

Очередной этап дискуссии о том, как создать в России работающую систему агрострахования, приближается к кульминации. Правительство намерено добиться позитивных сдвигов на этом рынке уже к яровому севу. А для этого решения нужно принимать в ближайшие месяцы и даже недели.

При этом некоторые страховщики говорят о введении «добровольно-принудительных» методов работы на страховом рынке как о деле решенном. Причем принуждать, по их мнению, нужно, естественно, аграриев – кого ж еще?

Наум Бабаев, член Общественного совета при минсельхозе – один из немногих, кому удалось победить страховую компанию в суде. В засушливом 2010 году он твердо решил получить со страховщиков все, что причиталось по договорам. И вот, два года спустя, возмещение издержек за 2010 год получено.

– Мы выиграли возмещение издержек – около 14 млн рублей. Новый иск – о возмещении потерянной прибыли, начиная с 2010–2011 годов, – будет еще приблизительно на такую же сумму. Потому что на деньги, которые страховые компании не выплатили нам вовремя, мы могли бы вспахать, посеять, убрать новый урожай. И еще потому, что нужен прецедент: нельзя больше работать на рынке агрострахования так, как принято у нас.

Страховка мне для чего нужна? Чтобы капризы погоды не останавливали бизнес. Например, в начале августа мы уже понимаем – засуха, урожай погиб частично или полностью, денег не будет. Значит, в конце августа страховые компании должны расплатиться со мной. В таком случае у меня будут деньги на то, чтобы купить удобрения, семена, топливо и посеять озимые.

Но страховые компании обычно ведут себя так, как будто платить по договору – ниже их достоинства. Собрав с аграриев деньги, они считают, что уже сделали всю свою работу. Поэтому на уровне государства, мне кажется, стыдно говорить: аграрии должны страховаться. Надо говорить: аграриям должны платить по страховке.

Среди сельхозпроизводителей давно уже нет зашоренных, диких людей. Мы применяем современную технику, новейшие технологии, мы ведем сложный бизнес. И пытаться заставить нас страховать безо всякой надежды получить возмещение – это бессмысленная и невыполнимая задача.

В 2010 году у страховщиков был шанс переломить ситуацию. Если бы они начали платить аграриям по договорам, то сейчас у них не было бы отбоя от сельскохозяйственных предприятий, желающих застраховаться. Но они этого не сделали.

Наша компания была одной из немногих, которые честно застраховали посевы в Пензенской области в 2009 году. Были еще и мошенники, которые использовали всякие хитрые схемы, чтобы просто поделить бюджетную поддержку агрострахования между сельхозпредприятием и страховой компанией.

Когда засуха случилась, а страховщики денег не заплатили, на меня коллеги стали показывать пальцем – вот, посмотрите, он хотел как в Европе работать, а у нас тут Россия, правила свои.

Мы потеряли почти 50 млн рублей. Приличная сумма даже для большого холдинга. Договоры страхования были заключены с тремя известными страховыми компаниями. Примерно треть получили от них сразу – страховщики всем старались заплатить по чуть-чуть, говорили примерно так: «Давай, мы тебе дадим три миллиона, и иди домой – спать». Это при реальных потерях в 15 млн. Мы взяли эти деньги, но «спать домой» не пошли. Вот тогда начались всяческие придирки. Система работы у страховщиков очень сложная, их ведь невозможно вытащить на осмотр полей. А производственный цикл у нас такой, что нельзя ждать до бесконечности. Надо или запахивать поле, готовить его к посеву, или спасать тот ничтожный урожай, который есть.

Такие решения в 2010 году мы вынуждены были принимать очень оперативно, страховщики же не спешили, всячески затягивали процесс. Тем не менее все необходимые документы мы собрали вовремя. Этим занимались три собственных юриста «Русмолко» и целая наемная компания.

Может такую армию юристов позволить себе сельскохозяйственное предприятие, у которого всего полторы тысячи гектаров пашни? Нет, не может. Это уровень решения проблем, доступный только очень крупным холдингам. То есть если бы на нашем месте оказались небольшие хозяйства, они бы вообще ничего не получили в сложившейся ситуации.

С одними страховыми компаниями нам удалось договориться, так сказать, в досудебном порядке. У других мы отсудили все деньги до конца, получили штрафы и пени в размере меньше 10% за два года, и сейчас собираемся подать в суд и получить всю упущенную выгоду.

За это время мы изучили опыт аграрного страхования в США. Любопытно, но там ничего уникального нет, все в принципе так же, как у нас. Но если ты в Америке проиграл в суде дело, подобное нашему, штрафные санкции будут очень крупными – это не 5–10%, а гораздо больше. А если сельскохозяйственная компания обанкротится вследствие невыплаты суммы по договору страхования, то страховщик будет соответчиком перед акционерами и кредиторами по долгам компании-банкрота. Это очень жестко. Но именно поэтому страховым компаниям в США выгодно работать так, чтобы не доводить дело до суда.

А почему у нас предпочитают судиться? Наши суды завалены какими-то сомнительными делами, чаще всего по неуплатам за поставленный товар. Есть шанс, что потерпевшая сторона года за два выиграет дело, но в виде штрафов и пени ей присудят 8% годовых. А проигравший все это время оборачивал деньги, скажем, под 15%. Получается, проигрывать в суде – выгодно.

К сожалению, крестьяне – не нефтяники. Мы можем обернуть свои деньги один раз в год. Если вы мне осенью деньги не дали, то я не посеял, не вырастил, не собрал, прибыль не получил. Не надо сложной калькуляции – есть средняя прибыль по отрасли, отдайте мне ее в качестве возмещения упущенной выгоды в том случае, если страховая компания вовремя не выплачивает мне то, что положено.

Вообще, чтобы страхование нормально заработало, нужно четко понимать процедуру страхового случая в сельхозбизнесе. При наступлении страхового случая деньги

должны немедленно поступать в кассу предприятия. Оперативные и полные выплаты – это ключевой, самый главный фактор. И пока такая система не будет выстроена, сельхозпроизводители по собственной воле страховаться не будут и их придется ломать через колено.

Почему нельзя сделать страховой полис в виде утвержденного государством бланка? Сейчас в России появилась новая страховая компания, и она пытается это организовать. Смысл вот в чем. Есть теоретическая среднегодовая урожайность по району за предыдущие пять лет – 20 центнеров с гектара, допустим. В этом году сложилось так, что мы собрали 13 тонн. Это страховой случай? Да – урожай почти в два раза меньше среднего. Ну а если у тебя средняя урожайность за пять лет 25 центнеров с гектара – плати больше, и можешь рассчитывать на большее возмещение. Все, никаких сложностей.

А как мы работаем со страховщиками сейчас? Они мне объясняют, как сеять, как соблюдать агротехнологию, и не платят на том основании, что у меня не то количество растений на гектар, которое они считают необходимым. Да в мире миллионы хозяйств, использующих тысячи различных агротехнологий! Кстати, сегодня даже на одном поле могут использоваться несколько разных технологий. Они мне рассказывают, как я должен сеять!

Да, в договорах было прописано, что мы должны соблюдать агрономическую технологию. В новых договорах мы эти пункты убрали. Перед подписанием договора страховщики выезжают на поле, смотрят всходы. Когда есть всходы – уже понятно, сколько растений на гектаре. И если они их уже видели, то как потом их может не устраивать этот показатель? Они страхуют, потому что им нужна страховая премия. А когда приходит пора выплачивать возмещение, появляется тысяча подобных нюансов.

Мы – за введение обязательного страхования, и я его с удовольствием поддерживаю. Но это должна быть улица с двусторонним движением: мы обязательно страхуемся, а нам обязательно платят. А страховщики хотят так: вы обязательно застрахуетесь, мы заработаем на вас деньги, а платить вам или нет – мы еще посмотрим. На такой вариант мы не согласны.

Установление справедливых правил работы на рынке агрострахования стало бы лучшей поддержкой со стороны государства. Правила страхования, повторяю, должны быть

понятными и выгодными для крестьян.

Источник: [Российская газета](#) , № 234, 11.10.12

Автор: Чкаников М.