

Несмотря на высокую значимость грузоперевозок для экономики Сибири, страхование этого вида услуг в регионе пока не набрало оборотов.

Грузовые транспортные потоки – основа экономики, и не только в Сибири. Но именно отсюда, из центра страны, на экспорт в другие регионы уходят вагоны и автофуры с сырьем и продуктами его переработки. А сюда течет импорт оборудования и товаров народного потребления. Главной транспортной артерией региона остается Транссиб, важную роль играют и федеральные автомагистрали, воздушные трассы, и речные пути. Огромные расстояния и состояние дорожной инфраструктуры, мягко говоря, оставляющее желать лучшего, выводит на первый план необходимость страхования как перевозимых грузов, так и самих грузоперевозок.

В теории этот механизм позволяет свести к минимуму потери, возникающие при форс-мажорах. Во всем мире 90% экспедиционных услуг осуществляются по полисам. В России же, на удивление, уровень страхования в этом секторе остается крайне низким: всего 20–25%. Причем авиационные и железнодорожные перевозки страхуются еще реже, так как данные каналы транспортировки считаются наиболее надежными. Среди всех федеральных округов Сибирский занимает только пятое место по объему рынка страхования грузоперевозок. Объем сборов по Сибирскому федеральному округу (СФО) за 2010 год составил 521 млн 448 тыс. рублей. Объем выплат (по итогам 2010 года) – 29 млн 489 тыс. рублей.

Несмотря на то что, по данным Федеральной службы страхового надзора, по итогам первого полугодия в Сибири рынок страхования грузов увеличился на 16,9% (до 205,7 млн рублей), его обороты все равно не соответствуют потенциалу макрорегиона. Аналитики объясняют такое положение тем, что к страхованию грузов прибегают в основном крупные компании, осуществляющие большие объемы перевозок, а также организации, ведущие внешнеторговую деятельность. А вот небольшие компании привыкли экономить на страховке. Но если вспомнить о состоянии транспортной инфраструктуры в Сибири, а также о криминогенной опасности, особенно присущей глубинке, – грабежи на трассах никуда не исчезли, полагаться на удачу – довольно смелая позиция.

Тем более что страховые случаи не являются редкостью. Они происходят. Основные из них – это механическое повреждение груза в результате грубой транспортировки, аварий и стихийных бедствий, а также его исчезновение в пути. В настоящее время, отмечают специалисты, в страховании грузов наибольшее количество выплат происходит по причине пропажи грузов. В последние годы это случается с печальной регулярностью. «Большинство наших крупных выплат связаны именно с пропажей грузов, причем мошенники с каждым годом становятся все более изобретательными. Так, в прошлом году прямо во время движения фуры злоумышленники проникли в тентованный прицеп и выбросили часть груза на дорогу, затем подобрали и скрылись. Кроме таких инцидентов может отказать и техника. Так, в этом году мы выплатили два крупных возмещения – 16 млн рублей и 4 млн рублей. В обоих случаях перевозилась дорогостоящая медицинская вакцина, которая в результате поломки рефрижератора была заморожена, то есть испорчена», – говорит директор новосибирского филиала САО «Гефест» Валентина Дрюкова.

В связи с этим тем более интересно, почему уровень страхования грузов в Сибири остается столь низким и компании предпочитают ловить удачу за хвост, а не использовать цивилизованные формы минимизации потерь.

Слишком дорого

Один из значимых факторов, нивелирующих ажиотаж при страховании грузов, банально высокие цены. По оценке аналитиков, тарифы на грузоперевозки колеблются в диапазоне от 0,005% до 2% от страховой суммы. Их величина зависит от трех ключевых позиций: типа груза, дальности и вида перевозки. «Если страховать полностью за свой счет все перевозки предприятия, то сумма получается значительная. Немногие заказчики готовы компенсировать затраты на страхование груза в момент перевозки», – сетует заместитель директора экспедиционной компании «Байт-Транзит-Континент» Сергей Пронюшкин.

Страховщики парируют: тарифы адекватны рынку и степени риска. «В условиях высокой конкуренции тарифы на страхование грузов стали даже ниже, чем, например, страхование товарно-материальных ценностей на складе. Если брать усредненные тарифы, то это порядка 0,15% от стоимости груза. Безусловно, в каждом конкретном случае производится оценка степени риска. Ответ на вопросы «что везем?» и «кто везет?» – ключевые», – комментирует ситуацию первый заместитель директора филиала компании «Росгосстрах» в Новосибирской области Евгений Белов. «Есть еще масса других критериев, непосредственно влияющих на тарифы, например, наличие

охраны и сопровождения груза, региональные, климатические риски. Все чаще тарифы рассчитываются индивидуально, это очень «тонкий» вид страхования», – считает управляющий активами ФГ БКС Николай Солабуто. В то же время аналитики считают, что сегодня стоимость страховки вполне доступна даже для небольших компаний.

Не привыкли

Так что дело – не в ценах, а в низкой страховой культуре игроков рынка. Очень часто грузовладельцы виртуальной страховке предпочитают старинные «осязаемые» методы защиты, расцвет которых пришелся на лихие 1990-е. Представители страховых компаний отмечают, что многие перевозчики возят вооруженную охрану, не задумываясь, что люди с пистолетами и автоматами вряд ли смогут противодействовать стихийным бедствиям или предотвратить ДТП.

Еще одна причина низкой страховой активности на рынке – не вполне четкое представление о том, кто является инициатором страхования – грузовладелец, перевозчик или экспедитор. Вообще страховать грузы может любая из перечисленных категорий лиц. Но как правило, грузовладелец не желает заниматься оформлением страховок. Поэтому многие транспортные компании сегодня берут это на себя, предлагая страхование груза в полном комплекте логистических услуг. К тому же у перевозчиков и экспедиторов достаточно большие объемы перевозок, а потому они могут рассчитывать на значительные скидки со стороны страховщиков при заключении генеральных договоров страхования. Но платит за страховку все равно грузовладелец.

«Из-за того что в стране нет законодательной базы, регулирующей отношения между грузовладельцами, экспедиторами и перевозчиками, очень часто происходят коллизии, в результате которых несут финансовые убытки владельцы грузов. Поэтому и было разработано страхование грузоперевозок», – отмечает Валентина Дрюкова. Другими словами, система страхования стала своеобразным регулятором на рынке. Если перевозчик застраховал свою ответственность, то при наступлении страхового случая нести финансовое бремя и производить выплаты будет страховая компания. Если собственник груза заключил договор страхования перевозимых товаров, то в страховом случае выплату будет производить страховая компания. После чего она сама снимет сумму убытка с перевозчика.

Если же страховок не было, а это частая ситуация, так как данный вид страхования

пока не является обязательным, вопрос возмещения убытков будет решаться в суде. При этом с учетом всех факторов (анализ документации – договоров, накладных, актов; разборы фактических данных по месту и причинам порчи имущества) убытки, безусловно, понесет собственник груза, а возмещать их в случае положительного судебного решения будет перевозчик. «Очень часто грузоотправитель успокаивается, узнав, что ответственность перевозчика застрахована. Но когда речь заходит о возмещении убытка, становится понятно, что перевозчик был застрахован от тех рисков, которые не соответствуют специфике груза, и при этом на суммы, которые несопоставимо ниже стоимости перевозимого имущества. Ответственность перевозчика может не распространяться на сохранность груза. Например, при утрате его в результате стихийного бедствия, как правило, нельзя получить компенсацию с перевозчика. Но этот случай был бы страховым, если бы грузоотправитель сам застраховал свой груз перед отправкой. Перевозчик несет ответственность лишь тогда, когда груз пострадал или пропал по его вине и если данный страховой случай доказан», – говорит Николай Солабуто.

На деле все гораздо сложнее. Активное использование страхования грузоперевозок подразумевает, что рынок уже подошел к определенному уровню цивилизованности и готов к качественным изменениям. Практика показывает, что в Сибири страхование скорее осторожно тестируется, чем используется на полную катушку. Да и сами перевозчики еще остаются «дикими». «Парк большинства перевозчиков состоит из арендованных машин, зачастую – у физических лиц. А это постоянная лотерея. Нередки случаи, когда машины некоего ИП «Перевозим все», загрузив продукцию на десятки миллионов, растворились на дорогах области», – рассказывает Евгений Белов.

В подобной ситуации инициатором страхования уже должен выступать грузоотправитель, так как страховка в данном случае максимально упрощает для него ситуацию, перекладывая все финансовые риски на страховщика. Именно грузовладельцы могут повлиять на развитие цивилизованных отношений на рынке. Но, отмечают представители страховых компаний, к сожалению, наши компании в стихии риска чувствуют себя как рыбы в воде. Азарт и адреналин играют для них не последнюю роль в жизни и, вероятно, представляют большую значимость, нежели предсказуемый бизнес, хотя чаша весов медленно, но верно перевешивает в сторону страхования, поскольку оно позволяет перевести непредвиденные расходы в запланированные. Но рост рынка, очевидно, не будет стремительным – силу привычки не убить даже очевидной выгодой.

Таблица 1. Доля премий по страхованию грузов по федеральным округам за I полугодие 2011 года

Регион

тыс. руб.

Центральный федеральный округ

8207732

Северо-Западный федеральный округ

641169

Уральский федеральный округ

409488

Приволжский федеральный округ

382220

Сибирский федеральный округ

205746

Дальневосточный федеральный округ

190169

Южный федеральный округ

114210

Северо-Кавказский федеральный округ

22378

Источник: здесь и далее Федеральная служба страхового надзора

Таблица 2. Премии и выплаты по страхованию грузов

2009 год, тыс. руб.

полугодие 2010 года, тыс. руб.

2010 год, тыс. руб.

полугодие 2011 года, тыс. руб.

Премии РФ

15534086

8406895

18460115

10173112

Премии СФО

362323

170794

554001

205746

Выплаты РФ

2509803

776046

2252418

1152606

Выплаты СФО

57800

21164

40925

13765

Источник: Эксперт Сибирь, № 41, 17.10.11

Автор: Ольховская У.