

СОХРАННОСТЬ ГРУЗОВ ПРИ ПЕРЕВОЗКАХ (ЧАСТЬ 2)

Во второй части статьи автор продолжает делиться практическим опытом в области повышения сохранности грузов при их перевозке различными видами транспорта. Подробно рассмотрена проблематика страхования при грузовых перевозках.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: потери грузов, сохранность грузов, перевозка грузов, запорно-пломбирующее устройство, охрана грузов, страхование при перевозках

*Трудно спасти выброшенный за борт груз:
да если его и удастся вытащить, все равно
он уже безнадежно подмочен.*

М. Митчелл. Унесенные ветром

На Западе страховой полис является практически обязательным элементом любого транспортного бизнеса. Например, по данным интернет-портала Trans.ru, в Европе порядка 85% автотранспортных грузов имеют страховой полис [4]. Что касается России, то у нас страхование зачастую рассматривается как излишество, которым вполне можно пренебречь. По разным оценкам, в нашей стране страхуется от 5% до 40% всех объемов перевозимых грузов, причем из них примерно две трети приходится на экспортно-импортные перевозки. Оставшуюся треть в основном составляют грузы федеральных и муниципальных организаций, где средства на страхование отпускаются целенаправленно; что касается грузов частных предприятий, то их доля, по оценкам многих экспертов, в общем объеме страхования незначительна.

Причина страхования подавляющей части экспортно-импортных потоков весьма проста: хотя

Мачульский Виктор Феликсович — преподаватель кафедры экономики предпринимательства и логистики Новосибирского государственного университета экономики и управления, старший преподаватель кафедры маркетинга и сервиса Новосибирского государственного технического университета, заместитель генерального директора по логистике торгово-промышленной группы «Нова», ведущий эксперт-консультант НУДО «Сибирский центр логистики и таможенного дела» (г. Новосибирск)

эта операция при международных перевозках и не обязательна (кроме условий CIP и CIF), сложившаяся практика не оставляет выбора участникам внешнеэкономической деятельности.

1. Наличие страховки облегчает процедуру прохождения российской таможни (хотя прямая зависимость между ними отсутствует).

2. Иностранцы контрагенты в подавляющем большинстве случаев включают требования о страховании грузов в экспортно-импортные контракты.

3. При международных перевозках присутствуют как высокий уровень разного рода рисков, так и сложность взыскания ущерба с непосредственного виновника. Стоит отметить, что это стало особенно важно с февраля 2022 г. в свете беспрецедентных санкций со стороны Запада по отношению как к России в целом, так и к российским грузам в частности.

4. При международных перевозках грузов страховщиками часто выступают иностранные страховые компании, которые в отличие от ряда их российских коллег по бизнесу до февраля 2022 г. вели себя достаточно предсказуемо.

Ни для кого не секрет, что на сегодняшний день в нашей стране существует два диаметрально противоположных взгляда на страхование. Кто-то полагает, что это универсальное средство перевода рисков на страховщика, и, соответственно, прибегает к услугам страховых компаний практически в обязательном порядке, однако разделяющие данную точку зрения составляют явное меньшинство. Значительная же часть перевозчиков и грузовладельцев считает страхование бессмысленной тратой денег, поскольку уверены, что не получают от страховщиков компенсации.

При этом наиболее типичными причинами отказа от страхования являются следующие факторы:

- отсутствие веры в страхование;
- негативный опыт страхования в прошлом;
- неоправданные сложности при сборе документов для подтверждения страхового случая;
- необходимость доказывать истинную стоимость и количество погибшего или поврежденного груза при наступлении страхового случая;

- большой промежуток времени между страховым случаем и выплатой страхового возмещения;

- уклонение страховых компаний от выплат по страховым случаям под разными, в том числе формальными и надуманными, предлогами;

- стремление страховых компаний снизить сумму выплат при страховых случаях;

- наличие дополнительных платежей (помимо страховой премии) в пользу страховой компании;

- мнение, что затраты сил, времени и денег на заключение договора страхования несоизмеримы с наступлением страхового случая;

- мнение о завышенном размере франшизы;

- мнение о завышенном размере страховой премии;

- мнение о завышенном минимальном объеме груза, принимаемого к страхованию;

- тот факт, что страховая премия зачастую превышает затраты на мероприятия по охране груза в пути;

- удачная статистика безубыточных перевозок;

- низкая рентабельность коммерческой операции или всего бизнеса;

- представляющийся невысоким уровень риска (короткий маршрут, отсутствие перегрузок, малая ценность или низкая ликвидность груза и т.д.);

- высокая склонность предпринимателя к риску.

Застраховать груз, как правило, несложно. Стоит только снять телефонную трубку или отправить заявку через интернет-сайт страховой компании, и в офис потенциального клиента моментально придет агент, который быстро оформит необходимые бумаги и расскажет о том, с какой прекрасной страховой компанией вы решили сотрудничать. Далее вас начнут периодически беспокоить звонками агенты других страховых компаний с просьбами, уговорами и даже требованиями перейти на сотрудничество с ними. Причина этого проста — базы клиентов, в том числе и у страховщиков, являются объектом купли-продажи, чем нередко пользуются непорядочные сотрудники, передающие подобную информацию конкурентам.

Рано или поздно наступает страховой случай, и тут строгие юристы и эксперты страховой компании начинают доказывать, что он не является страховым. Мало того, кроме отказа в выплате страхового возмещения наивного заказчика нередко поджидают еще и дополнительные счета от страховой компании, например за расследование обстоятельств гибели груза. Отдельно отметим, что определенная часть клиентов, столкнувшись с трудностями при получении страховки, сама отказывается от дальнейшей борьбы со страховщиком, особенно если их потери не очень значительны.

Задачи страховщиков вполне понятны: во-первых, оспорить необходимость оплаты полностью, во-вторых, при невозможности отказа в оплате оспорить ее размер и, в-третьих, максимально оттянуть момент расчета со страхователем. Наверное, типичным и печальным примером является пропажа автомобиля вместе с экипажем и грузом (возможен вариант, когда машину находят сгоревшей или брошенной). Практика показывает, что в подобном случае разбирательство между страхователем и страховщиком может длиться годами, нередко до закрытия уголовного дела, но следствие в связи с объявлением в розыск пропавшего экипажа тоже может длиться годами.

Действительно, у любой страховой компании две цели: собрать максимум страховых премий и выплатить минимум страхового возмещения; если же будет наоборот, то фирма просто обанкротится. Кстати говоря, это обстоятельство нередко используется агентами при торге с заказчиками касательно размера страховой премии. Служащие страховой компании очень любят ссылаться на необходимость создания фонда для осуществления страховых платежей, который якобы формируется исключительно за счет страховых премий. Это не совсем так, поскольку определенная масса выплат, которые осуществляет страховая компания, в дальнейшем компенсируется по результатам подачи страховщиком так называемых регрессивных исков. Они направляются лицам, действительно виновным в гибели или

повреждениях перевозимых грузов; тем самым страховая фирма зачастую получает свои деньги назад, правда, с некоторым запозданием. Уточним, что страховщик не всегда может воспользоваться правом суброгации, например, при страховании от воздействия природно-климатических факторов или при страховании ответственности транспортного перевозчика такой возможности нет.

По оценкам очень многих грузовладельцев, страховой рынок России в настоящий момент характеризуется несоблюдением страховщиками своих обязательств, причем очень часто под разными надуманными предложениями или через хитрые правовые ловушки, заложенные в договоры изначально. Например, необходимо четко различать момент наступления страхового случая и момент, когда о страховом случае стало известно страхователю. Если в договоре страхования указано, что страхователь обязан известить страховщика в течение 24 часов с момента наступления страхового случая, неочевидно, что это положение будет выполнимо, поскольку за указанный промежуток времени вы можете просто не узнать о происшедшей потере груза. Бывает и так, что в стремлении заполучить клиента страховой агент утверждает: в случае хищения груза для страховой компании будет достаточно справки об обращении в органы МВД. Такое утверждение заведомо ложно, поскольку закон о страховании требует именно факта возбуждения уголовного дела, добиться чего зачастую весьма непросто. Дело в том, что процент раскрытия преступлений, связанных с хищениями грузов, очень невелик, а иметь очередного «глухаря» в своей отчетности ни одно подразделение МВД не заинтересовано.

В практике автора в типовом договоре, предлагаемом страховой компанией, встречалось следующее положение: «Страховым случаем является признание Страхователем (с письменного согласия Страховщика) предъявленной к нему со стороны потерпевших третьих лиц претензии или вступление в силу решения суда...» Тем самым без согласия страховщика страхователь не имел

шансов получить страховое возмещение. Возник резонный вопрос: а что делать, если страховщик не даст своего письменного согласия, причем без объяснения причин? Верхом цинизма стал тот факт, что срок предоставления письменного согласия в договоре не был определен.

Другим наглядным примером договорной ловушки может служить следующий случай, также имевший место в практике автора. В типовом договоре, предлагаемом страховой компанией, содержалось следующее положение: «Страховщик имеет право отсрочить выплату страхового возмещения в случае, если у него имеются мотивированные сомнения в подлинности документов, подтверждающих факт наступления страхового случая и размер убытков от него, до тех пор, пока не будет подтверждена подлинность таких документов». При этом не было сделано никаких оговорок ни о сроках проведения экспертизы, ни о том, кто будет проводить такую экспертизу.

Основная проблема для страхователя заключается в представлении в страховую компанию полного пакета необходимых документов, подтверждающих наступление страхового случая. К сожалению, не факт, что даже правильно составленные документы будут приняты страховщиком. Очень часто процесс их сбора приводит застрахованных в недоумение, ведь в момент заключения договора об этой процедуре никто ничего не говорил. Кроме того, иногда в договорах страхования этот вопрос вообще обойден «по умолчанию». Когда же наступает страховой случай, страховщик начинает выдвигать как необходимые, так и надуманные требования, исполнить которые не всегда реально, тем более в короткие сроки.

Например, договоры отдельных страховых фирм помимо перечисления конкретных документов, которые необходимо предоставить для получения страхового возмещения, содержат еще и дополнительную оговорку «а также копии иных документов, относящихся к страховому случаю, необходимые для уточнения размера вреда и/или обстоятельств его причинения». Согласитесь, что под это расплывчатое определение может подпасть

практически любой документ, который содержит информацию, так или иначе относящуюся к рассматриваемому событию, — к примеру, от вас могут потребовать предоставить справку о состоянии и прочности асфальтобетонного покрытия в месте аварии автомобиля.

Еще одним подводным камнем страхования при перевозках является обязательное условие страховой компании сохранять до прибытия представителя страховщика или независимого эксперта поврежденные грузы в том виде, в котором они оказались после наступившего события. Это требование обычно простирается вплоть до приостановки выгрузки груза при обнаружении хищения, недостачи или повреждений до момента уведомления страховщика и получения от него прямых указаний, поэтому, принимая подобное условие, страхователь должен оценить его возможные последствия. Вполне возможно, что оплата простоя вагона или фуры и охрана места аварии не окупится страховкой, которую еще только предстоит получить. Кроме того, договор страхования обычно требует обеспечить представителям страховщика или независимому эксперту возможность проводить осмотр и обследование поврежденных застрахованных грузов, а также расследование причин наступления ущерба и определение его размера. Как правило, мероприятия по организации подобного обеспечения тоже осуществляются за счет страхователя.

Даже если страховая компания и платит (что, увы, случается далеко не всегда), то между моментом гибели или повреждения груза и моментом выплаты проходит, как правило, большой срок. Иной раз он исчисляется даже не месяцами, а годами. В ход идет все, от бюрократических проволочек до требований предоставить несуществующие документы и открытого отказа выплачивать страховое возмещение, причем иногда даже без каких-либо аргументов.

В результате сложилась парадоксальная ситуация, когда проверенный веками механизм страхования при транспортных перевозках в нашей стране либо не работает вообще, либо в лучшем

случае работает очень медленно. Практика вынудила логистов принять простое правило при заключении договора страхования при перевозках: если в договоре страхования четко оговорена последовательность действий страхователя при наступлении страхового случая и если к договору приложены образцы документов, которые надо собрать при страховом случае, заверенные страховщиком, то с ним можно разговаривать дальше. Само собой, перед подписанием договора страхования необходимо убедиться, что его положения не требуют от страхователя ни невыполнимых действий, ни предоставления документов, получение которых невозможно.

Отдельное место занимает вопрос доказывания грузовладельцем не только физического количества погибшего груза, но и его стоимости. Например, контракт, инвойс и факт перечисления денег по контракту при отсутствии транспортной накладной зачастую доказательствами для страховой компании не являются. Если необходимые страховщику документы погибли вместе с грузом (а так бывает очень часто), грузовладелец вынужден их восстанавливать, а это не всегда возможно и к тому же требует времени. Также обычно не является доказательством стоимости груза среднерыночная цена на аналогичные товары.

Само собой, при определении стоимости ущерба между двумя сторонами зачастую возникают разногласия. Страховщики нередко стараются произвести переоценку потерь в меньшую сторону путем проведения экспертизы. Случается и так, что подобные действия производятся так называемыми «карманными экспертами», которые либо аффилированы со страховой компанией, либо материально заинтересованы в определенном результате. Решение такого спора часто заканчивается в суде, который может назначить действительно независимую экспертизу с целью определения реального ущерба. Не нужно подчеркивать, что такие действия в любом случае играют на руку страховой компании, которая получает отсрочку в осуществлении страховых выплат.

На все вопросы страховщик нередко дает стандартный ответ: «Если вы не согласны — обращайтесь в суд!» Кто хотя бы раз судился, тот знает, что дело это долгое (существует множество способов его затянуть), и исход его не однозначен, даже если вы и правы. Для страховой компании существует масса путей ухода от ответственности: от «ловушек» и «капканов» для клиентов, заранее заложенных в договор страхования и незаметных внешне, до прорех в законодательстве. Учтите, что страховая компания на этом поле опытный игрок, а для вас очень многое окажется новым и неожиданным. Кроме того, судебное решение в вашу пользу — это еще не деньги; между его принятием и моментом выплаты тоже проходит время, нередко очень большое.

Давайте представим себе такую ситуацию. Автомобиль с дорогим грузом погиб вследствие аварии в зоне ответственности поставщика. Начинается спор со страховой компанией касательно выплаты стоимости погибшего груза, но ведь грузополучателя этот вопрос совершенно не волнует. Ему нужен или груз, или в крайнем случае денежная компенсация, которую он начинает требовать с поставщика. То, что продавец не виноват в случившемся, для него неважно, поскольку груз уже оплачен. Хорошо, если поставщик имеет свободные деньги и способен рассчитаться по своим обязательствам.

По мнению автора, идея страхования грузов заключается в том, чтобы при страховом случае предельно быстро, максимум в три-четыре недели от момента его наступления, была выплачена страховая стоимость, в противном случае страхование теряет смысл. К сожалению, так практически никогда не бывает, поскольку страховой компании спешить некуда, ведь время всегда работает на нее.

Необходимо сказать несколько слов о рекламе страховых компаний. Представители страховщика очень любят ссылаться на рейтинг фирмы, который определяется исходя из количества собранных за какой-то период времени страховых премий. По этой логике чем выше сбор, тем больше

у компании доверяющих ей клиентов. Вторым критерием является величина выплат, осуществленных страховщиком: предполагается, что чем этот показатель больше, тем надежнее и страховая компания.

Однако помимо валовых характеристик неплохо рассмотреть и относительные показатели, которые в ряде случаев могут дать информацию к размышлению. Самым простым способом будет расчет отношения между объемом выплат и суммарной величиной страховых премий — у разных фирм эти коэффициенты достаточно часто различаются. Если принять за основу тезис, что в процентном отношении количество страховых случаев у всех игроков этого рынка одинаково, напрашиваются определенные выводы. Повторимся: целый ряд страховых фирм при наступлении страховых случаев стараются не осуществлять денежные выплаты, изыскивая любые возможности для того, чтобы избежать исполнения своих обязательств по заключенным договорам.

Реклама другого рода опирается на крупные выплаты, осуществленные страховщиком в разные периоды времени, однако это мало что дает рядовому грузовладельцу. Практика свидетельствует, что обычно крупные выплаты осуществляются в адрес крупных компаний, а рядовому страхователю гораздо интереснее факт быстрого страхового возмещения мелким фирмам или частным предпринимателям, которым намного сложнее добиться своего, нежели представителям большого капитала. Стоит попросить у потенциального страховщика полный список выплат, произведенных за последнее время, после чего проанализировать его: есть ли там фирмы вашего уровня и если да, то каков их процент. Необходимо отметить, что страховые компании формально не вправе разглашать сведения о страхователях, поэтому грузовладелец может получить официальную

информацию только о характере страхового случая и размере ущерба без ссылки на определенного клиента. Однако получить такие сведения неофициально обычно вполне реально. Также не лишним будет пообщаться с клиентами страховой компании.

Наконец, выбирая страховую компанию, не стоит слепо следовать советам перевозчиков и экспедиторов, нередко настоятельно рекомендуемых того или иного страховщика. Дело в том, что те из них, кто сумеет склонить потенциального страхователя к выбору нужной страховой компании, очень часто получают откат, который покрывается повышенным размером страховой премии, т.е. в итоге клиенту приходится заплатить больше, нежели надлежит на самом деле. Прежде чем принять такое решение, стоит поинтересоваться стоимостью услуг страхователя, сделав запрос со стороны, дабы понять реальную ценовую ситуацию. Тем более не стоит безоглядно доверять оформлению страховой защиты третьим лицам — в этом случае какая-то часть страховой премии однозначно осядет в их кассе, да и сам договор при подобном раскладе будет составлен исключительно в интересах страховой компании.

Говоря о страховании, не стоит забывать, что существует так называемый страховой надзор и страховое регулирование — соответствующие функции с 2013 г. осуществляет Центробанк России. К нему можно апеллировать в случае нарушения страховой компанией договорных обязательств. Правда, практика показала, что особых иллюзий на счет подобных жалоб страхователям строить не стоит; тем не менее в некоторых случаях угроза обращения в страховой надзор смягчает позицию страховщика и позволяет найти определенный компромисс касательно выплаты страхового возмещения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мачульский В.Ф. Потери грузов при перевозках // Логистика сегодня. — 2021. — №4. — С. 226–286.
2. Мачульский В.Ф. Прикладная логистика. Логистическая система предприятия. — Новосибирск: СЦЛиТД, 2021.
3. Мачульский В.Ф. Прикладная логистика. Транспортная логистика. — Новосибирск: СЦЛиТД, 2019.
4. Особенности страхования при внутрироссийских автомобильных грузоперевозках. — <https://trans.ru/education/spravochnik-logista/strahovanie-pri-vnutrirossijskih-avtomobilnyh-gruzoperevozkah>.
5. Правила пломбирования вагонов и контейнеров на железнодорожном транспорте. — <https://tpnht.ru/informaciya/dokumenty/pravila-plombirovaniya-na-zd>.
6. Технические условия размещения и крепления грузов в вагонах и контейнерах. — <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=106418>.
7. Федеральный закон от 10 января 2003 г. №18-ФЗ «Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации». — http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40444/.