oil industry in transition: institutional and organizational reform*. PhD thesis. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://core.ac.uk/download/211236382.pdf> (дата обращения: 18.02.2024).

398. Peter L. Bernstein. *Against the Gods: The Remarkable Story of Risk*, 1998, 400 p.
399. Policy on Social Procurement [Электронный ресурс] / Government of Canada. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.canada.ca/en/public-services-procurement/services/acquisitions/social-procurement/policy.html> (дата обращения: 30.06.2024).
400. Project management body of knowledge. Guide 6th edition. Project Management Institute (PMI), 2017 [Электронный ресурс] / Project Management Institute. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.pmi.org/pmbok-guidestandards/foundational/pmbok> (дата обращения: 02.06.2024).
401. Public Services (Social Value) Act 2012 [Электронный ресурс] / legislation.gov.uk. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2012/3> (дата обращения: 30.06.2024).
402. Risk Management and Insurance, by Williams C. A. and Heins R. M., McGraw-Hill Book Company. – New York, 1989. – p. 8.
403. Risk-oriented approach to organization of international trade and intellectual resources of production: high technology and intelligent machines against products with reduced risk and digital personnel / E. A. Vechkinzova, Ju. Kitsai, N. Fomenko, L. V. Shabaltina // *International Journal of Trade and Global Markets*. – 2023. – Vol. 18, No. 2/3. – DOI 10.1504/ijtgm.2023.10059835.
404. Russell B. Gallagher. Risk management: new phase of cost control // *Harvard business review: HBR*. - Boston, Mass.: Harvard Business School Publ. Corp., Vol. 34.1956, 5, p. 75-86.
405. S&P Global приостановит коммерческую деятельность в России [Электронный ресурс] / Интерфакс. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/827161> (дата обращения: 03.09.2023).
406. Smart City Logistics on the Basis of Digital Tools for ESG Goals Achievement / S. E. Barykin, A. V. Strimovskaya, S. M. Sergeev [et al.] // *Sustainability*. – 2023. – Vol. 15, No. 6. – P. 5507. – DOI 10.3390/su15065507.

407. Social Return on Investment [Электронный ресурс] / Lind Foundation. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://lindfoundation.com/sroi/> (дата обращения: 30.06.2024).
408. The Meaning and Measurement of Risk, Glenview, Ill., USA, 1968.
409. The Percentage of Businesses That Fail (Statistics & Failure Rates) [Электронный ресурс] / Luisa Zhou. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://luisazhou.com/blog/businesses-that-fail/> (дата обращения: 30.11.2024).
410. The RIMS Risk Management Glossary / USRiskManagement. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://usriskmanagement.com/risk-management-glossary> (дата обращения: 30.11.2024).
411. Wentao, W. Adaptation of the Experience of Digitalization of the Chinese Insurance Industry in Favor of the Development of Technologies of the Russian Insurance Market / W. Wentao, E. Makarenko // Digital and Information Technologies in Economics and Management: Proceedings of the International Scientific and Practical Conference "Digital and Information Technologies in Economics and Management" (DITEM2021), Moscow, 23–25 ноября 2021 года. – Moscow: Springer International Publishing, 2022. – P. 39-46.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Таблица А.1 - Единый государственный реестр субъектов страхового дела по состоянию на 12.12.2024

Федеральный округ	Субъект федерации	Рег. Номер	Наименование субъекта страхового дела	Лицензия		
				Номер лицензии	Дата выдачи	Статус
Центральный федеральный округ	город Москва	3969	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Чабб"	СЛ № 3969	22.09.2022	Действует
				СИ № 3969	22.09.2022	Действует
				ПС № 3969	22.09.2022	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	0621	Страховое акционерное общество "ВСК"	ПС № 0621	11.09.2015	Действует
				СЛ № 0621	11.09.2015	Действует
				СИ № 0621	11.09.2015	Действует
				ОС № 0621 - 03	11.09.2015	Действует
				ОС № 0621 - 04	11.09.2015	Действует
				ОС № 0621 - 05	11.09.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4104	Общество с ограниченной ответственностью "Дефанс Страхование"	СЛ № 4104	23.05.2024	Действует
				СИ № 4104	23.05.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3847	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Независимая страховая группа"	СИ № 3847	22.04.2020	Действует
				СЛ № 3847	22.04.2020	Действует
				ОС № 3847 - 04	22.04.2020	Действует
				ПС № 3847	22.04.2020	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3866	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ВСК-Линия жизни"	СЛ № 3866	18.05.2015	Действует
				ОС № 3866 - 02	20.11.2019	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3984	Общество с ограниченной ответственностью "Капитал Лайф Страхование Жизни"	СЖ № 3984	25.09.2018	Действует
				СЛ № 3984	25.09.2018	Действует
				ПС № 3984	25.09.2018	Действует
				СЛ № 0928	23.09.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	0928	Страховое публичное акционерное общество "Ингосстрах"	СИ № 0928	23.09.2015	Действует
				ОС № 0928 - 03	23.09.2015	Действует
				ОС № 0928 - 04	23.09.2015	Действует
				ОС № 0928 - 05	23.09.2015	Действует
				ПС № 0928	23.09.2015	Действует
				ОС № 0928 - 02	29.03.2021	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4209	Общество с ограниченной ответственностью "Кофас Рус Страховая Компания"	СИ № 4209	22.06.2019	Действует
Центральный федеральный округ	Воронежская область	3229	Акционерное общество "Страховая бизнес группа"	СЛ № 3229	02.10.2015	Действует
				СИ № 3229	02.10.2015	Действует
				ОС № 3229 - 02	02.10.2015	Действует
				ОС № 3229 - 03	02.10.2015	Действует
				ОС № 3229 - 04	02.10.2015	Действует
				ОС № 3229 - 05	02.10.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	2733	Акционерное общество «Лучи Страхование»	СИ № 2733	23.10.2024	Действует
				СЛ № 2733	23.10.2024	Действует
Центральный федеральный округ	Московская область	2682	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ИНСАЙТ"	СИ № 2682	13.07.2020	Действует
				СЛ № 2682	13.07.2020	Действует
				ОС № 2682 - 03	02.02.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4014	Акционерное общество «Страховая компания «Ю-Лайф»	СЖ № 4014	07.09.2022	Действует
				СЛ № 4014	07.09.2022	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	0290	Акционерное общество "Зетта Страхование"	ОС № 0290 - 05	06.06.2023	Действует
				СИ № 0290	06.06.2023	Действует
				ОС № 0290 - 04	06.06.2023	Действует
				ПС № 0290	06.06.2023	Действует
				ОС № 0290 - 03	23.05.2024	Действует
				СЛ № 1858	11.08.2016	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	1858	Акционерное общество Страховая компания "Армеец"	СИ № 1858	11.08.2016	Действует
				ОС № 1858 - 03	11.08.2016	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4179	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания «Р-Лайф»	СЖ № 4179	03.12.2024	Действует
				СЛ № 4179	03.12.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4013	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "МАКС страхование жизни"	СЖ № 4013	13.08.2015	Действует
				СЛ № 4013	13.08.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4331	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Сбербанк страхование"	СЛ № 4331	12.10.2020	Действует
				СИ № 4331	12.10.2020	Действует
				ПС № 4331	12.10.2020	Действует
				ОС № 4331 - 04	12.10.2020	Действует
				ОС № 4331 - 05	12.10.2020	Действует
				ОС № 4331 - 03	10.06.2021	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3799	Общество с ограниченной ответственностью «Страховой Дом «БСД»	СИ № 3799	08.02.2024	Действует
				СЛ № 3799	08.02.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	1284	Публичное акционерное общество "Группа Ренессанс Страхование"	ОС № 1284 - 05	12.02.2024	Действует
				ОС № 1284 - 04	12.02.2024	Действует
				ОС № 1284 - 03	12.02.2024	Действует
				СЛ № 1284	12.02.2024	Действует
				СИ № 1284	12.02.2024	Действует
				ПС № 1284	12.02.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3268	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Паритет-СК"	ОС № 3268 - 03	07.06.2022	Действует
				СЛ № 3268	07.06.2022	Действует
				СИ № 3268	07.06.2022	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	1307	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Согласие"	СЛ № 1307	25.05.2015	Действует
				СИ № 1307	25.05.2015	Действует
				ОС № 1307 - 03	25.05.2015	Действует
				ОС № 1307 - 04	25.05.2015	Действует
				ОС № 1307 - 05	25.05.2015	Действует
				ПС № 1307	25.05.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3803	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Доминанта"	СЛ № 3803	02.11.2023	Действует
				СИ № 3803	02.11.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3676	Общество с ограниченной ответственностью "Капитал Медицинское Страхование"	ОС № 3676 - 01	17.05.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	0191	Акционерное общество "Т-Страхование"	СИ № 0191	01.07.2024	Действует
				ПС № 0191	01.07.2024	Действует
				ОС № 0191 - 03	01.07.2024	Действует
				СЛ № 0191	01.07.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3064	Акционерное общество "Боровицкое страховое общество"	СЛ № 3064	12.03.2024	Действует
				ОС № 3064 - 03	12.03.2024	Действует
				СИ № 3064	12.03.2024	Действует

Продолжение Таблица А.1

Центральный федеральный округ	город Москва	3609	Общество с ограниченной ответственностью "ППФ Страхование жизни"	СЛ № 3609	14.02.2024	Действует
				СЖ № 3609	14.02.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4334	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «АСТК»	СИ № 4334	02.02.2024	Действует
				СЛ № 4334	22.02.2024	Действует
				ПС № 4334	22.02.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3692	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Сбербанк страхование жизни"	СЖ № 3692	15.01.2020	Действует
				СЛ № 3692	15.01.2020	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3828	Общество с ограниченной ответственностью "Зетта Страхование жизни"	СЖ № 3828	06.06.2023	Действует
				СЛ № 3828	06.06.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	0193	Общество с ограниченной ответственностью "АльфаСтрахование - ОМС"	ОС № 0193 - 01	24.06.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	0630	Акционерное общество "Страховая компания ГАЙДЕ"	СЛ № 0630	01.07.2024	Действует
				ОС № 0630 - 04	01.07.2024	Действует
				ОС № 0630 - 05	01.07.2024	Действует
				ОС № 0630 - 03	01.07.2024	Действует
				СИ № 0630	01.07.2024	Действует
				ПС № 0630	01.07.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	1209	Страховое акционерное общество "РЕСО-Гарантия"	ОС № 1209 - 04	22.02.2022	Действует
				ОС № 1209 - 03	22.02.2022	Действует
				ОС № 1209 - 05	22.02.2022	Действует
				СЛ № 1209	22.02.2022	Действует
				СИ № 1209	22.02.2022	Действует
				ПС № 1209	22.02.2022	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	0212	Акционерное общество Страховая компания "Турикум"	ПС № 0212	21.06.2023	Действует
				СИ № 0212	21.06.2023	Действует
				СЛ № 0212	21.06.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	1820	Акционерное общество "ГУТА-Страхование"	СЛ № 1820	03.12.2015	Действует
				СИ № 1820	03.12.2015	Действует
				ОС № 1820 - 04	03.12.2015	Действует
				ОС № 1820 - 05	03.12.2015	Действует
				ПС № 1820	03.12.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	1675	Акционерное общество "Совкомбанк страхование"	СЛ № 1675	26.04.2023	Действует
				ПС № 1675	26.04.2023	Действует
				ОС № 1675 - 05	26.04.2023	Действует
				ОС № 1675 - 04	26.04.2023	Действует
				ОС № 1675 - 03	26.04.2023	Действует
				СИ № 1675	26.04.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	2708	Акционерное общество «Баланс Страхование»	СЛ № 2708	18.05.2023	Действует
				СИ № 2708	18.05.2023	Действует
				ОС № 2708 - 02	18.05.2023	Действует
				ПС № 2708	18.05.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3879	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Росгосстрах Жизнь"	СЖ № 3879	25.03.2021	Действует
				СЛ № 3879	25.03.2021	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4189	Общество с ограниченной ответственностью «Протекта Торговое Страхование»	СИ № 4189	02.07.2024	Действует
				ПС № 4189	02.07.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4079	Общество с ограниченной ответственностью «РБ Страхование Жизни»	СЛ № 4079	14.12.2023	Действует
				СЖ № 4079	14.12.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3128	Общество с ограниченной ответственностью "Международная страховая компания "АйАйСи"	СЛ № 3128	25.07.2023	Действует
				СИ № 3128	25.07.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3870	Общество с ограниченной ответственностью страховая компания "ДЕЛО ЖИЗНИ"	СЖ № 3870	03.08.2021	Действует
				СЛ № 3870	03.08.2021	Действует
Центральный федеральный округ	Воронежская область	2031	Общество с ограниченной ответственностью "Медицинская страховая компания "ИНКО-МЕД"	СЛ № 2031	17.02.2022	Действует
				ОС № 2031 - 01	17.02.2022	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4324	Общество с ограниченной ответственностью "Арсенал медицинское страхование"	ОС № 4324 - 01	24.01.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3594	Общество с ограниченной ответственностью "Международная Страховая Группа"	СЛ № 3594	22.11.2018	Действует
				СИ № 3594	22.11.2018	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	1580	Общество с ограниченной ответственностью «РБ Страхование»	СЛ № 1580	14.12.2023	Действует
				СИ № 1580	14.12.2023	Действует
Центральный федеральный округ	Ивановская область	0206	Акционерное общество "Страховая Компания "СОЛИДАРНОСТЬ"	СЛ № 0206	12.05.2021	Действует
				СИ № 0206	12.05.2021	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	2877	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "МегаРусс-Д"	СЛ № 2877	14.04.2015	Действует
				СИ № 2877	14.04.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	1182	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ТИТ"	СЛ № 1182	22.11.2023	Действует
				СИ № 1182	22.11.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3230	Акционерное общество "Страховая компания "СОГАЗ-Мед"	ОС № 3230 - 01	30.07.2024	Действует
Центральный федеральный округ	Московская область	0879	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая медицинская компания РЕСО-Мед"	ОС № 0879 - 01	29.08.2019	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4008	Общество с ограниченной ответственностью "Общество страхования жизни "РЕСО-Гарантия"	СЛ № 4008	18.10.2017	Действует
				СЖ № 4008	18.10.2017	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3825	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания СОГАЗ-ЖИЗНЬ"	СЖ № 3825	25.09.2018	Действует
				СЛ № 3825	25.09.2018	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3300	Акционерное общество Страховая группа "Спасские ворота"	СИ № 3300	11.01.2021	Действует
				СЛ № 3300	11.01.2021	Действует
				ОС № 3300 - 03	11.01.2021	Действует
				ОС № 3300 - 04	11.01.2021	Действует
				ОС № 3300 - 05	11.01.2021	Действует
				ПС № 3300	11.01.2021	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3398	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Газпром страхование"	ОС № 3398 - 02	28.04.2022	Действует
				ОС № 3398 - 05	28.04.2022	Действует
				ОС № 3398 - 04	28.04.2022	Действует
				СЛ № 3398	28.04.2022	Действует
				СИ № 3398	28.04.2022	Действует
				ПС № 3398	28.04.2022	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3972	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Ренессанс Жизнь"	СЛ № 3972	26.10.2023	Действует
				СЖ № 3972	26.10.2023	Действует
Центральный федеральный округ	Московская область	0001	Публичное акционерное общество Страховая Компания "Росгосстрах"	СЛ № 0001	06.06.2018	Действует
				СИ № 0001	06.06.2018	Действует
				ОС № 0001 - 03	06.06.2018	Действует
				ОС № 0001 - 04	06.06.2018	Действует
				ОС № 0001 - 05	06.06.2018	Действует
				ПС № 0001	06.06.2018	Действует
				ОС № 0001 - 02	23.12.2019	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3947	Акционерное общество «Страховая компания ГАРДИЯ»	СИ № 3947	11.01.2023	Действует
				СЛ № 3947	11.01.2023	Действует
				ОС № 3947 - 04	11.01.2023	Действует
				ПС № 3947	11.01.2023	Действует

Продолжение Таблица А.1

Центральный федеральный округ	город Москва	3767	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "АСКОР"	СИ № 3767 СЛ № 3767	21.09.2022 21.09.2022	Действует Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	2947	Акционерное общество "Страховая компания "РСХБ-Страхование"	СЛ № 2947	23.10.2017	Действует
				СИ № 2947	23.10.2017	Действует
				ОС № 2947 - 04	23.10.2017	Действует
				ОС № 2947 - 05	23.10.2017	Действует
				ПС № 2947	23.10.2017	Действует
				ОС № 2947 - 02	25.12.2019	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	1208	Акционерное общество "Страховое общество газовой промышленности"	ПС № 1208	05.08.2015	Действует
				СЛ № 1208	05.08.2015	Действует
				СИ № 1208	05.08.2015	Действует
				ОС № 1208 - 03	05.08.2015	Действует
				ОС № 1208 - 04	05.08.2015	Действует
				ОС № 1208 - 05	05.08.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4133	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания ЭчДиАй Глобал	СЛ № 4133	18.08.2022	Действует
				СИ № 4133	18.08.2022	Действует
Центральный федеральный округ	Смоленская область	3954	Общество с ограниченной ответственностью "РУССКОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО "ЕВРОИНС"	СЛ № 3954	07.07.2015	Действует
				СИ № 3954	07.07.2015	Действует
				ОС № 3954 - 03	07.07.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3837	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Ингосстрах М"	СИ № 3954	12.01.2023	Действует
				ОС № 3837 - 01	11.05.2021	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3447	Общество с ограниченной ответственностью "АльфаСтрахование-Жизнь"	СЛ № 3447	16.09.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	0436	Общество с ограниченной ответственностью "АМТ Страхование"	СЖ № 3447 СЛ № 0436	16.09.2024 11.05.2021	Действует Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	0436	Общество с ограниченной ответственностью "АМТ Страхование"	СИ № 0436	11.05.2021	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3823	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Ингосстрах Жизнь"	СЖ № 3823 СЛ № 3823	01.10.2015 01.10.2015	Действует Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3511	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Согласие-Вита"	СЖ № 3511	27.03.2015	Действует
				СЛ № 3511	27.03.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	1834	Публичное акционерное общество "Страховая акционерная компания "ЭНЕРГОГАРАНТ"	СЛ № 1834	01.02.2016	Действует
				СИ № 1834	01.02.2016	Действует
				ОС № 1834 - 03	01.02.2016	Действует
				ОС № 1834 - 04	01.02.2016	Действует
				ОС № 1834 - 05	01.02.2016	Действует
				ПС № 1834	01.02.2016	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3748	Акционерное общество "Русский Стандарт Страхование"	СЛ № 3748	28.09.2023	Действует
				СЖ № 3748	28.09.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	2226	Акционерное общество "Медицинская акционерная страховая компания"	ОС № 2226 - 01	23.01.2017	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	0915	Акционерное общество "Страховая компания "ПАРИ"	СЛ № 0915	03.07.2015	Действует
				СИ № 0915	03.07.2015	Действует
				ОС № 0915 - 03	03.07.2015	Действует
				ОС № 0915 - 04	03.07.2015	Действует
				ОС № 0915 - 05	03.07.2015	Действует
				ПС № 0915	03.07.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4105	Общество с ограниченной ответственностью «Совкомбанк страхование жизни»	СЖ № 4105 СЛ № 4105	14.06.2022 14.06.2022	Действует Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4293	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания Герса»	СИ № 4293	01.07.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3998	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Чабб Жизнь"	СЖ № 3998 СЛ № 3998	28.09.2022 28.09.2022	Действует Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	1427	Акционерное общество "Московская акционерная страховая компания"	ПС № 1427	18.06.2018	Действует
				ОС № 1427 - 05	18.06.2018	Действует
				ОС № 1427 - 04	18.06.2018	Действует
				ОС № 1427 - 03	18.06.2018	Действует
				СЛ № 1427	18.06.2018	Действует
				СИ № 1427	18.06.2018	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	0348	Страховое акционерное общество "ЛЕКСГАРАНТ"	ОС № 1427 - 02	28.11.2019	Действует
				СЛ № 0348	12.10.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	0448	Страховое акционерное общество "Геополис"	СИ № 0348	12.10.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	0448	Страховое акционерное общество "Геополис"	ПС № 0348	12.10.2015	Действует
				СЖ № 0448	02.09.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4117	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Кредит Европа Лайф"	СЛ № 0448	02.09.2015	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	2239	Акционерное общество "АльфаСтрахование"	СЛ № 4117	27.04.2022	Действует
				СИ № 4117	28.07.2022	Действует
				ОС № 2239 - 02	16.09.2024	Действует
				ПС № 2239	16.09.2024	Действует
				СИ № 2239	16.09.2024	Действует
				СЛ № 2239	16.09.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	2496	Общество с ограниченной ответственностью "Абсолют Страхование"	ОС № 2239 - 03	16.09.2024	Действует
				ОС № 2239 - 05	16.09.2024	Действует
				ОС № 2239 - 04	16.09.2024	Действует
				СЛ № 2496	19.07.2017	Действует
				СИ № 2496	19.07.2017	Действует
				ОС № 2496 - 03	19.07.2017	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3941	Общество с ограниченной ответственностью «ПСБ Страхование»	ОС № 2496 - 04	19.07.2017	Действует
				ОС № 2496 - 05	19.07.2017	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3941	Общество с ограниченной ответственностью «ПСБ Страхование»	ПС № 2496	19.07.2017	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	3225	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания ИНТЕРИ"	СЛ № 3941	10.04.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4358	Общество с ограниченной ответственностью «РСХБ-Страхование жизни»	СИ № 3941	10.04.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4358	Общество с ограниченной ответственностью «РСХБ-Страхование жизни»	СЛ № 3225	05.02.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4365	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «БКС Страхование жизни»	СИ № 3225	05.02.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4380	Общество с ограниченной ответственностью РНБ Страхование	СЖ № 4358	23.12.2024	Действует
				СЛ № 4358	23.12.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4395	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая компания «НСК»	СЖ № 4365	01.11.2018	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4405	Общество с ограниченной ответственностью «Т-Страхование Будущего»	СЛ № 4365	01.11.2018	Действует
				СИ № 4365	01.11.2018	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4407	Общество с ограниченной ответственностью «ПСБ Страхование жизни»	СЛ № 4380	18.10.2021	Действует
				СИ № 4380	18.10.2021	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4408	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания «АТОН Жизнь»	СИ № 4395	20.03.2023	Действует
				СЛ № 4395	20.03.2023	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4412	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "МИРАН"	СЖ № 4405	01.07.2024	Действует
				СЛ № 4405	01.07.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4412	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "МИРАН"	СЖ № 4407	23.07.2024	Действует
				СЛ № 4407	23.07.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4412	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "МИРАН"	СЛ № 4408	29.11.2024	Действует
				СЖ № 4408	29.11.2024	Действует
Центральный федеральный округ	город Москва	4412	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "МИРАН"	ПС № 4412	05.12.2024	Действует
				СЛ № 4412	05.12.2024	Действует

Продолжение Таблица А.1

Северо-Западный федеральный округ	город Санкт-Петербург	3815	Общество с ограниченной ответственностью "СК "Экспресс-страхование"	СЛ № 3815	01.10.2015	Действует
				СИ № 3815	01.10.2015	Действует
Северо-Западный федеральный округ	город Санкт-Петербург	0141	Страховое Акционерное Общество "Медакспресс"	СЛ № 0141	21.09.2015	Действует
				СИ № 0141	21.09.2015	Действует
				ОС № 0141 - 03	21.09.2015	Действует
Северо-Западный федеральный округ	город Санкт-Петербург	2027	Акционерное общество "Страховая компания "Двадцать первый век"	ОС № 2027 - 03	17.05.2022	Действует
				СИ № 2027	17.05.2022	Действует
				СЛ № 2027	17.05.2022	Действует
Северо-Западный федеральный округ	город Санкт-Петербург	2071	Акционерное общество "Городская страховая медицинская компания"	ОС № 2071 - 01	06.10.2017	Действует
Северо-Западный федеральный округ	город Санкт-Петербург	1336	общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Капиталполис"	СИ № 1336	13.04.2018	Действует
				СЛ № 1336	13.04.2018	Действует
				ОС № 0397 - 03	10.11.2021	Действует
Южный федеральный округ	Краснодарский край	0397	Общество с ограниченной ответственностью Страховая Компания "Гелиос"	СЛ № 0397	10.11.2021	Действует
				СИ № 0397	10.11.2021	Действует
				ПС № 0397	10.11.2021	Действует
Южный федеральный округ	Республика Крым	4326	Общество с ограниченной ответственностью "Крымская первая страховая компания"	СЛ № 4326	11.07.2022	Действует
				СИ № 4326	11.07.2022	Действует
				ПС № 4326	21.12.2023	Действует
Южный федеральный округ	Республика Крым	4325	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая медицинская компания "Крыммедстрах"	ОС № 4325 - 01	04.07.2022	Действует
Южный федеральный округ	Ростовская область	0173	Общество с ограниченной ответственностью Медицинское страховое общество "Панацея"	ОС № 0173 - 01	03.08.2017	Действует
Приволжский федеральный округ	Республика Татарстан (Татарстан)	1587	Акционерное общество "Страховое общество "Талисман"	СЛ № 1587	24.10.2022	Действует
				СИ № 1587	24.10.2022	Действует
				ОС № 1587 - 03	24.10.2022	Действует
Приволжский федеральный округ	Самарская область	2619	Акционерное общество "Страховая компания "Астро-Волга"	СЛ № 2619	22.01.2018	Действует
				СИ № 2619	22.01.2018	Действует
				ОС № 2619 - 03	22.01.2018	Действует
				ПС № 2619	15.12.2022	Действует
				ОС № 2619 - 04	02.11.2023	Действует
				ОС № 2619 - 05	02.11.2023	Действует
Приволжский федеральный округ	Республика Татарстан (Татарстан)	3528	Общество с ограниченной ответственностью "Страховое медицинское общество "Спасение"	СЛ № 3528	21.10.2024	Действует
				ОС № 3528 - 01	21.10.2024	Действует
Приволжский федеральный округ	Республика Татарстан (Татарстан)	3867	Общество с ограниченной ответственностью "АК БАРС СТРАХОВАНИЕ"	СЛ № 3867	06.06.2019	Действует
				СИ № 3867	06.06.2019	Действует
				ПС № 3867	26.11.2024	Действует
Приволжский федеральный округ	Ульяновская область	2917	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания НИК"	СИ № 2917	24.06.2021	Действует
				СЛ № 2917	24.06.2021	Действует
Приволжский федеральный округ	Республика Татарстан (Татарстан)	4001	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Чулпан-Жизнь"	СЖ № 4001	26.11.2019	Действует
				СЛ № 4001	26.11.2019	Действует
Приволжский федеральный округ	Чувашская Республика - Чувашия	0552	акционерное общество "Страховая компания "Чувашия-Мед"	ОС № 0552 - 01	25.03.2015	Действует
Приволжский федеральный округ	Самарская область	2346	Акционерное общество "Объединенная страховая компания"	СЛ № 2346	29.10.2024	Действует
				СИ № 2346	29.10.2024	Действует
				ОС № 2346 - 03	29.10.2024	Действует
				ПС № 2346	29.10.2024	Действует
Приволжский федеральный округ	Республика Татарстан (Татарстан)	2042	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Гранта"	СЛ № 2042	22.04.2019	Действует
				СИ № 2042	22.04.2019	Действует
Приволжский федеральный округ	Чувашская Республика - Чувашия	2136	акционерное общество "Чувашская медицинская страховая компания"	ОС № 2136 - 01	09.11.2015	Действует
Приволжский федеральный округ	Республика Татарстан (Татарстан)	1216	Акционерное общество Страховая компания "Чулпан"	ОС № 1216 - 05	24.06.2021	Действует
				ОС № 1216 - 04	24.06.2021	Действует
				ОС № 1216 - 03	24.06.2021	Действует
				СЛ № 1216	24.06.2021	Действует
				СИ № 1216	24.06.2021	Действует
				ПС № 1216	24.06.2021	Действует
Приволжский федеральный округ	Республика Татарстан (Татарстан)	3943	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "АК БАРС-Мед"	ОС № 3943 - 01	24.06.2019	Действует
				СЛ № 3943	24.06.2019	Действует
Приволжский федеральный округ	Пермский край	0585	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая фирма "Адонис"	ОС № 0585 - 03	21.12.2022	Действует
				СЛ № 0585	21.12.2022	Действует
				СИ № 0585	21.12.2022	Действует
Приволжский федеральный округ	Республика Татарстан (Татарстан)	3957	Общество с ограниченной ответственностью Страховая медицинская организация "Чулпан-Мед"	ОС № 3957 - 01	01.07.2021	Действует
Уральский федеральный округ	Свердловская область	1372	АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «АСТРАМЕД-МС» (СТРАХОВАЯ МЕДИЦИНСКАЯ КОМПАНИЯ)	СЛ № 1372	17.04.2023	Действует
				ОС № 1372 - 01	09.06.2023	Действует
Уральский федеральный округ	Ямало-Ненецкий автономный округ	1947	Акционерное общество "Государственная медицинская страховая компания "Заполярье"	ОС № 1947 - 01	27.12.2018	Действует
Уральский федеральный округ	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	3211	Акционерное общество "Группа страховых компаний "Югория"	СЛ № 3211	26.08.2019	Действует
				СИ № 3211	26.08.2019	Действует
				ОС № 3211 - 03	26.08.2019	Действует
				ОС № 3211 - 04	26.08.2019	Действует
				ОС № 3211 - 05	26.08.2019	Действует
				ПС № 3211	26.08.2019	Действует
Уральский федеральный округ	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	3826	Общество с ограниченной ответственностью "Вита-страхование"	СЛ № 3826	24.03.2021	Действует
				СЖ № 3826	24.03.2021	Действует
Уральский федеральный округ	Свердловская область	1457	Общество с ограниченной ответственностью Страховая медицинская компания "Урал-Рецепт М"	ОС № 1457 - 01	21.12.2015	Действует
Дальневосточный федеральный округ	Республика Саха (Якутия)	2873	Акционерное общество "Страховая медицинская компания "Сахамедстрах"	ОС № 2873 - 01	09.11.2016	Действует
Сибирский федеральный округ	Новосибирская область	1412	Акционерное общество "Д2 Страхование"	СИ № 1412	10.03.2021	Действует
				СЛ № 1412	10.03.2021	Действует
Дальневосточный федеральный округ	Приморский край	3570	Общество с ограниченной ответственностью Страховая медицинская организация "Восточно-страховой альянс"	ОС № 3570 - 01	14.10.2015	Действует
Дальневосточный федеральный округ	Забайкальский край	2456	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая медицинская компания «Забайкалмедстрах»	ОС № 2456 - 01	29.11.2024	Действует
Сибирский федеральный округ	Новосибирская область	2444	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая медицинская организация "СИМАЗ-МЕД"	ОС № 2444 - 01	10.03.2021	Действует
Сибирский федеральный округ	Кемеровская область - Кузбасс	0518	Акционерное общество Страховая компания "БАСК"	СЛ № 0518	25.09.2018	Действует
				СИ № 0518	25.09.2018	Действует
				ОС № 0518 - 03	25.09.2018	Действует
				ОС № 0518 - 04	25.09.2018	Действует
-	Донецкая Народная Республика	4404	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «ХАТХОР»	ОС № 4404-03	28.12.2023	Действует

Приложение Б

Таблица Б.1 - Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2024 г. (тыс. руб.)

Per №	Полное наименование страховщика	Всего*	Добровольное страхование жизни (кроме пенсионного страхования)	Добровольное пенсионное страхование	Добровольное личное страхование (кроме страхования жизни)	Добровольное имущественное страхование	Обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц*	Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	Обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте	Обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров
	ИТОГО:	3 720 036 688,0	2 030 587 660,5	2 545 159,5	496 340 376,9	839 766 682,8	13 048 500,3	331 940 741,2	2 907 622,7	2 899 944,1
0001	Публичное акционерное общество Страховая Компания "Росгосстрах"	92 339 069,0	0,0	0,0	24 507 252,8	40 356 471,8		27 109 432,5	283 979,9	81 932,0
0141	Страховое Акционерное Общество "Медэкспресс"	912 965,8	0,0	0,0	867 681,9	17 232,1		28 051,8	0,0	0,0
0191	Акционерное общество "Т-Страхование"	65 403 469,1	0,0	0,0	32 324 104,2	17 424 336,7		15 655 028,2	0,0	0,0
0206	Акционерное общество "Страховая Компания "СОЛИДАРНОСТЬ"	821 073,6	0,0	0,0	682 410,9	138 662,7		0,0	0,0	0,0
0212	Акционерное общество Страховая компания "Турикум"	724 221,8	0,0	0,0	330,2	723 891,6		0,0	0,0	0,0
0290	Акционерное общество "Зетта Страхование"	8 150 391,9	0,0	0,0	924 613,8	4 461 509,6		2 639 090,5	16 944,3	108 233,6
0348	Страховое акционерное общество "ЛЕКСГАРАНТ"	57 115,3	0,0	0,0	51 856,1	5 259,2		0,0	0,0	0,0
0397	Общество с ограниченной ответственностью Страховая Компания "Гелиос"	3 447 780,1	0,0	0,0	460 310,1	882 182,2		2 105 287,7	0,0	0,0
0436	Общество с ограниченной ответственностью "АМТ Страхование"	1 474 763,1	0,0	0,0	646 724,3	828 038,8		0,0	0,0	0,0
0448	Страховое Акционерное Общество "Геополис"	702 605,6	0,0	693 202,5	9 403,1	0,0		0,0	0,0	0,0
0518	Акционерное общество Страховая компания "БАСК"	919 062,9	0,0	0,0	345 291,0	165 918,8		378 986,5	28 866,7	0,0
0585	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая фирма "Адонис"	453 518,0	0,0	0,0	103 832,2	173 175,4		176 510,4	0,0	0,0
0621	Страховое акционерное общество "ВСК"	134 602 973,4	0,0	0,0	24 967 637,3	74 466 460,7		34 578 348,3	374 513,8	216 013,3
0630	Акционерное общество "Страховая компания ГАЙДЕ"	6 641 156,3	0,0	0,0	811 694,0	2 665 683,7		3 061 727,0	28 021,0	74 030,6
0667	Общество с ограниченной ответственностью "Инлайф страхование"	-3 961,9	0,0	0,0	-18 611,8	14 649,9		0,0	0,0	0,0
0796		4 836,1	0,0	0,0	158,5	4 677,5		0,0	0,0	0,0
0915	Акционерное общество "Страховая компания "ПАРИ"	9 382 955,9	0,0	0,0	1 753 966,7	7 188 810,9		416 013,1	16 513,8	7 651,3
0928	Страховое публичное акционерное общество "Ингосстрах"	196 522 511,8	0,0	0,0	21 951 148,0	122 909 379,2		50 058 092,1	487 110,8	1 116 781,7
1083	Общество с ограниченной ответственностью "Зетта Страхование"	2 661 174,5	0,0	0,0	280 490,5	1 447 254,2		917 876,4	11 069,0	4 484,3
1182	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ТИТ"	1 833 145,1	0,0	0,0	870 500,8	962 644,3		0,0	0,0	0,0
1208	Акционерное общество "Страховое общество газовой промышленности"	260 392 886,2	0,0	0,0	110 732 249,7	130 556 751,3		17 739 633,2	853 368,9	510 883,2
1209	Страховое акционерное общество "РЕСО-Гарантия"	146 486 790,5	4 437,7	0,0	37 198 989,6	58 570 291,4		50 371 243,4	258 492,1	83 336,3
1216	Акционерное общество Страховая компания "Чулпан"	1 796 648,3	0,0	0,0	801 781,8	341 267,5		637 111,0	13 728,7	2 759,4
1284	Публичное акционерное общество "Группа Ренессанс Страхование"	69 489 852,7	0,0	0,0	16 768 213,9	37 900 091,9		14 631 093,8	46 171,5	144 281,5
1307	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Согласие"	53 920 380,9	0,0	0,0	6 536 259,4	38 055 336,7		9 255 327,5	36 026,6	37 430,6
1336	общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Капитал-полис"	1 709 001,2	0,0	0,0	1 206 241,8	502 759,4		0,0	0,0	0,0
1372	АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «АСТРАМЕД-МС» (СТРАХОВАЯ МЕДИЦИНСКАЯ КОМПАНИЯ)	50,0	0,0	0,0	50,0	0,0		0,0	0,0	0,0
1412	Акционерное общество "Д2 Страхование"	4 245 411,4	0,0	0,0	2 791 419,6	1 453 991,9		0,0	0,0	0,0
1427	Акционерное общество "Московская акционерная страховая компания"	10 366 819,9	0,0	0,0	1 119 525,7	4 370 175,7		4 837 751,1	9 469,8	29 897,6
1580	Общество с ограниченной ответственностью «РБ Страхование»	567 760,0	0,0	0,0	101 925,2	465 834,8		0,0	0,0	0,0
1587	Акционерное общество "Страховое общество "Талисман"	20 294,0	0,0	0,0	1 259,3	18 996,8		37,9	0,0	0,0
1623	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Пульс"	2 286 574,6	0,0	0,0	1 457 379,2	829 195,4		0,0	0,0	0,0
1675	Акционерное общество "Совкомбанк страхование"	22 480 717,5	0,0	0,0	5 752 672,8	15 300 922,1		1 419 555,1	5 261,7	2 305,9
1820	Акционерное общество "ГУТА-Страхование"	216 051,8	0,0	0,0	47 852,2	168 199,6		0,0	0,0	0,0

Продолжение Таблица Б.1

1834	Публичное акционерное общество "Страховая акционерная компания "ЭНЕРГОГАРАНТ"	21 198 978,1	0,0	0,0	4 109 514,4	11 409 734,0	5 508 052,3	96 357,2	75 320,2
1858	Акционерное общество Страховая компания "Армеец"	595 256,2	0,0	0,0	10 972,2	33 207,1	551 076,9	0,0	0,0
2027	Акционерное общество "Страховая компания "Двадцать первый век"	5 569 365,8	0,0	0,0	2 675 168,0	353 429,3	2 540 768,4	0,0	0,0
2031	Общество с ограниченной ответственностью "Медицинская страховая компания "ИНКО-МЕД"	9 044,0	0,0	0,0	9 044,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2042	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Гранта"	438 439,1	0,0	0,0	51 944,9	386 494,2	0,0	0,0	0,0
2239	Акционерное общество "АльфаСтрахование"	224 701 246,7	0,0	0,0	51 637 989,1	117 216 221,3	55 314 583,0	256 681,0	275 772,3
2346	Акционерное общество "Объединенная страховая компания"	2 855 729,3	0,0	0,0	323 579,0	1 325 313,9	1 206 836,4	0,0	0,0
2496	Общество с ограниченной ответственностью "Абсолют Страхование"	10 877 728,2	0,0	0,0	2 416 350,8	7 676 159,0	756 323,0	7 294,7	21 600,7
2619	Акционерное общество "Страховая компания "Астро-Волга"	11 740 566,8	0,0	0,0	1 237 232,7	3 065 964,0	7 410 830,4	1 798,8	24 740,8
2682	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ИНСАЙТ"	4 440 650,2	0,0	0,0	705 855,2	3 402 079,7	332 715,3	0,0	0,0
2708	Акционерное общество «Баланс Страхование»	2 211 548,5	0,0	0,0	450,1	2 211 098,4	0,0	0,0	0,0
2733	Акционерное общество «Лучи Страхование»	670 480,6	0,0	0,0	472 547,6	197 933,1	0,0	0,0	0,0
2877	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Мегарусс-Д"	1 074 523,4	0,0	0,0	567 140,8	507 382,6	0,0	0,0	0,0
2917	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания НИК"	420 698,4	0,0	0,0	15 302,5	405 395,9	0,0	0,0	0,0
2947	Акционерное общество "Страховая компания "РСХБ-Страхование"	12 617 807,8	0,0	0,0	2 409 638,4	10 207 941,2	0,0	228,2	0,0
3064	Акционерное общество "Боровицкое страховое общество"	1 665 765,2	0,0	0,0	251 000,4	292 624,5	1 122 140,3	0,0	0,0
3128	Общество с ограниченной ответственностью "Международная страховая компания "АйАйСи"	290 324,5	0,0	0,0	80 940,8	209 383,6	0,0	0,0	0,0
3211	Акционерное общество "Группа страховых компаний "Югория"	33 535 198,3	0,0	0,0	5 348 707,2	13 686 266,4	14 384 797,4	49 773,3	65 654,0
3225	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания ИНТЕРИ"	1 682 324,1	0,0	0,0	28 684,3	1 653 639,8	0,0	0,0	0,0
3229	Акционерное общество "Страховая бизнес группа"	1 938 255,8	0,0	0,0	456 774,9	1 433 844,4	23 249,3	8 879,1	15 508,1
3268	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Паритет-СК"	84 182,4	0,0	0,0	28 067,7	38 989,1	17 125,6	0,0	0,0
3300	Акционерное общество Страховая группа "Спасские ворота"	1 284 911,7	0,0	0,0	258 305,3	1 009 275,5	17 330,9	0,0	0,0
3398	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Газпром страхование"	6 892 249,0	0,0	0,0	1 281 448,7	5 610 800,3	0,0	0,0	0,0
3447	Общество с ограниченной ответственностью "АльфаСтрахование-Жизнь"	293 556 463,5	233 437 977,2	0,0	60 118 486,4	0,0	0,0	0,0	0,0
3507	Общество с ограниченной ответственностью "Хоум Кредит Страхование"	516 490,3	0,0	0,0	398 835,1	117 655,2	0,0	0,0	0,0
3511	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Согласие-Вита"	10 954 801,0	10 454 187,5	0,0	500 613,5	0,0	0,0	0,0	0,0
3528	Общество с ограниченной ответственностью "Страховое медицинское общество "Спасение"	299 603,3	0,0	0,0	299 603,3	0,0	0,0	0,0	0,0
3594	Общество с ограниченной ответственностью "Международная Страховая Группа"	588 111,6	0,0	0,0	96 376,5	491 735,2	0,0	0,0	0,0
3609	Общество с ограниченной ответственностью "ППФ Страхование жизни"	5 755 083,7	4 946 916,8	740 446,9	67 720,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3692	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Сбербанк страхование жизни"	1 104 726 060,4	1 104 333 583,5	0,0	392 476,9	0,0	0,0	0,0	0,0
3748	Акционерное общество "Русский Стандарт Страхование"	7 359 074,9	6 242 147,0	0,0	1 116 928,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3767	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "АСКОР"	1 275 003,4	0,0	0,0	434 464,3	840 539,1	0,0	0,0	0,0
3799	Общество с ограниченной ответственностью «Страховой Дом «БСД»	1 311 303,3	0,0	0,0	275 544,4	1 035 758,9	0,0	0,0	0,0
3803	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Доминанта"	33 707,3	0,0	0,0	21,6	33 685,7	0,0	0,0	0,0
3815	Общество с ограниченной ответственностью "СК "Экспресс-страхование"	53 766,7	0,0	0,0	0,0	53 766,7	0,0	0,0	0,0
3823	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Ингосстрах-Жизнь"	29 809 574,9	27 906 508,0	104 421,8	1 798 645,1	0,0	0,0	0,0	0,0
3825	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания СОГАЗ-ЖИЗНЬ"	235 151 445,7	235 131 819,3	971,1	18 655,3	0,0	0,0	0,0	0,0
3826	Общество с ограниченной ответственностью "Вита-страхование"	602 722,0	82 922,3	0,0	519 799,7	0,0	0,0	0,0	0,0
3828	Общество с ограниченной ответственностью "Зетта Страхование жизни"	10 017 746,7	2 147 089,4	207,0	7 870 450,3	0,0	0,0	0,0	0,0
3847	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Независимая страховая группа"	4 963 291,2	0,0	0,0	865 101,5	4 088 747,1	0,0	9 442,6	0,0
3866	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ВСК-Линия жизни"	2 219 079,5	2 175 865,0	0,0	43 213,9	0,0	0,0	0,0	0,0
3867	Общество с ограниченной ответственностью "АК БАРС СТРАХОВАНИЕ"	1 151 575,3	0,0	0,0	400 832,5	750 742,8	0,0	0,0	0,0
3870	Общество с ограниченной ответственностью страховая компания "ДЕЛО ЖИЗНИ"	318 449,1	273 588,0	0,0	44 861,1	0,0	0,0	0,0	0,0
3879	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Росгосстрах Жизнь"	80 187 519,2	79 945 856,6	0,0	241 662,6	0,0	0,0	0,0	0,0
3941	Общество с ограниченной ответственностью «ПСБ Страхование»	4 074 019,4	0,0	0,0	3 042 638,0	1 031 381,4	0,0	0,0	0,0
3943	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "АК БАРС-Мед"	430 845,5	0,0	0,0	430 845,5	0,0	0,0	0,0	0,0
3947	Акционерное общество «Страховая компания ГАРДИЯ»	6 032 005,3	0,0	0,0	60 264,1	5 971 451,3	0,0	289,9	0,0
3954	Общество с ограниченной ответственностью "РУССКОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО "ЕВРОИНС"	5 425 514,5	0,0	0,0	2 351 531,7	2 073 835,9	1 000 146,9	0,0	0,0
3969	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Чабб"	13 934,2	0,0	0,0	0,0	13 934,2	0,0	0,0	0,0
3972	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Ренессанс Жизнь"	96 457 545,3	93 318 985,6	19 680,1	3 118 879,6	0,0	0,0	0,0	0,0
3984	Общество с ограниченной ответственностью "Капитал Лайф Страхование Жизни"	24 656 280,8	19 263 222,8	697 512,5	4 695 545,5	0,0	0,0	0,0	0,0
3987	Акционерное общество «Инлайф страхование жизни»	31 130 239,1	31 129 239,9	540,9	458,3	0,0	0,0	0,0	0,0
3998	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Чабб Жизнь"	131,0	0,0	0,0	131,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4001	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Чулпан-Жизнь"	322 087,4	315 656,4	4 614,7	1 816,3	0,0	0,0	0,0	0,0
4008	Общество с ограниченной ответственностью "Общество страхования жизни "РЕСО-Гарантия"	534 954,0	114 569,8	0,0	420 384,2	0,0	0,0	0,0	0,0
4013	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "МАКС страхование жизни"	16 641 603,7	16 288 737,2	0,0	352 866,5	0,0	0,0	0,0	0,0
4014	Акционерное общество «Страховая компания «Ю-Лайф»	14 350 277,3	13 988 655,9	554,9	361 066,5	0,0	0,0	0,0	0,0

Продолжение Таблица Б.1

4079	Общество с ограниченной ответственностью «РБ Страхование Жизни»	30 665 715,2	28 606 416,9	0,0	2 059 298,3	0,0	0,0	0,0	0,0
4104	Общество с ограниченной ответственностью "Дефанс Страхование"	1 993 449,5	0,0	0,0	1 575 890,7	417 558,8	0,0	0,0	0,0
4105	Общество с ограниченной ответственностью «Совкомбанк страхование жизни»	59 829 943,5	51 532 512,0	283 007,2	8 014 424,3	0,0	0,0	0,0	0,0
4117	Общество с ограниченной ответственностью "Кредит Европа Лайф"	349 870,5	0,0	0,0	342 651,5	7 219,1	0,0	0,0	0,0
4133	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания ЭчДиАй Глобал	59,3	0,0	0,0	0,0	59,3	0,0	0,0	0,0
4179	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания «Р.Лайф»	1 811 023,3	1 689 365,6	0,0	121 657,7	0,0	0,0	0,0	0,0
4189	Общество с ограниченной ответственностью «Протекта Торговое Страхование»	1 904 488,5	0,0	0,0	0,0	1 904 488,5	0,0	0,0	0,0
4209	Общество с ограниченной ответственностью "Кофас Рус Страховая Компания"	75 469,3	0,0	0,0	0,0	75 469,3	0,0	0,0	0,0
4279	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования «Кооперативное единство»	10 954,9	0,0	0,0	0,0	10 954,9	0,0	0,0	0,0
4293	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания Герса»	914 183,3	0,0	0,0	0,0	914 183,3	0,0	0,0	0,0
4296	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования "Кооп-Ресурс"	2 561,7	0,0	0,0	0,0	2 561,7	0,0	0,0	0,0
4326	Общество с ограниченной ответственностью "Крымская первая страховая компания"	823 441,8	0,0	0,0	135 238,0	688 203,7	0,0	0,0	0,0
4331	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Сбербанк страхование"	97 244 508,7	0,0	0,0	22 579 232,8	69 189 301,1	5 467 309,0	7 339,2	1 326,7
4334	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «АСТК»	2 346 530,1	0,0	0,0	21 317,3	2 325 212,8	0,0	0,0	0,0
4349	Некоммерческая корпоративная организация "Межрегиональное потребительское общество взаимного страхования"	24 774,6	0,0	0,0	0,0	24 774,6	0,0	0,0	0,0
4358	Общество с ограниченной ответственностью «РСХБ-Страхование жизни»	23 912 237,3	23 557 371,6	0,0	354 865,8	0,0	0,0	0,0	0,0
4359	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования "Страховой дом "Платинум"	36 049,1	0,0	0,0	0,0	36 049,1	0,0	0,0	0,0
4360	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования "Эталон"	479,2	0,0	0,0	0,0	479,2	0,0	0,0	0,0
4362	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «Содружество»	220,8	0,0	0,0	0,0	220,8	0,0	0,0	0,0
4365	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «БКС Страхование жизни»	6 648 277,9	6 639 616,5	0,0	8 661,3	0,0	0,0	0,0	0,0
4377	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования "Уютный Дом-1"	76 845,9	0,0	0,0	0,0	76 845,9	0,0	0,0	0,0
4379	Некоммерческая корпоративная организация "Потребительское общество взаимного страхования транспортной отрасли"	330 404,7	0,0	0,0	0,0	330 404,7	0,0	0,0	0,0
4380	Общество с ограниченной ответственностью РНКБ Страхование	610 503,2	0,0	0,0	350 290,6	260 212,7	0,0	0,0	0,0
4382	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования "РТ - Взаимное страхование"	1 287 274,7	0,0	0,0	0,0	1 287 274,7	0,0	0,0	0,0
4383	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования «Северная столица»	593,3	0,0	0,0	0,0	593,3	0,0	0,0	0,0
4388	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования "Ответственность"	2 710,0	0,0	0,0	0,0	2 710,0	0,0	0,0	0,0
4389	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования «Парус»	901,6	0,0	0,0	0,0	901,6	0,0	0,0	0,0
4392	Некоммерческая корпоративная организация «Потребительское общество взаимного страхования «КРЕДИТ ДОВЕРИЯ»	1 352,8	0,0	0,0	0,0	1 352,8	0,0	0,0	0,0
4393	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «ИНСАНГО»	2 478,6	0,0	0,0	0,0	2 478,6	0,0	0,0	0,0
4397	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования «Мир»	2,5	0,0	0,0	0,0	2,5	0,0	0,0	0,0
4398	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «ГарантПрофит»	512,3	0,0	0,0	0,0	512,3	0,0	0,0	0,0
4399	Некоммерческая корпоративная организация «Потребительское общество взаимного страхования активного и социально-ответственного бизнеса»	7,5	0,0	0,0	0,0	7,5	0,0	0,0	0,0
4400	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования «Сириус»	185,8	0,0	0,0	0,0	185,8	0,0	0,0	0,0
4404	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «ХАТХОР»	271 258,2	0,0	0,0	0,0	0,0	271 258,2	0,0	0,0
4405	Общество с ограниченной ответственностью «Т-Страхование Будущего»	26 204 356,0	26 201 554,5	0,0	2 801,5	0,0	0,0	0,0	0,0
4407	Общество с ограниченной ответственностью «ПСБ Страхование жизни»	10 251 533,2	10 251 519,8	0,0	13,3	0,0	0,0	0,0	0,0
4408	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания «АТОН Жизнь»	607 378,2	607 337,2	0,0	40,9	0,0	0,0	0,0	0,0

*В соответствии с Решением Совета директоров Банка России от 24.12.2024 Банк России до 31.12.2025 включительно не раскрывает на своем официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» информацию, содержащуюся в отчетности субъектов страхового дела, подлежащую размещению в соответствии с пунктом 5 статьи 28 Закона № 4015-1, в части информации, раскрытие которой может привести к введению мер ограничительного характера со стороны иностранных государств, и (или) государственных объединений, и (или) союзов, и (или) государственных (межгосударственных) учреждений иностранных государств или государственных объединений и (или) союзов в отношении субъектов страхового дела. Таким образом, публикуемые в настоящее время Банком России статистические данные в силу нового подхода к раскрытию информации могут быть несопоставимы со сведениями за предыдущие периоды.

** Показатели учитывают данные за предыдущие периоды отчетного года по страховщикам, не представившим в Банк России отчетность за соответствующий отчетный период по причине отзыва лицензии на осуществление страховой деятельности (В настоящей таблице такие страховщики выделены цветом).

Приложение В

Таблица В.1 - Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2023 г. (тыс. руб.)

Per №	Полное наименование страховщика	Всего*	Добровольное страхование жизни (кроме пенсионного страхования)	Добровольное пенсионное страхование	Добровольное личное страхование (кроме страхования жизни)	Добровольное имущественное страхование	Обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц*	Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	Обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте	Обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров
	ИТОГО:	2 285 058 356,8	772 800 528,2	2 260 399,8	453 554 594,1	711 791 577,5	15 963 750,5	324 416 063,3	2 462 941,6	1 808 501,8
0001	Публичное акционерное общество Страховая Компания "Росгосстрах"	86 959 517,6	0,0	0,0	23 076 270,7	37 611 849,0		25 931 251,2	260 903,6	79 243,1
0141	Страховое Акционерное Общество "Медэкспресс"	820 360,8	0,0	0,0	766 187,9	22 607,5		31 565,4	0,0	0,0
0191	Акционерное общество "Тинькофф Страхование"	53 068 948,0	0,0	0,0	25 170 753,4	12 290 988,6		15 607 206,0	0,0	0,0
0206	Акционерное общество "Страховая Компания "СОЛИДАРНОСТЬ"	472 446,8	0,0	0,0	367 578,4	104 868,5		0,0	0,0	0,0
0212	Акционерное общество Страховая компания "Турикум"	1 049 541,9	0,0	0,0	0,0	1 049 541,9		0,0	0,0	0,0
0290	Акционерное общество "Зетта Страхование"	616 108,7	0,0	0,0	128 130,0	481 308,2		0,0	4 226,3	2 444,2
0348	Страховое акционерное общество "ЛЕКСГАРАНТ"	101 711,5	0,0	0,0	86 649,5	15 061,9		0,0	0,0	0,0
0397	Общество с ограниченной ответственностью Страховая Компания "Гелиос"	4 749 409,7	0,0	0,0	613 701,5	1 494 843,9		2 640 864,4	0,0	0,0
0436	Общество с ограниченной ответственностью "АМТ Страхование"	858 704,1	0,0	0,0	383 530,3	475 173,8		0,0	0,0	0,0
0448	Страховое Акционерное Общество "Геополис"	740 145,5	0,0	729 603,1	10 542,4	0,0		0,0	0,0	0,0
0518	Акционерное общество Страховая компания "БАСК"	1 089 127,5	0,0	0,0	344 779,5	254 209,9		469 517,1	20 621,0	0,0
0585	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая фирма "Адонис"	585 002,0	0,0	0,0	123 865,3	149 364,1		311 772,6	0,0	0,0
0621	Страховое акционерное общество "ВСК"	117 193 094,5	0,0	0,0	21 907 410,9	60 936 713,8		33 883 724,4	296 794,7	168 450,7
0630	Акционерное общество "Страховая компания ГАЙДЕ"	4 571 131,4	0,0	0,0	623 369,4	2 027 346,2		1 868 674,1	17 988,0	33 753,7
0667	Общество с ограниченной ответственностью "Индайф страхование"	3 223 723,6	0,0	0,0	3 064 259,4	159 464,2		0,0	0,0	0,0
0796	Акционерное общество "Страховая группа АВАНГАРД - ГАРАНТ"	1 223 538,0	0,0	0,0	337,8	1 223 200,2		0,0	0,0	0,0
0915	Акционерное общество "Страховая компания "ПАРИ"	8 237 372,5	0,0	0,0	1 715 826,4	6 178 625,0		321 454,6	14 372,9	7 093,7
0928	Страховое публичное акционерное общество "Ингосстрах"	172 760 703,8	0,0	0,0	21 765 639,5	101 939 308,2		48 109 019,1	434 647,0	512 090,0
1083	Общество с ограниченной ответственностью "Зетта Страхование"	10 973 175,8	0,0	0,0	1 115 559,3	5 921 348,5		3 893 927,1	24 823,8	17 517,1
1182	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ТИТ"	1 832 003,2	0,0	0,0	896 219,3	935 783,9		0,0	0,0	0,0
1208	Акционерное общество "Страховое общество газовой промышленности"	297 321 140,5	0,0	0,0	153 279 074,1	125 511 213,2		17 395 683,4	711 464,1	423 705,6
1209	Страховое акционерное общество "РЕСО-Гарантия"	141 418 582,1	4 733,4	0,0	35 094 782,4	53 602 244,5		52 444 887,9	207 502,9	64 431,1
1216	Акционерное общество Страховая компания "Чулпан"	1 701 272,9	0,0	0,0	676 314,5	229 630,2		762 229,1	10 827,0	22 272,1
1284	Публичное акционерное общество "Группа Ренессанс Страхование"	61 121 150,2	0,0	0,0	16 143 520,4	31 547 429,9		13 349 529,7	32 714,0	47 956,3
1307	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Согласие"	42 975 578,4	0,0	0,0	5 592 149,8	28 628 844,2		8 666 933,4	39 562,6	48 088,3
1336	общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Капитал-полис"	1 477 873,0	0,0	0,0	1 075 789,6	402 083,4		0,0	0,0	0,0
1372	АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «АСТРАМЕД-МС» (СТРАХОВАЯ МЕДИЦИНСКАЯ КОМПАНИЯ)	50,0	0,0	0,0	50,0	0,0		0,0	0,0	0,0
1412	Акционерное общество "Д2 Страхование"	1 994 649,2	0,0	0,0	1 187 293,6	807 355,6		0,0	0,0	0,0
1427	Акционерное общество "Московская акционерная страховая компания"	16 760 183,0	0,0	0,0	3 913 838,7	5 675 216,6		7 123 417,0	10 004,5	37 706,2
1580	Общество с ограниченной ответственностью «РБ Страхование»	880 569,4	0,0	0,0	128 468,1	752 101,3		0,0	0,0	0,0
1587	Акционерное общество "Страховое общество "Талисман"	18 450,3	0,0	0,0	1 541,4	15 754,4		1 154,4	0,0	0,0
1623	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Пульс"	1 253 843,9	0,0	0,0	844 494,3	409 349,6		0,0	0,0	0,0
1675	Акционерное общество "Совкомбанк страхование"	15 714 326,7	0,0	0,0	3 435 824,3	11 002 572,0		1 268 419,0	4 072,3	3 439,2
1820	Акционерное общество "ГУТА-Страхование"	299 755,5	0,0	0,0	28 663,3	271 092,1		0,0	0,0	0,0
1834	Публичное акционерное общество "Страховая акционерная компания "ЭНЕРГОГАРАНТ"	20 413 526,8	0,0	0,0	4 160 629,4	10 436 971,1		5 661 912,1	81 081,3	72 932,9

Продолжение Таблица В.1

1858	Акционерное общество Страховая компания "Армеец"	800 579,7	0,0	0,0	22 856,2	28 062,3		749 661,2	0,0	0,0
2027	Акционерное общество "Страховая компания "Двадцать первый век"	2 603 508,2	0,0	0,0	172 789,6	298 014,7		2 132 703,9	0,0	0,0
2031	Общество с ограниченной ответственностью "Медицинская страховая компания "ИНКО-МЕД"	1 069,4	0,0	0,0	1 069,4	0,0		0,0	0,0	0,0
2042	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Гранта"	358 710,2	0,0	0,0	44 319,9	314 390,3		0,0	0,0	0,0
2239	Акционерное общество "АльфаСтрахование"	182 813 096,1	0,0	0,0	41 649 067,8	88 706 130,3		52 097 854,9	216 298,4	143 744,7
2346	Акционерное общество "Объединенная страховая компания"	2 550 029,2	0,0	0,0	303 930,9	1 000 839,7		1 245 258,5	0,0	0,0
2496	Общество с ограниченной ответственностью "Абсолют Страхование"	9 561 542,2	0,0	0,0	2 617 837,9	6 259 510,7		616 805,9	6 488,5	60 899,2
2619	Акционерное общество "Страховая компания "Астро-Волга"	9 144 312,8	0,0	0,0	1 550 863,7	1 528 348,7		6 065 100,5	0,0	0,0
2682	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ИНСАЙТ"	3 478 101,2	0,0	0,0	896 215,5	2 364 862,6		217 023,1	0,0	0,0
2708	Акционерное общество «Баланс Страхование»	66 634,6	0,0	0,0	826,3	65 808,3		0,0	0,0	0,0
2733	Акционерное общество "Страховая компания "Бестиншур"	441 660,9	0,0	0,0	376 078,6	65 582,2		0,0	0,0	0,0
2877	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "МегаРусс-Д"	890 238,2	0,0	0,0	536 275,9	353 962,3		0,0	0,0	0,0
2917	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания НИК"	423 077,9	0,0	0,0	7 271,2	415 806,7		0,0	0,0	0,0
2947	Акционерное общество "Страховая компания "РСХБ-Страхование"	10 882 216,9	0,0	0,0	2 172 023,0	8 709 985,3		0,0	208,6	0,0
3064	Акционерное общество "Боровицкое страховое общество"	1 349 753,5	0,0	0,0	256 170,2	268 495,5		825 087,8	0,0	0,0
3128	Общество с ограниченной ответственностью "Международная страховая компания "АйАйСи"	298 607,8	0,0	0,0	135 474,5	163 133,4		0,0	0,0	0,0
3211	Акционерное общество "Группа страховых компаний "Югория"	30 773 377,5	0,0	0,0	5 483 842,9	11 030 937,3		14 167 212,1	45 061,2	46 324,1
3225	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания ИНТЕРИ"	1 545 184,0	0,0	0,0	24 544,0	1 520 640,0		0,0	0,0	0,0
3229	Акционерное общество "Страховая бизнес группа"	2 357 239,8	0,0	0,0	347 418,2	1 958 027,3		27 998,6	7 647,0	16 148,7
3230	Акционерное общество "Страховая компания "СОГАЗ-Мед"	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0
3268	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Паритет-СК"	33 343,9	0,0	0,0	32 971,5	372,4		0,0	0,0	0,0
3300	Акционерное общество Страховая группа "Спасские ворота"	1 278 257,9	0,0	0,0	270 363,9	958 253,6		49 442,1	198,4	0,0
3398	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Газпром страхование"	6 222 139,0	0,0	0,0	1 656 303,4	4 565 835,6		0,0	0,0	0,0
3447	Общество с ограниченной ответственностью "АльфаСтрахование-Жизнь"	173 090 814,1	156 330 255,5	0,0	16 760 558,6	0,0		0,0	0,0	0,0
3507	Общество с ограниченной ответственностью "Хоум Кредит Страхование"	5 370 911,8	0,0	0,0	4 702 404,1	668 507,7		0,0	0,0	0,0
3511	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Согласие-Вита"	7 981 460,7	7 746 919,8	0,0	234 540,9	0,0		0,0	0,0	0,0
3528	Общество с ограниченной ответственностью "Страховое медицинское общество "Спасение"	273 895,0	0,0	0,0	273 895,0	0,0		0,0	0,0	0,0
3594	Общество с ограниченной ответственностью "Международная Страховая Группа"	900 576,3	0,0	0,0	145 617,9	754 958,4		0,0	0,0	0,0
3609	Общество с ограниченной ответственностью "ШФ Страхование жизни"	5 300 487,4	4 572 820,4	656 025,1	71 641,9	0,0		0,0	0,0	0,0
3692	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Сбербанк страхование жизни"	287 657 530,8	287 445 824,8	0,0	211 706,0	0,0		0,0	0,0	0,0
3748	Акционерное общество "Русский Стандарт Страхование"	6 234 683,4	4 717 883,7	0,0	1 516 799,7	0,0		0,0	0,0	0,0
3767	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "АСКОР"	1 112 858,7	0,0	0,0	356 298,6	756 560,1		0,0	0,0	0,0
3799	общество с ограниченной ответственностью "Британский Страховой Дом"	1 158 693,7	0,0	0,0	177 582,1	981 111,6		0,0	0,0	0,0
3803	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Доминанта"	34 491,2	0,0	0,0	20,3	34 470,9		0,0	0,0	0,0
3815	Общество с ограниченной ответственностью "СК "Экспресс-страхование"	38 787,6	0,0	0,0	0,0	38 787,6		0,0	0,0	0,0
3823	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Ингосстрах-Жизнь"	12 087 498,3	10 515 400,1	80 194,3	1 491 903,9	0,0		0,0	0,0	0,0
3825	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания СОГАЗ-ЖИЗНЬ"	74 048 648,8	74 032 274,9	-3 340,3	19 714,2	0,0		0,0	0,0	0,0
3826	Общество с ограниченной ответственностью "Вита-страхование"	760 758,7	113 043,0	0,0	647 715,7	0,0		0,0	0,0	0,0
3828	Общество с ограниченной ответственностью "Зетта Страхование жизни"	8 062 348,7	1 156 947,4	207,0	6 905 194,3	0,0		0,0	0,0	0,0
3837	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Ингосстрах-М"	63 374,2	0,0	0,0	63 374,2	0,0		0,0	0,0	0,0
3847	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Независимая страховая группа"	5 047 745,4	0,0	0,0	807 419,8	4 229 890,4		0,0	10 435,2	0,0
3866	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ВСК-Линия жизни"	5 210 197,1	5 195 765,1	0,0	14 432,0	0,0		0,0	0,0	0,0
3867	Общество с ограниченной ответственностью "АК БАРС СТРАХОВАНИЕ"	1 405 882,9	0,0	0,0	669 027,3	736 855,6		0,0	0,0	0,0
3870	Общество с ограниченной ответственностью страховая компания "ДЕЛО ЖИЗНИ"	322 866,3	282 071,1	0,0	40 795,1	0,0		0,0	0,0	0,0
3879	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Росгосстрах Жизнь"	65 883 467,1	65 685 426,0	0,0	198 041,1	0,0		0,0	0,0	0,0
3941	Общество с ограниченной ответственностью «ПСБ Страхование»	2 297 183,9	0,0	0,0	1 289 371,4	1 007 812,4		0,0	0,0	0,0
3943	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "АК БАРС-Мед"	430 041,8	0,0	0,0	430 041,8	0,0		0,0	0,0	0,0
3947	Акционерное общество «Страховая компания ГАРДИЯ»	2 879 098,3	0,0	0,0	0,0	2 878 887,6		0,0	210,7	0,0
3954	Общество с ограниченной ответственностью "РУССКОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО "ЕВРОИНС"	5 782 724,2	0,0	0,0	2 309 608,0	1 733 755,6		1 739 360,6	0,0	0,0
3969	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Чабб"	8 990,5	0,0	0,0	0,0	8 990,5		0,0	0,0	0,0
3972	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Ренессанс Жизнь"	59 836 879,3	58 138 403,0	21 957,5	1 676 518,9	0,0		0,0	0,0	0,0
3984	Общество с ограниченной ответственностью "Капитал Лайф Страхование Жизни"	21 274 244,7	16 220 561,9	458 196,8	4 595 486,0	0,0		0,0	0,0	0,0
3987	Акционерное общество «Инлайф страхование жизни»	10 454 232,4	10 452 680,0	788,7	0,0	763,7		0,0	0,0	0,0
3998	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Чабб Жизнь"	1 286,2	0,0	0,0	1 286,2	0,0		0,0	0,0	0,0
4001	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Чулпан-Жизнь"	380 426,3	374 589,8	4 144,3	1 692,3	0,0		0,0	0,0	0,0
4008	Общество с ограниченной ответственностью "Общество страхования жизни "РЕСО-Гарантия"	486 229,1	125 147,8	0,0	361 081,4	0,0		0,0	0,0	0,0
4013	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "МАКС страхование жизни"	5 808 629,4	5 808 629,4	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0
4014	Акционерное общество «Страховая компания «Ю-Лайф»	3 565 504,3	3 391 430,1	716,7	173 357,5	0,0		0,0	0,0	0,0

Продолжение Таблица В.1

4079	Общество с ограниченной ответственностью «РБ Страхование Жизни»	16 541 512,3	14 747 976,5	0,0	1 793 535,9	0,0		0,0	0,0	0,0
4104	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания КАРДИФ"	822 294,6	0,0	0,0	538 383,3	283 911,3		0,0	0,0	0,0
4105	Общество с ограниченной ответственностью «Совкомбанк страхование жизни»	20 816 275,8	19 121 069,2	311 906,7	1 383 299,9	0,0		0,0	0,0	0,0
4117	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Кредит Европа Лайф"	459 226,6	0,0	0,0	452 603,1	6 623,5		0,0	0,0	0,0
4133	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания ЭчДаЙ Глобал	103 101,8	0,0	0,0	304,5	102 797,3		0,0	0,0	0,0
4169	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования "Смарт Страхование"	28,0	0,0	0,0	0,0	28,0		0,0	0,0	0,0
4179	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Райффайзен Лайф"	2 641 903,3	2 453 263,7	0,0	188 639,6	0,0		0,0	0,0	0,0
4189	Общество с ограниченной ответственностью "Кредендо – Ингосстрах Кредитное Страхование"	1 490 835,1	0,0	0,0	0,0	1 490 835,1		0,0	0,0	0,0
4209	Общество с ограниченной ответственностью "Кофас Рус Страховая Компания"	119 328,1	0,0	0,0	0,0	119 328,1		0,0	0,0	0,0
4279	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования «Кооперативное единство»	10 376,8	0,0	0,0	0,0	10 376,8		0,0	0,0	0,0
4293	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Ойлер Гермес Ру"	584 448,2	0,0	0,0	0,0	584 448,2		0,0	0,0	0,0
4296	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования "Кооп-Ресурс"	2 726,1	0,0	0,0	0,0	2 726,1		0,0	0,0	0,0
4326	Общество с ограниченной ответственностью "Крымская первая страховая компания"	960 709,3	0,0	0,0	176 395,1	784 314,2		0,0	0,0	0,0
4331	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Сбербанк страхование"	79 709 705,6	0,0	0,0	15 981 322,0	58 983 922,4	4 739 412,2	4 787,9	261,1	
4334	Общество с ограниченной ответственностью «АльфаСтрахование Торговые кредиты»	983 333,7	0,0	0,0	0,0	983 333,7		0,0	0,0	0,0
4349	Некоммерческая корпоративная организация "Межрегиональное потребительское общество взаимного страхования"	78 299,4	0,0	0,0	0,0	78 299,4		0,0	0,0	0,0
4358	Общество с ограниченной ответственностью «РСХБ-Страхование жизни»	18 010 486,1	17 710 747,8	0,0	299 738,3	0,0		0,0	0,0	0,0
4359	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования "Страховой дом "Платинум"	22 862,2	0,0	0,0	0,0	22 862,2		0,0	0,0	0,0
4360	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования "Эталон"	4 939,6	0,0	0,0	0,0	4 939,6		0,0	0,0	0,0
4362	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «Содружество»	1 957,8	0,0	0,0	0,0	1 957,8		0,0	0,0	0,0
4365	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «БКС Страхование жизни»	6 458 025,1	6 456 663,7	0,0	1 361,4	0,0		0,0	0,0	0,0
4377	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования "Уютный Дом-1"	75 751,7	0,0	0,0	0,0	75 751,7		0,0	0,0	0,0
4379	Некоммерческая корпоративная организация "Потребительское общество взаимного страхования транспортной отрасли"	290 839,9	0,0	0,0	0,0	290 839,9		0,0	0,0	0,0
4380	Общество с ограниченной ответственностью РНКБ Страхование	581 968,1	0,0	0,0	309 561,7	272 406,4		0,0	0,0	0,0
4382	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования "РТ - Взаимное страхование"	697 859,5	0,0	0,0	0,0	697 859,5		0,0	0,0	0,0
4383	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования «Северная столица»	677,4	0,0	0,0	0,0	677,4		0,0	0,0	0,0
4388	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования "Ответственность"	509,7	0,0	0,0	0,0	509,7		0,0	0,0	0,0
4389	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования «Парус»	13,8	0,0	0,0	0,0	13,8		0,0	0,0	0,0
4392	Некоммерческая корпоративная организация «Потребительское общество взаимного страхования «КРЕДИТ ДОВЕРИЯ»	745,3	0,0	0,0	0,0	745,3		0,0	0,0	0,0
4393	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «ИНСАНГО»	20 580,0	0,0	0,0	0,0	20 580,0		0,0	0,0	0,0
4394	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «ЛИБРА»	221,2	0,0	0,0	0,0	221,2		0,0	0,0	0,0
4398	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «ГарантПрофит»	208,7	0,0	0,0	0,0	208,7		0,0	0,0	0,0
4399	Некоммерческая корпоративная организация «Потребительское общество взаимного страхования активного и социально-ответственного бизнеса»	7,5	0,0	0,0	0,0	7,5		0,0	0,0	0,0

*В соответствии с Решением Совета директоров Банка России от 26.12.2023 Банк России до 31.12.2024 включительно не раскрывает на своем официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» информацию, содержащуюся в отчетности субъектов страхового дела, подлежащую размещению в соответствии с пунктом 5 статьи 28 Закона № 4015-1, в части информации раскрытие которой может привести к введению мер ограничительного характера со стороны иностранных государств, и (или) государственных объединений, и (или) союзов, и (или) государственных (межгосударственных) учреждений иностранных государств или государственных объединений и (или) союзов в отношении субъектов страхового дела. Таким образом, публикуемые в настоящее время Банком России статистические данные в силу нового подхода к раскрытию информации могут быть несопоставимы со сведениями за предыдущие периоды.

Приложение Г

Таблица Г.1 - Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2022 г. (тыс. руб.)

Per №	Наименование страховщика	Всего*	Добровольное страхование жизни (кроме пенсионного страхования)	Добровольное пенсионное страхование	Добровольное личное страхование (кроме страхования жизни)	Добровольное имущественное страхование	Обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц*	Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте	Страховые премии, по которым нет достоверных данных в связи с более поздним получением первичных учетных документов
ИТОГО:		1 816 747 641,0	509 796 390,4	1 502 826,1	420 884 583,5	590 769 340,0	17 312 889,2	273 103 355,4	2 471 137,1	-947 282,9
0001	Публичное акционерное общество Страховая Компания "Росгосстрах"	65 925 887,7	0,0	0,0	17 215 305,3	30 607 765,1		17 755 763,0	250 489,9	0,0
0013	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "РЕСО-Шанс"	332 728,6	0,0	0,0	332 682,9	0,0		45,8	0,0	0,0
0141	Страховое Акционерное Общество "Медэкспресс"	875 574,7	0,0	0,0	810 365,6	28 089,7		37 119,4	0,0	0,0
0191	Акционерное общество "Тинькофф Страхование"	36 864 227,4	0,0	0,0	20 079 301,3	9 088 156,8		7 696 769,3	0,0	0,0
0206	Акционерное общество "Страховая Компания "СОЛИДАРНОСТЬ"	323 235,3	0,0	0,0	206 248,6	116 986,7		0,0	0,0	0,0
0212	Акционерное общество Страховая компания "Турикум"	1 311 587,9	0,0	0,0	1 511,5	1 310 076,4		0,0	0,0	0,0
0290	Акционерное общество Страховая компания "Альянс"	2 311 507,7	0,0	0,0	508 595,3	2 206 350,1		0,0	4 537,1	-410 012,8
0348	Страховое акционерное общество "ЛЕКСГАРАНТ"	51 351,2	0,0	0,0	173 970,1	-122 618,9		0,0	0,0	0,0
0397	Общество с ограниченной ответственностью Страховая Компания "Гелиос"	5 656 287,3	0,0	0,0	474 789,7	1 628 742,8		3 541 557,1	0,0	11 197,7
0436	Общество с ограниченной ответственностью "АМТ Страхование"	248 341,4	0,0	0,0	56 605,8	191 735,6		0,0	0,0	0,0
0448	Страховое Акционерное Общество "Геополис"	384 640,2	0,0	377 181,3	7 458,9	0,0		0,0	0,0	0,0
0518	Акционерное общество Страховая компания "БАСК"	974 457,4	0,0	0,0	340 033,5	192 722,7		425 938,2	15 763,0	0,0
0585	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая фирма "Адонис"	640 209,4	0,0	0,0	111 820,3	146 398,7		381 990,4	0,0	0,0
0621	Страховое акционерное общество "ВСК"	89 821 527,0	0,0	0,0	18 531 417,5	45 424 771,2		26 173 711,9	282 346,3	-763 203,4
0630	Акционерное общество "Страховая компания ГАЙДЕ"	4 025 967,6	0,0	0,0	527 391,0	1 694 867,7		1 738 132,2	34 228,5	0,0
0667	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ "УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ"	2 832 856,4	0,0	0,0	2 617 962,2	218 505,1		0,0	0,0	-3 610,9
0796	Акционерное общество "Страховая группа Авангард - Гарант"	1 044 241,3	0,0	0,0	357,4	1 043 883,9		0,0	0,0	0,0
0915	Акционерное общество "Страховая компания "ПАРИ"	6 142 430,3	0,0	0,0	1 543 437,0	4 326 222,9		241 992,4	10 756,6	13 979,0
0928	Страховое публичное акционерное общество "Ингосстрах"	154 668 757,6	0,0	0,0	19 966 498,2	88 896 537,6		44 114 139,0	396 070,9	838 961,4
1083	Общество с ограниченной ответственностью "Зетта Страхование"	9 597 915,8	0,0	0,0	954 284,3	5 370 909,7		3 225 348,5	22 342,1	2 054,9
1182	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ТИТ"	1 671 427,7	0,0	0,0	731 070,2	940 357,5		0,0	0,0	0,0
1208	Акционерное общество "Страховое общество газовой промышленности"	305 539 493,8	0,0	0,0	176 024 288,4	112 636 141,7		15 548 783,1	785 445,5	0,0
1209	Страховое акционерное общество "РЕСО-Гарантия"	128 763 743,9	5 549,7	0,0	31 475 371,7	50 828 470,1		46 196 616,0	191 681,2	0,0
1216	Акционерное общество Страховая компания "Чулпан"	1 674 925,0	0,0	0,0	710 806,2	185 635,1		741 934,4	17 186,7	0,0
1284	Публичное акционерное общество "Группа Ренессанс Страхование"	53 459 719,9	0,0	0,0	13 587 988,2	27 089 458,1		12 782 723,1	21 133,9	-63 094,2
1307	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Согласие"	37 602 466,4	0,0	0,0	5 256 287,4	23 723 872,2		8 420 795,7	63 775,5	93 638,5
1336	общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Капитал-полис"	1 407 416,7	0,0	0,0	1 072 395,3	335 021,4		0,0	0,0	0,0
1412	Акционерное общество "Д2 Страхование"	1 406 634,7	0,0	0,0	801 618,3	605 016,4		0,0	0,0	0,0
1427	Акционерное общество "Московская акционерная страховая компания"	14 496 894,8	0,0	0,0	2 577 652,2	4 776 520,5		7 178 084,6	9 778,0	-93 108,0
1580	Общество с ограниченной ответственностью «РБ Страхование»	1 003 248,8	0,0	0,0	242 501,8	762 928,2		0,0	0,0	-2 181,2
1587	Акционерное общество "Страховое общество "Талисман"	352 249,7	0,0	0,0	2 080,5	178 288,1		171 881,1	0,0	0,0
1623	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Пульс"	148 826,8	0,0	0,0	109 252,4	39 574,5		0,0	0,0	0,0
1675	Акционерное общество "Совкомбанк страхование"	17 040 900,5	0,0	0,0	5 662 716,7	10 127 516,7		1 650 277,6	2 762,8	-405 000,0
1820	Акционерное общество "ГУТА-Страхование"	211 641,6	0,0	0,0	20 501,9	191 139,7		0,0	0,0	0,0
1834	Публичное акционерное общество "Страховая акционерная компания "ЭНЕРГОГАРАНТ"	18 744 198,5	0,0	0,0	4 114 262,0	9 517 024,3		4 917 913,8	67 032,0	52 141,0

Продолжение Таблица Г.1

1858	Акционерное общество Страховая компания "Армсец"	1 219 278,5	0,0	0,0	51 878,4	23 809,2	1 143 590,8	0,0	0,0
2027	Акционерное общество "Страховая компания "Двадцать первый век"	2 061 246,4	0,0	0,0	77 053,5	541 635,3	1 442 557,6	0,0	0,0
2042	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Гранта"	293 466,8	0,0	0,0	32 490,8	260 976,1	0,0	0,0	0,0
2144	Акционерное общество "Страховая компания АСКО-Центр"	169 631,7	0,0	0,0	87 430,6	82 201,1	0,0	0,0	0,0
2169	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Интерек"	2 218,1	0,0	0,0	55,6	2 162,5	0,0	0,0	0,0
2239	Акционерное общество "АльфаСтрахование"	151 801 546,7	0,0	0,0	37 059 916,1	72 440 821,4	41 913 625,6	229 215,9	0,0
2346	Акционерное общество "Объединенная страховая компания"	2 572 313,1	0,0	0,0	415 935,3	956 601,4	1 199 773,9	0,5	0,0
2496	Общество с ограниченной ответственностью "Абсолют Страхование"	8 282 879,2	0,0	0,0	2 569 630,3	4 947 954,1	722 204,9	5 111,8	31 372,4
2619	Акционерное общество "Страховая компания "Астро-Волга"	7 674 737,6	0,0	0,0	2 086 075,3	479 865,7	5 108 796,7	0,0	0,0
2682	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ИНСАЙТ"	1 824 849,4	0,0	0,0	475 797,6	1 349 051,8	0,0	0,0	0,0
2708	Акционерное общество "Чрезвычайная страховая компания"	11,7	0,0	0,0	0,0	11,7	0,0	0,0	0,0
2733	Акционерное общество "Страховая компания "Бестиншур"	182 663,6	0,0	0,0	175 412,7	7 250,9	0,0	0,0	0,0
2877	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "МегаРусс-Д"	842 576,9	0,0	0,0	481 843,3	360 733,3	0,3	0,0	0,0
2917	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания НИК"	505 531,6	0,0	0,0	4 442,9	501 088,7	0,0	0,0	0,0
2947	Акционерное общество "Страховая компания "РСХБ-Страхование"	9 319 716,0	0,0	0,0	2 273 453,2	7 046 035,8	0,0	228,0	0,0
3064	Акционерное общество "Боровицкое страховое общество"	1 092 523,6	0,0	0,0	267 946,7	174 428,4	650 148,5	0,0	0,0
3193	Общество с ограниченной ответственностью "СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ "АРСЕНАЛЬ"	-277,8	0,0	0,0	2 479,0	19 221,2	0,0	0,0	-21 978,0
3211	Акционерное общество "Группа страховых компаний "Югория"	25 287 119,9	0,0	0,0	4 011 722,3	8 224 029,5	12 972 726,7	38 567,3	0,0
3225	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания ИНТЕРИ"	1 228 721,5	0,0	0,0	13 554,1	1 215 167,4	0,0	0,0	0,0
3229	Акционерное общество "Страховая бизнес группа"	2 656 056,1	0,0	0,0	358 275,3	2 189 135,2	85 025,8	6 155,1	0,0
3230	Акционерное общество "Страховая компания "СОГАЗ-Мед"	37 756,2	0,0	0,0	37 756,2	0,0	0,0	0,0	0,0
3268	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Паритет-СК"	66 676,5	0,0	0,0	64 384,7	1 978,8	313,0	0,0	0,0
3300	Акционерное общество Страховая группа "Спасские ворота"	1 131 569,7	0,0	0,0	386 689,7	619 706,1	124 713,1	430,8	0,0
3398	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Газпром страхование"	5 850 560,2	0,0	0,0	2 417 349,7	3 433 210,5	0,0	0,0	0,0
3438	Общество с ограниченной ответственностью "ПРОМИНСТРАХ"	-850,0	0,0	0,0	0,0	-850,0	0,0	0,0	0,0
3447	Общество с ограниченной ответственностью "АльфаСтрахование-Жизнь"	118 219 458,1	116 585 192,9	0,0	1 634 265,2	0,0	0,0	0,0	0,0
3507	Общество с ограниченной ответственностью "Хоум Кредит Страхование"	2 662 404,1	0,0	0,0	2 274 889,5	387 514,6	0,0	0,0	0,0
3511	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Согласие-Вита"	4 605 688,2	4 466 920,9	0,0	138 767,3	0,0	0,0	0,0	0,0
3528	Общество с ограниченной ответственностью "Страховое медицинское общество "Спасение"	266 409,0	0,0	0,0	266 409,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3594	Общество с ограниченной ответственностью "Международная Страховая Группа"	1 571 462,6	0,0	0,0	163 705,3	1 407 757,2	0,0	0,0	0,0
3609	Общество с ограниченной ответственностью "ШПФ Страхование жизни"	4 945 916,6	4 204 106,8	657 014,8	84 795,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3692	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Сбербанк страхование жизни"	167 445 247,1	167 212 211,7	0,0	233 035,4	0,0	0,0	0,0	0,0
3748	Акционерное общество "Русский Стандарт Страхование"	4 755 869,9	3 160 805,3	0,0	1 595 064,6	0,0	0,0	0,0	0,0
3767	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "АСКОР"	888 661,8	0,0	0,0	317 852,8	570 809,0	0,0	0,0	0,0
3799	общество с ограниченной ответственностью "Британский Страховой Дом"	729 570,9	0,0	0,0	178 549,8	551 021,1	0,0	0,0	0,0
3803	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Доминанта"	36 032,6	0,0	0,0	19,1	36 013,5	0,0	0,0	0,0
3815	Общество с ограниченной ответственностью "СК "Экспресс-страхование"	28 851,4	0,0	0,0	0,0	28 851,4	0,0	0,0	0,0
3823	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Ингосстрах-Жизнь"	10 547 065,5	8 955 215,1	98 730,1	1 493 120,2	0,0	0,0	0,0	0,0
3825	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания СОГАЗ-ЖИЗНЬ"	54 841 621,1	54 783 083,3	17 408,7	41 129,1	0,0	0,0	0,0	0,0
3826	Общество с ограниченной ответственностью "Вита-страхование"	736 274,9	177 220,9	0,0	559 054,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3828	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Альянс Жизнь"	10 151 970,1	1 370 367,7	284,0	8 781 318,5	0,0	0,0	0,0	0,0
3837	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Ингосстрах-М"	56 952,9	0,0	0,0	56 952,9	0,0	0,0	0,0	0,0
3847	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Независимая страховая группа"	6 488 352,4	0,0	0,0	718 191,5	5 756 332,0	0,0	13 829,0	0,0
3866	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ВСК-Линия жизни"	3 034 285,0	3 005 321,1	0,0	28 963,9	0,0	0,0	0,0	0,0
3867	Общество с ограниченной ответственностью "АК БАРС СТРАХОВАНИЕ"	1 431 317,8	0,0	0,0	641 150,1	728 133,4	0,0	0,0	62 034,2
3870	Общество с ограниченной ответственностью страховая компания "ДЕЛО ЖИЗНИ"	322 534,0	282 293,4	0,0	40 240,6	0,0	0,0	0,0	0,0
3879	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Росгосстрах Жизнь"	31 585 557,7	31 089 295,9	0,0	496 261,8	0,0	0,0	0,0	0,0
3941	Общество с ограниченной ответственностью "СМП-Страхование"	1 931 832,7	0,0	0,0	1 223 047,4	708 785,3	0,0	0,0	0,0
3943	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "АК БАРС-Мед"	397 978,3	0,0	0,0	397 978,3	0,0	0,0	0,0	0,0
3947	Акционерное общество "АИГ страховая компания"	227 721,2	0,0	0,0	0,0	226 885,3	0,0	835,9	0,0
3954	Общество с ограниченной ответственностью "РУССКОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО "ЕВРОИНС"	3 973 023,5	0,0	0,0	1 599 006,5	1 468 039,8	831 414,4	0,0	74 562,8
3969	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Чабб"	231 967,3	0,0	0,0	7 237,8	224 729,5	0,0	0,0	0,0
3972	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Ренессанс Жизнь"	49 901 821,4	48 644 362,2	73 524,9	1 172 856,1	0,0	0,0	0,0	11 078,2
3984	Общество с ограниченной ответственностью "Капитал Лайф Страхование Жизни"	21 670 585,4	16 870 542,2	274 820,5	4 525 222,7	0,0	0,0	0,0	0,0
3987	Акционерное общество Страховая компания "УРАЛСИБ Жизнь"	9 012 492,1	8 968 352,6	858,0	1 230,6	0,0	0,0	0,0	42 051,0
3998	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Чабб Жизнь"	372,6	0,0	0,0	372,6	0,0	0,0	0,0	0,0
4001	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Чулпан-Жизнь"	430 622,8	426 091,2	3 003,7	1 527,9	0,0	0,0	0,0	0,0
4008	Общество с ограниченной ответственностью "Общество страхования жизни "РЕСО-Гарантия"	137 208,7	123 704,2	0,0	13 504,5	0,0	0,0	0,0	0,0

Продолжение Таблица Г.1

4013	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "МАКС страхование жизни"	6 419 097,8	6 419 097,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4014	Акционерное общество «Страховая компания «Ю-Лайф»	2 192 207,7	1 801 483,0	0,0	390 724,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4079	Общество с ограниченной ответственностью «РБ Страхование Жизни»	6 676 142,6	5 657 318,3	0,0	1 025 124,7	0,0	0,0	0,0	0,0	-6 300,3
4105	Общество с ограниченной ответственностью «Совкомбанк страхование жизни»	2 162 286,1	2 022 996,9	0,0	139 289,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4117	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Кредит Европа Лайф"	373 475,4	0,0	0,0	372 217,1	1 258,3	0,0	0,0	0,0	0,0
4133	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания ЭчДиАй Глобал	686 642,2	0,0	0,0	3 254,4	683 387,8	0,0	0,0	0,0	0,0
4169	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования "Смарт Страхование"	27,0	0,0	0,0	0,0	27,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4179	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Райффайзен Лайф"	3 847 190,1	3 371 537,7	0,0	417 285,1	0,0	0,0	0,0	0,0	58 367,3
4189	Общество с ограниченной ответственностью "Кредендо – Ингосстрах Кредитное Страхование"	1 616 706,0	0,0	0,0	0,0	1 616 706,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4209	Общество с ограниченной ответственностью "Кофас Рус Страховая Компания"	690 538,3	0,0	0,0	0,0	690 538,3	0,0	0,0	0,0	0,0
4279	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования «Кооперативное единство»	10 010,9	0,0	0,0	0,0	10 010,9	0,0	0,0	0,0	0,0
4293	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Ойлер Гермес Ру"	538 629,8	0,0	0,0	0,0	538 629,8	0,0	0,0	0,0	0,0
4296	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования "Кооп-Ресурс"	2 746,3	0,0	0,0	0,0	2 746,3	0,0	0,0	0,0	0,0
4326	Общество с ограниченной ответственностью "Крымская первая страховая компания"	796 401,6	0,0	0,0	183 663,5	612 738,1	0,0	0,0	0,0	0,0
4331	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Сбербанк страхование"	44 691 286,4	0,0	0,0	8 889 441,9	31 633 588,1	3 966 947,4	1 433,0	197 900,3	0,0
4334	Общество с ограниченной ответственностью "Атладиус Рус Кредитное Страхование"	1 830 628,2	0,0	0,0	0,0	2 497 518,6	0,0	0,0	0,0	-666 890,4
4349	Некоммерческая корпоративная организация "Межрегиональное потребительское общество взаимного страхования"	55 979,7	0,0	0,0	0,0	55 979,7	0,0	0,0	0,0	0,0
4354	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «ВЗАИМОПОМОЩЬ»	2 195,0	0,0	0,0	0,0	2 195,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4358	Общество с ограниченной ответственностью «РСХБ-Страхование жизни»	15 790 806,4	15 442 013,9	0,0	348 792,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4359	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования "Страховой дом "Платинум"	18 521,2	0,0	0,0	0,0	18 521,2	0,0	0,0	0,0	0,0
4360	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования "Эталон"	5 557,7	0,0	0,0	0,0	5 557,7	0,0	0,0	0,0	0,0
4362	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «Содружество»	5 014,4	0,0	0,0	0,0	5 014,4	0,0	0,0	0,0	0,0
4365	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «БКС Страхование жизни»	4 759 788,2	4 751 305,7	0,0	8 482,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4372	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая компания «Манго»	150 436,4	0,0	0,0	36 052,7	114 383,7	0,0	0,0	0,0	0,0
4376	Некоммерческая корпоративная организация "Волго-вятское потребительское общество взаимного страхования"	1 871,3	0,0	0,0	0,0	1 871,3	0,0	0,0	0,0	0,0
4377	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования "Уютный Дом-1"	124 364,4	0,0	0,0	0,0	124 364,4	0,0	0,0	0,0	0,0
4379	Некоммерческая корпоративная организация "Потребительское общество взаимного страхования транспортной отрасли"	160 850,7	0,0	0,0	0,0	160 850,7	0,0	0,0	0,0	0,0
4380	Общество с ограниченной ответственностью РНКБ Страхование	306 410,6	0,0	0,0	184 132,3	123 520,6	0,0	0,0	0,0	-1 242,3
4382	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования "РТ - Взаимное страхование"	591 369,4	0,0	0,0	0,0	591 369,4	0,0	0,0	0,0	0,0
4383	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования «Северная столица»	2,5	0,0	0,0	0,0	2,5	0,0	0,0	0,0	0,0
4392	Некоммерческая корпоративная организация «Потребительское общество взаимного страхования «КРЕДИТ ДОВЕРИЯ»	390,0	0,0	0,0	0,0	390,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4393	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «ИНСАНГО»	3,6	0,0	0,0	0,0	3,6	0,0	0,0	0,0	0,0

*В соответствии с Решением Совета директоров Банка России от 23.12.2022 Банк России до 31.12.2023 включительно не раскрывает на своем официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» информацию, содержащуюся в отчетности субъектов страхового дела, подлежащую размещению в соответствии с п. 5 ст. 28 Закона Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», в части информации, раскрытие которой может привести к введению мер ограничительного характера со стороны иностранных государств, и (или) государственных объединений, и (или) союзов, и (или) государственных (межгосударственных) учреждений иностранных государств или государственных объединений и (или) союзов в отношении субъектов страхового дела. Таким образом, публикуемые в настоящее время Банком России статистические данные в силу нового подхода к раскрытию информации могут быть несопоставимы со сведениями за предыдущие периоды.

Приложение Д
Таблица Д.1 - Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2021 г. (тыс. руб.)

Per №	Наименование страховщика	Всего*	Добровольное страхование жизни (кроме пенсионного страхования)	Добровольное пенсионное страхование	Добровольное личное страхование (кроме страхования жизни)	Добровольное имущественное страхование	Обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц*	Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев опасных объектов за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте	Обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров	Страховые премии, по которым нет достоверных данных в связи с более поздним получением первичных учетных документов
	ИТОГО:	1 808 289 279,8	522 232 101,9	2 170 267,5	461 820 607,4	571 504 522,2	16 875 830,6	225 548 348,4	2 498 840,1	1 819 920,8	3 818 840,8
0001	Публичное акционерное общество Страховая Компания "Ростгосстрах"	96 764 598,1			32 927 321,6	34 830 370,5		28 644 243,7	250 924,4	111 737,9	
0013	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "РЕСО-Шанс"	96,8			0,2	2,0		94,6			
0141	Страховое Акционерное Общество "Медэкспресс"	981 653,8			915 088,9	28 512,5		38 052,4			
0191	Акционерное общество "Тинькофф Страхование"	26 656 096,5			15 764 930,5	6 806 939,0		4 084 226,9			
0206	Акционерное общество "Страховая Компания "СОЛИДАРНОСТЬ"	238 212,2			120 407,9	117 804,4					
0212	Акционерное общество Страховая компания "Цюрих"	2 493 596,5			7 695,0	2 485 901,5					
0290	Акционерное общество Страховая компания "Альянс"	3 979 201,6			400 723,1	3 334 052,6			6 233,2	5 170,6	233 022,2
0348	Страховое акционерное общество "ЛЕКСГАРАНТ"	348 349,2			124 684,4	223 664,8					
0397	Общество с ограниченной ответственностью Страховая Компания "Гелиос"	4 470 153,7			854 689,1	822 999,4		2 792 480,0	-14,9		
0436	Общество с ограниченной ответственностью "АМТ Страхование"	241 449,6			19 141,7	222 307,9					
0448	Страховое Акционерное Общество "Геополис"	361 750,7		353 880,0	7 870,7						
0518	Акционерное общество Страховая компания "БАСК"	841 766,9			309 707,4	180 422,5		335 842,9	15 794,1		
0574	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания Екатеринбург"	387 049,5			35 129,9	351 919,6					
0585	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая фирма "Адонис"	738 400,3			135 771,0	150 100,8		452 379,9	42,1	106,4	
0621	Страховое акционерное общество "ВСК"	85 105 231,7			20 312 426,3	44 850 883,3		18 091 006,5	291 008,2	149 921,8	1 409 985,5
0630	Акционерное общество "Страховая компания ГАЙДЕ"	3 741 960,5			543 083,2	1 584 956,3		1 557 884,5	15 819,7	40 216,8	
0667	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ "УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ"	3 631 523,1			3 291 204,5	348 494,1					-8 175,5
0758	Общество с ограниченной ответственностью Страховая медицинская компания "АСТРА-МЕТАЛЛ"	220 730,1			220 730,1						
0796	Акционерное общество "Страховая группа АВАНГАРД - ГАРАНТ"	848 598,3			228,4	848 370,0					
0915	Акционерное общество "Страховая компания "ПАРИ"	4 720 636,5			1 161 820,3	3 349 198,0		181 672,2	9 443,9	6 821,1	11 681,1
0928	Страховое публичное акционерное общество "Ингосстрах"	129 804 654,4			17 213 756,4	82 200 673,1		28 716 041,7	405 733,4	404 406,2	864 043,6
1083	Общество с ограниченной ответственностью "Зетта Страхование"	8 843 309,7			969 005,7	5 099 148,0		2 736 074,3	20 433,6	32 781,6	-14 133,5
1182	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ТИТ"	1 651 575,5			751 664,0	899 911,5					
1208	Акционерное общество "Страховое общество газовой промышленности"	332 125 054,2			205 184 271,0	113 603 693,3		12 007 413,7	825 146,9	504 529,4	
1209	Страховое акционерное общество "РЕСО-Гарантия"	121 364 209,8	7 078,0		32 598 426,8	48 159 975,3		40 331 781,0	182 213,6	84 735,1	
1216	Акционерное общество Страховая компания "Чулпан"	1 560 717,8			468 068,7	211 333,7		844 103,9	16 940,0	20 271,5	
1284	Публичное акционерное общество "Группа Ренессанс Страхование"	46 064 736,4			10 353 309,2	26 201 387,3		9 496 351,9	15 296,5	30 375,8	-31 984,2
1307	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Согласие"	36 124 580,6			5 452 954,0	21 542 057,3		8 990 055,4	53 035,9	58 581,3	27 896,7
1336	общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Капитал-полис"	1 329 693,7			1 020 021,0	309 672,7					
1372	СТРАХОВАЯ МЕДИЦИНСКАЯ КОМПАНИЯ "АСТРАМЕД-МС" (АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО)	50,0			50,0						
1412	Акционерное общество "Д2 Страхование"	1 212 684,3			784 763,7	427 920,6					
1427	Акционерное общество "Московская акционерная страховая компания"	13 492 978,4			3 359 861,6	5 573 690,3		4 402 705,0	9 939,2	40 490,4	106 291,9
1580	Общество с ограниченной ответственностью "СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование"	867 474,8			67 681,6	798 584,8					1 178,3
1587	Акционерное общество "Страховое общество "Талисман"	1 278 760,5			2 353,1	280 224,1		996 183,3			
1623	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Тюмень-Полис"	107 231,8			71 454,3	35 777,5					
1643	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая и перестраховочная компания Юнити"	141 003,3			141 003,1	0,2					
1675	Акционерное общество "Совкомбанк страхование"	15 096 323,0			4 163 841,3	8 614 880,4		1 882 166,4	1 954,8	2 690,2	430 790,0
1820	Акционерное общество "ГУТА-Страхование"	157 040,7			18 701,1	138 339,6					
1834	Публичное акционерное общество "Страховая акционерная компания "ЭНЕРГОГАРАНТ"	17 095 209,3			3 819 697,5	8 670 445,5		4 376 342,2	74 468,3	108 242,7	46 013,0
1858	Акционерное общество Страховая компания "Армеец"	1 246 810,1			51 446,9	33 175,9		1 162 187,3			
2027	Акционерное общество "Страховая компания "Двадцать первый век"	1 638 804,7			50 368,1	399 539,0		1 188 897,7			
2031	Общество с ограниченной ответственностью "Медицинская страховая компания "ИНКО-МЕД"	1 096,3			1 096,3						
2042	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Гранта"	396 595,8			83 104,9	313 490,9					
2144	Акционерное общество "Страховая компания АСКО-Центр"	160 827,0			59 806,9	101 020,1					
2169	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Инертек"	4 083,7			163,1	3 920,7					
2239	Акционерное общество "АльфаСтрахование"	142 169 153,7			31 365 482,3	74 449 676,0		35 976 538,3	230 168,4	147 288,7	
2346	Акционерное общество "Объединенная страховая компания"	2 527 063,5			322 337,5	1 032 651,5		1 164 799,8	4 445,5	2 829,2	

Продолжение Таблица Д.1

2353	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Сибирский Дом Страхования"	260 522,2			221 852,4	18 734,0		19 935,7			
2496	Общество с ограниченной ответственностью "Абсолют Страхование"	8 419 859,4			3 065 383,3	4 647 920,4		665 883,5	6 441,1	5 861,9	28 369,1
2619	Акционерное общество "Страховая компания "Астро-Волга"	4 948 994,4			1 137 927,9	620 567,0		3 190 499,5			
2682	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ИНСАЙТ"	1 793 832,9			498 381,2	1 295 451,6					
2708	Акционерное общество "Чрезвычайная страховая компания"	70 395,0			69 287,8	1 179,6			-72,4		
2733	Акционерное общество "Страховая компания "Резерв"	-24,8			-24,8						
2877	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Мегарусс-Д"	1 030 734,2			640 360,6	390 113,6		260,0			
2917	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания НИК"	713 787,4			21 061,5	692 725,9					
2947	Акционерное общество "Страховая компания "РСХБ-Страхование"	10 163 492,9			4 263 112,8	5 900 024,1			356,0		
3064	Акционерное общество "Боровицкое страховое общество"	911 663,1			263 867,6	164 411,4		483 384,0			
3128	Общество с ограниченной ответственностью "Международная страховая компания "АйАйСи"	176 703,3			56 399,3	120 303,9					
3193	Общество с ограниченной ответственностью "СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ "АРСЕНАЛЬ"	1 489 706,4			202 047,4	1 276 343,0					11 316,0
3211	Акционерное общество "Группа страховых компаний "Югория"	19 216 948,5			3 433 989,4	7 254 222,3		8 454 613,2	40 567,0	33 556,6	
3225	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания ИНТЕРИ"	1 069 276,8			5 332,0	1 063 944,9					
3229	Акционерное общество "Страховая бизнес группа"	2 269 314,8			331 836,7	1 383 440,8		520 732,8	6 453,4	26 851,0	
3230	Акционерное общество "Страховая компания "СОГАЗ-Мед"	474 716,3			474 716,3						
3256	Акционерное общество "Страховая компания "Совкомбанк Жизнь"	5 713 933,0	3 326 428,6	727 337,7	1 660 166,7						
3268	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Паритет-СК"	372 021,7			161 371,0	123 057,5		84 810,2	1 196,0	1 587,0	
3300	Акционерное общество "Страховая группа "Спасские ворота"	1 068 166,9			475 283,8	525 963,6		66 419,8	443,0	56,7	
3390	Акционерное общество "Страховая Компания "ПОЛИС-ГАРАНТ"	57 959,0			14 808,8	26 382,8		16 767,4			
3398	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ВТБ Страхование"	5 322 538,4			4 144 093,6	1 178 528,3			-83,5		
3438	Общество с ограниченной ответственностью "ПРОМИНСТРАХ"	0,0									
3447	Общество с ограниченной ответственностью "АльфаСтрахование-Жизнь"	104 770 640,5	103 506 574,5		1 264 066,1						
3507	Общество с ограниченной ответственностью "Хоум Кредит Страхование"	1 873 910,5			1 594 373,1	279 537,4					
3511	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Согласие-Вита"	5 540 701,1	5 522 456,7			18 244,5					
3528	Общество с ограниченной ответственностью "Страховое медицинское общество "Спасение"	255 148,2			255 148,2						
3594	Общество с ограниченной ответственностью "Международная Страховая Группа"	1 013 133,1			131 227,6	881 905,5					
3609	Общество с ограниченной ответственностью "ППФ Страхование жизни"	4 790 292,5	4 143 920,6	558 541,9	87 830,0						
3692	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Сбербанк страхование жизни"	155 740 587,3	154 253 351,7		1 487 235,6						
3748	Акционерное общество "Русский Стандарт Страхование"	9 315 952,1	7 001 659,2		2 314 293,0						
3767	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "АСКОР"	410 343,4			157 258,1	253 085,3					
3799	Общество с ограниченной ответственностью "Британский Страховой Дом"	725 461,7			202 368,6	523 093,1					
3803	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Доминанта"	72 581,3			128,1	72 453,3					
3815	Общество с ограниченной ответственностью "СК "Экспресс-страхование"	21 732,1				21 732,1					
3823	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Ингосстрах-Жизнь"	7 884 456,3	6 100 729,1	236 322,6	1 547 404,6						
3825	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания СОГАЗ-ЖИЗНЬ"	71 617 000,0	71 454 369,0	18 317,3	144 313,7						
3826	Общество с ограниченной ответственностью "Вита-страхование"	898 556,2	187 438,9		711 117,3						
3828	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Альянс Жизнь"	17 010 451,1	6 454 189,7	384,2	10 555 877,3						
3834	Общество с ограниченной ответственностью "Страховое общество "Помощь"	338 605,4			171 385,0	167 220,4					
3837	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Ингосстрах-М"	52 513,2			52 513,2						
3847	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Независимая страховая группа"	5 388 698,9			675 357,2	4 701 960,4			11 381,3		
3866	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ВСК-Линия жизни"	4 030 064,4	3 998 475,1		31 589,4						
3867	Общество с ограниченной ответственностью "АК БАРС СТРАХОВАНИЕ"	1 233 173,9			538 767,5	664 738,0					29 668,4
3870	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ДЕЛО ЖИЗНИ"	330 239,8	291 094,2		39 145,6						
3879	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Росгосстрах Жизнь"	26 003 185,3	25 407 581,5		595 603,7						
3941	Общество с ограниченной ответственностью "СМП-Страхование"	1 565 879,1			1 188 864,0	377 015,1					
3943	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "АК БАРС-Мед"	375 063,4			375 063,4						
3947	Акционерное общество "АИГ страховая компания"	2 586 235,4				2 574 842,8			2 247,0		9 145,7
3954	Общество с ограниченной ответственностью "РУССКОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО "ЕВРОИНС"	3 250 766,1			1 011 463,0	1 188 076,7		1 012 897,9			38 328,6
3969	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Чабб"	1 055 287,5			66 240,3	989 047,2					
3972	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Ренессанс Жизнь"	57 122 473,6	55 725 716,7	78 014,1	1 310 613,8						8 129,0
3984	Общество с ограниченной ответственностью "Капитал Лайф Страхование Жизни"	22 309 432,5	18 198 497,4	194 147,6	3 916 787,5						
3987	Акционерное общество "Страховая компания "УРАЛСИБ Жизнь"	8 044 283,4	8 043 285,7	960,6	894,9						-857,8
3998	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Чабб Жизнь"	647,4			647,4						
4001	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Чулпан-Жизнь"	495 417,7	493 044,0	2 361,6	12,1						
4008	Общество с ограниченной ответственностью "Общество страхования жизни "РЕСО-Гарантия"	143 804,2	130 619,4		13 184,8						
4009	Акционерное общество "ЕРВ Туристическое Страхование"	1 987 183,0			916 080,1	1 071 102,9					
4013	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "МАКС страхование жизни"	3 584 470,2	3 584 470,2								
4014	Акционерное общество "Страховая компания "Югория-Жизнь"	2 051 963,0	1 702 993,2		348 969,8						
4079	Общество с ограниченной ответственностью "СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование Жизни"	12 044 838,5	9 889 807,4		2 158 488,3						-3 457,2
4104	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания КАРДИФ"	6 498 963,2			5 345 004,8	1 185 949,3					-31 990,9
4105	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Сив Лайф"	7 338 346,6	7 098 058,7		240 287,9						

Продолжение Таблица Д.1

4117	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Кредит Европа Лайф"	505 223,2			505 223,2					
4133	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания ЭчДиАй Глобал	1 231 226,9			5 531,3	1 225 695,6				
4169	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования "Смарт Страхование"	53,2				53,2				
4179	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Райффайзен Лайф"	6 248 735,0	5 720 277,3		391 576,3					136 881,4
4189	Общество с ограниченной ответственностью "Кредендо – Ингосстрах Кредитное Страхование"	1 758 459,3				1 758 459,3				
4209	Общество с ограниченной ответственностью "Кофас Рус Страховая Компания"	1 148 620,3				1 148 620,3				
4279	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования «Кооперативное единство»	9 289,0				9 289,0				
4293	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Ойлер Гермес Ру"	1 367 469,0				1 367 469,0				
4296	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования "Кооп-Ресурс"	2 845,1				2 845,1				
4301	Некоммерческая корпоративная организация "Национальное потребительское общество взаимного страхования"	4 157,8				4 157,8				
4326	Общество с ограниченной ответственностью "Крымская первая страховая компания"	760 530,6			157 689,2	602 841,5				
4331	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Сбербанк страхование"	25 900 557,3			4 049 272,8	21 232 470,2	582 618,9	884,5	810,9	34 500,0
4334	Общество с ограниченной ответственностью "Атрадиус Рус Кредитное Страхование"	3 093 424,0				2 618 124,6				475 299,4
4349	Некоммерческая корпоративная организация "Межрегиональное потребительское общество взаимного страхования"	0,0								
4354	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «ВЗАИМОПОМОЩЬ»	3 874,2				3 874,2				
4358	Общество с ограниченной ответственностью «РСХБ-Страхование жизни»	13 193 587,7	12 667 737,1		525 850,6					
4359	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования "Страховой дом "Платинум"	19 089,4				19 089,4				
4360	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования "Эталон"	5 845,1				5 845,1				
4362	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «Содружество»	829,9				829,9				
4365	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «ФКС Страхование жизни»	7 332 945,5	7 322 248,2		10 697,4					
4372	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая компания «Манго»	122 056,7			13 082,0	108 974,7				
4376	Некоммерческая корпоративная организация "Волго-вятское потребительское общество взаимного страхования"	1 132,6				1 132,6				
4377	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования "Уютный Дом-1"	10,0				10,0				
4379	Некоммерческая корпоративная организация "Потребительское общество взаимного страхования транспортной отрасли"	88 289,7				88 289,7				
4380	Общество с ограниченной ответственностью РНКБ Страхование	65 408,9			25 235,3	33 273,6				6 900,0
4381	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования «азвитие»	15,0				15,0				
4382	Некоммерческая корпоративная организация потребительское общество взаимного страхования "РТ - Взаимное страхование"	0,0								

*В соответствии с Решением Совета директоров Банка России от 23.12.2022 Банк России от 31.12.2023 включительно не раскрывает на своем официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» информацию, содержащуюся в отчетности субъектов страхового дела, подлежащую размещению в соответствии с п. 5 ст. 28 Закона Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», в части информации, раскрытие которой может привести к введению мер ограничительного характера со стороны иностранных государств, и (или) государственных объединений, и (или) союзов, и (или) государственных (межгосударственных) учреждений иностранных государств или государственных объединений и (или) союзов в отношении субъектов страхового дела. Таким образом, публикуемые в настоящее время Банком России статистические данные в силу нового подхода к раскрытию информации могут быть несопоставимы со сведениями за предыдущие периоды.

Приложение Е

Таблица Е.1 - Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2020 г. (тыс. руб.)

Рег №	Наименование	Всего*	из них страхование нерезидентов	Страхование жизни	Личное страхование	Имущественное страхование	Обязательное личное страхование	Обязательное имущественное страхование	Инвестиционное страхование жизни
ИТОГО:		1 538 700 731,57	25 776 099,61	428 249 437,41	379 274 568,66	485 775 818,81	16 866 811,60	225 032 289,86	182 899 087,87
1675	"Совкомбанк страхование" (АО)	6 542 349,73	98 404,62	-	1 326 935,51	3 587 897,71	-	1 220 006,51	-
3947	АО "АИГ"	2 400 919,72	-	-	-	2 395 075,96	-	3 049,44	-
2239	АО "АльфаСтрахование"	114 880 496,44	763 039,12	-	25 387 369,47	57 493 282,52	-	31 999 844,45	-
3064	АО "Боровицкое страховое общество"	389 726,28	-	-	104 308,21	78 687,80	-	206 730,26	-
1284	АО "Группа Ренессанс Страхование"	35 973 277,67	589 788,75	-	8 539 036,06	20 698 998,88	-	7 016 572,79	-
3211	АО "ГСК "Югория"	16 076 063,86	61 212,28	-	2 310 734,67	5 389 720,65	-	8 375 608,53	-
1820	АО "ГУТА-Страхование"	103 451,04	-	-	18 033,51	85 417,53	-	-	-
1412	АО "Д2 Страхование"	924 597,93	57 277,10	-	524 114,07	400 483,85	-	-	-
0055	АО "ДальЖАСО"	161 976,57	-	-	82 370,05	79 606,51	-	-	-
4009	АО "ЕРВ Туристическое Страхование"	721 429,03	-	-	479 870,66	241 558,37	-	-	-
1427	АО "МАКС"	10 804 843,93	-	-	2 159 258,32	3 736 974,04	52 202,78	4 856 408,78	-
3256	АО "МетЛайф"	6 024 378,75	-	3 346 957,70	2 016 365,03	-	-	-	-
2346	АО "ОСК"	2 799 237,00	141 915,56	-	186 917,05	1 214 582,69	-	1 397 737,26	-
3748	АО "Русский Стандарт Страхование"	6 166 340,87	-	4 649 285,71	1 517 055,15	-	-	-	1 961 925,01
3889	АО "СГ "ПРЕСТИЖ-ПОЛИС"	204 891,20	-	-	-	204 891,20	-	-	-
2619	АО "СК "Астро-Волга"	3 773 636,40	-	-	410 447,13	662 010,71	-	2 701 178,57	-
0507	АО "СК "Колымская"	635 239,79	770,69	577 710,62	52 132,38	-	-	-	-
0915	АО "СК "ПАРИ"	3 694 635,64	-	-	755 831,96	2 714 646,32	-	222 609,35	-
2733	АО "СК "Резерв"	0,31	-	-	0,31	-	-	-	-
4014	АО "СК "Югория-Жизнь"	1 312 964,71	-	1 297 314,97	15 649,74	-	-	-	881 819,51
0630	АО "СК ГАЙДЕ"	4 400 808,98	-	-	437 486,27	1 285 834,43	-	2 677 488,29	-
2873	АО "СМК "Сахамедстрах"	18 215,60	8 971,50	-	18 215,60	-	-	-	-
1587	АО "СО "Талисман"	1 128 729,75	-	-	2 089,48	188 005,55	-	938 634,72	-
1208	АО "СОГАЗ"	287 302 822,32	478,92	-	160 722 176,06	99 402 849,83	14 972 738,21	12 205 058,22	-
3229	АО "Страховая бизнес группа"	1 401 987,73	55 684,72	-	217 288,25	922 005,03	-	262 694,45	-
0983	АО "Страховая группа "УралСиб"	991 752,26	-	-	993 258,89	1 506,63	-	-	-

Продолжение Таблица Е.1

0796	АО "Страховая группа АВАНГАРД - ГАРАНТ"	685 623,33	-	-	175,97	685 447,36	-	-	-
3390	АО "Страховая Компания "ПОЛИС-ГАРАНТ"	565 432,12	-	-	132 215,82	290 577,96	-	142 638,34	-
3230	АО "Страховая компания "СОГАЗ-Мед"	453 257,37	-	-	453 257,37	-	-	-	-
0206	АО "Страховая Компания "СОЛИДАРНОСТЬ"	108 583,29	-	-	48 647,51	59 935,78	-	-	-
2144	АО "Страховая компания АСКО-Центр"	143 017,52	16 938,00	-	51 152,19	91 865,33	-	-	-
0191	АО "Тинькофф Страхование"	18 613 628,42	-	-	12 073 703,87	4 515 597,75	-	2 024 326,80	-
3987	АО "УРАЛСИБ Жизнь"	5 188 648,28	3 628,69	5 182 976,51	2 967,28	-	-	-	3 483 293,83
0212	АО "Цюрих надежное страхование"	2 173 446,80	61 681,24	-	4 634,84	2 168 811,96	-	-	-
0177	АО "Юнити страхование"	3 739 137,75	51 335,90	-	72 087,33	2 134 884,03	-	1 547 431,01	-
3300	АО СГ "Спасские ворота"	898 098,73	23 159,86	-	399 056,36	471 280,26	-	27 762,12	-
1858	АО СК "Армеец"	1 757 663,81	13 239,13	-	67 083,55	40 851,45	-	1 649 728,81	-
0290	АО СК "Альянс"	4 323 222,38	349 771,57	-	505 289,66	3 719 420,24	-	13 864,47	-
0518	АО СК "БАСК"	716 060,53	-	-	266 181,39	170 332,09	-	279 547,05	-
2027	АО СК "Двадцать первый век"	1 207 199,14	185 121,41	-	49 918,28	266 396,38	-	890 884,48	-
0425	АО СК "Ингвар"	204 632,29	-	-	85,29	204 547,00	-	-	-
3991	АО СК "Ренессанс здоровье"	1 085 933,95	91 892,33	77 209,28	900 873,66	-	-	-	-
2947	АО СК "РСХБ-Страхование"	9 216 123,36	-	-	3 883 524,61	5 332 201,24	-	397,51	-
1216	АО СК "Чулпан"	2 170 895,12	-	-	625 110,23	682 065,00	-	863 719,90	-
4376	НКО "ВОВС"	463,26	-	-	-	463,26	-	-	-
4349	НКО "МОВС"	38 999,21	-	-	-	38 999,21	-	-	-
4301	НКО НОВС	5 378,92	-	-	-	5 378,92	-	-	-
4202	НКО ОВС "Саклау"	2 829,81	-	-	-	2 829,81	-	-	-
4296	НКО ПОВС "Кооп-Ресурс"	2 707,78	-	-	-	2 707,78	-	-	-
4169	НКО ПОВС "СмартСтрах"	8,85	-	-	-	8,85	-	-	-
4359	НКО ПОВС "Страховой дом "Платинум"	43 131,79	-	-	-	43 131,79	-	-	-
4360	НКО ПОВС "Эталон"	11 529,52	-	-	-	11 529,52	-	-	-
4354	НКО ПОВС «ВЗАИМОПОМОЩЬ»	5 427,58	-	-	-	5 427,58	-	-	-
4279	НКО ПОВС «Кооперативное единство»	8 197,37	-	-	-	8 197,37	-	-	-
4362	НКО ПОВС «Содружество»	2,21	-	-	-	2,21	-	-	-
2708	ОАО "ЧСК"	513 076,44	-	-	415 750,29	20 955,52	59 011,30	17 359,33	-
2496	ООО "Абсолют Страхование"	6 360 460,36	291 176,16	-	2 844 124,32	2 986 019,91	-	490 837,61	-
3867	ООО "АК БАРС СТРАХОВАНИЕ"	911 294,41	-	-	337 832,87	553 815,69	-	-	-
3447	ООО "АльфаСтрахование-Жизнь"	84 934 380,76	495 593,87	84 287 491,83	646 863,63	-	-	-	42 270 064,78
0436	ООО "АМТ Страхование"	192 244,39	133 022,47	-	5 992,65	186 251,73	-	-	-
4334	ООО "Атрадиус Рус Кредитное Страхование"	2 155 066,21	-	-	-	2 332 548,61	-	-	-
3487	ООО "БИН Страхование"	752,94	-	-	322,10	430,84	-	-	-
3799	ООО "БСД"	764 363,30	-	-	203 531,88	560 831,42	-	-	-
3826	ООО "Вита-страхование"	617 934,72	-	201 264,53	416 597,23	-	-	-	-
3866	ООО "ВСК-Линия жизни"	6 439 436,28	9 931,37	4 918 527,74	37 128,69	-	1 483 779,85	-	3 672 403,33
3978	ООО "ВСК-Милосердие"	87 764,45	-	-	87 764,45	-	-	-	-

Продолжение Таблица Е.1

1083	ООО "Зетта Страхование"	7 386 526,12	71 570,23	-	964 464,94	4 099 842,00	-	2 314 640,66	-
3984	ООО "Капитал Лайф Страхование Жизни"	20 979 683,34	88 235,40	18 039 458,78	2 798 558,88	-	-	-	6 042 036,19
4209	ООО "Кофас Рус Страховая Компания"	937 707,73	-	-	-	937 707,73	-	-	-
4326	ООО "КПСК"	679 307,24	-	-	131 071,45	548 235,79	-	-	-
4189	ООО "Кредендо – Ингосстрах Кредитное"	1 371 657,02	31 586,43	-	-	1 371 657,02	-	-	-
4013	ООО "МАКС-Жизнь"	2 983 536,37	899,60	2 983 536,37	-	-	-	-	1 566 338,58
3594	ООО "МСГ"	88 165,03	41 152,40	-	88 165,03	-	-	-	-
3128	ООО "МСК "АйАйСи"	127 660,40	55 070,17	-	55 070,17	72 590,23	-	-	-
2031	ООО "МСК "ИНКО-МЕД"	954,87	-	-	954,87	-	-	-	-
4008	ООО "ОСЖ РЕСО-Гарантия"	769 821,38	233,25	755 927,90	13 893,48	-	-	-	609 005,81
3609	ООО "ППФ Страхование жизни"	4 346 447,52	-	3 732 802,59	93 948,85	-	-	-	25 729,29
3438	ООО "ПРОМИНСТРАХ"	69 027,74	-	-	-	68 586,36	-	441,38	-
3943	ООО "СК "АК БАРС-Мед"	279 608,17	18 723,40	-	279 608,17	-	-	-	-
2042	ООО "СК "Гранта"	475 624,84	2 886,62	-	126 958,30	348 666,54	-	-	-
3823	ООО "СК "Ингосстрах-Жизнь"	5 966 712,32	212 360,73	4 799 930,28	929 190,60	-	-	-	3 140 171,98
3837	ООО "СК "Ингосстрах-М"	40 344,60	-	-	40 344,60	-	-	-	-
2169	ООО "СК "Инертек"	4 292,83	-	-	170,70	4 122,14	-	-	-
2682	ООО "СК "ИНСАЙТ"	361 013,22	-	-	90 562,33	270 450,90	-	-	-
1336	ООО "СК "Капитал-полис"	1 223 284,22	-	-	939 271,61	284 012,61	-	-	-
2877	ООО "СК "Мегарусс-Д"	956 028,47	-	-	250 146,17	704 870,45	-	1 011,86	-
4293	ООО "СК "Ойлер Гермес Ру"	1 303 568,45	-	-	-	1 303 568,45	-	-	-
3972	ООО "СК "Ренессанс Жизнь"	45 902 192,99	102 741,00	44 941 909,53	960 283,46	-	-	-	18 222 298,71
1307	ООО "СК "Согласие"	34 281 752,96	637 843,14	-	4 951 557,20	19 216 370,66	-	9 721 317,72	-
1182	ООО "СК "ТИТ"	881 114,60	-	-	270 760,71	610 353,89	-	-	-
3815	ООО "СК "Экспресс-страхование"	30 422,40	-	-	-	30 422,40	-	-	-
3803	ООО "СК Доминанта"	76 430,32	-	-	29,92	76 400,41	-	-	-
0574	ООО "СК Екатеринбург"	402 713,92	4 019,41	-	87 715,17	314 998,75	-	-	-
3225	ООО "СК ИНТЕРИ"	1 185 051,72	-	-	3 007,14	1 182 044,58	-	-	-
4104	ООО "СК КАРДИФ"	9 577 071,86	652,56	-	8 429 544,05	1 091 789,06	-	-	-
2917	ООО "СК НИК"	569 532,57	1 521,11	-	19 005,25	550 527,32	-	-	-
3825	ООО "СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ"	76 069 860,64	85 111,92	75 845 982,83	189 334,99	-	-	-	50 490 834,96
3998	ООО "СК Чабб Жизнь"	430,73	-	-	430,73	-	-	-	-
3969	ООО "СК Чабб"	935 220,75	106 918,38	-	82 711,59	852 509,16	-	-	-
4179	ООО "СК" Райффайзен Лайф"	5 651 701,86	141 602,93	5 312 467,93	339 233,93	-	-	-	-
3528	ООО "СМО "Спасение"	288 144,06	-	-	288 144,06	-	-	-	-
3941	ООО "СМП-Страхование"	1 308 042,17	17 830,38	-	1 033 899,34	274 142,83	-	-	-
4079	ООО "СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование Жизни"	11 962 822,09	-	9 520 049,03	2 458 465,83	-	-	-	3 140 631,08
1580	ООО "СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование"	840 957,89	-	-	97 816,58	739 007,00	-	-	-
3193	ООО "СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ "АРСЕНАЛЬ"	1 731 408,45	-	-	403 432,17	1 336 074,28	-	-	-
4117	ООО "Страховая компания "Кредит Европа Лайф"	439 994,13	3,99	2 021,05	437 973,08	-	-	-	-

Продолжение Таблица Е.1

2353	ООО "Страховая компания "СДС"	289 061,22	-	-	240 286,45	29 404,24	-	19 370,53	-
4105	ООО "Страховая компания "Сив Лайф"	6 977 756,40	101 635,89	6 746 968,87	230 787,54	-	-	-	2 650 695,64
3834	ООО "Страховое общество "Помощь"	668 120,70	290,70	-	203 744,08	464 376,61	-	-	-
0585	ООО "СФ "Адонис"	669 914,39	-	-	71 538,68	156 197,07	-	442 178,63	-
3507	ООО "Хоум Кредит Страхование"	1 418 841,76	-	-	1 265 500,78	153 340,98	-	-	-
4358	ООО «РСХБ-Страхование жизни»	11 874 894,95	22 623,06	11 630 411,67	244 483,28	-	-	-	11 112 493,00
2182	ООО «СК «Надежда»	453 612,46	-	-	66 345,25	27 018,01	-	360 249,20	-
4372	ООО «Страховая компания «Манго»	29 998,42	-	-	194,35	29 804,08	-	-	-
3954	ООО РСО "ЕВРОИНС"	2 633 561,85	229 076,46	-	828 175,88	880 199,17	-	925 186,80	-
3828	ООО СК "Альянс Жизнь"	15 149 962,07	899 144,03	5 591 542,27	9 558 044,77	-	-	-	3 378 378,88
3767	ООО СК "АСКОР"	158 501,66	-	-	87 625,10	70 876,56	-	-	-
3398	ООО СК "ВТБ Страхование"	11 105 411,12	62 835,59	-	7 814 298,52	2 998 343,25	291 164,51	1 604,83	-
3870	ООО СК "ДЕЛО ЖИЗНИ"	326 478,28	-	291 288,07	35 190,21	-	-	-	-
3847	ООО СК "НСГ"	4 484 939,18	3 006,10	-	633 506,11	3 836 943,17	-	14 489,90	-
3268	ООО СК "Паритет-СК"	451 121,53	43 123,23	-	102 178,79	159 249,40	-	189 693,34	-
0013	ООО СК "РЕСО-Шанс"	65,74	-	-	0,20	2,00	-	63,54	-
3879	ООО СК "Росгострах Жизнь"	19 993 081,14	99 460,91	19 466 712,23	526 368,91	-	-	-	12 171 049,47
3692	ООО СК "Сбербанк страхование жизни"	106 096 539,24	-	105 121 157,16	975 382,08	-	-	-	12 034 719,67
4331	ООО СК "Сбербанк страхование"	21 261 573,52	-	-	1 901 741,16	19 359 757,78	-	74,59	-
3511	ООО СК "Согласие-Вита"	4 846 355,16	137 122,52	4 841 801,74	16 604,59	-	-	-	2 692 998,02
1623	ООО СК "Тюмень-Полис"	173 447,84	-	-	83 976,41	89 471,43	-	-	-
0667	ООО СК "УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ"	2 319 538,71	-	-	1 932 408,84	387 273,26	-	-	-
4001	ООО СК "Чулпан-Жизнь"	585 594,72	-	581 403,51	1 554,35	-	-	-	-
4365	ООО СК «БКС Страхование жизни»	3 499 314,08	5 253,84	3 498 243,29	1 070,79	-	-	-	3 352 200,10
4133	ООО СК ЭчДиАй Глобал	1 007 404,83	-	-	4 618,98	1 002 785,85	-	-	-
0758	ООО СМК "АСТРА-МЕТАЛЛ"	87 264,84	-	-	87 264,84	-	-	-	-
3313	ООО СМК "УГМК-Медицина"	306 622,82	39 466,95	-	306 622,82	-	-	-	-
3245	ООО СО "ВЕРНА"	808 795,58	-	-	91 274,67	153 395,81	-	567 042,38	-
2397	ООО СО "Геополис"	29 570,36	-	-	4 077,15	18 547,83	-	6 945,39	-
1643	ООО СПК "Юнити Ре"	135 922,21	-	-	135 922,01	0,20	-	-	-
0397	ООО Страховая Компания "Гелиос"	3 836 973,69	-	-	905 926,00	781 209,92	-	2 128 681,11	-
2243	ПАО "АСКО-СТРАХОВАНИЕ"	11 349 396,95	-	-	169 726,60	894 875,55	-	10 284 794,80	-
1834	ПАО "САК "ЭНЕРГОГАРАНТ"	15 217 064,86	212 494,00	-	3 397 664,08	7 462 237,22	-	4 345 438,55	-
0001	ПАО СК "Росгострах"	85 286 461,33	11 022 215,88	-	26 122 019,39	33 607 228,74	7 914,95	25 549 298,25	-
0621	САО "ВСК"	80 829 879,20	2 064 953,33	-	19 711 584,56	38 906 841,25	-	22 222 968,63	-
0448	САО "ГЕОПОЛИС"	568 462,27	-	-	7 762,27	-	-	-	-
0348	САО "ЛЕКСГАРАНТ"	311 711,87	-	-	53 511,94	258 199,92	-	-	-
0141	САО "Медэкспресс"	921 176,52	8 358,78	-	861 215,32	31 670,13	-	28 291,07	-
1209	САО "РЕСО-Гарантия"	108 329 747,88	1 506 335,00	7 083,44	27 260 563,10	42 389 624,44	-	38 672 476,90	-
1372	СМК "АСТРАМЕД-МС" (АО)	201,00	-	-	201,00	-	-	-	-
0928	СПАО "Ингосстрах"	106 539 722,96	4 193 705,04	-	13 669 064,28	66 963 227,58	-	25 203 910,73	-

Приложение Ж

Таблица Ж.1 - Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2019 г. (тыс. руб.)

Рег. №	Наименование	Всего*	из них страхование нерезидентов	Страхование жизни	Личное страхование	Имущественное страхование	Обязательное личное страхование	Обязательное имущественное страхование	Инвестиционное страхование жизни
ИТОГО:		1 481 177 588,46	27 728 232,19	409 374 105,40	368 021 244,55	466 081 700,53	15 688 139,57	220 510 011,00	181 984 854,99
2284	ГСАО "Плато"	11 165,36	-	-	788,77	10 376,59	-	-	-
4179	ООО "СК" Райффайзен Лайф"	6 235 333,11	127 266,47	5 806 555,08	428 778,03	-	-	-	-
0191	АО "Тинькофф Страхование"	16 429 012,67	-	-	9 899 965,03	3 647 970,66	-	2 881 076,98	-
0212	АО "Цюрих надежное страхование"	2 018 469,11	74 078,10	-	8 768,57	2 009 700,54	-	-	-
3991	АО СК "Ренессанс здоровье"	1 156 063,16	107 318,71	199 562,74	958 499,71	-	-	-	-
3947	АО "АИГ"	2 415 402,53	-	-	3,77	2 422 320,88	-	3 671,17	-
2239	АО "АльфаСтрахование"	108 352 589,05	654 513,90	-	21 429 508,60	55 744 175,59	-	31 178 904,86	-
3064	АО "Боровицкое страховое общество"	410 333,58	-	-	126 674,92	72 059,64	-	211 599,01	-
1284	АО "Группа Ренессанс Страхование"	34 837 907,58	733 490,02	-	8 328 398,46	19 467 588,17	-	6 595 804,57	-
3211	АО "ГСК "Югория"	13 514 758,86	302 155,34	-	2 870 982,58	4 288 769,92	-	6 355 006,36	-
2071	АО "ТСМК"	4 013,27	69,44	-	4 013,27	-	-	-	-
1820	АО "ГУТА-Страхование"	101 543,79	-	-	17 415,37	84 128,41	-	-	-
1412	АО "Д2 Страхование"	898 439,87	-	-	411 373,75	487 066,12	-	-	-
0055	АО "ДальЖАСО"	282 797,86	-	-	202 181,08	80 616,79	-	-	-
4009	АО "ЕРВ Туристическое Страхование"	2 145 464,12	-	-	1 694 855,54	450 608,59	-	-	-
1427	АО "МАКС"	10 737 407,33	-	-	2 970 668,78	3 500 545,08	-	4 266 193,48	-
3256	АО "МетЛайф"	7 271 680,87	-	5 061 291,98	2 210 388,90	-	-	-	-
2346	АО "ОСК"	2 551 769,28	587,33	-	164 107,74	1 067 145,38	-	1 320 516,16	-
3748	АО "Русский Стандарт Страхование"	6 468 197,54	-	4 723 409,71	1 744 787,83	-	-	-	2 029 319,39
3889	АО "СГ "ПРЕСТИЖ-ПОЛИС"	48 002,36	-	-	0,27	48 002,09	-	-	-
2619	АО "СК "Астро-Волга"	3 613 672,35	-	-	92 386,02	173 594,84	-	3 347 691,48	-
0507	АО "СК "Колымская"	632 797,91	1 774,96	573 963,21	58 834,70	-	-	-	-
0915	АО "СК "ПАРИ"	3 557 363,48	-	-	660 319,83	2 633 350,41	-	237 532,14	-
2733	АО "СК "Резерв"	5 768,48	-	-	5 740,65	27,83	-	-	-
0552	АО "СК "Чувашия-Мед"	12 101,30	-	-	12 101,30	-	-	-	-

Продолжение Таблица Ж.1

4014	АО "СК "Югория-Жизнь"	1 663 936,61	-	1 661 492,97	2 443,64	-	-	-	1 632 586,05
0630	АО "СК ГАЙДЕ"	3 641 258,29	-	-	446 597,79	1 056 991,47	-	2 137 669,02	-
2359	АО "СК УСПЕХ"	17 156,80	-	-	17 125,14	31,66	-	-	-
2873	АО "СМК "Сахамедстрах"	34 408,42	12 567,24	-	34 408,42	-	-	-	-
1587	АО "СО "Талисман"	962 493,40	-	-	3 177,74	268 605,91	-	690 709,75	-
1208	АО "СОГАЗ"	194 334 489,59	-	-	86 182 741,28	86 699 479,44	8 437 677,54	13 014 591,33	-
3229	АО "Страховая бизнес группа"	1 695 834,48	39 373,28	-	160 200,26	1 321 013,93	-	214 620,30	-
0796	АО "Страховая группа АВАНГАРД - ГАРАНТ"	591 739,92	-	-	131,23	591 608,69	-	-	-
2354	АО "Страховая группа "Спасские ворота-М"	35 405,75	-	-	35 405,75	-	-	-	-
0983	АО "Страховая группа "УралСиб"	1 428 793,57	9,11	-	1 421 175,76	7 617,81	-	-	-
3390	АО "Страховая Компания "ПОЛИС-ГАРАНТ"	483 427,77	-	-	107 671,52	271 480,89	-	104 275,37	-
3230	АО "Страховая компания "СОГАЗ-Мед"	509 878,56	-	-	509 878,56	-	-	-	-
0206	АО "Страховая Компания "СОЛИДАРНОСТЬ"	160 964,02	-	-	53 706,33	107 257,69	-	-	-
2144	АО "Страховая компания АСКО-Центр"	161 462,74	15 738,11	-	57 204,25	104 258,49	-	-	-
3987	АО "УРАЛСИБ Жизнь"	2 516 774,45	36 928,08	2 515 024,00	1 750,46	-	-	-	2 305 929,24
3995	АО ВТБ Страхование жизни	15 441 421,73	362 814,72	15 437 897,99	3 523,73	-	-	-	8 969 614,24
3300	АО СГ "Спасские ворота"	920 188,86	25 417,52	-	422 391,70	465 775,23	-	32 021,93	-
1858	АО СК "Армеец"	1 290 338,51	28 121,76	-	81 080,80	51 971,33	-	1 157 286,37	-
0290	АО СК "Альянс"	4 140 853,91	374 075,50	-	517 536,47	3 608 630,20	-	14 687,23	-
0278	АО СК "АСКОМЕД"	5 899,41	-	-	5 899,41	-	-	-	-
0518	АО СК "БАСК"	626 576,66	-	-	195 663,08	142 767,40	-	288 146,18	-
2027	АО СК "Двадцать первый век"	1 112 337,69	244 989,79	-	86 225,25	325 136,71	-	700 975,73	-
2447	АО СК "ЖСФ"	59 362,40	-	-	18 302,71	41 059,69	-	-	-
0425	АО СК "Ингвар"	196 255,67	-	-	68,32	196 187,35	-	-	-
2947	АО СК "РСХБ-Страхование"	7 588 965,78	-	-	3 212 939,62	4 375 546,49	-	479,67	-
1216	АО СК "Чулпан"	2 244 139,72	-	-	738 036,34	653 306,04	-	852 797,35	-
1675	Либерти Страхование (АО)	5 005 327,12	112 848,99	-	1 246 592,09	2 996 128,83	-	766 606,20	-
4349	НКО "МОВС"	46 832,17	-	-	-	46 832,17	-	-	-
4314	НКО "ПОВС застройщиков"	33 577,68	-	-	-	33 577,68	-	-	-
4301	НКО НОВС	7 653,86	-	-	-	7 653,86	-	-	-
4202	НКО ОВС "Саклау"	7 555,78	-	-	-	7 555,78	-	-	-
4360	НКО ПОВС "Р2Р страхование"	208,00	-	-	-	208,00	-	-	-
4169	НКО ПОВС "ГарантИнвест"	-	-	-	-	-	-	-	-
4296	НКО ПОВС "Кооп-Ресурс"	3 500,13	-	-	-	3 500,13	-	-	-
4359	НКО ПОВС "Страховой дом "Платинум"	51 640,97	-	-	-	51 640,97	-	-	-
4354	НКО ПОВС «ВЗАИМОПОМОЩЬ»	5 473,51	-	-	-	5 473,51	-	-	-
4279	НКО ПОВС «Кооперативное единство»	10 323,78	-	-	-	10 323,78	-	-	-
4192	НКО ПОВС «Народные кассы»	10 227,17	-	-	-	10 227,17	-	-	-
4362	НКО ПОВС «Содружество»	1,72	-	-	-	1,72	-	-	-

Продолжение Таблица Ж.1

2708	ОАО "ЧСК"	835 605,93	-	-	674 121,10	52 645,96	70 116,41	38 722,45	-
1083	ООО "Зетта Страхование"	6 955 995,14	123 948,46	-	856 245,95	3 759 913,73	-	2 355 024,28	-
2877	ООО "СК "МегаРусс-Д"	1 331 132,42	-	-	179 136,79	1 148 943,59	-	3 052,04	-
3828	ООО СК "Альянс Жизнь"	12 148 854,38	765 313,90	3 976 319,67	8 172 534,71	-	-	-	1 197 911,05
3692	ООО СК "Сбербанк страхование жизни"	153 419 139,88	-	147 228 437,52	6 190 702,37	-	-	-	63 971 265,49
2496	ООО "Абсолют Страхование"	4 670 028,82	305 347,97	-	2 387 132,48	2 109 687,61	-	158 065,92	-
3867	ООО "АК БАРС СТРАХОВАНИЕ"	784 372,48	-	-	264 608,70	513 095,36	-	-	-
3447	ООО "АльфаСтрахование-Жизнь"	55 766 830,25	197 555,45	55 494 129,47	272 700,78	-	-	-	23 579 574,35
0436	ООО "АМТ Страхование"	179 900,28	100 125,82	-	9 027,02	170 873,26	-	-	-
4334	ООО "Атрадиус Рус Кредитное Страхование"	2 397 134,02	-	-	-	1 905 916,74	-	-	-
3487	ООО "БИН Страхование"	747,90	-	-	3 221,41	2 476,75	-	3,23	-
3799	ООО "БСД"	714 435,26	-	-	228 171,15	486 264,11	-	-	-
3826	ООО "Вита-страхование"	589 987,24	-	234 964,21	355 023,02	-	-	-	-
3866	ООО "ВСК-Линия жизни"	7 994 127,90	45 625,99	6 453 607,30	41 493,67	-	1 499 026,93	-	5 020 231,27
3978	ООО "ВСК-Милосердие"	57 387,02	-	-	57 387,02	-	-	-	-
3535	ООО "ИНКОР Страхование"	669 654,20	-	-	162 849,25	506 804,95	-	-	-
3984	ООО "Капитал Лайф Страхование Жизни"	20 751 073,49	8 790,60	17 562 095,04	3 188 978,44	-	-	-	5 791 380,69
3993	ООО "Компания Банковского Страхования"	57 049,59	-	-	-	57 049,59	-	-	-
4209	ООО "Кофас Рус Страховая Компания"	812 431,81	-	-	-	812 431,81	-	-	-
4326	ООО "КПСК"	357 701,36	-	-	36 978,82	320 722,54	-	-	-
3059	ООО "КПТС"	3 366,44	-	-	3 309,44	57,00	-	-	-
4189	ООО "Кредендо – Ингосстрах Кредитное Страхование"	1 172 779,04	52 916,35	-	-	1 172 779,04	-	-	-
4013	ООО "МАКС-Жизнь"	3 340 083,79	10 023,35	3 340 083,79	-	-	-	-	2 746 401,70
3594	ООО "МСГ"	137 760,49	50 868,40	-	136 936,88	823,61	-	-	-
3128	ООО "МСК "АйАйСи"	118 163,79	67 418,16	-	67 512,04	50 651,74	-	-	-
2031	ООО "МСК "ИНКО-МЕД"	1,00	-	-	1,00	-	-	-	-
0484	ООО "МСК "МЕДСТРАХ"	-	-	-	-	-	-	-	-
3295	ООО "НСГ-"Росэнерго"	7 894 206,73	-	-	432 452,86	868 912,90	-	6 592 840,97	-
4008	ООО "ОСЖ РЕСО-Гарантия"	1 415 212,02	1 558,32	1 399 367,88	15 844,15	-	-	-	1 290 158,91
3609	ООО "ППФ Страхование жизни"	4 017 748,32	-	3 922 057,15	95 691,17	-	-	-	26 396,57
3438	ООО "ПРОМИНСТРАХ"	1 855 318,34	-	-	410,04	1 859 853,70	-	4 150,52	-
0473	ООО "РИКС"	144 989,69	-	-	6 040,08	138 949,61	-	-	-
3943	ООО "СК "АК БАРС-Мед"	259 615,51	25 177,92	-	259 615,51	-	-	-	-
2042	ООО "СК "Гранта"	365 945,80	10 867,12	-	84 992,87	280 952,93	-	-	-
3823	ООО "СК "Ингосстрах-Жизнь"	8 808 344,24	337 824,93	7 165 659,78	1 642 684,46	-	-	-	3 987 987,82
3837	ООО "СК "Ингосстрах-М"	11 983,91	-	-	11 983,91	-	-	-	-
2169	ООО "СК "Инертек"	4 201,15	-	-	164,16	4 036,99	-	-	-
2682	ООО "СК "ИНСАЙТ"	4 543,22	-	-	0,50	4 542,72	-	-	-
1336	ООО "СК "Капитал-полис"	1 152 504,13	-	-	887 096,70	265 407,43	-	-	-

Продолжение Таблица Ж.1

4293	ООО "СК "Ойлер Гермес Ру"	1 332 399,67	-	-	-	1 332 399,67	-	-	-
3972	ООО "СК "Ренессанс Жизнь"	33 599 957,00	92 321,30	32 633 144,25	966 812,75	-	-	-	-
0632	ООО "СК "СЕРВИСРЕЗЕРВ"	1 085 540,60	-	-	20 401,63	55 246,13	-	1 009 892,85	-
1307	ООО "СК "Согласие"	32 929 178,85	1 021 333,32	-	5 593 689,24	20 047 572,26	-	7 034 272,50	-
1182	ООО "СК "ТИТ"	759 856,60	-	-	181 748,35	578 108,25	-	-	-
3815	ООО "СК "Экспресс-страхование"	30 169,69	-	-	-	30 169,69	-	-	-
3803	ООО "СК Доминанта"	89 595,84	-	-	32,08	89 563,76	-	-	-
0574	ООО "СК Екатеринбург"	514 773,95	12 449,34	-	195 296,41	319 477,55	-	-	-
3225	ООО "СК ИНТЕРИ"	1 265 690,96	-	-	1 985,08	1 263 705,88	-	-	-
4104	ООО "СК КАРДИФ"	12 801 624,61	1 303,44	-	10 586 832,50	2 214 792,11	-	-	-
2917	ООО "СК НИК"	477 094,63	1 854,83	-	57 879,65	419 214,97	-	-	-
3825	ООО "СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ"	45 771 758,27	30 419,72	45 617 886,63	153 871,63	-	-	-	31 068 744,42
3998	ООО "СК Чабб Жизнь"	585,31	-	-	585,31	-	-	-	-
3969	ООО "СК Чабб"	919 323,52	145 734,07	-	95 810,51	823 513,01	-	-	-
0879	ООО "СМК РЕСО-Мед"	29,89	-	-	29,89	-	-	-	-
2444	ООО "СМО "СИМАЗ-МЕД"	8 337,60	-	-	8 337,60	-	-	-	-
3528	ООО "СМО "Спасение"	226 249,21	-	-	226 249,21	-	-	-	-
3941	ООО "СМП-Страхование"	1 117 240,95	58,83	-	850 560,40	266 680,55	-	-	-
4079	ООО "СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование Жизни"	14 857 257,32	-	11 658 528,11	3 198 729,21	-	-	-	4 028 393,82
1580	ООО "СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование"	1 535 596,22	-	-	84 635,50	1 450 960,72	-	-	-
3193	ООО "СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ "АРСЕНАЛЬ"	1 576 879,57	-	-	287 111,78	1 282 117,79	-	-	-
3561	ООО "Страховая компания "ВИТАЛ-Полис"	19 223,41	-	-	13 309,09	5 914,32	-	-	-
4117	ООО "Страховая компания "Кредит Европа Лайф"	1 162 755,78	220,88	2 249,48	1 160 506,30	-	-	-	-
2353	ООО "Страховая компания "СДС"	753 698,24	-	-	253 714,25	39 221,31	-	460 762,67	-
4105	ООО "Страховая компания "Сив Лайф"	9 061 474,38	-	8 823 842,24	237 632,14	-	-	-	4 071 152,85
3834	ООО "Страховое общество "Помощь"	1 176 355,82	29,11	-	359 197,50	817 158,32	-	-	-
3127	ООО "Страховое общество "Сургутнефтегаз"	2 605 086,58	16 541,78	-	457 319,39	1 473 345,50	-	686 448,81	-
0585	ООО "СФ "Адонис"	765 679,72	-	-	180 903,05	229 725,05	-	355 051,62	-
1688	ООО "ТСК"	73 772,90	-	-	6 484,24	67 288,66	-	-	-
3507	ООО "Хоум Кредит Страхование"	1 718 712,01	-	-	1 529 824,34	188 887,67	-	-	-
4358	ООО «РСХБ-Страхование жизни»	8 099 233,97	32 382,14	7 773 624,68	325 609,29	-	-	-	7 708 074,13
4372	ООО «Страховая компания «Манго»	453,13	-	-	-	453,13	-	-	-
2890	ООО ВТБ МС	23 112,31	-	-	23 112,31	-	-	-	-
3954	ООО РСО "ЕВРОИНС"	2 070 521,47	124 165,97	-	734 186,77	745 105,37	-	591 229,33	-
3767	ООО СК "АСКОР"	92 899,91	-	-	47 065,11	45 834,80	-	-	-
3398	ООО СК "ВТБ Страхование"	87 037 288,40	1 353,30	-	69 608 278,44	13 122 820,64	4 207 616,93	98 572,38	-
3870	ООО СК "ДЕЛО ЖИЗНИ"	337 960,38	-	300 091,03	37 869,35	-	-	-	-
0902	ООО СК "Кайрос"	43 584,17	-	-	616,16	42 968,01	-	-	-
3847	ООО СК "Независимая страховая группа"	5 143 829,73	3 003,68	-	611 338,98	4 518 075,50	-	14 415,25	-

Продолжение Таблица Ж.1

3268	ООО СК "Паритет-СК"	437 307,87	31 702,23	-	90 432,74	166 763,02	-	180 112,11	-
0013	ООО СК "РЕСО-Шанс"	93,00	-	-	-	2,00	-	91,00	-
3879	ООО СК "Росгосстрах Жизнь"	13 751 978,66	67 239,47	13 407 762,27	344 216,40	-	-	-	8 976 791,82
4331	ООО СК "Сбербанк страхование"	19 751 655,97	-	-	937 608,00	18 814 047,97	-	-	-
3511	ООО СК "Согласие-Вита"	3 173 361,45	12 012,55	3 148 611,48	12 698,80	-	-	-	1 688 777,65
1623	ООО СК "Тюмень-Полис"	179 376,11	-	-	86 888,04	92 488,07	-	-	-
0667	ООО СК "УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ"	2 682 584,97	-	-	2 194 503,10	490 398,41	-	-	-
4001	ООО СК "Чулпан-Жизнь"	630 925,46	-	629 353,23	1 572,23	-	-	-	-
4365	ООО СК «БКС Страхование жизни»	1 988 185,89	7 373,77	1 988 134,37	51,53	-	-	-	1 894 163,54
4133	ООО СК ЭчДиАй Глобал	921 869,32	-	-	4 979,79	916 889,53	-	-	-
0758	ООО СМК "АСТРА-МЕТАЛЛ"	191 272,97	-	-	191 272,97	-	-	-	-
3313	ООО СМК "УГМК-Медицина"	417 344,62	68 760,00	-	417 344,62	-	-	-	-
1457	ООО СМК "Урал-Рецепт М"	5 348,85	4,50	-	5 348,85	-	-	-	-
3957	ООО СМО "Чулпан-Мед"	300,00	-	-	300,00	-	-	-	-
3245	ООО СО "ВЕРНА"	935 825,07	-	-	231 838,85	- 155 142,78	-	861 805,25	-
2397	ООО СО "Геополис"	148 186,41	-	-	17 025,87	95 016,91	-	36 143,63	-
1643	ООО СПК "Юнити Ре"	117 368,39	-	-	117 368,39	-	-	-	-
0397	ООО Страховая Компания "Гелиос"	3 491 486,27	-	-	707 126,30	1 035 466,71	-	1 736 879,04	-
2243	ПАО "АСКО-СТРАХОВАНИЕ"	7 933 560,49	-	-	190 937,30	872 695,58	-	6 869 927,61	-
1834	ПАО "САК "ЭНЕРГОГАРАНТ"	14 794 250,18	364 583,84	-	3 360 113,24	7 098 464,53	-	4 148 138,41	-
0001	ПАО СК "Росгосстрах"	77 983 497,48	11 526 508,26	-	24 467 368,07	28 757 528,37	1 473 701,76	23 284 899,28	-
0621	САО "ВСК"	82 209 460,26	3 095 924,71	-	19 452 505,42	38 667 900,35	-	23 854 350,32	-
0448	САО "ГЕОПОЛИС"	633 256,28	-	623 520,00	9 736,28	-	-	-	-
0348	САО "ЛЕКСГАРАНТ"	335 200,85	-	-	35 572,18	299 628,67	-	-	-
0141	САО "Медэкспресс"	913 343,93	19 085,00	-	843 141,65	31 768,16	-	38 434,12	-
2182	САО "Надежда"	2 338 921,39	-	-	252 168,66	275 801,43	-	1 810 951,30	-
0177	САО ЭРГО	4 637 494,80	24 402,34	-	145 308,51	3 525 490,26	-	976 464,87	-
1372	СМК "АСТРАМЕД-МС" (АО)	67,80	-	-	67,80	-	-	-	-
0928	СПАО "Ингосстрах"	103 273 456,83	4 208 816,37	-	14 110 522,57	60 456 049,39	-	28 838 806,53	-
1209	СПАО "РЕСО-Гарантия"	97 967 362,65	1 461 146,32	11 438,16	25 107 191,38	40 751 093,06	-	32 097 640,06	-

Приложение 3

Таблица 3.1 - Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2018 г. (тыс. руб.)

Пер №	Наименование	Всего*	из них страхование нерезидентов	Страхование жизни	личное страхование	Имущественное страхование	Обязательное личное страхование	Обязательное имущественное страхование
ИТОГО:		1 479 501 127,94	17 116 716,16	452 399 853,53	321 363 712,48	453 709 141,43	19 297 952,92	231 634 859,29
4192	ОВС "Народные кассы"	16 043,16	-	-	-	16 043,16	-	-
4179	ООО "СК" Райффайзен Лайф"	7 217 821,39	142 456,87	6 608 134,35	609 687,04	-	-	-
0191	АО "Тинькофф Страхование"	7 314 039,24	-	-	4 275 305,56	2 246 564,79	-	792 168,89
0212	АО "Цюрих надежное страхование"	1 813 425,06	55 686,12	-	5 455,16	1 807 969,91	-	-
3991	АО СК "Ренессанс здоровье"	2 190 502,31	56 741,64	240 136,21	1 940 849,25	-	-	-
3947	АО "АИГ"	2 185 298,02	-	-	19,02	2 182 059,74	-	3 219,27
2239	АО "АльфаСтрахование"	101 480 234,43	813 350,39	-	20 129 148,16	45 466 099,87	-	35 884 986,40
3064	АО "Боровицкое страховое общество"	315 070,72	78 450,32	-	115 735,71	89 192,76	-	110 142,25
0433	АО "ВостСибЖАСО"	85 454,38	-	-	37 607,24	47 847,15	-	-
1284	АО "Группа Ренессанс Страхование"	30 246 195,00	1 444 939,12	-	7 306 317,35	15 935 155,29	-	7 010 555,46
4014	АО "ГСК "Югория-Жизнь"	872 368,25	-	870 129,37	2 238,88	-	-	-
3211	АО "ГСК "Югория"	10 069 743,35	-	-	1 042 705,16	3 798 683,49	-	5 228 354,71
2071	АО "ГСМК"	22 035,54	1 315,69	-	22 035,54	-	-	-
1820	АО "ГУТА-Страхование"	110 199,08	-	-	13 698,15	96 501,74	-	0,81
1412	АО "Д2 Страхование"	742 399,93	6 391,40	-	288 286,33	454 113,60	-	-
0055	АО "ДальЖАСО"	292 838,40	-	-	209 964,04	82 874,36	-	-
4009	АО "ЕРВ Туристическое Страхование"	1 939 919,90	-	-	1 894 887,45	45 032,45	-	-
1427	АО "МАКС"	14 941 134,56	-	-	2 628 262,59	3 588 171,93	-	8 724 700,05
3256	АО "МетЛайф"	7 800 177,10	-	5 324 518,92	2 475 658,17	-	-	-
3116	АО "НАСКО"	9 247 285,76	-	-	665 590,50	2 658 662,22	-	5 927 412,47
2346	АО "ОСК"	2 691 258,10	227,70	-	109 845,15	1 084 415,09	-	1 496 997,85
3748	АО "Русский Стандарт Страхование"	7 743 207,78	-	6 334 499,65	1 408 708,13	-	-	-
3889	АО "СГ "ПРЕСТИЖ-ПОЛИС"	317,40	-	-	30,00	287,40	-	-

Продолжение Таблица 3.1

1207	АО "СК БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОС"	3 581 438,38	3 307,12	-	909 738,78	2 656 950,15	-	-
2619	АО "СК "Астро-Волга"	1 924 823,17	-	-	90 129,89	81 352,06	-	1 753 341,22
0507	АО "СК "Колымская"	583 495,35	4 742,08	526 917,17	56 578,18	-	-	-
0915	АО "СК "ПАРИ"	3 608 762,34	-	-	731 452,98	2 584 067,28	-	284 767,87
0552	АО "СК "Чувашия-Мед"	38 823,68	-	-	38 823,68	-	-	-
0630	АО "СК ГАЙДЕ"	3 336 744,54	-	-	465 085,55	1 167 738,55	-	1 703 920,44
2359	АО "СК УСПЕХ"	49 360,14	-	-	22 967,75	26 392,39	-	-
2873	АО "СМК "Сахамедстрах"	41 062,62	12 728,32	-	41 062,62	-	-	-
1587	АО "СО "Талисман"	981 828,88	-	-	3 657,67	168 292,99	-	809 878,22
1208	АО "СОГАЗ"	160 525 432,17	-	-	62 717 014,30	71 470 693,17	8 475 670,28	17 862 054,42
3229	АО "Страховая бизнес группа"	1 499 612,85	114,12	-	197 765,21	1 101 708,39	-	200 139,26
0796	АО "Страховая группа АВАНГАРД - ГАРАНТ"	200 688,16	-	-	100,31	200 587,84	-	-
2354	АО "Страховая группа "Спасские ворота-М"	53 239,85	-	-	53 239,85	-	-	-
0983	АО "Страховая группа "УралСиб"	811 906,88	281,69	-	642 517,91	169 388,97	-	-
3390	АО "Страховая Компания "ПОЛИС-ГАРАНТ"	582 063,87	-	-	116 916,26	296 420,69	-	168 726,92
3230	АО "Страховая компания "СОГАЗ-Мед"	176 399,61	-	-	176 399,61	-	-	-
0206	АО "Страховая Компания "СОЛИДАРНОСТЬ"	95 244,91	-	-	58 189,80	37 055,11	-	-
2144	АО "Страховая компания АСКО-Центр"	202 324,91	14 697,59	-	112 491,28	89 833,63	-	-
3987	АО "УРАЛСИБ Жизнь"	5 754 155,89	-	5 749 690,15	4 465,74	-	-	-
3995	АО ВТБ Страхование жизни	33 024 265,11	181 317,07	33 020 281,21	3 983,90	-	-	-
3300	АО СГ "Спасские ворота"	1 081 364,56	30 101,71	-	539 849,33	465 587,82	-	75 927,41
1858	АО СК "Армеец"	985 894,04	73 588,55	-	76 972,88	76 571,74	-	835 020,81
0290	АО СК "Альнс"	3 253 898,41	323 814,16	-	475 312,76	2 762 600,32	-	15 985,33
0278	АО СК "АСКОМЕД"	39 705,69	-	-	39 705,69	-	-	-
0518	АО СК "БАСК"	683 889,41	-	-	165 042,22	106 599,86	-	412 247,33
2027	АО СК "Двадцать первый век"	1 230 102,10	223 090,06	-	102 728,33	319 838,55	-	807 535,21
2447	АО СК "ЖСФ"	63 514,85	-	-	21 074,30	42 440,55	-	-
0425	АО СК "Ингвар"	210 773,68	-	-	70,93	210 702,75	-	-
2947	АО СК "РСХБ-Страхование"	6 786 099,33	-	-	2 730 932,20	4 054 256,53	-	910,61
3467	АО СК "Сибирский Спас"	1 073 044,57	-	-	204 935,54	65 223,76	-	802 885,28
3983	АО СК "Стерх"	3 257 030,34	-	-	120 603,17	1 261 098,04	-	1 875 329,13
1216	АО СК "Чулпан"	2 278 629,42	-	-	730 119,69	585 078,12	-	963 431,61
4209	ЗАО "Кофас Рус Страховая Компания"	695 652,55	-	-	-	695 652,55	-	-
2733	ЗАО "СК "Резерв"	25 472,83	-	-	21 662,12	3 810,71	-	-
2284	ЗАО ГСАО "Плато"	75 225,67	-	-	62 074,87	13 150,80	-	-
1675	Либерти Страхование (АО)	4 658 603,65	31 849,10	-	1 045 157,52	2 876 272,46	-	756 173,67
4349	НКО "МОВС"	86 143,70	-	-	-	86 143,70	-	-

Продолжение Таблица 3.1

4314	НКО "ПОВС застройщиков"	975 710,02	-	-	-	975 710,02	-	-
4301	НКО НОВС	11 092,05	-	-	-	11 092,05	-	-
4202	НКО ОВС "Саклау"	7 074,24	-	-	-	7 074,24	-	-
4360	НКО ПОВС "Р2Р страхование"	160,00	-	-	-	160,00	-	-
4169	НКО ПОВС "ГарантИнвест"	50,00	-	-	-	50,00	-	-
4296	НКО ПОВС "Кооп-Ресурс"	3 361,29	-	-	-	3 361,29	-	-
4359	НКО ПОВС "Страховой дом "Платинум"	10 965,98	-	-	-	10 965,98	-	-
4354	НКО ПОВС «ВЗАИМОПОМОЩЬ»	13 178,93	-	-	-	13 178,93	-	-
4279	НКО ПОВС «Кооперативное единство»	9 194,67	-	-	-	9 194,67	-	-
4362	НКО ПОВС «Содружество»	2,45	-	-	-	2,45	-	-
2708	ОАО "ЧСК"	821 423,48	-	-	637 215,88	61 891,11	75 758,69	46 557,80
0436	ООО "АМТ Страхование"	175 277,44	85 180,79	-	13 508,06	161 769,38	-	-
1083	ООО "Зетта Страхование"	6 884 247,68	131 468,45	-	844 233,87	4 048 518,66	-	1 962 684,63
2877	ООО "СК "МегаРусс-Д"	1 063 914,94	-	-	293 873,38	750 831,05	-	19 210,51
3828	ООО СК "Альянс Жизнь"	11 241 206,29	861 619,62	3 242 392,50	7 998 813,79	-	-	-
3692	ООО СК "Сбербанк страхование жизни"	181 515 898,12	-	177 559 323,29	3 956 574,83	-	-	-
2496	ООО "Абсолют Страхование"	4 112 934,24	242 085,48	-	1 403 989,15	2 522 500,54	-	185 142,73
3290	ООО "Адвант-Страхование"	174 998,78	3 034,92	-	105 036,71	69 962,07	-	-
3867	ООО "АК БАРС СТРАХОВАНИЕ"	713 506,85	-	-	213 955,15	499 551,70	-	-
3447	ООО "АльфаСтрахование-Жизнь"	56 135 504,08	372 697,07	55 941 601,64	193 902,45	-	-	-
4334	ООО "Атрадиус Рус Кредитное Страхование"	1 421 303,25	-	-	-	1 421 303,25	-	-
3487	ООО "БИН Страхование"	25 634,10	-	-	14 728,51	10 852,51	-	53,08
3799	ООО "БСД"	1 130 997,79	-	-	183 792,81	947 204,98	-	-
3826	ООО "Вита-страхование"	430 522,66	-	189 364,00	241 158,66	-	-	-
3866	ООО "ВСК-Линия жизни"	23 827 171,91	81 446,66	22 343 007,08	43 489,87	-	1 440 674,96	-
3978	ООО "ВСК-Милосердие"	49 348,23	-	-	49 348,23	-	-	-
3535	ООО "ИНКОР Страхование"	919 185,98	-	-	65 534,31	853 651,66	-	-
3984	ООО "Капитал Лайф Страхование Жизни"	28 176 924,02	4 090,08	24 783 671,35	3 393 252,67	-	-	-
3993	ООО "Компания Банковского Страхования"	372 871,41	-	-	56,70	372 814,71	-	-
4326	ООО "КПСК"	301 096,37	-	-	22 866,51	278 229,86	-	-
3059	ООО "КПТС"	11 276,37	-	-	11 276,37	-	-	-
4189	ООО "Кредендо – Ингосстрах Кредитное Страхование"	1 100 732,55	30 637,82	-	-	1 100 732,55	-	-
3781	ООО "КРК-Страхование"	588 307,19	-	-	181 484,87	406 822,32	-	-
4013	ООО "МАКС-Жизнь"	6 786 028,64	15 934,93	6 786 028,64	-	-	-	-
3594	ООО "МСГ"	156 861,99	60 083,00	-	155 623,92	1 238,07	-	-
3128	ООО "МСК "АйАйСи"	70 467,59	32 381,44	-	32 381,44	38 086,15	-	-
2031	ООО "МСК "ИНКО-МЕД"	1,00	-	-	1,00	-	-	-

Продолжение Таблица 3.1

0484	ООО "МСК "МЕДСТРАХ"	-	-	-	-	-	-	-
3295	ООО "НСГ-"Росэнерго"	7 497 773,09	-	-	656 248,53	483 037,28	-	6 358 487,28
4008	ООО "ОСЖ РЕСО-Гарантия"	5 500 121,72	1 166,77	5 475 532,33	24 589,39	-	-	-
3609	ООО "ППФ Страхование жизни"	3 642 976,64	-	3 524 306,95	118 669,70	-	-	-
3438	ООО "ПРОМИНСТРАХ"	3 727 930,96	5 602,99	-	20 877,39	3 641 564,88	-	65 488,69
3568	ООО "ПСА"	2 125 328,47	-	-	151 297,31	115 712,30	-	1 858 318,87
0473	ООО "РИКС"	161 178,28	-	-	2 377,26	158 801,02	-	-
3943	ООО "СК "АК БАРС-Мед"	216 355,92	20 518,98	-	216 355,92	-	-	-
0066	ООО "СК "Ангара"	1 499 144,21	-	-	12 789,30	41 039,22	-	1 445 315,69
3999	ООО "СК "АСКО-Жизнь"	71 830,33	-	-	71 830,33	-	-	-
2042	ООО "СК "Гранта"	302 775,38	7 611,24	-	58 498,69	244 276,68	-	-
3823	ООО "СК "Ингосстрах-Жизнь"	12 287 247,89	295 714,80	11 526 904,94	760 342,95	-	-	-
3837	ООО "СК "Ингосстрах-М"	16,80	-	-	16,80	-	-	-
2169	ООО "СК "Инертек"	4 621,26	-	-	214,02	4 407,24	-	-
3645	ООО "СК "Капитал - Лайф"	660 230,79	-	659 560,68	670,12	-	-	-
1336	ООО "СК "Капитал-полис"	1 177 366,83	-	-	891 433,58	285 933,25	-	-
4293	ООО "СК "Ойлер Гермес Ру"	1 100 319,47	-	-	-	1 100 319,47	-	-
3972	ООО "СК "Ренессанс Жизнь"	33 998 495,05	119 452,99	31 079 692,93	2 918 802,12	-	-	-
3492	ООО "СК "РЕСПЕКТ"	8 519 650,89	-	-	133 974,84	8 385 676,05	-	-
1999	ООО "СК "РУССКАЯ КОРОНА"	59 075,75	-	-	55 142,72	3 933,03	-	-
0632	ООО "СК "СЕРВИСРЕЗЕРВ"	2 087 231,93	-	-	76 786,69	171 488,10	-	1 838 957,14
1307	ООО "СК "Согласие"	29 466 810,20	967 140,80	-	4 219 769,83	19 317 289,03	-	5 802 612,43
1182	ООО "СК "ТИТ"	519 553,24	-	-	157 583,57	361 969,67	-	-
3815	ООО "СК "Экспресс-страхование"	24 537,62	-	-	-	24 537,62	-	-
3879	ООО "СК "ЭРГО Жизнь"	6 399 933,38	141 171,98	3 120 268,23	3 279 665,14	-	-	-
3803	ООО "СК Доминанта"	101 130,43	-	-	32,83	101 097,60	-	-
0574	ООО "СК Екатеринбург"	563 586,18	13 263,23	-	177 071,30	386 514,89	-	-
3225	ООО "СК ИНТЕРИ"	1 306 133,21	-	-	-	1 306 850,64	-	-
4104	ООО "СК КАРДИФ"	8 873 706,53	1 179,61	-	6 243 659,92	2 704 497,12	-	-
0401	ООО "СК НИК-Лайф"	12,51	-	-	12,51	-	-	-
2917	ООО "СК НИК"	573 889,34	-	-	77 199,92	496 689,42	-	-
3825	ООО "СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ"	20 592 466,60	28 862,02	20 473 280,82	119 185,78	-	-	-
3998	ООО "СК Чабб Жизнь"	532,03	-	-	532,03	-	-	-
3969	ООО "СК Чабб"	816 955,33	128 922,46	-	89 136,26	727 819,07	-	-
2444	ООО "СМО "СИМАЗ-МЕД"	20 414,00	-	-	20 414,00	-	-	-
3528	ООО "СМО "Спасение"	217 343,40	-	-	217 343,40	-	-	-
3941	ООО "СМП-Страхование"	1 071 727,63	139,33	-	771 207,80	300 519,83	-	-

Продолжение Таблица 3.1

4079	ООО "СОСЬБЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование Жизни"	14 861 795,38	-	12 542 613,12	2 319 182,26	-	-	-
1580	ООО "СОСЬБЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование"	1 657 452,09	-	-	47 948,47	1 609 503,62	-	-
4133	ООО "Страховая компания "ЭчДиАй Страхование"	1 000 814,52	-	-	3 090,04	997 724,48	-	-
3193	ООО "СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ "АРСЕНАЛЬ"	1 845 840,30	-	-	271 821,07	1 562 909,22	-	-
3561	ООО "Страховая компания "ВИТАЛ-Полис"	27 595,10	-	-	24 819,79	2 775,31	-	-
4117	ООО "Страховая компания "Кредит Европа Лайф"	1 559 232,60	122,91	1 619,45	1 557 613,15	-	-	-
2353	ООО "Страховая компания "СДС"	1 017 315,81	-	-	356 552,11	43 285,16	-	617 478,54
4105	ООО "Страховая компания "СиВ Лайф"	5 960 358,52	-	5 697 137,69	263 220,83	-	-	-
3834	ООО "Страховое общество "Помощь"	924 094,12	869,27	-	288 770,42	635 323,70	-	-
3127	ООО "Страховое общество "Сургутнефтегаз"	3 015 038,47	17 000,37	-	475 482,31	1 478 185,14	-	1 056 994,72
3928	ООО "Страховые инвестиции"	7 997,37	-	-	1 029,86	6 967,51	-	-
0585	ООО "СФ "Адонис"	833 175,02	-	-	125 031,38	194 607,53	-	513 536,11
1688	ООО "ТСК"	239 793,85	-	-	83 450,33	156 343,52	-	-
3507	ООО "Хоум Кредит Страхование"	2 269 451,87	-	-	1 988 702,76	280 749,12	-	-
4358	ООО «РСХБ-Страхование жизни»	3 652 215,23	7 606,09	3 652 215,23	-	-	-	-
2890	ООО ВТБ МС	96 801,80	490,00	-	96 801,80	-	-	-
3954	ООО РСО "ЕВРОИНС"	1 900 280,33	74 488,37	-	448 823,96	696 271,77	-	755 184,60
3767	ООО СК "АСКОР"	214 336,92	-	-	145 343,07	68 993,86	-	-
3398	ООО СК "ВТБ Страхование"	125 108 868,10	238 707,82	-	87 336 803,90	28 260 219,65	9 305 848,99	205 995,56
3870	ООО СК "ДЕЛО ЖИЗНИ"	346 257,84	-	308 628,58	37 629,26	-	-	-
0902	ООО СК "Кайрос"	43 227,56	-	-	695,55	42 532,01	-	-
1867	ООО СК "Коместра-Томь"	206 096,50	-	-	76 792,40	129 304,11	-	-
3847	ООО СК "Независимая страховая группа"	3 830 815,14	4 995,75	-	594 978,19	3 224 643,44	-	11 193,51
0326	ООО СК "Орбита"	160 426,78	19 695,57	-	13 296,95	147 129,82	-	-
3268	ООО СК "Паритет-СК"	464 522,89	14 299,92	-	81 806,68	135 659,33	-	247 056,88
2682	ООО СК "ПРОФСОДРУЖЕСТВО"	13,30	-	-	5,00	8,30	-	-
0013	ООО СК "РЕСО-Шанс"	129,28	-	-	-	3,00	-	126,28
4331	ООО СК "Сбербанк страхование"	15 654 661,83	-	-	599 548,91	15 055 112,91	-	-
3511	ООО СК "Согласие-Вита"	3 867 762,87	439,02	3 782 166,48	85 596,40	-	-	-
1623	ООО СК "Тюмень-Полис"	171 910,90	-	-	79 789,46	92 121,44	-	-
0667	ООО СК "УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ"	2 691 907,19	23 871,13	-	2 318 428,71	373 478,48	-	-
4001	ООО СК "Чулпан-Жизнь"	821 693,00	-	820 023,00	1 670,00	-	-	-
3543	ООО СК "Экип"	165 669,53	-	-	25 143,85	140 525,69	-	-
4365	ООО СК «БКС Страхование жизни»	28 183,78	-	28 183,78	-	-	-	-
0758	ООО СМК "АСТРА-МЕТАЛЛ"	206 133,78	-	-	206 133,78	-	-	-
3313	ООО СМК "УГМК-Медицина"	366 046,76	65 280,82	-	366 046,76	-	-	-
1457	ООО СМК "Урал-Рецепт М"	7 410,59	16,50	-	7 410,59	-	-	-

Продолжение Таблица 3.1

3957	ООО СМО "Чулпан-Мед"	24 849,01	-	-	24 849,01	-	-	-
3245	ООО СО "ВЕРНА"	2 065 084,26	-	-	365 039,60	797 469,58	-	899 460,22
2397	ООО СО "Геополис"	274 415,66	-	-	20 177,83	180 523,49	-	73 714,34
1643	ООО СПК "Юнити Ре"	109 199,03	-	-	109 199,03	-	-	-
0397	ООО Страховая Компания "Гелиос"	3 037 196,32	-	-	630 488,18	928 784,44	-	1 456 444,12
2243	ПАО "АСКО-СТРАХОВАНИЕ"	8 549 871,28	-	-	243 506,05	917 021,99	-	7 389 343,24
1834	ПАО "САК "ЭНЕРГОГАРАНТ"	13 620 479,44	359 238,42	-	3 140 486,05	6 511 442,89	-	3 925 822,50
0001	ПАО СК "Росгосстрах"	60 806 771,44	3 186 683,54	-	9 605 788,33	31 143 082,15	-	20 057 900,96
4348	ПК "НОМПОВС"	512,22	-	-	-	512,22	-	-
0621	САО "ВСК"	69 804 987,78	1 478 258,76	-	15 931 020,70	35 152 183,39	-	18 019 124,38
0448	САО "ГЕОПОЛИС"	243 782,39	-	172 679,70	71 102,69	-	-	-
4246	САО "Кристалл"	5 260,92	-	-	-	5 260,92	-	-
0348	САО "ЛЕКСГАРАНТ"	278 929,20	-	-	13 360,20	265 569,00	-	-
0141	САО "Медэкспресс"	940 978,48	19 147,25	-	841 936,47	37 644,21	-	61 397,81
2182	САО "Надежда"	2 903 826,80	-	-	263 503,30	324 330,05	-	2 315 993,45
0177	САО ЭРГО	6 374 491,37	21 862,63	-	231 027,42	4 961 464,16	-	1 185 357,91
1372	СМК "АСТРАМЕД-МС" (АО)	147,00	-	-	147,00	-	-	-
0928	СПАО "Ингосстрах"	86 471 968,32	3 133 066,74	-	11 372 177,33	50 927 865,94	-	23 941 366,65
1209	СПАО "РЕСО-Гарантия"	91 493 795,44	1 299 977,02	15 344,12	18 639 211,83	38 027 405,93	-	34 811 833,56

Приложение И

Таблица И.1 - Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2017 г. (тыс. руб.)

Per №	Наименование	Всего*	из них страхование нерезидентов	Страхование жизни	Личное страхование	Имущественное страхование	Обязательное личное страхование	Обязательное имущественное страхование
ИТОГО:		1 278 841 595	11 361 171	331 536 826	261 257 231	438 565 448	18 328 179	227 897 213
2496	АБСОЛЮТ СТРАХОВАНИЕ	3 199 282	283 699	-	939 924	2 128 150	-	92 511
3290	АДВАНТ-СТРАХОВАНИЕ	182 858	7 277	-	104 934	77 924	-	-
585	АДОНИС	710 542	-	-	75 317	180 197	-	455 028
3947	АИГ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	1 961 148	-	-	77	1 958 401	-	2 670
3867	АК БАРС СТРАХОВАНИЕ	575 629	64	-	161 769	413 860	-	-
3943	АК БАРС-МЕД	191 952	27 410	-	191 952	-	-	-
3572	АКЦЕПТ	569 347	-	-	431 610	137 737	-	-
3859	АЛЛЕГА	2 826	-	-	2 826	-	-	-
2239	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	72 522 759	476 799	-	18 279 352	35 935 366	-	18 308 041
193	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ - ОМС	-	-	-	-	-	-	-
3447	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	52 465 357	442 303	52 333 589	131 768	-	-	-
290	АЛЪЯНС	3 209 427	338 302	-	256 890	2 935 754	-	16 783
3828	АЛЪЯНС ЖИЗНЬ	8 705 063	718 425	1 928 960	6 776 103	-	-	-
2699	АЛЪЯНС-МЕД	-	-	-	-	-	-	-
436	АМТ СТРАХОВАНИЕ	162 734	88 809	-	1 465	161 269	-	-
66	АНГАРА	637 262	-	-	59 215	43 227	-	534 820
2982	АНДРОМЕДА	4 529	-	-	-	4 529	-	-
1858	АРМЕЕЦ	1 028 658	30 674	-	66 837	81 753	-	877 397
4324	АРСЕНАЛ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	-	-	-	-	-	-	-
3193	АРСЕНАЛЬ	1 914 701	-	-	242 902	1 671 799	-	-
796	АВАНГАРД-ГАРАНТ	737 714	-	-	107	737 607	-	-
2489	АСКО	2 403 104	102 955	-	509 811	241 186	-	1 652 107
3999	АСКО-ЖИЗНЬ	61 723	-	32 556	29 167	-	-	-

Продолжение Таблица И.1

278	АСКОМЕД	54 357	-	-	54 357	-	-	-
3767	АСКОР	264 324	-	-	231 411	32 913	-	-
2144	АСКО-ЦЕНТР	214 120	13 131	-	117 625	96 495	-	-
1372	АСТРАМЕД-МС	-	-	-	-	-	-	-
758	АСТРА-МЕТАЛЛ	180 596	-	-	180 596	-	-	-
2619	АСТРО-ВОЛГА	933 574	-	-	54 616	74 046	-	804 912
2684	АСТРО-ВОЛГА-МЕД	53	-	-	53	-	-	-
4334	АТРАДИУС РУС КРЕДИТНОЕ СТРАХОВАНИЕ	932 536	-	-	-	932 536	-	-
518	БАСК	559 523	-	-	156 892	92 523	-	310 108
3487	БИН СТРАХОВАНИЕ	32 126	-	-	21 117	12 250	-	(1 241)
3991	БЛАГОСОСТОЯНИЕ	3 215 942	116 927	764 431	2 451 511	-	-	-
1207	БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОБЩЕЕ СТРАХОВАНИЕ	4 191 287	7 098	-	1 602 833	2 588 454	-	-
3064	БОРОВИЦКОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО	75 531	4 939	-	12 713	26 750	-	36 068
3799	БРИТАНСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	1 475 740	-	-	136 251	1 339 489	-	-
3245	ВЕРНА	1 777 163	-	-	112 980	825 455	-	838 728
4170	ВИС	6 422	-	-	-	6 422	-	-
3561	ВИТАЛ-ПОЛИС	64 158	-	-	62 379	1 779	-	-
3826	ВИТА-СТРАХОВАНИЕ	317 261	-	159 028	158 233	-	-	-
3570	ВОСТОЧНО-СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	-	-	-	-	-	-	-
433	ВОТСИБЖАСО	95 799	-	-	43 173	52 626	-	-
621	ВСК	65 723 786	1 363 721	-	12 026 380	30 042 771	-	22 197 921
3866	ВСК-ЛИНИЯ ЖИЗНИ	13 438 827	-	11 757 382	21 881	-	1 659 564	-
3978	ВСК-МИЛОСЕРДИЕ	46 582	-	-	46 582	-	-	-
2890	ВТБ МС	708	-	-	708	-	-	-
3398	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	79 773 814	-	-	53 490 399	26 068 483	-	214 932
3995	ВТБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	20 866 762	311 756	20 866 744	18	-	-	-
3780	ВЫРУЧИМ!	28 217	-	-	3 461	24 756	-	-
630	ГАЙДЕ	3 092 965	12	-	380 265	1 145 061	-	1 567 639
4169	ГАРАНТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ	-	-	-	-	-	-	-
397	ГЕЛИОС	3 577 438	-	-	1 011 624	1 267 094	-	1 248 699
448	ГЕОПОЛИС	163 193	-	75 000	88 193	-	-	-
2397	ГЕОПОЛИС	375 031	-	-	21 816	272 794	-	80 421
2071	КОМПАНИЯ	16 547	939	-	16 547	-	-	-
3678	ГРАЖДАНСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	50 202	-	-	40 842	9 360	-	-
2042	ГРАНТА	286 113	2 358	-	36 284	249 829	-	-
1284	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	25 630 232	75 841	-	6 570 134	12 075 814	-	7 047 780

Продолжение Таблица И.1

1820	ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	90 806	-	-	14 576	76 239	-	(9)
2214	ДАЛЬАКФЕС	890 852	-	-	25 338	42 469	-	823 045
55	ДАЛЬЖАСО	325 989	-	-	238 929	87 060	-	-
2027	ДВАДЦАТЬ ПЕРВЫЙ ВЕК	883 866	119 288	-	65 731	279 012	-	539 123
3870	ДЕЛО ЖИЗНИ	332 030	-	294 192	37 838	-	-	-
1363	ДИАМАНТ	26 730	-	-	395	13 400	-	12 935
206	ИАНА	87 607	-	-	53 297	34 310	-	-
1412	Д2 СТРАХОВАНИЕ	661 299	1 687	-	191 644	469 655	-	-
3954	ЕВРОИНС	1 884 214	90 577	-	305 547	717 810	-	860 857
4009	ЕРВ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	1 449 139	-	-	1 413 175	35 964	-	-
2447	ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ СТРАХОВОЙ ФОНД	67 215	-	-	22 983	44 232	-	-
2456	ЗАБАЙКАЛМЕДСТРАХ	-	-	-	-	-	-	-
1947	ЗАПОЛЯРЬЕ	-	-	-	-	-	-	-
1083	ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ	6 557 938	116 037	-	719 370	3 918 414	-	1 920 154
3616	ИНВЕСТ-ПОЛИС	36 590	-	-	-	36 590	-	-
2401	ИНВЕСТСТРАХ	174 724	-	-	68 731	105 993	-	-
425	ИНГВАР	170 846	-	-	85	170 761	-	-
928	ИНГОССТРАХ	79 014 022	2 797 623	-	10 087 974	46 248 973	-	22 894 640
3823	ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	11 108 305	-	10 362 906	745 399	-	-	-
3837	ИНГОССТРАХ-М	17	-	-	17	-	-	-
2169	ИНЕРТЕК	4 204	-	-	200	4 004	-	-
2031	ИНКО-МЕД	1	-	-	1	-	-	-
870	ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ	1 809 547	14 913	-	306 044	1 092 813	-	410 690
902	КАЙРОС	40 729	-	-	724	40 005	-	-
3175	КАПИТАЛ ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ	-	-	-	-	-	-	-
1298	КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ	4 864 310	(18 603)	-	1 703 272	2 928 487	-	232 551
3645	КАПИТАЛ-ЛАЙФ	2 044 231	-	2 043 637	594	-	-	-
1336	КАПИТАЛ-ПОЛИС	1 221 525	-	-	922 893	298 632	-	-
2875	КАПИТАЛ-ПОЛИС МЕДИЦИНА	-	-	-	-	-	-	-
507	КОЛЫМСКАЯ	399 136	2 802	361 164	37 972	-	-	-
1867	КОМЕСТРА-ТОМЬ	185 724	-	-	65 654	120 070	-	-
3993	КОМПАНИЯ БАНКОВСКОГО СТРАХОВАН	356 359	-	-	2 429	353 930	-	-
3059	КОМПАНИЯ ПРОМЫШЛЕННО-ТОРГОВОГО	11 764	-	-	11 764	-	-	-
4279	КООПЕРАТИВНОЕ ЕДИНСТВО	9 952	-	-	-	9 952	-	-
4296	КООП-РЕСУРС	3 829	-	-	-	3 829	-	-
4209	КОФАС РУС СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	777 521	-	-	-	777 521	-	-

Продолжение Таблица И.1

4189	КРЕДЕНДО-ИНГОССТРАХ КРЕДИТНОЕ СТРАХОВАНИЕ	951 321	19 580	-	-	951 321	-	-
4117	КРЕДИТ ЕВРОПА ЛАЙФ	458 733	98	1 725	457 008	-	-	-
4246	КРИСТАЛЛ	6 785	-	-	-	6 785	-	-
3781	КРК-СТРАХОВАНИЕ	677 543	-	-	164 936	512 607	-	-
4325	КРЫММЕДСТРАХ	-	-	-	-	-	-	-
4326	КРЫМСКАЯ ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	564 085	-	-	21 563	542 522	-	-
4337	КРЫМСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЪЯНС	257 670	-	-	21 182	236 488	-	-
4310	КС СТРАХОВАНИЕ	-	-	-	-	-	-	-
348	ЛЕКСГАРАНТ	287 145	-	-	8 580	278 565	-	-
1675	ЛИБЕРТИ СТРАХОВАНИЕ	4 028 190	13 852	-	781 956	2 304 757	-	911 826
1427	МАКС	22 114 874	-	-	2 406 252	3 234 429	8 211 284	8 262 909
4013	МАКС-ЖИЗНЬ	1 356 502	-	1 356 502	-	-	-	-
2226	МАКС-М	-	-	-	-	-	-	-
195	МАСКИ	-	-	-	-	-	-	-
2877	МЕГАРУСС-Д	1 267 593	-	-	164 873	1 059 525	-	43 195
660	МЕДИКА-ВОСТОК	-	-	-	-	-	-	-
1958	СТРАЖ	-	-	-	-	-	-	-
484	МЕДСТРАХ	8 987	-	-	8 987	-	-	-
141	МЕДЭКСПРЕСС	873 375	384	-	773 070	45 766	-	54 539
3594	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	105 205	306	-	104 260	945	-	-
3256	МЕТЛАЙФ	7 306 809	-	4 820 531	2 486 278	-	-	-
4349	МОВС	33 703	-	-	-	33 703	-	-
3128	МСК АЙАЙСИ	18 301	1 569	-	1 569	16 732	-	-
2326	МСК УРАЛСИБ	-	-	-	-	-	-	-
1447	НАДЕЖДА	-	-	-	-	-	-	-
2182	НАДЕЖДА	2 911 637	-	-	247 233	318 257	-	2 346 147
4192	НАРОДНЫЕ КАССЫ	15 527	-	-	-	15 527	-	-
3116	НАСКО ТАТАРСТАН	4 172 318	-	-	559 578	932 865	-	2 677 561
3493	НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАХОВЫЕ ТРАДИЦИИ	33	-	-	23	10	-	-
3847	НЕЗАВИСИМАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	3 679 131	5 603	-	507 208	3 161 677	-	10 246
2917	НИК	572 076	-	-	71 004	501 072	-	-
401	НИК-ЛАЙФ	27	-	-	27	-	-	-
4301	НКО НОВС	8 725	-	-	-	8 725	-	-
4323	НКО ОВСС	454	-	-	-	454	-	-
4354	НКО ПОВС ВЗАИМОПОМОЩЬ	296	-	-	-	296	-	-

Продолжение Таблица И.1

1961	НОВЫЙ УРЕНГОЙ	-	-	-	-	-	-	-
3295	НСГ-РОСЭНЕРГО	6 337 513	-	-	562 548	477 017	-	5 297 948
3010	ОБЛАСТНАЯ МЕД.СТРАХ. КОМПАНИЯ	-	-	-	-	-	-	-
2346	ОБЪЕДИНЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	2 553 631	-	-	70 404	1 030 141	-	1 453 086
4314	ОВС ЗАСТРОЙЩИКОВ	2 139 725	-	-	-	2 139 725	-	-
4348	ОВС МЕД	2 001	-	-	-	2 001	-	-
4293	ОЙЛЕР ГЕРМЕС РУ	1 008 695	-	-	-	1 008 695	-	-
3099	ОПОРА	1 774 504	-	-	291 847	876 046	-	606 611
326	ОРБИТА	50 199	-	-	2 243	47 956	-	-
4008	ОСЖ РЕСО-ГАРАНТИЯ	702 527	199	686 873	15 654	-	-	-
173	ПАНАЦЕЯ	-	-	-	-	-	-	-
915	ПАРИ	3 209 887	-	-	649 025	2 255 803	-	294 310
3268	ПАРИТЕТ-СК	411 906	15 868	-	66 339	121 467	-	224 100
2284	ПЛАТО	303 271	-	-	287 352	15 919	-	-
3568	ПОВОЛЖСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	1 980 568	-	-	164 393	136 298	-	1 679 877
3390	ПОЛИС-ГАРАНТ	623 473	-	-	116 415	341 066	-	165 992
3609	ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	3 223 966	-	3 117 688	106 278	-	-	-
3889	ПРЕСТИЖ-ПОЛИС	943	-	-	1 232	(289)	-	-
3438	ПРОМИНСТРАХ	5 601 348	21 316	-	119 960	5 199 210	-	282 178
2682	ПРОФСОДРУЖЕСТВО	32	-	-	32	-	-	-
4179	РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ	5 936 175	115 770	5 474 348	461 827	-	-	-
3621	РЕГИОНАЛЬНЫЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	35 676	-	-	(8)	35 684	-	-
2733	РЕЗЕРВ	183 630	-	-	165 302	18 328	-	-
3972	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	23 881 032	42 667	21 151 444	2 729 588	-	-	-
1209	РЕСО-ГАРАНТИЯ	89 328 499	1 223 200	17 793	16 215 261	36 674 486	-	36 420 959
879	РЕСО-МЕД	-	-	-	-	-	-	-
13	РЕСО-ШАНС	336	-	-	-	4	-	332
3492	РЕСПЕКТ	8 200 635	-	-	325 116	7 875 519	-	-
473	РИКС	156 676	-	-	8 336	148 340	-	-
4351	РНПК	-	-	-	-	-	-	-
1	РОСГОССТРАХ	78 841 965	588 170	-	8 040 864	39 229 214	-	31 571 887
3984	РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	57 277 551	23 141	53 509 946	3 767 605	-	-	-
3676	РОСГОССТРАХ-МЕДИЦИНА	-	-	-	-	-	-	-
3535	РОСИНКОР РЕЗЕРВ	920 305	-	-	183 516	736 789	-	-
2191	РОСМЕДСТРАХ - К	-	-	-	-	-	-	-
2947	РСХБ-СТРАХОВАНИЕ	5 820 730	-	-	2 125 309	3 693 943	-	1 478

Продолжение Таблица И.1

1999	РУССКАЯ КОРОНА	80 146	-	-	72 089	8 057	-	-
3748	РУССКИЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЕ	6 164 594	-	4 829 654	1 334 940	-	-	-
235	РУССКОЕ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЕ ОБ-ВО	-	-	-	-	-	-	-
4202	САКЛАУ	5 204	-	-	-	5 204	-	-
2873	САХАМЕДСТРАХ	58 181	14 219	-	58 181	-	-	-
4331	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ	11 225 684	-	-	386 749	10 838 935	-	-
3692	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	102 075 536	-	101 359 678	715 858	-	-	-
924	СЕЛЕКТА	102 593	9 812	-	29 167	73 426	-	-
632	СЕРВИСРЕЗЕРВ	1 832 913	-	-	76 778	88 731	-	1 667 404
2353	СИБИРСКИЙ ДОМ СТРАХОВАНИЯ	1 075 521	-	-	275 597	47 072	-	752 852
3467	СИБИРСКИЙ СПАС	1 081 124	40 177	-	202 217	79 287	-	799 620
3270	СИБИРСКИЙ СПАС-МЕД	-	-	-	-	-	-	-
4105	СИВ ЛАЙФ	5 879 339	-	5 642 142	237 197	-	-	-
2444	СИМАЗ-МЕД	19 695	-	-	19 695	-	-	-
3803	СК ДОМИНАНТА	37 339	-	-	27	37 312	-	-
3225	СК ЕВРОПЛАН	1 114 910	-	-	-	1 114 193	-	-
3825	СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ	12 036 455	104 324	11 970 027	66 428	-	-	-
4174	СКОР П.О.	-	-	-	-	-	-	-
3941	СМП-СТРАХОВАНИЕ	995 275	615	-	690 480	304 795	-	-
3834	СО ПОМОЩЬ	858 922	5 320	-	125 716	733 206	-	-
1208	СОГАЗ	158 075 416	-	-	58 848 935	76 018 051	6 622 518	16 585 912
3230	СОГАЗ-МЕД	209 093	-	-	209 093	-	-	-
1307	СОГЛАСИЕ	32 898 469	819 309	-	4 307 832	19 546 739	-	9 283 719
3511	СОГЛАСИЕ-ВИТА	1 670 828	1 196	1 589 621	81 207	-	-	-
1580	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	1 297 338	-	-	23 497	1 273 841	-	-
4079	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	10 096 476	-	8 206 111	1 890 365	-	-	-
3528	СПАСЕНИЕ	446 456	-	-	446 456	-	-	-
3300	СПАССКИЕ ВОРОТА	1 049 279	34 565	-	564 980	435 650	-	48 649
2354	СПАССКИЕ ВОРОТА-М	64 567	-	-	64 567	-	-	-
3983	СТЕРХ	2 160 982	-	-	144 249	537 971	-	1 478 762
3229	СТРАХОВАЯ БИЗНЕС ГРУППА	1 385 722	307	-	131 857	1 057 708	-	196 157
574	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЕКАТЕРИНБУРГ	569 549	12 461	-	154 476	415 073	-	-
4104	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КАРДИФ	9 502 942	312	-	6 150 657	3 233 953	-	-
3857	СТРАХОВАНИЕ	718	-	-	-	718	-	-
2359	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ УСПЕХ	53 659	-	-	52 117	1 542	-	-
3969	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЧАББ	777 556	83 739	-	95 928	681 628	-	-

Продолжение Таблица И.1

3928	СТРАХОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	(483)	-	-	(943)	460	-	-
1149	СТРИЖ	2 150	-	-	2 054	96	-	-
3127	СУРГУТНЕФТЕГАЗ	2 890 578	2 522	-	481 001	1 515 249	-	881 463
1587	ТАЛИСМАН	782 814	-	-	5 132	108 047	-	669 635
191	ТИНЬКОФФ СТРАХОВАНИЕ	3 547 287	-	-	1 791 797	1 247 720	-	507 770
1182	ТИТ	300 833	-	-	105 368	195 465	-	-
1688	ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ СК	274 203	-	-	98 150	176 053	-	-
1623	ТЮМЕНЬ-ПОЛИС	178 117	-	-	75 708	102 409	-	-
3313	УГМК-МЕДИЦИНА	336 731	64 108	-	336 731	-	-	-
1457	УРАЛ-РЕЦЕПТ М	5 842	-	-	5 842	-	-	-
983	УРАЛСИБ	942 922	9 529	-	699 204	237 907	-	5 811
3987	УРАЛСИБ ЖИЗНЬ	4 983 613	-	4 979 037	4 576	-	-	-
667	УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ	1 253 957	31 299	-	956 073	276 146	-	-
319	ХОСКА	926 310	13 476	-	152 892	342 289	-	431 129
3507	ХОУМ КРЕДИТ СТРАХОВАНИЕ	1 944 940	-	-	1 570 141	374 799	-	-
3517	ЦЕНТРАЛЬНОЕ СО	901 165	-	-	150 665	629 545	-	120 955
212	ЦЮРИХ НАДЕЖНОЕ СТРАХОВАНИЕ	1 841 121	84 193	-	4 311	1 836 810	-	-
3998	ЧАББ ЖИЗНЬ	1 623	-	-	1 623	-	-	-
2708	ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	2 555 759	-	-	620 930	57 976	1 834 813	42 040
552	ЧУВАШИЯ-МЕД	50 768	-	-	50 768	-	-	-
2136	ЧУВАШСКАЯ МСК	6 815	-	-	6 815	-	-	-
1216	ЧУЛПАН	2 072 183	-	-	729 670	586 678	-	755 835
4001	ЧУЛПАН-ЖИЗНЬ	830 155	-	827 882	2 273	-	-	-
3957	ЧУЛПАН-МЕД	49 133	-	-	49 133	-	-	-
3543	ЭКИП	143 228	-	-	23 239	119 989	-	-
3815	ЭКСПРЕСС-СТРАХОВАНИЕ	11 328	-	-	-	11 328	-	-
1834	ЭНЕРГОГАРАНТ	11 933 896	359 228	-	2 665 469	5 636 795	-	3 631 632
177	ЭРГО	6 844 088	24 234	-	253 528	5 458 120	-	1 132 440
3879	ЭРГО ЖИЗНЬ	2 783 446	36 740	789 828	1 993 618	-	-	-
4133	ЭЧДИЙ СТРАХОВАНИЕ	836 703	-	-	2 017	801 575	-	-
3211	ЮГОРИЯ	9 449 363	-	-	433 654	3 083 707	-	5 932 002
4014	ЮГОРИЯ-ЖИЗНЬ	229 212	-	226 407	2 805	-	-	-
2243	ЮЖУРАЛ-АСКО	7 169 320	-	-	240 878	888 740	-	6 039 702
1643	ЮНИТИ РЕ	97 623	-	-	97 623	-	-	-
1621	ЯКОРЬ	1 379 362	-	-	468 650	261 479	-	649 233

Приложение К

Таблица К.1 - Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2016 г. (тыс. руб.)

Per №	Наименование	Всего	из них страхование нерезидентов	Страхование жизни	личное страхование	Имущественное страхование	Обязательное личное страхование	Обязательное имущественное страхование
	ИТОГО:	1 180 631 588	12 264 137	215 740 164	245 807 199	459 851 300	17 945 078	241 287 847
2496	АБСОЛЮТ СТРАХОВАНИЕ	3 035 534	162 580	-	753 304	2 216 722	-	65 508
796	АВАНГАРД-ГАРАНТ	1 108 294	-	-	79	1 108 215	-	-
3290	АДВАНТ-СТРАХОВАНИЕ	129 482	7 023	-	71 001	58 481	-	-
585	АДОНИС	535 415	-	-	56 957	173 361	-	305 097
3947	АИГ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	1 685 688	-	-	5 743	1 675 891	-	4 054
4210	АИЖК	-	-	-	-	-	-	-
3867	АК БАРС СТРАХОВАНИЕ	533 846	969	-	145 125	388 721	-	-
3943	АК БАРС-МЕД	207 176	32 927	-	207 176	-	-	-
3572	АКЦЕПТ	1 564 903	-	-	301 963	1 262 940	-	-
3859	АЛЛЕГА	-	-	-	-	-	-	-
2239	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	62 768 547	887 058	-	15 065 580	33 885 470	-	13 817 497
193	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ - ОМС	-	-	-	-	-	-	-
3447	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	30 626 971	159 993	30 522 673	104 298	-	-	-
290	АЛЪЯНС	3 788 456	340 484	66	362 676	3 395 095	-	30 619
3828	АЛЪЯНС ЖИЗНЬ	11 922 140	1 154 495	2 003 337	9 918 803	-	-	-
2699	АЛЪЯНС-МЕД	792	706	-	792	-	-	-
436	АМТ СТРАХОВАНИЕ	192 095	121 904	-	97	191 998	-	-
66	АНГАРА	574 217	-	-	46 047	40 673	-	487 497
2982	АНДРОМЕДА	136 361	-	-	-	136 361	-	-
1858	АРМЕЕЦ	1 907 219	15 260	-	153 080	252 655	-	1 501 484
4324	АРСЕНАЛ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	-	-	-	-	-	-	-

Продолжение Таблица К.1

3193	АРСЕНАЛЬ	9 541 360	-	-	248 666	1 809 812	7 482 882	-
2489	АСКО	2 821 602	-	-	671 241	532 791	-	1 617 570
3999	АСКО-ЖИЗНЬ	228 859	-	227 849	1 010	-	-	-
1894	АСКО-ЗАБОТА	-	-	-	-	-	-	-
278	АСКОМЕД	59 635	-	-	59 635	-	-	-
3767	АСКОР	25 673	-	-	7 710	17 963	-	-
2144	АСКО-ЦЕНТР	190 427	-	-	96 281	94 146	-	-
1372	АСТРАМЕД-МС	-	-	-	-	-	-	-
758	АСТРА-МЕТАЛЛ	146 846	-	-	146 846	-	-	-
2619	АСТРО-ВОЛГА	500 862	-	-	25 733	86 620	-	388 509
2684	АСТРО-ВОЛГА-МЕД	10 154	504	-	10 154	-	-	-
4334	АТРАДИУС РУС КРЕДИТНОЕ СТРАХОВАНИЕ	310 441	-	-	-	310 441	-	-
518	БАСК	533 469	-	-	172 487	101 695	-	259 287
3487	БИН СТРАХОВАНИЕ	1 412 504	74 313	-	697 917	513 834	-	200 753
3991	БЛАГОСОСТОЯНИЕ	2 061 965	-	197 134	1 864 831	-	-	-
1207	БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОБЩЕЕ СТРАХОВАНИЕ	2 914 831	-	-	1 437 218	1 477 599	-	14
3064	БОРОВИЦКОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО	44 190	-	-	1 034	42 192	-	964
3799	БРИТАНСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	1 305 720	-	-	134 226	1 171 494	-	-
3245	ВЕРНА	809 048	-	-	72 153	475 852	-	261 043
4170	ВИС	6 464	-	-	-	6 464	-	-
3561	ВИТАЛ-ПОЛИС	68 050	-	-	63 259	4 791	-	-
3826	ВИТА-СТРАХОВАНИЕ	274 825	-	151 328	123 497	-	-	-
1440	ВОЗРОЖДЕНИЕ-КРЕДИТ	43 741	-	-	29 478	14 263	-	-
3570	ВОСТОЧНО-СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	604	-	-	604	-	-	-
433	ВОСТСИБЖАСО	143 323	-	-	82 214	61 109	-	-
621	ВСК	53 713 595	1 861 201	-	8 925 253	23 739 185	-	21 049 157
3866	ВСК-ЛИНИЯ ЖИЗНИ	1 806 072	-	124 032	85 796	-	1 596 244	-
3978	ВСК-МИЛОСЕРДИЕ	42 620	-	-	42 620	-	-	-
257	ВТБ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	40 060	-	-	40 060	-	-	-
3398	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	62 096 404	-	-	38 236 723	23 104 774	229 605	525 302
3995	ВТБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	13 272 730	133 004	13 272 706	24	-	-	-
3780	ВЫРУЧИМ!	73 343	-	-	2 875	70 468	-	-
630	ГАЙДЕ	2 238 799	-	-	302 070	1 143 138	-	793 591
3908	ГАЛАКТИКА	947 390	-	-	133 757	813 633	-	-
4169	ГАРАНТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ	-	-	-	-	-	-	-
397	ГЕЛИОС	3 311 291	-	-	1 144 502	1 287 425	-	879 364
2397	ГЕОПОЛИС	497 589	-	-	22 730	426 919	-	47 940

Продолжение Таблица К.1

448	ГЕОПОЛИС	93 755	-	35 084	58 671	-	-	-
2071	КОМПАНИЯ	56 741	728	-	56 741	-	-	-
3678	ГРАЖДАНСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	42 349	-	-	5 310	37 039	-	-
2042	ГРАНТА	232 166	-	-	29 629	202 537	-	-
1284	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	22 960 771	7 786	-	6 367 785	11 294 505	-	5 298 481
1820	ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	253 852	-	-	13 782	240 060	-	10
2214	ДАЛЬАКФЕС	599 609	-	-	11 493	115 550	-	472 566
55	ДАЛЬЖАСО	324 389	-	-	226 433	97 956	-	-
525	ДАЛЬ-РОСМЕД	9	-	-	9	-	-	-
2027	ДВАДЦАТЬ ПЕРВЫЙ ВЕК	770 967	48 813	-	43 838	301 172	-	425 957
3870	ДЕЛО ЖИЗНИ	374 207	-	328 618	45 589	-	-	-
1363	ДИАМАНТ	30 112	-	-	459	29 653	-	-
206	ДИАНА	79 872	-	-	49 314	30 558	-	-
1412	Д2 СТРАХОВАНИЕ	462 416	-	-	162 458	299 937	-	21
3954	ЕВРОИНС	1 498 116	1 365	-	198 666	630 649	-	668 801
990	ЕВРОПА	692 243	-	-	33 325	658 918	-	-
4009	ЕРВ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	946 157	-	-	900 056	46 101	-	-
4307	ЕСЕЯ	8	-	-	-	8	-	-
263	ЖАСО	6 397 564	5 367	-	5 832 428	298 752	-	266 384
4003	ЖАСО-ЛАЙФ	66 513	-	64 349	2 164	-	-	-
2447	ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ СТРАХОВОЙ ФОНД	72 473	-	-	27 325	45 148	-	-
2456	ЗАБАЙКАЛМЕДСТРАХ	-	-	-	-	-	-	-
1947	ЗАПОЛЯРЬЕ	-	-	-	-	-	-	-
1083	ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ	6 295 214	99 891	-	803 491	3 671 426	-	1 820 297
3616	ИНВЕСТ-ПОЛИС	62 972	-	-	-	62 972	-	-
2401	ИНВЕСТСТРАХ	142 882	-	-	58 977	83 905	-	-
425	ИНГВАР	134 567	-	-	78	134 489	-	-
928	ИНГОССТРАХ	86 629 301	3 648 504	-	9 015 949	48 573 565	-	29 039 787
4189	СТРАХОВАНИЕ	881 732	21 426	-	-	881 732	-	-
3823	ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	6 644 235	-	5 956 568	687 667	-	-	-
3837	ИНГОССТРАХ-М	-	-	-	-	-	-	-
2169	ИНЕРТЕК	6 368	-	-	297	6 071	-	-
2031	ИНКО-МЕД	-	-	-	-	-	-	-
870	ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ	2 042 138	16 485	-	427 767	1 186 274	-	428 097
902	КАЙРОС	29 099	-	-	667	28 432	-	-
3175	КАПИТАЛ ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ	-	-	-	-	-	-	-
1298	КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ	15 473 663	-	-	1 892 431	13 247 740	-	333 492

Продолжение Таблица К.1

1336	КАПИТАЛ-ПОЛИС	1 199 073	-	-	826 019	373 054	-	-
2875	КАПИТАЛ-ПОЛИС МЕДИЦИНА	-	-	-	-	-	-	-
3629	КЛУВЕР	149 244	-	-	4 818	144 426	-	-
507	КОЛЫМСКАЯ	570 481	1 511	537 192	33 289	-	-	-
1867	КОМЕСТРА-ТОМЬ	165 332	-	-	59 292	106 040	-	-
3993	КОМПАНИЯ БАНКОВСКОГО СТРАХОВАН	322 204	-	-	3 708	318 496	-	-
3059	КОМПАНИЯ ПРОМЫШЛЕННО-ТОРГОВОГО	12 447	-	-	12 447	-	-	-
4279	КООПЕРАТИВНОЕ ЕДИНСТВО	10 872	-	-	-	10 872	-	-
4296	КООП-РЕСУРС	4 182	-	-	-	4 182	-	-
4209	КОФАС РУС СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	522 146	-	-	-	522 146	-	-
4117	КРЕДИТ ЕВРОПА ЛАЙФ	233 918	99	2 519	231 399	-	-	-
4246	КРИСТАЛЛ	8 880	-	-	-	8 880	-	-
3781	КРК-СТРАХОВАНИЕ	737 966	-	-	140 978	596 988	-	-
4325	КРЫММЕДСТРАХ	-	-	-	-	-	-	-
4326	КРЫМСКАЯ ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	2 198 023	-	-	23 086	2 174 937	-	-
4337	КРЫМСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЪЯНС	97 488	-	-	16 905	80 583	-	-
4310	КС СТРАХОВАНИЕ	-	-	-	-	-	-	-
348	ЛЕКСГАРАНТ	361 599	-	-	3 502	358 097	-	-
1675	ЛИБЕРТИ СТРАХОВАНИЕ	3 452 209	9 928	-	576 872	2 083 159	-	792 178
1427	МАКС	12 271 183	-	-	2 522 089	3 380 508	-	6 368 586
4013	МАКС-ЖИЗНЬ	17 371	-	17 371	-	-	-	-
2226	МАКС-М	-	-	-	-	-	-	-
195	МАСКИ	-	-	-	-	-	-	-
2877	МЕГАРУСС-Д	1 443 808	-	-	159 486	947 630	-	336 692
797	МЕД-ГАРАНТ	237 666	-	-	11 643	156 277	-	69 746
660	МЕДИКА-ВОСТОК	1 270	-	-	1 270	-	-	-
1958	СТРАЖ	-	-	-	-	-	-	-
484	МЕДСТРАХ	9 870	-	-	9 870	-	-	-
141	МЕДЭКСПРЕСС	862 842	-	-	755 794	52 987	-	54 061
3594	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	97 988	407	-	96 882	1 106	-	-
3256	МЕТЛАЙФ	6 685 332	-	3 801 706	2 883 626	-	-	-
166	МИЛОСЕРДИЕ И БЛАГОПОЛУЧИЕ	-	-	-	-	-	-	-
4349	МОВС	1 688	-	-	-	1 688	-	-
2950	МОСКВА-ВОЛГА	-	-	-	-	-	-	-
2290	МОСКОВИЯ	1 897 544	13 640	-	117 120	37 329	-	1 743 095
3128	МСК АЙАЙСИ	6 658	-	-	-	6 658	-	-
413	МСК СТРАЖ	3 950 825	25 230	-	764 959	362 961	-	2 822 905

Продолжение Таблица К.1

2326	МСК УРАЛСИБ	3 707	-	-	3 707	-	-	-
3624	МСК-МЕДИЦИНА	-	-	-	-	-	-	-
1447	НАДЕЖДА	-	-	-	-	-	-	-
2182	НАДЕЖДА	2 443 874	-	-	256 748	337 782	-	1 849 344
4192	НАРОДНЫЕ КАССЫ	12 991	-	-	-	12 991	-	-
3116	НАСКО ТАТАРСТАН	3 945 019	-	-	808 534	1 088 655	-	2 047 830
1826	НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	429	-	418	3	8	-	-
3493	НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАХОВЫЕ ТРАДИЦИИ	12	-	-	10	2	-	-
3847	НЕЗАВИСИМАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	4 378 600	8 711	-	469 362	3 899 974	-	9 264
2917	НИК	618 930	-	-	77 939	540 991	-	-
401	НИК-ЛАЙФ	45	-	-	45	-	-	-
4323	НКО ОБСС	1 125	-	-	-	1 125	-	-
1961	НОВЫЙ УРЕНГОЙ	-	-	-	-	-	-	-
3295	НСГ-РОСЭНЕРГО	3 458 011	-	-	321 380	211 950	-	2 924 681
3010	ОБЛАСТНАЯ МЕД.СТРАХ. КОМПАНИЯ	-	-	-	-	-	-	-
2346	ОБЪЕДИНЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	2 667 075	-	-	70 841	1 176 884	-	1 419 350
4314	ОВС ЗАСТРОЙЩИКОВ	2 506 829	-	-	-	2 506 829	-	-
4348	ОВС МЕД	582	-	-	-	582	-	-
4301	ОВС НОВС	5 109	-	-	-	5 109	-	-
4293	ОЙЛЕР ГЕРМЕС РУ	903 954	-	-	-	903 954	-	-
3099	ОПОРА	1 410 559	-	-	376 467	888 711	-	145 381
326	ОРБИТА	173 251	-	-	18 649	154 602	-	-
4008	ОСЖ РЕСО-ГАРАНТИЯ	84 123	252	74 724	9 399	-	-	-
3645	ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	5 347 872	-	5 347 870	2	-	-	-
173	ПАНАЦЕЯ	-	-	-	-	-	-	-
915	ПАРИ	3 161 565	-	-	650 644	2 251 245	-	259 676
3268	ПАРИТЕТ-СК	584 832	180	-	127 426	314 241	-	143 165
2284	ПЛАТО	325 897	-	-	313 275	12 622	-	-
3568	ПОВОЛЖСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	1 780 492	-	-	154 974	161 571	-	1 463 947
1111	ПОДМОСКОВЬЕ	1 642 282	-	-	116 684	545 139	-	980 459
3390	ПОЛИС-ГАРАНТ	664 820	-	-	126 218	420 900	-	117 702
3609	ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	2 947 537	-	2 863 684	83 853	-	-	-
3889	ПРЕСТИЖ-ПОЛИС	11 775	-	-	4 259	7 516	-	-
3438	ПРОМИНСТРАХ	743 977	-	-	129 979	229 372	-	384 626
2682	ПРОФСОДРУЖЕСТВО	157	-	-	20	137	-	-
4179	РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ	4 910 100	-	4 645 342	264 758	-	-	-
72	РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	8 541 707	-	-	-	8 541 707	-	-

Продолжение Таблица К.1

3621	РЕГИОНАЛЬНЫЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	190 152	-	-	13 342	176 810	-	-
1908	РЕГИОНГАРАНТ	700 273	-	-	125 538	465 302	-	109 433
2733	РЕЗЕРВ	242 748	-	-	182 004	60 744	-	-
3972	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	19 817 541	23 370	17 900 979	1 916 562	-	-	-
1209	РЕСО-ГАРАНТИЯ	88 347 700	1 190 525	26 521	14 788 965	37 892 843	-	35 639 371
879	РЕСО-МЕД	-	-	-	-	-	-	-
3492	РЕСПЕКТ	7 024 059	-	-	552 579	6 471 480	-	-
473	РИКС	67 328	-	-	6 756	60 572	-	-
4351	РНПК	-	-	-	-	-	-	-
1	РОСГОССТРАХ	123 121 496	758 839	-	13 578 404	53 687 004	-	55 856 088
3984	РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	44 799 933	11 320	40 478 203	4 321 730	-	-	-
3676	РОСГОССТРАХ-МЕДИЦИНА	-	-	-	-	-	-	-
3535	РОСИНКОР РЕЗЕРВ	447 089	-	-	67 220	379 869	-	-
3451	РОСМЕД	621 291	-	-	264 563	356 728	-	-
2191	РОСМЕДСТРАХ - К	-	-	-	-	-	-	-
2890	РОСНО-МС	38 856	945	-	38 856	-	-	-
2947	РСХБ-СТРАХОВАНИЕ	4 600 657	-	-	1 505 473	3 054 627	39 520	1 037
1999	РУССКАЯ КОРОНА	74 888	-	-	70 045	4 843	-	-
3748	РУССКИЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЕ	2 131 615	-	1 308 799	822 816	-	-	-
235	РУССКОЕ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЕ ОБ-ВО	-	-	-	-	-	-	-
4202	САКЛАУ	4 124	-	-	-	4 124	-	-
2873	САХАМЕДСТРАХ	81 120	15 913	-	81 120	-	-	-
4331	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ	8 564 940	-	-	442 651	8 122 289	-	-
3692	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	65 493 399	-	60 529 125	4 964 274	-	-	-
924	СЕЛЕКТА	379 103	20 812	-	83 778	295 325	-	-
632	СЕРВИСРЕЗЕРВ	1 411 707	-	-	69 259	86 436	-	1 256 012
2353	СИБИРСКИЙ ДОМ СТРАХОВАНИЯ	1 029 190	-	-	247 158	86 003	-	696 029
3467	СИБИРСКИЙ СПАС	811 951	-	-	234 303	59 929	-	517 719
3270	СИБИРСКИЙ СПАС-МЕД	-	-	-	-	-	-	-
4105	СИВ ЛАЙФ	10 324 018	-	10 017 732	306 286	-	-	-
2444	СИМАЗ-МЕД	35 791	-	-	35 791	-	-	-
3803	СК ДОМИНАНТА	144 403	-	-	26	144 377	-	-
3225	СК ЕВРОПЛАН	1 082 763	-	-	-	1 082 763	-	-
3825	СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ	4 045 593	32 695	3 987 182	58 411	-	-	-
4174	СКОР П.О.	-	-	-	-	-	-	-
3941	СМП-СТРАХОВАНИЕ	230 003	-	-	147 866	82 137	-	-
3834	СО ПОМОЩЬ	683 790	2 930	-	100 829	582 961	-	-

Продолжение Таблица К.1

1208	СОГАЗ	142 818 632	-	-	49 561 144	74 150 639	6 508 222	12 598 627
3230	СОГАЗ-МЕД	208 704	-	-	208 704	-	-	-
1307	СОГЛАСИЕ	33 210 900	621 132	-	4 033 744	20 547 727	-	8 629 429
1741	СОГЛАСИЕ - М	-	-	-	-	-	-	-
3511	СОГЛАСИЕ-ВИТА	1 943 235	302	1 919 102	24 133	-	-	-
1580	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	849 225	-	-	36 877	812 348	-	-
4079	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	6 096 728	-	4 592 157	1 504 571	-	-	-
3528	СПАСЕНИЕ	430 219	-	-	430 219	-	-	-
3300	СПАССКИЕ ВОРОТА	978 760	28 396	-	593 859	360 241	-	24 660
2354	СПАССКИЕ ВОРОТА-М	68 629	-	-	68 629	-	-	-
3983	СТЕРХ	1 192 370	-	-	78 672	454 919	-	658 779
3229	СТРАХОВАЯ БИЗНЕС ГРУППА	1 562 896	601	-	140 978	1 028 240	-	393 678
574	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЕКАТЕРИНБУРГ	615 454	-	-	184 210	431 244	-	-
4104	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КАРДИФ	10 135 296	462	-	7 365 723	2 769 573	-	-
2359	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ УСПЕХ	69 576	-	-	64 482	5 094	-	-
3969	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЧАББ	1 023 034	97 584	-	85 515	937 519	-	-
3928	СТРАХОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	1 503	-	-	1 266	237	-	-
1149	СТРИЖ	3 980	-	-	3 828	152	-	-
3857	СТРОИТЕЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	232 201	-	-	37 007	195 194	-	-
3127	СУРГУТНЕФТЕГАЗ	2 712 838	-	-	529 813	1 517 735	-	665 290
1587	ТАЛИСМАН	928 405	-	-	24 117	248 195	-	656 093
191	ТИНЬКОФФ СТРАХОВАНИЕ	1 487 547	-	-	947 398	382 035	-	158 114
1182	ТИТ	577 887	-	-	131 685	446 202	-	-
1688	ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ СК	470 887	-	-	195 293	275 594	-	-
1522	ТРАССИБ РЕ	-	-	-	-	-	-	-
1623	ТЮМЕНЬ-ПОЛИС	180 967	-	-	58 259	122 708	-	-
3313	УГМК-МЕДИЦИНА	322 664	-	-	322 664	-	-	-
1457	УРАЛ-РЕЦЕПТ М	8 176	-	-	8 176	-	-	-
983	УРАЛСИБ	6 159 604	41 343	-	2 190 143	1 983 849	-	1 985 612
3987	УРАЛСИБ ЖИЗНЬ	3 227 970	-	3 222 336	5 634	-	-	-
667	УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ	9 413	-	-	9 413	-	-	-
161	ФЕДЕРАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	22 774	-	-	14 635	8 139	-	-
319	ХОСКА	965 448	17 172	-	106 902	332 338	-	526 208
3507	ХОУМ КРЕДИТ СТРАХОВАНИЕ	1 568 948	-	-	997 281	571 667	-	-
3517	ЦЕНТРАЛЬНОЕ СО	672 460	-	-	160 724	372 974	-	138 762
212	ЦЮРИХ НАДЕЖНОЕ СТРАХОВАНИЕ	2 101 857	87 089	-	2 372	2 099 485	-	-
3998	ЧАББ ЖИЗНЬ	1 803	-	-	1 803	-	-	-

Продолжение Таблица К.1

2708	ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	2 769 554	-	-	574 494	60 797	2 088 605	45 658
552	ЧУВАШИЯ-МЕД	54 097	-	-	54 097	-	-	-
2136	ЧУВАШСКАЯ МСК	11 350	-	-	11 350	-	-	-
1216	ЧУЛПАН	2 652 053	-	-	1 067 177	855 114	-	729 762
4001	ЧУЛПАН-ЖИЗНЬ	762 469	-	760 604	1 865	-	-	-
3957	ЧУЛПАН-МЕД	48 067	-	-	48 067	-	-	-
13	ШАНС	67	-	-	-	8	-	59
3543	ЭКИП	112 688	-	-	18 956	93 732	-	-
2621	ЭКОНОМСТРАХОВАНИЕ	113 335	-	113 301	34	-	-	-
3815	ЭКСПРЕСС-СТРАХОВАНИЕ	6 468	-	-	-	6 468	-	-
1834	ЭНЕРГОГАРАНТ	11 736 868	415 705	-	2 993 491	5 198 246	-	3 545 131
177	ЭРГО	6 574 092	-	-	240 220	5 454 737	-	879 135
3879	ЭРГО ЖИЗНЬ	2 337 759	34 258	675 463	1 662 296	-	-	-
4133	ЭЧДИЙ СТРАХОВАНИЕ	917 483	-	-	6 206	911 277	-	-
3211	ЮГОРИЯ	8 240 866	-	-	578 319	2 537 064	-	5 125 483
4014	ЮГОРИЯ-ЖИЗНЬ	37 402	-	34 090	3 312	-	-	-
3204	ЮГОРИЯ-МЕД	-	-	-	-	-	-	-
2243	ЮЖУРАЛ-АСКО	5 967 427	-	-	138 466	900 016	-	4 928 945
92	ЮЖУРАЛЖАСО	560 679	-	-	95 800	113 910	-	350 969
1643	ЮНИТИ РЕ	88 062	-	-	88 062	-	-	-
1621	ЯКОРЬ	916 862	-	-	400 155	266 774	-	249 933

Приложение Л

Таблица Л.1 - Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2015 г. (тыс. руб.)

Per №	Наименование	Всего	из них страхование нерезидентов	Страхование жизни	личное страхование	Имущественное страхование	Обязательное личное страхование	Обязательное имущественное страхование
	ИТОГО:	1 180 631 588	12 264 137	215 740 164	245 807 199	459 851 300	17 945 078	241 287 847
2496	АБСОЛЮТ СТРАХОВАНИЕ	3 035 534	162 580	-	753 304	2 216 722	-	65 508
796	АВАНГАРД-ГАРАНТ	1 108 294	-	-	79	1 108 215	-	-
3290	АДВАНТ-СТРАХОВАНИЕ	129 482	7 023	-	71 001	58 481	-	-
585	АДОНИС	535 415	-	-	56 957	173 361	-	305 097
3947	АИГ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	1 685 688	-	-	5 743	1 675 891	-	4 054
4210	АИЖК	-	-	-	-	-	-	-
3867	АК БАРС СТРАХОВАНИЕ	533 846	969	-	145 125	388 721	-	-
3943	АК БАРС-МЕД	207 176	32 927	-	207 176	-	-	-
3572	АКЦЕПТ	1 564 903	-	-	301 963	1 262 940	-	-
3859	АЛЛЕГА	-	-	-	-	-	-	-
2239	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	62 768 547	887 058	-	15 065 580	33 885 470	-	13 817 497
193	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ - ОМС	-	-	-	-	-	-	-
3447	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	30 626 971	159 993	30 522 673	104 298	-	-	-
290	АЛЪЯНС	3 788 456	340 484	66	362 676	3 395 095	-	30 619
3828	АЛЪЯНС ЖИЗНЬ	11 922 140	1 154 495	2 003 337	9 918 803	-	-	-
2699	АЛЪЯНС-МЕД	792	706	-	792	-	-	-
436	АМТ СТРАХОВАНИЕ	192 095	121 904	-	97	191 998	-	-
66	АНГАРА	574 217	-	-	46 047	40 673	-	487 497
2982	АНДРОМЕДА	136 361	-	-	-	136 361	-	-
1858	АРМЕЕЦ	1 907 219	15 260	-	153 080	252 655	-	1 501 484

Продолжение Таблица Л.1

4324	АРСЕНАЛ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	-	-	-	-	-	-	-
3193	АРСЕНАЛЬ	9 541 360	-	-	248 666	1 809 812	7 482 882	-
2489	АСКО	2 821 602	-	-	671 241	532 791	-	1 617 570
3999	АСКО-ЖИЗНЬ	228 859	-	227 849	1 010	-	-	-
1894	АСКО-ЗАБОТА	-	-	-	-	-	-	-
278	АСКОМЕД	59 635	-	-	59 635	-	-	-
3767	АСКОР	25 673	-	-	7 710	17 963	-	-
2144	АСКО-ЦЕНТР	190 427	-	-	96 281	94 146	-	-
1372	АСТРАМЕД-МС	-	-	-	-	-	-	-
758	АСТРА-МЕТАЛЛ	146 846	-	-	146 846	-	-	-
2619	АСТРО-ВОЛГА	500 862	-	-	25 733	86 620	-	388 509
2684	АСТРО-ВОЛГА-МЕД	10 154	504	-	10 154	-	-	-
4334	АТРАДИУС РУС КРЕДИТНОЕ СТРАХОВАНИЕ	310 441	-	-	-	310 441	-	-
518	БАСК	533 469	-	-	172 487	101 695	-	259 287
3487	БИН СТРАХОВАНИЕ	1 412 504	74 313	-	697 917	513 834	-	200 753
3991	БЛАГОСОСТОЯНИЕ	2 061 965	-	197 134	1 864 831	-	-	-
1207	БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОБЩЕЕ СТРАХОВАНИЕ	2 914 831	-	-	1 437 218	1 477 599	-	14
3064	БОРОВИЦКОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО	44 190	-	-	1 034	42 192	-	964
3799	БРИТАНСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	1 305 720	-	-	134 226	1 171 494	-	-
3245	ВЕРНА	809 048	-	-	72 153	475 852	-	261 043
4170	ВИС	6 464	-	-	-	6 464	-	-
3561	ВИТАЛ-ПОЛИС	68 050	-	-	63 259	4 791	-	-
3826	ВИТА-СТРАХОВАНИЕ	274 825	-	151 328	123 497	-	-	-
1440	ВОЗРОЖДЕНИЕ-КРЕДИТ	43 741	-	-	29 478	14 263	-	-
3570	ВОСТОЧНО-СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	604	-	-	604	-	-	-
433	ВОСТСИБЖАСО	143 323	-	-	82 214	61 109	-	-
621	ВСК	53 713 595	1 861 201	-	8 925 253	23 739 185	-	21 049 157
3866	ВСК-ЛИНИЯ ЖИЗНИ	1 806 072	-	124 032	85 796	-	1 596 244	-
3978	ВСК-МИЛОСЕРДИЕ	42 620	-	-	42 620	-	-	-
257	ВТБ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	40 060	-	-	40 060	-	-	-
3398	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	62 096 404	-	-	38 236 723	23 104 774	229 605	525 302
3995	ВТБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	13 272 730	133 004	13 272 706	24	-	-	-
3780	ВЫРУЧИМ!	73 343	-	-	2 875	70 468	-	-
630	ГАЙДЕ	2 238 799	-	-	302 070	1 143 138	-	793 591
3908	ГАЛАКТИКА	947 390	-	-	133 757	813 633	-	-

Продолжение Таблица Л.1

4169	ГАРАНТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ	-	-	-	-	-	-	-
397	ГЕЛИОС	3 311 291	-	-	1 144 502	1 287 425	-	879 364
2397	ГЕОПОЛИС	497 589	-	-	22 730	426 919	-	47 940
448	ГЕОПОЛИС	93 755	-	35 084	58 671	-	-	-
2071	КОМПАНИЯ	56 741	728	-	56 741	-	-	-
3678	ГРАЖДАНСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	42 349	-	-	5 310	37 039	-	-
2042	ГРАНТА	232 166	-	-	29 629	202 537	-	-
1284	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	22 960 771	7 786	-	6 367 785	11 294 505	-	5 298 481
1820	ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	253 852	-	-	13 782	240 060	-	10
2214	ДАЛЬАКФЕС	599 609	-	-	11 493	115 550	-	472 566
55	ДАЛЬЖАСО	324 389	-	-	226 433	97 956	-	-
525	ДАЛЬ-РОСМЕД	9	-	-	9	-	-	-
2027	ДВАДЦАТЬ ПЕРВЫЙ ВЕК	770 967	48 813	-	43 838	301 172	-	425 957
3870	ДЕЛО ЖИЗНИ	374 207	-	328 618	45 589	-	-	-
1363	ДИАМАНТ	30 112	-	-	459	29 653	-	-
206	ИАНА	79 872	-	-	49 314	30 558	-	-
1412	Д2 СТРАХОВАНИЕ	462 416	-	-	162 458	299 937	-	21
3954	ЕВРОИНС	1 498 116	1 365	-	198 666	630 649	-	668 801
990	ЕВРОПА	692 243	-	-	33 325	658 918	-	-
4009	ЕРВ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	946 157	-	-	900 056	46 101	-	-
4307	ЕСЕЯ	8	-	-	-	8	-	-
263	ЖАСО	6 397 564	5 367	-	5 832 428	298 752	-	266 384
4003	ЖАСО-ЛАЙФ	66 513	-	64 349	2 164	-	-	-
2447	ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ СТРАХОВОЙ ФОНД	72 473	-	-	27 325	45 148	-	-
2456	ЗАБАЙКАЛМЕДСТРАХ	-	-	-	-	-	-	-
1947	ЗАПОЛЯРЬЕ	-	-	-	-	-	-	-
1083	ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ	6 295 214	99 891	-	803 491	3 671 426	-	1 820 297
3616	ИНВЕСТ-ПОЛИС	62 972	-	-	-	62 972	-	-
2401	ИНВЕСТСТРАХ	142 882	-	-	58 977	83 905	-	-
425	ИНГВАР	134 567	-	-	78	134 489	-	-
928	ИНГОССТРАХ	86 629 301	3 648 504	-	9 015 949	48 573 565	-	29 039 787
4189	СТРАХОВАНИЕ	881 732	21 426	-	-	881 732	-	-
3823	ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	6 644 235	-	5 956 568	687 667	-	-	-
3837	ИНГОССТРАХ-М	-	-	-	-	-	-	-
2169	ИНЕРТЕК	6 368	-	-	297	6 071	-	-

Продолжение Таблица Л.1

2031	ИНКО-МЕД	-	-	-	-	-	-	-
870	ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ	2 042 138	16 485	-	427 767	1 186 274	-	428 097
902	КАЙРОС	29 099	-	-	667	28 432	-	-
3175	КАПИТАЛ ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ	-	-	-	-	-	-	-
1298	КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ	15 473 663	-	-	1 892 431	13 247 740	-	333 492
1336	КАПИТАЛ-ПОЛИС	1 199 073	-	-	826 019	373 054	-	-
2875	КАПИТАЛ-ПОЛИС МЕДИЦИНА	-	-	-	-	-	-	-
3629	КЛУВЕР	149 244	-	-	4 818	144 426	-	-
507	КОЛЫМСКАЯ	570 481	1 511	537 192	33 289	-	-	-
1867	КОМЕСТРА-ТОМЬ	165 332	-	-	59 292	106 040	-	-
3993	КОМПАНИЯ БАНКОВСКОГО СТРАХОВАН	322 204	-	-	3 708	318 496	-	-
3059	КОМПАНИЯ ПРОМЫШЛЕННО-ТОРГОВОГО	12 447	-	-	12 447	-	-	-
4279	КООПЕРАТИВНОЕ ЕДИНСТВО	10 872	-	-	-	10 872	-	-
4296	КООП-РЕСУРС	4 182	-	-	-	4 182	-	-
4209	КОФАС РУС СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	522 146	-	-	-	522 146	-	-
4117	КРЕДИТ ЕВРОПА ЛАЙФ	233 918	99	2 519	231 399	-	-	-
4246	КРИСТАЛЛ	8 880	-	-	-	8 880	-	-
3781	КРК-СТРАХОВАНИЕ	737 966	-	-	140 978	596 988	-	-
4325	КРЫММЕДСТРАХ	-	-	-	-	-	-	-
4326	КРЫМСКАЯ ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	2 198 023	-	-	23 086	2 174 937	-	-
4337	КРЫМСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	97 488	-	-	16 905	80 583	-	-
4310	КС СТРАХОВАНИЕ	-	-	-	-	-	-	-
348	ЛЕКСГАРАНТ	361 599	-	-	3 502	358 097	-	-
1675	ЛИБЕРТИ СТРАХОВАНИЕ	3 452 209	9 928	-	576 872	2 083 159	-	792 178
1427	МАКС	12 271 183	-	-	2 522 089	3 380 508	-	6 368 586
4013	МАКС-ЖИЗНЬ	17 371	-	17 371	-	-	-	-
2226	МАКС-М	-	-	-	-	-	-	-
195	МАСКИ	-	-	-	-	-	-	-
2877	МЕГАРУСС-Д	1 443 808	-	-	159 486	947 630	-	336 692
797	МЕД-ГАРАНТ	237 666	-	-	11 643	156 277	-	69 746
660	МЕДИКА-ВОСТОК	1 270	-	-	1 270	-	-	-
1958	СТРАЖ	-	-	-	-	-	-	-
484	МЕДСТРАХ	9 870	-	-	9 870	-	-	-
141	МЕДЭКСПРЕСС	862 842	-	-	755 794	52 987	-	54 061
3594	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	97 988	407	-	96 882	1 106	-	-

Продолжение Таблица Л.1

3256	МЕТЛАЙФ	6 685 332	-	3 801 706	2 883 626	-	-	-
166	МИЛОСЕРДИЕ И БЛАГОПОЛУЧИЕ	-	-	-	-	-	-	-
4349	МОВС	1 688	-	-	-	1 688	-	-
2950	МОСКВА-ВОЛГА	-	-	-	-	-	-	-
2290	МОСКОВИЯ	1 897 544	13 640	-	117 120	37 329	-	1 743 095
3128	МСК АЙАЙСИ	6 658	-	-	-	6 658	-	-
413	МСК СТРАЖ	3 950 825	25 230	-	764 959	362 961	-	2 822 905
2326	МСК УРАЛСИБ	3 707	-	-	3 707	-	-	-
3624	МСК-МЕДИЦИНА	-	-	-	-	-	-	-
1447	НАДЕЖДА	-	-	-	-	-	-	-
2182	НАДЕЖДА	2 443 874	-	-	256 748	337 782	-	1 849 344
4192	НАРОДНЫЕ КАССЫ	12 991	-	-	-	12 991	-	-
3116	НАСКО ТАТАРСТАН	3 945 019	-	-	808 534	1 088 655	-	2 047 830
1826	НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	429	-	418	3	8	-	-
3493	НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАХОВЫЕ ТРАДИЦИИ	12	-	-	10	2	-	-
3847	НЕЗАВИСИМАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	4 378 600	8 711	-	469 362	3 899 974	-	9 264
2917	НИК	618 930	-	-	77 939	540 991	-	-
401	НИК-ЛАЙФ	45	-	-	45	-	-	-
4323	НКО ОВСС	1 125	-	-	-	1 125	-	-
1961	НОВЫЙ УРЕНГОЙ	-	-	-	-	-	-	-
3295	НСГ-РОСЭНЕРГО	3 458 011	-	-	321 380	211 950	-	2 924 681
3010	ОБЛАСТНАЯ МЕД.СТРАХ. КОМПАНИЯ	-	-	-	-	-	-	-
2346	ОБЪЕДИНЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	2 667 075	-	-	70 841	1 176 884	-	1 419 350
4314	ОВС ЗАСТРОЙЩИКОВ	2 506 829	-	-	-	2 506 829	-	-
4348	ОВС МЕД	582	-	-	-	582	-	-
4301	ОВС НОВС	5 109	-	-	-	5 109	-	-
4293	ОЙЛЕР ГЕРМЕС РУ	903 954	-	-	-	903 954	-	-
3099	ОПОРА	1 410 559	-	-	376 467	888 711	-	145 381
326	ОРБИТА	173 251	-	-	18 649	154 602	-	-
4008	ОСЖ РЕСО-ГАРАНТИЯ	84 123	252	74 724	9 399	-	-	-
3645	ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	5 347 872	-	5 347 870	2	-	-	-
173	ПАНАЦЕЯ	-	-	-	-	-	-	-
915	ПАРИ	3 161 565	-	-	650 644	2 251 245	-	259 676
3268	ПАРИТЕТ-СК	584 832	180	-	127 426	314 241	-	143 165
2284	ПЛАТО	325 897	-	-	313 275	12 622	-	-

Продолжение Таблица Л.1

3568	ПОВОЛЖСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	1 780 492	-	-	154 974	161 571	-	1 463 947
1111	ПОДМОСКОВЬЕ	1 642 282	-	-	116 684	545 139	-	980 459
3390	ПОЛИС-ГАРАНТ	664 820	-	-	126 218	420 900	-	117 702
3609	ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	2 947 537	-	2 863 684	83 853	-	-	-
3889	ПРЕСТИЖ-ПОЛИС	11 775	-	-	4 259	7 516	-	-
3438	ПРОМИНСТРАХ	743 977	-	-	129 979	229 372	-	384 626
2682	ПРОФСОДРУЖЕСТВО	157	-	-	20	137	-	-
4179	РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ	4 910 100	-	4 645 342	264 758	-	-	-
72	РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	8 541 707	-	-	-	8 541 707	-	-
3621	РЕГИОНАЛЬНЫЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	190 152	-	-	13 342	176 810	-	-
1908	РЕГИОНГАРАНТ	700 273	-	-	125 538	465 302	-	109 433
2733	РЕЗЕРВ	242 748	-	-	182 004	60 744	-	-
3972	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	19 817 541	23 370	17 900 979	1 916 562	-	-	-
1209	РЕСО-ГАРАНТИЯ	88 347 700	1 190 525	26 521	14 788 965	37 892 843	-	35 639 371
879	РЕСО-МЕД	-	-	-	-	-	-	-
3492	РЕСПЕКТ	7 024 059	-	-	552 579	6 471 480	-	-
473	РИКС	67 328	-	-	6 756	60 572	-	-
4351	РНПК	-	-	-	-	-	-	-
1	РОСГОССТРАХ	123 121 496	758 839	-	13 578 404	53 687 004	-	55 856 088
3984	РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	44 799 933	11 320	40 478 203	4 321 730	-	-	-
3676	РОСГОССТРАХ-МЕДИЦИНА	-	-	-	-	-	-	-
3535	РОСИНКОР РЕЗЕРВ	447 089	-	-	67 220	379 869	-	-
3451	РОСМЕД	621 291	-	-	264 563	356 728	-	-
2191	РОСМЕДСТРАХ - К	-	-	-	-	-	-	-
2890	РОСНО-МС	38 856	945	-	38 856	-	-	-
2947	РСХБ-СТРАХОВАНИЕ	4 600 657	-	-	1 505 473	3 054 627	39 520	1 037
1999	РУССКАЯ КОРОНА	74 888	-	-	70 045	4 843	-	-
3748	РУССКИЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЕ	2 131 615	-	1 308 799	822 816	-	-	-
235	РУССКОЕ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЕ ОБ-ВО	-	-	-	-	-	-	-
4202	САКЛАУ	4 124	-	-	-	4 124	-	-
2873	САХАМЕДСТРАХ	81 120	15 913	-	81 120	-	-	-
4331	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ	8 564 940	-	-	442 651	8 122 289	-	-
3692	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	65 493 399	-	60 529 125	4 964 274	-	-	-
924	СЕЛЕКТА	379 103	20 812	-	83 778	295 325	-	-
632	СЕРВИСРЕЗЕРВ	1 411 707	-	-	69 259	86 436	-	1 256 012

Продолжение Таблица Л.1

2353	СИБИРСКИЙ ДОМ СТРАХОВАНИЯ	1 029 190	-	-	247 158	86 003	-	696 029
3467	СИБИРСКИЙ СПАС	811 951	-	-	234 303	59 929	-	517 719
3270	СИБИРСКИЙ СПАС-МЕД	-	-	-	-	-	-	-
4105	СИБ ЛАЙФ	10 324 018	-	10 017 732	306 286	-	-	-
2444	СИМАЗ-МЕД	35 791	-	-	35 791	-	-	-
3803	СК ДОМИНАНТА	144 403	-	-	26	144 377	-	-
3225	СК ЕВРОПЛАН	1 082 763	-	-	-	1 082 763	-	-
3825	СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ	4 045 593	32 695	3 987 182	58 411	-	-	-
4174	СКОР П.О.	-	-	-	-	-	-	-
3941	СМП-СТРАХОВАНИЕ	230 003	-	-	147 866	82 137	-	-
3834	СО ПОМОЩЬ	683 790	2 930	-	100 829	582 961	-	-
1208	СОГАЗ	142 818 632	-	-	49 561 144	74 150 639	6 508 222	12 598 627
3230	СОГАЗ-МЕД	208 704	-	-	208 704	-	-	-
1307	СОГЛАСИЕ	33 210 900	621 132	-	4 033 744	20 547 727	-	8 629 429
1741	СОГЛАСИЕ - М	-	-	-	-	-	-	-
3511	СОГЛАСИЕ-ВИТА	1 943 235	302	1 919 102	24 133	-	-	-
1580	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	849 225	-	-	36 877	812 348	-	-
4079	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	6 096 728	-	4 592 157	1 504 571	-	-	-
3528	СПАСЕНИЕ	430 219	-	-	430 219	-	-	-
3300	СПАССКИЕ ВОРОТА	978 760	28 396	-	593 859	360 241	-	24 660
2354	СПАССКИЕ ВОРОТА-М	68 629	-	-	68 629	-	-	-
3983	СТЕРХ	1 192 370	-	-	78 672	454 919	-	658 779
3229	СТРАХОВАЯ БИЗНЕС ГРУППА	1 562 896	601	-	140 978	1 028 240	-	393 678
574	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЕКАТЕРИНБУРГ	615 454	-	-	184 210	431 244	-	-
4104	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КАРДИФ	10 135 296	462	-	7 365 723	2 769 573	-	-
2359	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ УСПЕХ	69 576	-	-	64 482	5 094	-	-
3969	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЧАББ	1 023 034	97 584	-	85 515	937 519	-	-
3928	СТРАХОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	1 503	-	-	1 266	237	-	-
1149	СТРИЖ	3 980	-	-	3 828	152	-	-
3857	СТРОИТЕЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	232 201	-	-	37 007	195 194	-	-
3127	СУРГУТНЕФТЕГАЗ	2 712 838	-	-	529 813	1 517 735	-	665 290
1587	ТАЛИСМАН	928 405	-	-	24 117	248 195	-	656 093
191	ТИНЬКОФФ СТРАХОВАНИЕ	1 487 547	-	-	947 398	382 035	-	158 114
1182	ТИТ	577 887	-	-	131 685	446 202	-	-
1688	ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ СК	470 887	-	-	195 293	275 594	-	-

Продолжение Таблица Л.1

1522	ТРАНССИБ РЕ	-	-	-	-	-	-	-
1623	ТЮМЕНЬ-ПОЛИС	180 967	-	-	58 259	122 708	-	-
3313	УГМК-МЕДИЦИНА	322 664	-	-	322 664	-	-	-
1457	УРАЛ-РЕЦЕПТ М	8 176	-	-	8 176	-	-	-
983	УРАЛСИБ	6 159 604	41 343	-	2 190 143	1 983 849	-	1 985 612
3987	УРАЛСИБ ЖИЗНЬ	3 227 970	-	3 222 336	5 634	-	-	-
667	УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ	9 413	-	-	9 413	-	-	-
161	ФЕДЕРАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	22 774	-	-	14 635	8 139	-	-
319	ХОСКА	965 448	17 172	-	106 902	332 338	-	526 208
3507	ХОУМ КРЕДИТ СТРАХОВАНИЕ	1 568 948	-	-	997 281	571 667	-	-
3517	ЦЕНТРАЛЬНОЕ СО	672 460	-	-	160 724	372 974	-	138 762
212	ЦЮРИХ НАДЕЖНОЕ СТРАХОВАНИЕ	2 101 857	87 089	-	2 372	2 099 485	-	-
3998	ЧАББ ЖИЗНЬ	1 803	-	-	1 803	-	-	-
2708	ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	2 769 554	-	-	574 494	60 797	2 088 605	45 658
552	ЧУВАШИЯ-МЕД	54 097	-	-	54 097	-	-	-
2136	ЧУВАШСКАЯ МСК	11 350	-	-	11 350	-	-	-
1216	ЧУЛПАН	2 652 053	-	-	1 067 177	855 114	-	729 762
4001	ЧУЛПАН-ЖИЗНЬ	762 469	-	760 604	1 865	-	-	-
3957	ЧУЛПАН-МЕД	48 067	-	-	48 067	-	-	-
13	ШАНС	67	-	-	-	8	-	59
3543	ЭКИП	112 688	-	-	18 956	93 732	-	-
2621	ЭКОНОМСТРАХОВАНИЕ	113 335	-	113 301	34	-	-	-
3815	ЭКСПРЕСС-СТРАХОВАНИЕ	6 468	-	-	-	6 468	-	-
1834	ЭНЕРГОГАРАНТ	11 736 868	415 705	-	2 993 491	5 198 246	-	3 545 131
177	ЭРГО	6 574 092	-	-	240 220	5 454 737	-	879 135
3879	ЭРГО ЖИЗНЬ	2 337 759	34 258	675 463	1 662 296	-	-	-
4133	ЭЧДИЙ СТРАХОВАНИЕ	917 483	-	-	6 206	911 277	-	-
3211	ЮГОРИЯ	8 240 866	-	-	578 319	2 537 064	-	5 125 483
4014	ЮГОРИЯ-ЖИЗНЬ	37 402	-	34 090	3 312	-	-	-
3204	ЮГОРИЯ-МЕД	-	-	-	-	-	-	-
2243	ЮЖУРАЛ-АСКО	5 967 427	-	-	138 466	900 016	-	4 928 945
92	ЮЖУРАЛЖАСО	560 679	-	-	95 800	113 910	-	350 969
1643	ЮНИТИ РЕ	88 062	-	-	88 062	-	-	-
1621	ЯКОРЬ	916 862	-	-	400 155	266 774	-	249 933

Приложение М

Таблица М.1 - Сведения о страховых премиях в разрезе страховщиков за 2014 г. (тыс. руб.)

Пер. №	Наименование	Всего	Страхование жизни	личное страхование	Имущественное страхование	Обязательное личное страхование	Обязательное имущественное страхование	Иные виды обязательного страхования
ИТОГО:		987 772 587	108 530 980	219 578 042	480 813 822	17 638 434	157 567 487	3 643 822
3920	АВАНГАРД ПОЛИС	610 687	0	6 704	603 983	0	0	0
796	АВАНГАРД-ГАРАНТ	473 916	0	73	473 843	0	0	0
3156	АВЕСТА	154 309	0	40 662	113 647	0	0	0
2816	АВЕСТА-МЕД	538	0	538	0	0	0	0
3332	АВРОРА-ГАРАНТ	740 726	0	686 853	53 873	0	0	0
3775	АГРОС	659 679	0	241	659 438	0	0	0
3290	АДВАНТ-СТРАХОВАНИЕ	115 428	0	71 289	44 139	0	0	0
585	АДОНИС	491 430	0	74 711	304 560	0	109 074	3 085
3947	АИГ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	2 595 570	0	277 557	2 247 151	0	70 862	0
4210	АИЖК	71 692	0	0	71 692	0	0	0
3867	АК БАРС СТРАХОВАНИЕ	508 738	0	116 193	392 545	0	0	0
3943	АК БАРС-МЕД	119 781	0	119 781	0	0	0	0
455	АКОМС	82 744	0	14 622	68 122	0	0	0
139	АКТИВ	1 374 870	0	32 784	1 339 976	2 110	0	0
3572	АКЦЕПТ	58 678	0	0	58 678	0	0	0
3859	АЛЛЕГА	700 576	0	700 576	0	0	0	0
2239	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	47 779 953	0	9 920 583	31 573 521	0	6 089 156	196 693
193	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ - ОМС	0	0	0	0	0	0	0
3447	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	10 617 707	10 027 099	590 608	0	0	0	0
290	АЛЪЯНС	24 650 288	203	10 608 808	11 700 700	60 254	2 169 438	110 885
3828	АЛЪЯНС ЖИЗНЬ	2 636 207	2 467 380	168 827	0	0	0	0
2699	АЛЪЯНС-МЕД	0	0	0	0	0	0	0
3582	АМКПОЛИС	440 842	0	45 882	394 960	0	0	0

Продолжение Таблица М.1

436	АМТ СТРАХОВАНИЕ	156 598	0	0	156 598	0	0	0
66	АНГАРА	307 572	0	47 560	39 640	0	220 372	0
4336	АНГАРАНТ	0	0	0	0	0	0	0
2982	АНДРОМЕДА	1 143	0	0	1 143	0	0	0
3258	АНТАЛ-СТРАХОВАНИЕ	295 150	0	0	265 248	0	29 902	0
4255	АНТАРЕС	104 789	0	0	104 789	0	0	0
3252	АПОГЕЙ МЕД	247 105	0	247 105	0	0	0	0
4302	АРМС ТЕРРИТОРИЯ	0	0	0	0	0	0	0
3193	АРСЕНАЛЬ	2 123 729	0	259 063	1 864 666	0	0	0
2174	АРТЕКС	15 277	0	2 050	13 227	0	0	0
1709	АСК-ПЕТЕРБУРГ	1 005 956	0	45 755	664 819	0	295 382	0
2489	АСКО	2 547 679	0	601 194	544 350	0	1 394 314	7 821
3400	АСКО СКЭЛ ПЛЮС	63 744	0	63 744	0	0	0	0
3999	АСКО-ЖИЗНЬ	244 758	243 664	1 094	0	0	0	0
1894	АСКО-ЗАБОТА	0	0	0	0	0	0	0
2144	АСКО-ЦЕНТР	163 149	0	36 974	126 175	0	0	0
278	АСКОМЕД	82 816	0	82 816	0	0	0	0
3767	АСКОР	13 181	0	12 063	1 118	0	0	0
758	АСТРА-МЕТАЛЛ	112 302	0	112 302	0	0	0	0
1372	АСТРАМЕД-МС	92 499	0	92 499	0	0	0	0
2619	АСТРО-ВОЛГА	555 176	0	26 468	224 398	0	304 310	0
2684	АСТРО-ВОЛГА-МЕД	44 392	0	44 392	0	0	0	0
4334	АТРАДИУС РУС КРЕДИТНОЕ СТРАХОВАНИЕ	0	0	0	0	0	0	0
1911	БАЛТ-СТРАХОВАНИЕ	1 976 916	0	46 841	1 921 368	0	8 222	485
518	БАСК	427 794	0	175 162	105 428	0	147 204	0
3725	БАСТИОН-ЛАЙН	1 480 807	0	0	1 480 807	0	0	0
4312	БАШКОРТОСТАН МЕДИЦИНА	0	0	0	0	0	0	0
3673	БЕЛОКАМЕННАЯ	21 862	0	3 162	18 700	0	0	0
3487	БИН СТРАХОВАНИЕ	2 264 664	0	641 273	1 138 466	0	471 495	13 430
3627	БИРЮЗА	38 476	0	31 082	7 394	0	0	0
3991	БЛАГОСОСТОЯНИЕ	3 135 123	241 593	2 893 530	0	0	0	0
1207	БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОБЩЕЕ СТРАХОВАНИЕ	6 938	1 739	3 235	1 947	0	17	0
3064	БОРОВИЦКОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО	580 965	0	20 836	554 718	0	5 411	0
3799	БРИТАНСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	1 620 691	0	161 428	1 459 263	0	0	0
1577	БСК РЕЗОНАНС	235 355	0	29 519	60 582	0	145 254	0
1149	БЫСТРО! СТРАХОВАНИЕ	865	0	363	502	0	0	0
3265	ВЕБ-ЛАЙФ	1 228	1 188	40	0	0	0	0
2664	ВЕКТОР	74 116	0	24 832	15 868	0	33 416	0
3245	ВЕРНА	1 921	0	1 014	907	0	0	0

Продолжение Таблица М.1

4170	ВИС	5 745	0	0	5 745	0	0	0
3826	ВИТА-СТРАХОВАНИЕ	1 915 746	157 729	1 758 017	0	0	0	0
3561	ВИТАЛ-ПОЛИС	69 698	0	61 365	8 333	0	0	0
2279	ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ССА	97 487	0	2 586	94 901	0	0	0
3279	ВНЕШЭКОНОМСТРАХ	237 364	0	228 588	8 776	0	0	0
1440	ВОЗРОЖДЕНИЕ-КРЕДИТ	87 842	0	42 561	45 281	0	0	0
2895	ВОСТОК-АЛЬЯНС	256 364	0	4 549	251 815	0	0	0
3570	ВОСТОЧНО-СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	6 000	0	6 000	0	0	0	0
433	ВОСТСИБЖАСО	188 212	0	108 514	79 698	0	0	0
621	ВСК	37 680 235	0	7 423 412	21 094 102	0	8 957 273	205 448
3866	ВСК-ЛИНИЯ ЖИЗНИ	1 684 897	65 262	0	0	1 619 635	0	0
3978	ВСК-МИЛОСЕРДИЕ	47 442	0	47 442	0	0	0	0
257	ВТЬ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	39 502	0	39 502	0	0	0	0
3398	ВТЬ СТРАХОВАНИЕ	36 630 989	0	18 566 545	8 728 639	8 393 972	898 747	43 086
3995	ВТЬ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	162 962	162 896	66	0	0	0	0
3780	ВЫРУЧИМ!	156 348	0	7 900	148 448	0	0	0
3515	ВЫСОТА	290 554	0	0	290 554	0	0	0
630	ГАЙДЕ	1 256 629	0	159 649	899 010	0	194 185	3 785
3933	ГАЛА	122 378	0	33 004	89 374	0	0	0
3908	ГАЛАКТИКА	35 711	0	26 436	9 275	0	0	0
2834	ГАРАНТ А	1 873	0	134	1 739	0	0	0
397	ГЕЛИОС	2 241 704	0	892 691	964 907	0	384 106	0
2397	ГЕОПОЛИС	597 880	0	1 486	547 749	0	48 645	0
448	ГЕОПОЛИС	248 583	234 777	13 806	0	0	0	0
1641	ГЕФЕСТ	2 030 021	0	243 739	1 690 565	0	92 549	3 168
3526	ГИАЛИТ-ПОЛИС	807 742	0	134 156	673 586	0	0	0
2071	ГОРОДСКАЯ СТРАХОВАЯ МЕДИЦИНСКАЯ КОМПАНИЯ	55 482	0	55 482	0	0	0	0
3678	ГРАЖДАНСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	683 356	0	1 454	679 906	0	1 996	0
1240	ГРАНД	226 544	0	14 653	211 891	0	0	0
2042	ГРАНТА	13 326	0	3 151	10 175	0	0	0
1284	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	19 460 857	554	4 908 270	11 717 575	0	2 829 713	4 745
3479	ГУБЕРНСКАЯ	21	0	21	0	0	0	0
2263	ГУТА-ДОВЕРИЕ	500	469	31	0	0	0	0
1820	ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	1 824 390	0	246 867	1 010 945	81	563 540	2 957
1412	Д2 СТРАХОВАНИЕ	644 379	0	257 065	362 969	0	24 345	0
525	ДАЛЬ-РОСМЕД	76 299	0	76 299	0	0	0	0
2214	ДАЛЬАКФЕС	285 203	0	9 223	127 397	0	148 583	0
55	ДАЛЬЖАСО	251 188	0	168 008	83 180	0	0	0
2503	ДАЛЬМЕДСТРАХ	0	0	0	0	0	0	0

Продолжение Таблица М.1

3741	ДАР	1 082 790	0	365 749	339 105	0	373 540	4 396
2027	ДВАДЦАТЬ ПЕРВЫЙ ВЕК	488 046	0	30 538	309 718	0	147 790	0
2842	ДЕЛЬТА	674	0	664	10	0	0	0
3602	ДЕРЖАВА	42 346	0	10 704	31 642	0	0	0
1363	ДИАМАНТ	43 388	0	215	43 173	0	0	0
206	ИАНА	116 631	0	78 793	37 838	0	0	0
4247	ДОСТОИНСТВО	1 551	1 551	0	0	0	0	0
3954	ЕВРОИНС	835 591	0	161 041	498 019	0	176 531	0
990	ЕВРОПА	25 270	0	343	24 927	0	0	0
4009	ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	662 199	0	647 606	14 593	0	0	0
3704	ЕВРОСТРАХОВАНИЕ	1 208 165	0	36	1 208 129	0	0	0
4307	ЕСЕЯ	2 103	0	0	2 103	0	0	0
1595	ЖАСКО	104 279	0	839	36 379	0	67 061	0
263	ЖАСО	13 024 265	0	8 983 990	2 122 988	0	1 800 701	116 586
4003	ЖАСО-ЛАЙФ	102 013	98 437	3 576	0	0	0	0
2447	ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ СТРАХОВОЙ ФОНД	114 605	0	45 841	68 764	0	0	0
158	ЖИВА	113 552	0	0	92 473	0	21 079	0
2456	ЗАБАЙКАЛМЕДСТРАХ	0	0	0	0	0	0	0
1947	ЗАПОЛЯРЬЕ	0	0	0	0	0	0	0
3513	ЗДОРОВАЯ СЕМЬЯ-ГАРАНТ	3 715	0	3 338	377	0	0	0
3874	ИМПЕРИАЛ	88 236	0	20 931	67 305	0	0	0
3747	ИНВЕСТ-АЛЬЯНС	278 529	0	996	277 533	0	0	0
3650	ИНВЕСТ-ГАРАНТ	38 139	0	350	37 789	0	0	0
3616	ИНВЕСТ-ПОЛИС	73 550	0	0	73 550	0	0	0
3951	ИНВЕСТ-РЕЗЕРВ	9 066	0	4 650	4 416	0	0	0
907	ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСЫ	1 723 842	0	329 864	1 141 811	0	252 167	0
2401	ИНВЕСТСТРАХ	158 783	0	47 010	111 773	0	0	0
425	ИНГВАР	108 895	0	44	108 851	0	0	0
928	ИНГОССТРАХ	65 774 492	0	9 123 453	47 793 569	0	8 258 025	599 445
4189	ИНГОССТРАХ-ОБДД КРЕДИТНОЕ СТРАХОВАНИЕ	563 137	0	0	563 137	0	0	0
3823	ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	927 355	332 044	595 311	0	0	0	0
3837	ИНГОССТРАХ-М	0	0	0	0	0	0	0
2169	ИНЕРТЕК	9 820	0	849	8 971	0	0	0
2031	ИНКО-МЕД	0	0	0	0	0	0	0
3652	ИНСОТЭК	184 815	0	184 770	45	0	0	0
870	ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ	1 756 658	0	225 870	1 277 747	0	253 041	0
3344	ИНТЕРМЕДСЕРВИС-СИБИРЬ	25 296	0	25 296	0	0	0	0
3522	ИНТЕРПОЛИСТРАСТ	1 281 045	0	7 560	1 273 485	0	0	0
2496	ИСК ЕВРО-ПОЛИС	2 213 565	0	729 198	1 440 843	0	35 576	7 948

Продолжение Таблица М.1

1858	ИТИЛЬ АРМЕЕЦ	934 440	0	44 714	388 839	0	500 887	0
4000	ИФ СТРАХОВАНИЕ	303 767	0	6 297	297 470	0	0	0
902	КАЙРОС	21 127	0	669	20 458	0	0	0
3117	КАМА РЕ	0	0	0	0	0	0	0
2179	КАПИТАЛ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	0	0	0	0	0	0	0
3175	КАПИТАЛ ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ	0	0	0	0	0	0	0
1298	КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ	7 328 227	0	1 893 782	5 126 699	0	297 379	10 367
1336	КАПИТАЛ-ПОЛИС	795 708	0	790 240	5 468	0	0	0
2875	КАПИТАЛ-ПОЛИС МЕДИЦИНА	0	0	0	0	0	0	0
3959	КАПИТАЛ-ПОЛИС С	375 123	0	2 676	372 447	0	0	0
614	КАСКО-МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	0	0	0	0	0	0	0
3629	КЛУВЕР	58 469	0	4 644	53 825	0	0	0
507	КОЛЫМСКАЯ	440 448	414 634	25 814	0	0	0	0
1867	КОМЕСТРА-ТОМЬ	208 547	0	105 545	103 002	0	0	0
3993	КОМПАНИЯ БАНКОВСКОГО СТРАХОВАН	839 060	0	14 969	824 091	0	0	0
3059	КОМПАНИЯ ПРОМЫШЛЕННО-ТОРГОВОГО	13 809	0	13 809	0	0	0	0
3301	КОМПАЬОН	7 193 264	0	2 120 012	4 704 236	0	347 450	21 566
3540	КОНЦЕПЦИЯ	0	0	0	0	0	0	0
4279	КООПЕРАТИВНОЕ ЕДИНСТВО	11 904	0	0	11 904	0	0	0
4209	КОФАС РУС СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	598 513	0	0	598 513	0	0	0
4117	КРЕДИТ ЕВРОПА ЛАЙФ	670 775	8 332	662 443	0	0	0	0
3601	КРЕМЛЬ	19 289	0	16 221	3 068	0	0	0
4246	КРИСТАЛЛ	10 359	0	0	10 359	0	0	0
3781	КРК-СТРАХОВАНИЕ	97 399	0	596	96 803	0	0	0
4325	КРЫММЕДСТРАХ	0	0	0	0	0	0	0
4326	КРЫМСКАЯ ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	12 081	0	1 057	11 024	0	0	0
4324	КРЫМСКАЯ СМК	0	0	0	0	0	0	0
4337	КРЫМСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	0	0	0	0	0	0	0
4310	КС СТРАХОВАНИЕ	0	0	0	0	0	0	0
2792	КУПЕЧЕСКОЕ	2 559 138	0	345 081	2 212 576	0	433	1 048
348	ЛЕКСГАРАНТ	191 480	0	845	190 635	0	0	0
1675	ЛИБЕРТИ СТРАХОВАНИЕ	2 752 871	0	511 015	1 785 311	0	441 431	15 114
3619	ЛОЙД-ПОЛИС	115 373	0	50 450	64 923	0	0	0
3681	ЛОЙД-СИТИ	48 563	0	5 513	43 050	0	0	0
2829	ЛОТА-МЕДИКА	1 200	0	1 200	0	0	0	0
1427	МАКС	16 470 008	0	3 058 343	4 435 994	5 128 064	3 740 664	106 943
4013	МАКС-ЖИЗНЬ	18 169	18 169	0	0	0	0	0
2226	МАКС-М	0	0	0	0	0	0	0
3975	МАКСИМУМ	959 859	0	98 744	861 115	0	0	0

Продолжение Таблица М.1

4278	МАКСИМУС	0	0	0	0	0	0	0
195	МАСКИ	0	0	0	0	0	0	0
3169	МВС-ГАРАНТ	771	0	20	751	0	0	0
2877	МЕГАРУСС-Д	2 004 003	0	103 942	1 695 435	0	204 626	0
797	МЕД-ГАРАНТ	26 427	0	13 207	2 677	0	10 543	0
660	МЕДИКА-ВОСТОК	931	0	931	0	0	0	0
1660	МЕДИКА-ТОМСК	0	0	0	0	0	0	0
1958	МЕДИЦИНСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ СТРАЖ	0	0	0	0	0	0	0
484	МЕДСТРАХ	13 063	0	13 063	0	0	0	0
141	МЕДЭКСПРЕСС	994 054	0	860 119	89 002	0	44 933	0
3594	МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	12 823	0	11 468	1 355	0	0	0
88	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	1 372 994	0	160 203	545 068	0	667 723	0
903	МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ СК АСКО	664 545	0	232 635	431 910	0	0	0
1461	МЕСКО	105 572	0	17 158	88 414	0	0	0
3256	МЕТЛАЙФ	8 818 509	6 495 629	2 322 880	0	0	0	0
166	МИЛОСЕРДИЕ И БЛАГОПОЛУЧИЕ	0	0	0	0	0	0	0
2950	МОСКВА-ВОЛГА	939	0	0	939	0	0	0
2974	МОСКВА-РЕ	0	0	0	0	0	0	0
2290	МОСКОВИЯ	778 394	0	84 072	69 636	0	624 686	0
3865	МОСОБЛГАРАНТ	548 200	0	0	548 200	0	0	0
3895	МОЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	258 915	0	36 582	222 333	0	0	0
776	МРСК	1 460 900	0	23 158	1 409 460	0	28 282	0
3128	МСК АЙАЙСИ	2 863	0	0	2 863	0	0	0
413	МСК СТРАЖ	1 581 932	0	357 687	324 266	0	899 979	0
2326	МСК УРАЛСИБ	17 237	0	17 237	0	0	0	0
3624	МСК-МЕДИЦИНА	0	0	0	0	0	0	0
1447	НАДЕЖДА	0	0	0	0	0	0	0
2182	НАДЕЖДА	1 577 506	0	150 021	517 517	0	909 968	0
4192	НАРОДНЫЕ КАССЫ	15 117	0	0	15 117	0	0	0
1535	НАСКО ЖИЗНЬ	54 838	52 334	2 504	0	0	0	0
3116	НАСКО ТАТАРСТАН	4 142 129	0	406 753	2 603 967	0	1 102 452	28 957
3084	НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОТИВОПОЖАРНАЯ СК	1 002 520	0	7 363	989 194	0	5 963	0
1826	НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	1 812 039	669	211 614	1 548 643	175	50 938	0
3493	НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАХОВЫЕ ТРАДИЦИИ	5	0	2	3	0	0	0
1259	НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	526 147	0	38 580	487 567	0	0	0
3919	НАША ГАРАНТИЯ	51 652	0	4 611	47 041	0	0	0
3847	НЕЗАВИСИМАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	2 656 660	0	303 972	2 332 715	0	19 973	0
3693	НЕЗАВИСИМОСТЬ	1 277 856	0	919 480	358 376	0	0	0

Продолжение Таблица М.1

2917	НИК	526 455	0	74 358	452 097	0	0	0
401	НИК-ЛАЙФ	45	0	45	0	0	0	0
2099	НОВОЛИПЕЦКАЯ	0	0	0	0	0	0	0
3745	НОВЫЙ ВЕК	160 719	0	35 821	124 898	0	0	0
1961	НОВЫЙ УРЕНГОЙ	0	0	0	0	0	0	0
3870	НСГ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	476 162	398 968	77 194	0	0	0	0
3295	НСГ-РОСЭНЕРГО	1 148 388	0	154 550	213 530	0	780 308	0
3010	ОБЛАСТНАЯ МЕД.СТРАХ. КОМПАНИЯ	0	0	0	0	0	0	0
2346	ОБЪЕДИНЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	2 782 067	0	95 033	1 794 831	0	869 974	22 229
4287	ОВС ВЗАИМНАЯ ОХРАНА	2	0	0	2	0	0	0
4314	ОВС ЗАСТРОЙЩИКОВ	484 319	0	0	484 319	0	0	0
4296	ОВС КООП-РЕСУРС	4 158	0	0	4 158	0	0	0
4301	ОВС НОВС	5 944	0	0	5 944	0	0	0
4323	ОВС ФИНСТРАХ	34	0	0	34	0	0	0
4293	ОЙЛЕР ГЕРМЕС РУ	412 430	0	0	412 430	0	0	0
3422	ОМЕГА	2 619	0	1 532	1 087	0	0	0
3904	ОМЕГА	396 144	0	0	396 144	0	0	0
3028	ОРАНТА	2 063 710	0	436 237	1 119 344	0	499 315	8 814
326	ОРБИТА	180 925	0	4 156	176 769	0	0	0
4008	ОСЖ РЕСО-ГАРАНТИЯ	95 485	84 567	10 918	0	0	0	0
3099	ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ	2 561 178	0	2 098 694	459 102	0	3 382	0
3645	ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	1 564 287	1 564 284	3	0	0	0	0
3913	ОТЧИЗНА	268 313	0	13 188	255 125	0	0	0
3535	ОФК СТРАХОВАНИЕ	120 329	0	47 922	72 407	0	0	0
173	ПАНАЦЕЯ	35 538	0	35 538	0	0	0	0
915	ПАРИ	2 308 820	0	373 254	1 808 672	0	125 663	1 231
3268	ПАРИТЕТ-СК	1 223 156	0	260 530	851 926	0	110 605	95
2284	ПЛАТО	313 014	0	307 602	5 412	0	0	0
3568	ПОВОЛЖСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	989 425	0	135 984	175 361	0	678 080	0
1383	ПОДДЕРЖКА	367 967	0	15 709	352 258	0	0	0
3334	ПОДДЕРЖКА.ИРКУТСК	446 539	0	0	446 539	0	0	0
1111	ПОДМОСКОВЬЕ	404 114	0	62 408	123 033	0	218 673	0
3869	ПОКРОВИТЕЛЬ	890 356	0	134 231	756 125	0	0	0
1927	ПОЛИС	693 162	0	2 198	690 964	0	0	0
3390	ПОЛИС-ГАРАНТ	634 728	0	124 242	447 044	0	63 442	0
3609	ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	2 683 690	2 588 233	95 457	0	0	0	0
417	ПРАКТИКА	336 302	0	4 977	331 325	0	0	0
3889	ПРЕСТИЖ-ПОЛИС	55 113	0	8 778	46 335	0	0	0
3512	ПРИОРИТЕТНОЕ СТРАХОВАНИЕ	188 276	0	1 449	186 827	0	0	0

Продолжение Таблица М.1

3438	ПРОМИНСТРАХ	1 313 255	0	138 273	942 077	2 162	218 122	12 621
3497	ПРОМСТРАХРЕЗЕРВ	173 079	0	4 882	168 197	0	0	0
3914	ПРОМЫШЛЕННАЯ ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ КОМПАНИЯ	15	0	0	15	0	0	0
3962	ПРОСПЕКТ	78 126	0	0	78 126	0	0	0
3486	ПРОФИЛЬ РЕ	0	0	0	0	0	0	0
2682	ПРОФСОДРУЖЕСТВО	6 767	0	5 394	1 373	0	0	0
4179	РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ	3 691 138	3 510 010	181 128	0	0	0	0
3331	РАСК	150 392	0	26 908	123 484	0	0	0
3727	РЕГАРД СТРАХОВАНИЕ	220 063	0	3 009	68 826	0	148 228	0
3963	РЕГИОН СОЮЗ	439 600	0	184 991	235 090	0	19 385	134
72	РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	158 028	0	0	158 021	0	7	0
3621	РЕГИОНАЛЬНЫЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	441 458	0	16 585	424 873	0	0	0
1908	РЕГИОНГАРАНТ	1 022 009	0	107 718	800 524	0	100 212	13 555
2733	РЕЗЕРВ	7 017 867	0	6 125 561	892 306	0	0	0
3972	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	12 936 060	12 363 651	572 409	0	0	0	0
1209	РЕСО-ГАРАНТИЯ	65 252 234	33 416	11 902 610	35 566 402	0	17 678 122	71 684
879	РЕСО-МЕД	0	0	0	0	0	0	0
3492	РЕСПЕКТ-ПОЛИС	3 614 590	0	263 012	3 351 578	0	0	0
3527	РЕСПУБЛИКАНСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	41 080	0	10 537	30 543	0	0	0
2632	РОДИНА	395 014	0	486	394 528	0	0	0
1	РОСГОССТРАХ	46 076	0	1 130	11 233	0	33 713	0
977	РОСГОССТРАХ	129 866 349	9 873	19 670 169	56 257 148	0	53 676 494	252 665
3984	РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	14 545 532	12 042 255	2 503 277	0	0	0	0
3676	РОСГОССТРАХ-МЕДИЦИНА	0	0	0	0	0	0	0
60	РОСЛЕС	61 214	0	38 232	22 245	0	737	0
3087	РОСЛЕС-РЕ	0	0	0	0	0	0	0
3451	РОСМЕД	144 090	0	100 656	43 434	0	0	0
2191	РОСМЕДСТРАХ-К	0	0	0	0	0	0	0
2890	РОСНО-МС	76 371	0	76 371	0	0	0	0
3720	РОСТ-СТРАХОВАНИЕ	84 675	0	0	84 675	0	0	0
975	РОСЭНЕРГО	140	0	0	140	0	0	0
1400	РОСЭНЕРГО-ЖИЗНЬ	1 124	0	1 124	0	0	0	0
3285	РСА ИНТЕР-ПОЛИС	380 587	0	15 727	364 860	0	0	0
1852	РСТК	4 339 118	0	128 461	1 687 454	0	2 523 203	0
2947	РСХБ-СТРАХОВАНИЕ	3 164 762	0	982 043	2 179 257	0	1 805	1 657
1999	РУССКАЯ КОРОНА	66 044	0	57 562	8 482	0	0	0

Продолжение Таблица М.1

3829	РУССКИЙ АЛЬЯНС	27 610	0	2 375	25 235	0	0	0
3748	РУССКИЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЕ	2 925 250	1 500 527	1 424 723	0	0	0	0
159	РУССКИЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	1 379 740	0	358 807	994 413	0	18 662	7 858
235	РУССКОЕ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЕ ОБ-ВО	0	0	0	0	0	0	0
4202	САКЛАУ	3 688	0	0	3 688	0	0	0
1790	САНА	6 304	0	6 304	0	0	0	0
2873	САХАМЕДСТРАХ	88 669	0	88 669	0	0	0	0
4331	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ	760 761	0	1 193	759 568	0	0	0
3692	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	36 487 794	36 476 073	11 721	0	0	0	0
3498	СВИСС-ГАРАНТ	373 439	0	172 054	201 385	0	0	0
667	СВЯЗНОЙ СТРАХОВАНИЕ	8 355	0	5 932	2 423	0	0	0
3322	СВЯТОГОР	0	0	0	0	0	0	0
1155	СЕВЕРНАЯ КАЗНА	5 137 642	0	491 411	2 438 626	0	2 144 538	63 067
924	СЕЛЕКТА	26 578	0	152	26 426	0	0	0
3348	СЕМЕЙНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	45 578	0	45 578	0	0	0	0
632	СЕРВИСРЕЗЕРВ	513 655	0	19 720	192 560	0	301 375	0
2353	СИБИРСКИЙ ДОМ СТРАХОВАНИЯ	647 265	0	162 717	71 579	0	408 313	4 656
3467	СИБИРСКИЙ СПАС	611 664	0	322 936	88 551	0	200 177	0
3270	СИБИРСКИЙ СПАС-МЕД	0	0	0	0	0	0	0
4105	СИВ ЛАЙФ	5 351 631	4 921 553	430 078	0	0	0	0
2444	СИМАЗ-МЕД	33 242	0	33 242	0	0	0	0
3524	СК АЛРОСА	709 802	0	232 121	427 706	0	45 748	4 227
3803	СК ДОМИНАНТА	180 000	0	160	179 840	0	0	0
3825	СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ	2 012 398	1 955 349	56 757	0	292	0	0
4174	СКОР П.О.	0	0	0	0	0	0	0
3682	СЛАВЯНКА	4 222	0	2 957	1 265	0	0	0
1420	СМК АСК-МЕД	243 394	0	243 394	0	0	0	0
3941	СМП-СТРАХОВАНИЕ	132 403	0	69 876	62 527	0	0	0
3834	СО ПОМОЩЬ	2 136 106	0	168 336	1 951 690	2 817	11 310	1 953
1574	СОВЕТСКАЯ	1 078 664	0	469 479	609 185	0	0	0
1208	СОГАЗ	105 229 870	0	32 483 840	65 164 985	695 259	5 826 399	1 059 387
3230	СОГАЗ-МЕД	0	0	0	0	0	0	0
1307	СОГЛАСИЕ	33 856 521	0	4 223 439	22 697 645	0	6 682 131	253 306
1741	СОГЛАСИЕ - М	0	0	0	0	0	0	0
3511	СОГЛАСИЕ-ВИТА	4 414 800	4 405 907	8 893	0	0	0	0
3310	СОЗИДАНИЕ	732 171	0	186 928	545 243	0	0	0
1580	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	1 176 792	0	772	1 176 020	0	0	0
4079	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	4 585 306	3 137 426	1 447 880	0	0	0	0
3603	СОТИС	0	0	0	0	0	0	0

Продолжение Таблица М.1

3261	СОЦИУМ	936 571	0	299 090	637 481	0	0	0
1145	СОЮЗ	424 453	0	15 322	316 998	0	92 133	0
4022	СОЮЗ-ЖИЗНЬ	511 732	511 732	0	0	0	0	0
3528	СПАСЕНИЕ	433 174	0	433 174	0	0	0	0
3300	СПАССКИЕ ВОРОТА	796 496	0	390 985	383 239	0	22 041	231
2354	СПАССКИЕ ВОРОТА-М	75 927	0	75 927	0	0	0	0
3553	СПЕЦСТРАХ	521 134	0	12 661	508 473	0	0	0
3541	СПУТНИК	1 478 157	0	162 324	1 315 833	0	0	0
3983	СТЕРХ	569 633	0	28 069	421 535	0	112 821	7 208
45	СТОЛА	9 113	0	0	9 113	0	0	0
3770	СТОЛИЧНЫЙ СТРАХОВОЙ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫЙ ЦЕНТР	0	0	0	0	0	0	0
3736	СТРАЖ-ИНВЕСТ	567	567	0	0	0	0	0
3229	СТРАХОВАЯ БИЗНЕС ГРУППА	1 476 267	0	33 327	1 297 070	0	100 958	44 912
461	СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК	11 064 257	0	1 746 345	8 014 469	0	1 227 694	75 749
3771	СТРАХОВАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПА	960 024	0	0	960 024	0	0	0
3225	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЕВРОПЛАН	902 045	0	0	902 045	0	0	0
574	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЕКАТЕРИНБУРГ	541 388	0	34 849	506 539	0	0	0
4104	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КАРДИФ	3 498 115	0	1 237 654	2 260 461	0	0	0
1922	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КОМЕСТРА	336 442	0	21 906	314 536	0	0	0
384	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ РОСТ	158 347	0	158 347	0	0	0	0
473	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ТЭСТ-ЖАСО	15 019	0	24	14 985	0	10	0
2359	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ УСПЕХ	74 351	0	68 339	6 012	0	0	0
3969	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЭЙС	977 248	0	11 739	949 051	16 458	0	0
3754	СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО МАЯК	940 000	0	253 590	686 410	0	0	0
3255	СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО ТРУБОПРОВОД	401 040	1 587	399 453	0	0	0	0
3928	СТРАХОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	26 680	0	19 945	6 735	0	0	0
3648	СТРАХОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ XXI ВЕКА	2 606	0	2 606	0	0	0	0
3857	СТРОИТЕЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	435 610	0	51 979	362 601	0	5 288	15 742
3127	СУРГУТНЕФТЕГАЗ	3 979 795	0	831 701	2 635 233	0	502 563	10 298
1587	ТАЛИСМАН	503 234	0	13 016	253 966	0	236 252	0
191	ТИНЬКОФФ ОНЛАЙН СТРАХОВАНИЕ	957 606	0	915 390	40 071	0	2 145	0
1182	ТИТ	566 077	0	204 813	361 264	0	0	0
1688	ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ СК	390 837	0	141 670	249 167	0	0	0
1864	ТРАНСНЕФТЬ	8 603 584	0	4 337 844	3 931 881	0	333 799	60
1522	ТРАНССИБ РЕ	0	0	0	0	0	0	0
2091	ТРАСТ	226 823	0	9 057	124 203	0	93 563	0
1623	ТЮМЕНЬ-ПОЛИС	311 326	0	64 052	247 274	0	0	0
3313	УГМК-МЕДИЦИНА	201 772	0	201 772	0	0	0	0

Продолжение Таблица М.1

248	УГМК-СТРАХОВАНИЕ	20 477	0	5 246	12 339	0	2 892	0
3610	УНИВЕРС-ГАРАНТ	402 013	0	27 465	374 548	0	0	0
1457	УРАЛ-РЕЦЕПТ М	16 088	0	16 088	0	0	0	0
983	УРАЛСИБ	15 839 449	0	2 224 377	8 499 009	0	4 993 672	122 391
3987	УРАЛСИБ ЖИЗНЬ	491 196	303 338	187 858	0	0	0	0
3756	ФАКЕЛ	933 369	0	775 142	158 227	0	0	0
161	ФЕДЕРАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	48 238	0	48 238	0	0	0	0
4237	ФИНАНСОВОЕ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЕ ОБЩЕСТВО	0	0	0	0	0	0	0
79	ФИНРОС	7 479	0	263	7 216	0	0	0
3598	ФЬОРД	197 257	0	35 850	161 407	0	0	0
319	ХОСКА	324 306	0	55 143	115 779	0	153 384	0
3507	ХОУМ КРЕДИТ СТРАХОВАНИЕ	2 891 834	0	1 742 520	1 149 314	0	0	0
4169	ХРАНИТЕЛЬ	18	0	0	18	0	0	0
3517	ЦЕНТРАЛЬНОЕ СО	912 263	0	206 922	656 270	0	47 177	1 894
1083	ЦЮРИХ	6 324 496	0	676 977	4 063 202	0	1 573 556	10 761
212	ЦЮРИХ НАДЕЖНОЕ СТРАХОВАНИЕ	1 165 287	0	1 321	1 163 966	0	0	0
2708	ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	2 333 919	0	514 316	44 036	1 716 447	57 436	1 684
552	ЧУВАШИЯ-МЕД	84 129	0	84 129	0	0	0	0
2136	ЧУВАШСКАЯ МСК	16 171	0	16 171	0	0	0	0
1216	ЧУЛПАН	2 299 724	0	1 096 422	805 681	0	389 163	8 458
4001	ЧУЛПАН-ЖИЗНЬ	686 579	684 884	1 695	0	0	0	0
3957	ЧУЛПАН-МЕД	22 146	0	22 146	0	0	0	0
13	ШАНС	225 943	0	156 718	52 639	0	16 586	0
3998	ЭЙС ЖИЗНЬ СТРАХОВАНИЕ	5 270	63	5 207	0	0	0	0
3543	ЭКИП	173 023	0	37 628	135 395	0	0	0
2621	ЭКОНОМСТРАХОВАНИЕ	655 329	654 824	505	0	0	0	0
2713	ЭКСПРЕСС	0	0	0	0	0	0	0
2512	ЭКСПРЕСС ГАРАНТ	228	0	0	228	0	0	0
3815	ЭКСПРЕСС-СТРАХОВАНИЕ	3 865	0	0	3 865	0	0	0
1834	ЭНЕРГОГАРАНТ	9 281 430	0	2 421 901	5 087 672	0	1 714 520	57 337
1551	ЭНИ	527 128	0	132 278	75 719	0	319 131	0
3879	ЭРГО ЖИЗНЬ	2 047 992	307 689	1 740 303	0	0	0	0
177	ЭРГО РУСЬ	5 208 155	0	140 384	4 643 322	0	424 449	0
1280	ЭСТЕР	185 770	0	2 649	183 121	0	0	0
4133	ЭЧДИАЙ СТРАХОВАНИЕ	697 838	0	26 053	671 785	0	0	0
3211	ЮГОРИЯ	6 210 060	0	1 000 426	2 883 575	708	2 325 351	0
4014	ЮГОРИЯ-ЖИЗНЬ	53 583	47 852	5 731	0	0	0	0
3204	ЮГОРИЯ-МЕД	21	0	21	0	0	0	0
2243	ЮЖУРАЛ-АСКО	3 557 670	0	134 759	970 746	0	2 452 165	0

Продолжение Таблица М.1

92	ЮЖУРАЛЖАСО	250 917	0	102 942	145 492	0	2 483	0
1643	ЮНИТИ РЕ	71 287	0	71 287	0	0	0	0
1621	ЯКОРЬ	1 455 641	0	350 558	1 048 283	0	56 800	0