

*Страхование грузовых перевозок – как самих грузов, так и ответственности транспортной компании – в России пока не очень популярно. Страховщики говорят, что этому мешают отсутствие должной культуры и наличие пробелов в законодательстве.*

В России, говорят участники рынка, по разным оценкам, страхуется лишь около трети транспортируемых товаров, максимум – 40%. При этом в экспортно-импортных перевозках данный показатель составляет 80–90%, а во внутреннем обороте – ничтожно малую величину: всего несколько процентов. Причем внешняя торговля радуется столь высоким уровнем сознательности по большей части из-за требований иностранных контрагентов, а не желания российских грузовладельцев и перевозчиков. Для сравнения: в США и странах Западной Европы страховкой покрывается около 90% оборота. Для некоторых категорий товаров, например опасных, наличие полиса как на сам груз, так и на ответственность транспортной компании является закрепленной в законодательстве нормой.

«Из всех моих клиентов за несколько лет работы в транспортном бизнесе постоянно страхуются только два. Остальные – никогда», – говорит Алина Покровская, директор по развитию логистической компании Grimex.

По наблюдениям Марии Барсовой, руководителя департамента по страхованию имущественных рисков и ответственности страховой группы «УралСиб», к приобретению полисов в настоящее время прибегают следующие категории участников перевозочного процесса: крупные транспортные компании; логистические компании, занимающиеся международными перевозками: страховать свои риски их обязывают условия контракта; крупные производства, в основном добывающей промышленности. Страхование транспортно-логистических рисков этих компаний связано с высокой стоимостью перевозимых грузов (чаще всего оборудования), а также вовлеченностью страховщиков в иные виды деятельности предприятия. А вот небольшие транспортные компании и индивидуальные предприниматели страхуют мало и неохотно.

Тому есть много причин, в том числе сама природа бизнеса клиентов. «Понятно, если речь идет о люстре из Италии за €8 тыс. или медицинском оборудовании из

Нидерландов – за десятки тысяч: потеря или даже незначительное повреждение такой номенклатуры влечет за собой серьезные убытки, – говорит госпожа Покровская. – А бритвенные лезвия из Китая, что их страховать?» Представитель крупной автотранспортной компании рассказывает, что в обязательном порядке клиенты страхуют груз, если его стоимость превышает 2 млн рублей: таковы условия контракта на перевозку. Если меньше – по желанию заказчика. По словам собеседника, желающих немного: «С полисом, конечно, спится спокойнее, но опять же это расходы. Пока страхование не в моде».

Интересно посмотреть на результаты исследования, проводимого ОАО «РЖД» в целях изучения удовлетворенности грузовладельцев качеством оказываемых им услуг. Из нескольких параметров, которые оценивают респонденты, самый высокий балл – стабильно около 76 из 100 – у сохранности грузов. В самом деле, кому надо в больших количествах воровать или портить уголь, металл, насыпные грузы, которые составляют основную номенклатуру перевозок по железной дороге? То есть, конечно, такие любители находятся, особенно на металлический лом, однако даже крупная банда едва ли унесет так много, чтобы причинить ущерб, который сделает траты на страхование оправданными.

За пределами факторов, связанных с производственной спецификой, есть серьезные причины юридического и даже историко-психологического характера.

Из последних самая важная – низкое развитие страховой культуры потенциальных клиентов. За этой, казалось бы, слишком общей формулировкой кроется вполне реальное представление о том, как надо вести дела, а именно желание сэкономить и расчет на то, что неприятности обойдут стороной. Страховщики даже часто отмечают, что в страхователи обычно записываются либо новички в бизнесе, которые делают первые шаги и всего опасаются, либо уже наученные горьким опытом предприниматели, которые когда-то уже попадали. Это можно сравнить с аварийностью на дорогах: самая опасная категория водителей – уже опытные и оттого самоуверенные. До первого серьезного инцидента.

«У многих собственников до сих пор бытуют «советские» представления о рисках и страховании: никто ни за что не отвечает, никто ни за что не платит, и авось ничего не случится», – замечает Елена Лукьянова, директор департамента страхования транспортных и морских рисков ОАО «АльфаСтрахование». О том же говорит и Мария Барсова из «УралСиб»: «Собственники груза и транспортных компаний традиционно надеются на русский «авось», который, к сожалению, не является надежной защитой от

рисков утраты или повреждения имущества».

Начальник отдела продаж в транспортной отрасли САО «Гефест» Елена Харламова указывает на другую сторону этой проблемы. Слабое развитие страховой культуры – это не столько ахиллесова пята транспортных компаний и грузовладельцев, сколько вопрос менталитета и сложившихся обычаев делового оборота в России, рассуждает она. У грузовладельцев и перевозчиков существует привычка строить отношения на личных контактах и доверии. «Наши бизнесмены к рискам привычные, чувствуют себя среди них как рыбы в воде и не хотят ничего менять», – констатирует эксперт.

Русский менталитет проявляется не только в неосмотрительности и фатализме, но и в традиционном для нашей культуры желании, мягко говоря, ввести доверчивого клиента в заблуждение. У некоторых недобросовестных перевозчиков для успокоения заказчиков в кармане припасен эрзац-продукт – справка о наличии страхования, рассказывает заместитель генерального директора ООО «Панди Транс», представителя ТТ Club в России, Кирилл Березов. Когда же дело доходит до страхового случая, выясняются интересные детали: договор не имел отношения к наступившим рискам или имел, но покрывал их не полностью и т.д. В результате доверчивый клиент остается ни с чем, а причина этого – просто отсутствие желания вникнуть в детали, чтобы, например, суметь отличить страхование имущества от страхования ответственности перевозчика.

Продолжая тему менталитета, эксперты обращают внимание на аспекты, связанные как с деловыми обычаями страны, так и с производственной спецификой. Примером служит автомобильный транспорт, который из всех видов сообщения наиболее «дисциплинирован» в плане страхования.

Елена Лукьянова из «АльфаСтрахования» сетует на отсутствие нормального, или нормативного, документооборота. «Не всегда оформляется даже такой базисный документ, как транспортная накладная. А если и оформляется, то не в соответствии с требованиями законодательства», – рассказывает она. В результате порой невозможно доказать ни факт перевозки, ни факт повреждения груза, ни соответствие перевозки общим условиям договора страхования. Ну и, естественно, невозможно обеспечить страховой компании право суброгации по отношению к виновному или ответственному лицу, что тоже может быть поводом для отказа в выплате возмещения.

Что говорить, если с водителями часто не оформляются трудовые отношения, договоры

перевозок не заключаются, а транспортные средства находятся в аренде через десятки руки. В результате законопослушные перевозчики не в силах конкурировать с теми, кто работает по «серым» схемам. Кроме того, нарушения правил перевозок становятся уже не исключением, а обычным делом, что ведет не к косвенным, а прямым потерям – наступлению страховых случаев. «Раньше страховщики не принимали такие перевозки на страхование. Пытались наладить документооборот, что шло на пользу всем сторонам. А теперь все стоит перед выбором: либо закрывать на что-то глаза, либо не страховать внутренние перевозки вообще. Такого гигантского разрыва между законодательными нормами и обычаями ведения транспортного бизнеса, как сейчас, не было никогда», – продолжает госпожа Лукьянова.

Но даже правильный документооборот не обещает соблюдения интересов всех сторон, в том числе страховщиков. Скажем, есть такой существенный момент – заявление страхователем достоверной информации при заключении договора. Малейшее несоответствие действительности в этой информации на Западе расценивается как нарушение условий договора и приводит к отказу в выплате возмещения. В России же зачастую это не считается важным обстоятельством. Можно, конечно, попробовать защитить свои интересы в суде, но, как показывает практика, судебные решения приводят не только к незапланированной выплате страховщика, но и к невозможности возвращения ему части средств перестраховщиками, что обязательно предусмотрено системой финансовой устойчивости страховщика. Ведь иностранные перестраховщики как раз очень точно придерживаются всех условий договора.

Кроме того, в России суды часто решают вопрос, основываясь только на самом факте наличия договора страхования: застраховали, премию получили, значит, платите – и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

### ***Защитим перевозчика***

Переходим от вопросов менталитета к законодательным неувязкам. В нашей стране сложилась довольно своеобразная система отношений между грузовладельцем и перевозчиком в части ответственности за порчу или пропажу товара. Кратко ее можно сформулировать так: транспортная компания отвечает за все и в полном финансовом объеме. Если подходить с точки зрения здравого смысла и зарубежной практики, то перевозчик, разумеется, нести ответственность должен, но частичную, четко

оговоренную законодательством. В противном случае бывает так, что утрата груза стоимостью несколько миллионов рублей ведет к банкротству компании, стоимость активов которой, скажем, грузовых автомобилей, вместе взятых может быть меньше, чем понесенные клиентом убытки. Что в таком случае делает перевозчик? Правильно, исчезает.

Госпожа Лукьянова из «АльфаСтрахования» говорит, что многие грузовладельцы полагают, что все возможные убытки им должны возместить транспортные и экспедиторские компании и что они это непременно сделают. Однако представление это не соответствует действительности.

Кроме того, существует заблуждение, что для того чтобы защититься от убытков во время перевозки груза, достаточно чего-либо одного: договора страхования ответственности перевозчика или договора страхования грузов. Это, разумеется, не так.

Как отмечает господин Березов из «Панди Транс», «и грузовладельцы, и многие экспедиторы убеждены, что у перевозчика практически полная материальная ответственность за утрату груза. И можно было бы поспорить на эту тему, если бы суды так же упорно не вставали на ту же позицию».

В международной практике принято ограничение ответственности транспортной компании. Что в таком случае делать грузовладельцу, который заказывает перевозку товара гораздо большей стоимости, чем то, что он получит с исполнителя доставки в случае чего? Правильно, страховать имущество самому. «Зная о том, что за утраченный или поврежденный груз возмещение от перевозчика составит не более установленной суммы, грузовладельцы станут заботиться о дополнительной защите своего груза», – полагает Мария Барсова из «УралСиб». По ее мнению, основной движущей силой развития рынка в России должны стать именно перевозчики: поскольку страхования их ответственности порой недостаточно для покрытия всех убытков от гибели или повреждения груза, транспортные компании могут предлагать страхование как дополнительную услугу.

Страховые компании наличие перечисленных выше проблем не лишает оптимизма. Как говорит Елена Харламова из САО «Гефест», отношение клиентов к страхованию грузоперевозок постепенно меняется: приходит понимание того, что охранник, спутниковая сигнализация не смогут спасти груз, например, при ДТП или поломке

рефрижератора.

По ее прогнозу, несмотря на наличие существенных сдерживающих факторов, рынок будет расти, правда, темпы его роста будут зависеть от развития транспортного сектора и экономики страны в целом. «По нашим оценкам, сегмент страхования грузоперевозок покажет рост на уровне 10–12%. При возникновении угрозы кризиса первое, на чем начнут экономить транспортники, – это полис, соответственно, и рост будет меньше. В нашей компании это одно из активно развивающихся направлений: ежегодно мы существенно увеличиваем наш портфель и будем развивать его и дальше».

Господин Березов обращает внимание на то, что Россия вступила в ВТО, поэтому перевозчикам и грузовладельцам придется играть по международным конкурентным правилам.

Есть и другие факторы в пользу дальнейшего развития рынка страхования грузоперевозок. Так, растет степень контейнеризации грузов, а значит, все большую роль будет играть автомобильный транспорт, который, как уже было упомянуто выше, в большей степени, чем другие, нуждается в страховании. Есть надежда и на железные дороги: идущая реформа железнодорожного транспорта должна сделать его привлекательным для отправителей, которые раньше не рассматривали его как вариант доставки своих товаров. «А им без страхования, в отличие от отправителей дешевых навалочных грузов, уже не обойтись», – уверен эксперт.

**Источник:** [Коммерсантъ](#), № 210, 07.11.12

**Авторы:** Смирнов И., Стригин А.