

УДК 656.614.3.075:368

Б.А. Жіжа

**ЕКСПЛУАТАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАХОВОЇ ПОЛІТИКИ
АГЕНТСЬКО-ЕКСПЕДИТОРСЬКОГО ХОЛДИНГУ**

У статті пропонується апробований підхід до формування структури та обсягу страхового пакету холдингу агентсько-експедиторських компаній, що організовують і частково здійснюють інтермодальні перевезення (тобто від/до складу відправника/одержувача, за наскрізною ставкою, не менше, ніж двома видами транспорту), з урахуванням: структури холдингу, в тому числі наявності в його складі автотранспортного підприємства; вантажопотоку; розподілу наземних транспортувань за видами транспорту, в тому числі залученого автотранспорту і портфельів пропозицій страхових компаній; страхових політик Принципала і лінійних агентств; страхової історії холдингу; технічного стану власного авто і парку устаткування Принципала.

Ключові слова: *страховий тариф, франшиза, страхування відповідальності перевізника/експедитора, КАСКО, тотал, страховий платіж, страхове відшкодування, страхове покриття.*

В статтє предлагается апробированный подход к формированию структуры и объема страхового пакета холдинга агентско-экспедиторских компаний, организующих и частично осуществляющих интермодальные перевозки (т.е. от/до склада отправителя/получателя, по сквозной ставке, не менее, чем двумя видами транспорта), с учетом: структуры холдинга, в том числе наличия в его составе автотранспортного предприятия; грузопотока; распределения наземных транспортных перевозок по видам транспорта, в том числе привлеченного автотранспорта и портфелей предложений страховых компаний; страховых политик Принципала и линейных агентств; страховой истории холдинга; технического состояния собственного авто и парка оборудования Принципала.

Ключевые слова: *страховой тариф, франшиза, страхование ответственности перевозчика/экспедитора, КАСКО, тотал, страховой платеж, страховое возмещение, страховое покрытие.*

The present article proposes well-aprobated way to form structure and volume of insurance package of holding of liner agency and forwarding companies, that provide and partially carry out intermodal transportations (ie from/to warehouse of shipper/consignee, by through rate and using not less, that two types of transport), taking into consideration: structures of holding, including a presence in its structure of trucking company, commodities-flow,

distributions of pre/on carriages among types of transport, including attracted (not own) truckers and brief-cases of suggestions of insurance companies; insurance policies of Principal and liner agencies; insurance history of holding; profile of own park of trucks and equipment , owned by Principal.

Keywords: *insurance rate, deductible, insurance of responsibility of trucker/forwarder, CASCO, total, insurance premium, insurance payment, insurance coverage.*

Постановка завдання: страхування ризиків агентсько-експедиторського бізнесу стає складним і все більш дорогим, але обов'язковим напрямком діяльності агентсько-експедиторського холдингу, що важливо і для страхових компаній, які беруться за пакетне страхування таких холдингів. Доводиться констатувати, що страхові компанії, в тому числі ведучі, практично не відреагували на зміну зовнішніх умов здійснення агентсько-експедиторської діяльності не тільки в Україні, а й у світі, що почалися на початку минулого десятиліття і зміцнюються часто драматичним чином, як це відбувається в Україні сьогодні. Мова йде як про глобальні зміни геополітичного, економічного, фінансового характеру, які кардинально змінили принципи організації зовнішньої торгівлі, для транспортного забезпечення якої існує агентсько-експедиторський бізнес, так і про, викликану цими змінами, внутрішньосегментарну еволюцію транспортних систем, засобів, обладнання, технологій. Не вдаючись у причини зазначеного ігнорування, відзначимо лише парадоксальність вимушеної розробки нових страхових продуктів не страховими компаніями, а агентсько-експедиторськими, впровадженню яких передують неадекватно тривале вивчення запропонованого продукту, запити великих масивів інформації, статистики (якої може і не бути, в силу новизни ризику), уторговування страхових тарифів (на сьогоднішній день з п'яти нових, терміново необхідних, страхових продуктів, розроблених агентсько-експедиторським холдингом, на базі якого проводилося представлене дослідження, частково впроваджений лише один). Вказана обставина, у сукупності з перманентним зростанням вартості традиційних страхових продуктів, обумовленим зростанням світових цін на технічні засоби транспорту, устаткування, палива, вантажів та запчастин, старінням автопарку, погіршенням стану дорожнього покриття та зростанням розкрадань на транспорті, актуалізують проблему формування страхових пакетів агентсько-експедиторських холдингів в змістовному і вартісному аспектах, вирішенню якої присвячена пропонована стаття.

Говорячи про зміст страхового пакету агентсько-експедиторського холдингу, слід виходити зі структури холдингу, який, у різних варіаціях, формується лінійним агентством судноплавної компанії, експедиторською фірмою, складом (перетарочною базою) і автотранспортним

підприємством (АТП). В табл. 1 наведено перелік страхових продуктів, що покривають ризики відповідних підрозділів холдингу.

Таблиця 1

Структура страхового пакету агентсько-експедиторського холдингу

Номер з/п	Страховий продукт	Страхувальник	Вигодонадбувач
1.	Відповідальність лінійного агента перед Принципалом	Агент	Принципал
2.	Відповідальність експедитора за обладнання при наземному транспортуванні	Експедитор	Агент
3.	Відповідальність експедитора за вантаж	Експедитор	Клієнт експедитора
4.	Відповідальність авто перевізника за вантаж/обладнання	АТП	Експедитор
5.	Добровільне страхування наземного транспорту (КАСКО)	АТП	АТП
6.	Обов'язкове страхування цивільної відповідальності володарів наземних транспортних засобів	АТП	АТП
7.	Зелена карта	АТП	АТП
8.	Обов'язкове страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів	АТП	АТП
9.	Обов'язкове страхування від нещасних випадків водіїв	АТП	АТП

Страхування відповідальності лінійного агента перед Принципалом визначено агентською угодою і обговоренню не підлягає: Принципал зобов'язує свого агента застрахувати ризики, які для нього істотні в кон-кретному регіоні, з одного боку і звичайні ризики судновласника, з другого, в номінованій ним страховій компанії. Для України, типовий поліс відповідальності агента покриває ризики несплати вартостей транспортувань, використання обладнання та відшкодування вартості його ремонту або вартості обладнання, при його розкраданні або знищенні. Вартість таких полісів коливається від 12 до 60 тисяч доларів на рік, залежно від обсягів, економічної, криміногенної ситуації в регіоні і статусу агента (номінованого або такого, що є структурним підрозділом Принципала).

Страхування відповідальності експедитора за обладнання також, будучи частиною страхового пакету холдингу, не є об'єктом керуючого впливу, тому не створює фінансового навантаження на холдинг, але

служить гарантією відшкодування агенту вартості ремонту пошкодженого обладнання чи вартості викраденого або знищеного, при наземному транспортуванні, обладнання. У табл. 2 наведені вартості полісів страхування відповідальності експедиторів за контейнерне обладнання.

Таблиця 2

Орієнтовні вартості страхування обладнання, дол./контейнер

Номер з/п	Тип обладнання	Вид наземної доставки	
		авто	залізничний транспорт
1.	20'	9	5
2.	40'	15	8
3.	Reefer	38	38
4.	Open top	16	8
5.	Flat Track	22	38

Ця складова страхового пакету агентсько-експедиторського холдингу, поряд зі страхуванням вантажів, в силу малої збитковості, найбільш приваблива для страхових компаній і визначає пакетність страхової політики холдингу, змушуючи страхові компанії брати на себе збиткове ОСАГО і проблемне КАСКО. Якщо тарифи таких видів страхування як ОСАГО, «зелена карта» і страхування перевезень небезпечних вантажів регламентуються нормативними документами (з урахуванням корпора-тивних, паркових і подібних знижок) і в силу обов'язковості цих видів страхування практично не підлягають суттєвої мінімізації, то узгодження тарифів страхування відповідальності перевізника/експедитора за вантаж і особливо КАСКО вимагає ретельного попереднього дослідження, експлуатаційні підходи до якого приведені в другій частині статті, присвяченій вартісному аспекту страхової політики агентсько-експедиторського холдингу.

Що стосується страхування вантажів, то слід зазначити, що воно здійснюється епізодично, за вказівкою клієнта і за його рахунок, і є елементом сервісу. Для розуміння привабливості, для страхових компаній, цього виду страхування, в табл. 3 наведені звичайні тарифи страхування вантажів.

Відзначаючи можливість страхування вантажу на заявлену, а не обов'язково на інвойсну його вартість (на відміну від страхування відповідальності за вантаж перевізника та експедитора), підкреслимо, що реальна оцінка доходів страхової компанії є істотним інструментом формування страхової політики агентсько-експедиторського холдингу, змістовний аспект якої завершимо переліком страхових продуктів, гостро необхідних агентсько-експедиторському бізнесу, але відсутніх на страховому ринку.

Таблиця 3

*Орієнтовні тарифи страхування вантажів,
відсотки від заявленої вартості вантажу*

№ з/п	Вид транспорту	Звичайні вантажі		Режимні вантажі	
		франшиза, в процентах від заявленої вартості вантажу			
		0,5	1	0,5	1
1.	Автомобільний	0,201	0,183	0,224	0,202
2.	Залізничний	0,21	0,193	0,232	0,212
3.	Морський	0,22	0,198	0,237	0,214
4.	Морський та автомобільний	0,275	0,250	0,295	0,267
5.	Морський та залізничний	0,281	0,257	0,3	0,275

Кризові явища останнього часу загострили проблему незатребованих вантажів в зарубіжних портах, які повсюдно покладають відповідальність за їх зберігання, аукціонізацію, утилізацію на агентів морських перевізників, які, в свою чергу, перекладають її на експедиторів вантажовідправників, додаючи вартість використання обладнання. Страхування таких ризиків експедиторів істотно знизило б напруженість у співпраці між агентами морських перевізників і експедиторськими компаніями, що виражається в блокуванні роботи експедиторів агентами ліній, які, в свою чергу, відчують жорсткий пресинг портів і терміналів, що знизило б тривалість інтермодальних перевезень заблокованих контейнерів, із усіма витікаючими наслідками для всіх учасників транспортного процесу і кінцевих споживачів.

Давно необхідним страховим продуктом є страхування втрати лінійних коносаментів: по сьогоднішній день, видача вантажів в таких ситуаціях, здійснюється за практично нездійсненою (принаймні в Україні) процедурою, головною вимогою якої є надання гарантії банку класу А (яких в Україні немає). Складнощі розробки такого продукту українськими страховими компаніями очевидні, що, однак, не виправдовує їх небажання зробити хоча б перший крок: почати зі страхування ризику втрати «домашнього» коносамента, виданого самим експедитором, який, на відміну від лінійного коносамента, видаваного агентом морського перевізника, не є ні вантажорозпорядним, ні перевізним документом.

Пропозиція такого страхового продукту істотно скоротило б тривалість і кінцеву вартість інтермодальних перевезень при втраті коносаментів.

Не сприяє повноцінному розвитку бізнесу і відмова страхових компаній страхувати, актуальні в Україні, військові та піратські ризики, на тлі вимог банків, які відкривають акредитиви на підставі страхових полісів, що покривають саме ці ризики.

Список необхідних, але не пропонованих страховими компаніями продуктів можна продовжити (не останнє місце в ньому зайняло би страхування збитку навколишньому середовищу при транспортуванні наливних харчових вантажів в флексі-танках, обсяг яких стрімко зростає), але обмеженість обсягу публікації і її головний предмет, змушують перейти до експлуатаційного обґрунтування формування вартісного компоненту страхової політики агентсько-експедиторського холдингу.

Сукупні щорічні витрати великих українських агентсько-експедиторських холдингів на страхування, в залежності від чисельності та стану автопарку, статусу лінійного агентства та обсягу, освоєного залученими автоперевізниками, варіюються навколо суми 100 000 дол. США, що в сучасних і перспективних зовнішніх умовах ведення бізнесу актуалізує проблему їх обґрунтованості, шляхом детального експлуатаційно-комерційного аналізу ризиків, змісту та вартості страхових продуктів, страхової історії, перспектив розвитку холдингу і тенденцій, як на глобальних ринках, насамперед валютному, так і локальних: тягачів, причепів, машин з суцільнометалевим кузовом, запчастин, страховому і т.інш.

Практика останнього десятиліття, що вміщає як кризу 2008-2009 рр., так і політичні, економічні, фінансові та військові потрясіння поточного моменту, на тлі правової та законодавчої нестабільності, виробила три підходи до зазначеного обґрунтування, використовуваних в залежності від прогнозних параметрів перерахованих зовнішніх факторів, опис яких випереджаючи констатацією можливості агентсько-експедиторського холдингу істотно впливати лише на витрати по страхуванню КАСКО (що досягають половини вартості страхового пакету холдингу), як в силу причин описаних вище (стосовно ОСАГО, «зеленої карти», перевезень небезпечних вантажів, відповідальності лінійного агента), так і через жорстку прив'язку тарифів страхування відповідальності наземного перевізника або експедитора до обсягів перевезень, страхової історії (збитковості для страхової компанії за минулі періоди), лімітам відповідальності (занижувати які комерційно недоцільно) і франшизам (в уторговуванні яких страхові компанії зазвичай йдуть на прийнятний компроміс).

Базою для всіх трьох підходів, є формалізація передумови про неперевищення витрат холдингу на ремонт пошкоджених технічних засобів (випадки тотала, тобто їх знищення, враховуються у страховому тарифі його прив'язкою до страхової історії), вартості страхування

КАСКО і оцінок технічного стану автопарку та ймовірності аварійних подій, з урахуванням їх фінансових наслідків

$$R_{cmp} < R_p, \quad (1)$$

$$R_p = f(k_g, k_a), \quad (2)$$

$$k_g = \frac{\sum A_i N}{\sum N_i}, \quad (3)$$

$$k_a = f(y, c, k_m), \quad (4)$$

$$k_a = \frac{\sum N_j}{N_i} k_{тяж}, \quad (5)$$

$$k_{тяж} = \frac{\sum S_j}{\sum N_j}, \quad (6)$$

де R_{cmp} – витрати на страхування КАСКО, грн.;

R_p – витрати на ремонт перевізних засобів після аварій (з врахуванням страхового відшкодування), грн.;

k_g – середній вік перевізного засобу, роки;

$i = 1, n$ – порядковий номер перевізного засобу, од.;

A – вік перевізного засобу, роки;

N – кількість перевізних засобів, од.;

k_a – коефіцієнт аварійності, долі од.;

y – середній вік водіїв, роки;

c – середній стаж водіїв, роки;

k_m – коефіцієнт плинності кадрів (водіїв) в АТП, долі од.;

$j = 1, m$ – порядковий номер перевізного засобу, потрапившого в аварію, од.;

m – кількість аварій, од.;

$k_{тяж}$ – показник важкості аварій (без тоталів), долі од.,

S – вартість ремонту перевізного засобу після аварії, грн.

У наведеній формалізації експлуатаційних пояснень потребують наступні моменти:

1. 90 % страхових випадків – це наслідки ДТП і 10 % – необережні доставки вантажів.

Основні причини ДТП:

- недотримання дистанції при русі, наїзди на перешкоди при маневруванні – 60 %;

- перекидання на поворотах, слизькій дорозі, при об'їздах перешкод – 18 %;

- порушення ПДР на підйомах – 4 %;

- аварії не з вини водіїв АТП – 18 %;

- основною причиною страхових подій, пов'язаних з необережною доставкою вантажів, є порушення Правил перевезення вантажів автотранспортом через пошкодження дахів контейнерів.

2. Розподіл ймовірності ДТП залежно від віку водія описується поліномом п'ятого ступеня з екстремумами в інтервалах 22-25 (абсолютний максимум) і після 62 років (той же розподіл залежно від стажу водія, описується поліномом третього ступеня з тими ж екстремумами);

3. Перевищення 10 % плинності кадрів в АТП, при кризовому стані економіки, тісно пов'язане з ростом ДТП з вини водіїв, порушенням ними Правил перевезення вантажів автотранспортом, умов договорів на транспортно-експедиторське обслуговування. Так, при плинності кадрів 77 % в АТП одного з агентсько-експедиторських холдингів, на базі яких проводилось запропоноване дослідження, за шість незимових місяців відбулося 3 (!) тотала. Після прийняття екстрених експлуатаційно-управлінських заходів, як в управлінні персоналом, так і принциповій зміні системи управління АТП, плинність знизилася до 47 %, продемонструвавши зниження кількості тоталів до 2 на рік, а впровадження системи постійного навчання персоналу і контролю знань водіїв та диспетчерів, на тлі стійкого зниження плинності кадрів, забезпечили різке зниження рівнів аварійності та необережної доставки (що є вагомим аргументом зниження страхових тарифів);

4. Вік транспортних засобів, визначаючи показник зносу автопарку, з одного боку, при виборі структури КАСКО, дозволяє знизити страховий тариф за рахунок часткового виключення ризику викрадення, але, з іншого, при страхуванні без врахування зносу, різко підвищує страховий тариф, а при страхуванні з урахуванням зносу, страхові виплати не перевищують 30-40 % фактичних витрат на ремонт;

5. Нестабільність національної валюти двояко впливає на формування структури КАСКО: диктуючи, з одного боку, необхідність перерахунку вартості автопарку (тому що при страховому випадку оцінюється вартість залишків за ринковими цінами, які, в національній валюті, наприклад, в першому кварталі 2015 року, зросли в 3 (!) рази) і з іншого – змушує «купувати» дорогу «валютну обмовку», що критично збільшує витрати на страхування.

Облік зазначених обставин визначає вибір або комбінацію наступних експлуатаційних підходів при формуванні структури КАСКО.

Формується базова чисельність автопарку, окремо по тягачам, причепах і машинам з суцільнометалевим кузовом

$$P_b = \frac{N}{k_b k_a}, \quad (7)$$

де P_b – базова чисельність типу перевізного засобу, баз. од.

Уторговується мінімальний тариф КАСКО, який страхова компанія застосовує при страхуванні нового перевізного засобу для АТП з безаварійної експлуатацією автопарку, для кожного типу перевізних засобів – T , після чого витрати на КАСКО, по кожному типу, визначаються як

$$R_{КАСКО} = \sum R_b T. \quad (8)$$

Цей підхід виправданий при стабільній економічній, фінансовій та криміногенній ситуації в державі, на фазі зростання ринку перевезень.

Для страхових компаній більш звичним є принцип формування тарифу, з урахуванням страхової історії конкретного автопарку, що уточнюється по базах моторного бюро Держфінпослуг і ДАІ, на який доводиться погоджуватися при формуванні страхового пакету холдингу, при проблемному, в різних аспектах, автопарку, при стабільній економічній, фінансовій ситуації в державі та позитивному досвіді попередньої співпраці з конкретною страховою компанією. Як правило, розрахунок тарифу провадиться за складними формулами, виходячи зі збитків страхувальника за останні 3 роки; планованого обсягу перевезень; середніх поточних показників страхового портфеля (з урахуванням рівня виплат); кількості перевезень; планованої рентабельності по портфелю; поточного рівня перестраховування; витрат на ведення страхових справ. Як показала практика, на приблизний рівень тарифу, пропонований страховою компанією, виводить підхід, викладений при визначенні базової чисельності автопарку

$$T_{ck} = \frac{1000T}{k_b k_a y_c}, \quad (9)$$

де – оферта страхової компанії, грн.

Зрозуміло, що в процесі уторгування тарифу КАСКО і, особливо, сумарної вартості всього страхового пакету холдингу, згадана оферта зазнає істотну зміну, чому сприяє прийняття холдингом зобов'язань щодо зниження аварійності автопарку, реалізованих за допомогою заходів, викладених вище.

В умовах нестабільної економіко-фінансової ситуації, при наявності проблемної страхової історії автопарку і при зниженні обсягів перевезень, холдингу доводиться використовувати «ручний» підхід, заснований на аналізі статистичної інформації по кожному перевізному засобу, водію, диспетчеру, при жорсткому контролі за виконанням комплексної програми щодо зниження аварійності, пошкодженні вантажів і устаткування, що зводиться до прийняття рішення про придбання «валютної обмовки», перерахунку вартості автопарку і

ступеня «усіченості» КАСКО. Наведене достатньо наочно ілюструється прикладами:

- при збільшенні вартості автопарку не менше, ніж на 25 % (реальна картина в поточних умовах) і при придбанні «валютної обмовки», з урахуванням того, що корисні залишки, які складають 30 % вартості знищених транспортних засобів (тобто запчастин), залишаються у АТП, перевищення прогнозних страхових відшкодувань тільки по тоталам над отриманими в аналізованому періоді (тобто без перерахунку вартості автопарку і «валютної обмовки»), при тих же показниках аварійності, складе не менше 10 %, а всі інші відшкодування при часткових збитках, гарантовано перевищать страховий платіж по страхуванню КАСКО;

- в умовах обмежених фінансових можливостей, що не дозволяють перерахувати вартість автопарку і придбати «валютну обмовку», залишається формувати страховий пакет з «усіченим» КАСКО, як за чисельністю страхованого автопарку (відсіваючи техніку старішу за 10 років), так і за структурою КАСКО, страхуючи тільки тотали, що знижує вартість страхування КАСКО до вартості однієї зчіпки.

Висновки. Сучасний стан справ та негативні прогнози політичної, економічної, фінансової ситуації залишають критично вузьке коло розвитку агентсько-експедиторського бізнесу в Україні, у якому обґрунтованість витрати кожної гривні виходє на перше місце. Формування зваженої страхової політики агентсько-експедиторських холдінгів сприяє заощадженню вкрай необхідних коштів для оперативного їх перекидання у нові сегменти бізнесу, з одного боку та суттєво знижує фінансове навантаження при немінучих аварійних ситуаціях на транспорті. Саме експлуатаційні засади обґрунтування змісту та вартості страхового пакету холдінгу, на зразок наведених у цієї статті, вагомою мірою сприяють уникненню зайвих витрат, в залежності від технічного стану фондів холдінгу, його фінансового становища та ситуації на відповідних ринках.

Стаття надійшла до редакції 16.03.2015

Рецензенти:

доцент кафедри адміністративного і кримінального права
Одеської національної морської академії **Г.Л. Губіна**

доктор економічних наук, декан факультету «Транспортні технології та системи» Одеського національного морського університету
І.В. Савельєва