

Национальный союз агростраховщиков (НСА) встречает первый урожай после превращения в единое профобъединение агростраховщиков, заключающих договоры страхования посевов и животных на условиях господдержки. За неполных три квартала объединение выработало общее видение будущего, стратегические направления развития и тактику достижения поставленных целей. НСА готов сосредоточиться на изучении потребности разных групп страхователей, предложить им новые идеи защиты, бороться за гибкость применения закона о господдержке в сельском хозяйстве. О том, на каких принципах базируется разработанная НСА «дорожная карта» развития агрострахования в РФ на ближайшие 3 года, рассказал в интервью агентству «Интерфакс-АФИ» президент НСА Корней Биждов.

– Корней Даткович, НСА разработал «дорожную карту» по развитию агрострахования с господдержкой. В документе по существу речь идет о введении специализации в агрострахование, о детализации подходов к ведению бизнеса. Это так?

– Мы, действительно, разработали и начинаем обсуждать с органами власти дорожную карту развития агрострахования с господдержкой в РФ как минимум на трехлетний период. Документ содержит два пласта – тактических (краткосрочных) и стратегических задач. До начала этого года – момента реформирования НСА в рамках законодательства, превращения в единый общероссийский союз агростраховщиков, работающих на условиях господдержки, – нашими задачами были те, что связаны с определенной централизацией. В том числе институциональной, с выработкой единых принципов работы, с порядком входа и выхода СК на рынок, мы добивались унификации применения единых методик, правил, стандартов, отчетности. Со своей стороны, ЦБ РФ, Минфин и Минсельхоз вырабатывали единые требования регулирования ко всем участникам этого «поля».

За период действия закона о господдержке в сельском хозяйстве в редакции 2012 года, который правильно считать переходным, аграрии получили целый ряд гарантированных преимуществ. Но мы не готовы остановиться, напротив, видим огромное поле деятельности и непочатый край работы по совершенствованию системы. Пока система грубовата, не поддается тонкой настройке, не отвечает индивидуальным запросам различных категорий хозяйств. Поэтому НСА выступает с рядом инициатив, многие из которых изложены в «дорожной карте». В том числе предлагаются изменения в закон о господдержке в сельском хозяйстве страны.

– Прежде чем говорить о том, что совершенствовать, скажите, что все-таки дала система агрострахования с господдержкой за последние годы? Критики еще недавно было немало, десятки компаний нецелевым образом использовавших субсидии, потеряли лицензии только в прошлом году.

– Они по преимуществу не были членами НСА, волна таких отзывов лицензий завершилась до получения НСА статуса единого союза страховщиков, работающих в сельхозстраховании с господдержкой. Вообще-то мне хотелось предостеречь от поспешности выводов: ни одна масштабная система не меняется «по щелчку». Закон действует с 2012 года, а мы только к 2016 году смогли очистить рынок и консолидировать профобъединение.

Важнейшим достижением последних лет я считаю формирование команды игроков в сегменте агрострахования с господдержкой из числа сильных и устойчивых страховых компаний, готовых работать «в долгую». С 2016 года создан и действует единый союз как центр формирования единой политики в этом сегменте, как центр экспертизы и методологии страхования, как идеолог, способный учесть интересы аграриев, стать проводником позиции СК как финансовых институтов в диалоге с отраслевыми, федеральными и региональными органами власти. Мы выполняем сквозную задачу сопровождения и защиты аграрного бизнеса.

Выигрыш аграриев уже очевиден. За эти годы они получили снижение страхового тарифа по договорам с господдержкой в 2 раза. Тарифы для них не менялись с 2012 по 2015 год, они держались на минимальном уровне – 5,1–5,5% (по сравнению с 10% в 2011 году). Это прекрасный результат по международным меркам, если принять во внимание широкий перечень покрываемых рисков – 22 риска.

Снижение тарифа тогда было достигнуто за счет установления законом достаточно высокого порога потерь, влекущих признание гибели урожая, признания страхового события. Поначалу порог этот составлял 30%, затем был снижен до 20%. Что это означало для сельхозпредприятия? Оно должно предпринять все меры для сохранения урожая самостоятельно. Только при наступлении катастрофических событий и разорительных убытков ему оказывалась поддержка страховыми выплатами. Такую конструкцию утвердил законодатель, это же требование содержится в рекомендациях ВТО, в которую РФ вступила в 2012 году. То есть ВТО признавала право государства на нелимитированную поддержку селян при условии введения 30%-ной франшизы по выплатам на потерю урожая. Положение о франшизе остается в законе. Но аграрии в некоторых регионах РФ жалуются: где большие потери урожая редки, выплаты тоже

нечасты. НСА предлагает полностью такой порог отменить законодательно.

– Тогда потребуется пересмотреть всю политику субсидирования. Цены опять полезут вверх?

– Имеется в виду, что одновременно с отменой «порога» признания потери урожая мы получим возможность гибко формировать предложения для аграриев, в том числе создавая продукты массового спроса, защищающие от убытков чрезвычайных.

НСА предлагает создать возможность страховщику и аграрию в рамках программ господдержки выйти на такую комбинацию франшиз и страховых сумм, которая позволит за «недорого» получить покрытие при наступлении очень серьезного убытка, который грозит убить бизнес. (Некоторое подобие «тотали» в имущественном добровольном автостраховании – ущерба, при котором восстановление автомобиля невозможно). Да, предприниматель не получит полного возмещения всех своих потерь по дешевому полису, но определенную выплату получит, сможет от чего-то оттолкнуться при восстановлении бизнеса. При этом, если аграрий в договор готов включить дополнительные риски, доплатить за это, расширив защиту – пожалуйста. Здесь мы говорим о гибкости, которая позволяет составить программу страховой защиты, что называется, на любой карман.

– Что не так с законом? В чем ему не хватает гибкости?

– Встаньте на позицию агрария. Закон не делает различий в подходах по формированию страховой защиты крупного агрохолдинга, племенного хозяйства или небольшого фермерского хозяйства, что неправильно. Кроме того, 22 поименованных законом риска должны быть в каждом договоре страхования. И точка. А если половина не нужна хозяйству, если нужны другие риски? Условия договоров одинаковы для всех производителей всех культур растениеводства, всех животных. Наверное, бизнес разведения крупного рогатого скота все же отличается от бизнеса разведения пчел? Как страховщики мы не имеем права сегодня создавать специальные отраслевые программы в страховании с господдержкой, а могли бы. В таких странах, как Испания, Турция, США – десяток разных аналогичных программ, а у нас всего две – для растениеводов и для животноводов.

Сегодня мы наблюдаем дисбаланс в распределении субсидий. На каких-то территориях их не хватает, где-то они не осваиваются. В этом году столкнулись с ситуацией, когда перераспределение недоиспользованных субсидий от избыточных по спросу регионов к регионам повышенного спроса находится под угрозой. Этот порядок регулируется изменениями в закон, а у Госдумы выборная кампания, и все сроки падают на осень, когда сев озимых завершится. Некоторые оперативные положения закона лучше вывести на уровень нормативных актов, которые могут согласовывать Минсельхоз, Минфин и Банк России.

– Отчего в одних регионах спрос на агрострахование с господдержкой есть, а в других нет? Нет спроса на страхование в неаграрных регионах РФ?

– Причин много, самых разных. Одно скажу четко: там, где работают крупные агрохолдинги и хозяйства, где сельское хозяйство в фокусе внимания региональных властей, спрос на страхование, причем не только с господдержкой, традиционно высок. Такие предприятия, в частности, ведут бизнес, привлекая банковские кредиты. Те, в свою очередь, стремятся минимизировать риски и ставят страхование условием получения займов. В лизинг холдингами приобретается оборудование – оно страхуется в обязательном порядке по настоянию лизинговой компании. То же самое требование выдвигается при лизинге животных. Племеноводческие хозяйства приобретают животных на условиях лизинга, один племенной бычок может стоить как хороший автомобиль. Поэтому крупных производителей и подталкивать к страхованию не надо, доля застрахованного поголовья на таких территориях достигает 80%, а доля застрахованных посевов – 20–30% при среднем уровне охвата страхованием с господдержкой в целом по стране 12%.

Но там, где структура сельхозпредприятий представлена небольшими хозяйствами, картина резко отличается. Фермеры нам нередко говорят, что даже 50% своей части страховой премии им не удастся набрать, они просто «не дотягиваются» до субсидий, для «маленьких» нужна своя программа поддержки и стимулирования спроса.

У нас есть регионы рискованного земледелия – такие, как Бурятия, где систематически случаются засухи и урожайность крайне низка. Там бы и вообще кое-где лучше не сеять, но по политическим, социальным соображениям земледелие поддерживается государством. Всякий частный страховщик понимает, что страховать хозяйство в этом регионе – повышенный риск, перспектива верных убытков. При этом компании агрострахования, в отличие от страховщиков ОСАГО, имеют право отказаться от заключения невыгодного договора. Им этот разрешает закон.

Наверное, для таких территорий нужно предусмотреть особенности в программах. Пока же наше законодательство не делает в этом смысле различий между Бурятией и Краснодарским краем. Таким образом, есть идея диверсифицировать условия страхования с господдержкой для разных регионов.

С представителями традиционных аграрных регионов строить диалог проще, урожай – их конек, местные АПК ставят цели повышения показателей урожайности и достигают их. Одновременно, например, в Краснодарском крае не страхуют животных. Вообще нет такой практики. В Саратовской области, в Алтайском крае мы не видим стремления расширять цивилизованное страхование с господдержкой. Страховой защиты там не будет, пока региональные власти не поймут, что это не нагрузка, а помощь сельхозбизнесу.

Торможение с заключением договоров ощущается в регионах, где до недавнего времени процветала оптимизация бюджетных средств через страхование. Герои этого бизнеса из числа страховщиков уже далеко, но «посттравматический эффект» в отрасли сохраняется. Классическое страхование без раздела и освоения госсубсидий некоторых уже не привлекает. Зато мы ощущаем резкое повышение спроса на страховую защиту в животноводстве.

НСА готов выступить с предложением сфокусировать основной объем господдержки в растениеводстве на ключевых стратегических культурах, производство которых отвечает целям продовольственной безопасности страны. Пока программа господдержки в растениеводстве покрывает практически все культуры, включая озимый лук и рыжики. При этом можно предусмотреть разработку экспериментальных подпрограмм для некоторых перспективных видов бизнеса, например, для пчеловодов или садоводов.

– Вы продолжаете поддерживать идею увязывания агрострахования с господдержкой с иными видами господдержки на селе?

– Страхование урожая -защита финансов агрария, важная часть риск-менеджмента агропредприятия. В развитых странах агрострахование вводится понуждением, через связь с другими субсидиями или как условие допуска к сельхозпрограммам с участием

государства. Требование по введению системы риск-менеджмента – часть регуляторной политики. Представьте себе, что для банков отменили требования по соблюдению соотношений капитала, объемов привлечения депозитов, по выдаче кредитов – нормативов, обуздывающих произвол «аппетитов к рискам». Конечно, тут же начнется опасная игра, хотя финансовые учреждения вроде и сами должны понимать, к чему приводит необоснованный риск. Еще меньше склонны отдавать должное защите от рисков аграрии, в стране нет такой традиции, десятилетиями за все беды крестьян отвечало государство. А главная проблема – предприятия порой просто не имеют средств на страхование.

Если банки – кредиторы аграриев не хотят потерять свои деньги и требуют страхования рисков заемщиков, почему так же настойчиво не рекомендовать селянам защитить риски при выделении разных видов госсубсидий? Страхование сохраняет бюджетные инвестиции в урожай через страховую защиту. Одно из предложений НСА – увязать предоставление госсубсидий на агрострахование с субсидиями на погектарную поддержку.

– Простите, вам не кажется, что такое предложение теряется в новых реалиях готовящегося перехода на «единую субсидию» в АПК, которая объединит десятки прежних, в том числе субсидии на агрострахование? Как, кстати, вы относитесь к такому предложению?

– Уточню: субсидия на погектарную поддержку не входит в «единую субсидию». К нововведению по консолидации субсидий отношение крайне настороженное. Громоздкий механизм администрирования получения субсидий аграриями устарел и никому не нравится. Однако важно вместе с водой не выплеснуть ребенка. Если региональным АПК будет позволено произвольно выбирать направления субсидий, как бы не получилось, что вместо 30 направлений субсидирования останется 2–3, то есть сохраняется большой риск превращения «единой» субсидии в «одну». Мы считаем важным соблюсти условия: с одной стороны, внутри единой субсидии необходимо выделить защищенные статьи. С другой, должны быть предусмотрены санкции за допущение резких диспропорций в структуре субсидирования.

Дело в том, что в пакете единых субсидий смешаны разнородные меры – имеющие долгосрочный и краткосрочный характер, различные по своему экономическому смыслу. Естественно, предприниматель, «заточенный» на получение сиюминутной выгоды, предпочтет использовать средства субсидий краткосрочных, ничего не оставляя на защиту от рисков. Опыт последних 4 лет показывает: неиспользованные средства

субсидий в некоторых регионах чаще всего перераспределялись не на другие территории, где создалась нехватка таких субсидий, а на другие виды господдержки. В итоге, при отсутствии контроля и экономического понуждения хозяйства в своей деятельности будут накапливать риски. Это недальновидная политика.

Если честно, мы вообще против идеи включения в пакет «единой субсидии» субсидии на агрострахование. Обратите внимание: нет другого направления господдержки аграриев через субсидирование, которому был бы посвящен отдельный раздел федерального закона. Госсубсидия на агрострахование имеет интегральный характер, сам бизнес – достаточно сложный механизм, мы считаем, эта субсидия должна существовать обособленно, либо должна быть в составе защищенных статей.

– Правительство ставит задачу достижения прозрачности ведения бизнеса в АПК. Страховщики к этому готовы?

– Вы даже не представляете, насколько. Но прозрачность, насколько я понимаю, – условие ведения бизнеса для всех сторон процесса. Сегодня мы работаем с данными космического мониторинга, имеем подтверждение тем фактам, о которых раньше приходилось судить по косвенным признакам. Допустим, агропредприятие заявляет нам о получении убытка в результате возникновения чрезвычайной ситуации, основываясь на данных Росгидромета. (ЧС по действующему порядку могут объявить региональные власти). Объявление ЧС означает право аграриев обратиться за господдержкой на ликвидацию последствий ЧС. Если по результатам проверки событие признано страховым, следом пойдет выплата страховой компании по договору. Но страховщик видит по данным космического мониторинга, что действительно, опасное ухудшение погодных условий было, но растения уже вошли в такую фазу роста, что это не причинило им никакого вреда. Согласно космомониторингу, состояние посевов хорошее, страхового события нет. Если государство считает нужным выделять в этих условиях средства прямой финансовой поддержки хозяйствам сразу после объявления региональных ЧС – пожалуйста. Но мы выступаем за экспертизу, за прозрачность ведения бизнеса всеми сторонами процесса.

– Разве задачи СК и государства по ведению экспертизы в АПК не совпадают?

– Думаю, совпадают. Через СК деньги бюджета не идут, но функция экспертизы в отношении договоров есть. Частно-государственное партнерство – базовый принцип, на

котором во всем мире построено агрострахование. Страховщики привносят свои технологии и опыт проведения экспертизы на всех этапах выращивания урожая на застрахованных полях, также при страховании животных. Они, как и государство, системно заинтересованы в предотвращении убытков. Если создать государственную компанию по агрострахованию, то ее пришлось бы ежегодно докапитализировать из-за убытков, как это происходит со смежными специализированными на агробизнесе структурами – банками и лизинговыми компаниями. В частно-государственном партнерстве финансовые риски остаются на частных страховщиках. Они должны давать аграриям реально интересные продукты, а государство – создать условия для стимулирования спроса по защите от рисков аграриев.

– Тяжелое наследие схемы оптимизации субсидий господдержки на агрострахование преодолено?

– Буду осторожен с оценками, примеры до сих пор есть, но единичные. Думаю, к исходу 2017 года схемный бизнес на рынке агрострахования с господдержкой полностью иссякнет, во всяком случае, регулятор и НСА как профобъединение приложат все силы для достижения этой цели.

Источник: [Финмаркет](#) , 22.08.16