



МЫ ЗА СПРАВЕДЛИВОСТЬ!



Михаил Глушков

Директор НКО «Национальный союз производителей плодов и овощей»

Современные страховые технологии: Кого и с какой целью объединяет Плодоовощной союз?

Михаил Глушков: Наша организация работает уже шесть лет и объединяет производителей овощей в защищенном грунте и садоводов. Участники союза — это активные инвесторы, крупные производители, ассоциации предпринимателей, например — ассоциации садоводов Кубани включают более 100 компаний. Сегодня Плодоовощной союз — одна из основных некоммерческих организаций, которая представляет интересы инвесторов в органах государственной власти. Это и есть главная цель и задача нашего союза.

Яблоня растет 20 лет. Доверие к страхованию тоже нельзя «вырастить» за один сезон. Директор НКО «Национальный союз производителей плодов и овощей» Михаил Глушков в своем интервью размышляет о том, как, с одной стороны, адаптировать закон об агростраховании к особенностям садового производства, а с другой – создать атмосферу доверия в отношениях со страховыми компаниями.

ССТ: В каких областях нужно защищать ваших инвесторов? Какая помощь им нужна?

М. Г.: Самое важное — это мониторинг законов. Все законы и подзаконные акты, что готовятся в правительстве России и федеральных структурах, в частности в Минсельхозе, нужно постоянно отслеживать и своевременно подключаться к работе над проектами документов, если есть угроза интересам деятельности наших членов.

ССТ: Насколько среди участников вашего союза популярно страхование?

М. Г.: С этим у нас есть определенные сложности. В защищенном грунте агрострахование вообще пока не работает — до этой отрасли страховщики еще не дошли! Что касается плодов, то там закон раньше действовал и механизм начал работать, но он был не очень эффективен.

Многолетние насаждения, сады — это не пшеница. У них вегетационный период очень растянут во времени — дерево растет 20 лет. Соответственно, подходы к страхованию таких объектов должны иметь свою специфику. С теми подходами, которые были прописаны в «старом» законе о страховании сельхозкультур с господдержкой, страховой механизм не работал. Наши садоводы пытались страховаться, но у них это не получалось. Когда происходили страховые случаи, они не получали ту компенсацию, на которую рассчитывали. Именно поэтому объем застрахованных площадей многолетних насаждений составлял примерно 1–2 %.

А риски у нас есть, ситуация достаточно тяжелая: то град выпадает, то возвратные

заморозки, то фитосанитарные риски — таклизмы — болезни, насекомые. Разве что засуха нас не сильно касается: в южных регионах сады находятся на поливе, а в северных регионах засухи не бывает.

ССТ: Если сейчас сады практически не застрахованы, то каким образом компенсируются убытки садоводов?

М. Г.: До нового закона о страховании сельхозпредприятий, если в регионе объявляли чрезвычайную ситуацию, то возмещение можно было получить из федерального бюджета. Но с этого года такой порядок перестает действовать, потому что вступил в силу новый механизм страхования от ЧС. Мы собираемся его использовать гораздо активнее. Это более цивилизованный инструмент, но он должен быть отработан нами именно с точки зрения особенностей многолетних насаждений.

ССТ: Что нужно сделать, чтобы закон заработал максимально эффективно?

М. Г.: Плодоовощной союз достаточно плотно обсуждал с Национальным союзом агростраховщиков изменения, которые мы хотели бы видеть. Этот закон предусматривает разработку отдельных программ со своими параметрами по отдельным направлениям. Мы как раз говорим, что такой отдельной программой должно быть агрострахование многолетних насаждений.

В нашей отрасли есть свои особенности. Например, от хозяйства к хозяйству очень сильно меняется плотность посадки и возраст садов, а от этих параметров зависит расчетная урожайность гектара. Четыре ты-



Многолетние насаждения, сады — это не пшеница. У них вегетационный период очень растянут во времени — дерево растёт 20 лет. Соответственно, подходы к страхованию таких объектов должны иметь свою специфику.

сячи деревьев на гектар — это одна урожайность, а три тысячи — другая. Если саду 1–2 года, то сад есть, а урожая нет. Если саду 5 лет, то он урожая, который рассчитан для взрослого сада, дать тоже не может. В одном и том же хозяйстве могут быть сады разного возраста. С другой стороны, по действующему законодательству, когда страхуется урожай, учитывается статистика за последние 3–5 лет. Какую урожайность брать в расчетах, как прописать условия страхования? Это очень важные моменты, от которых зависит эффективность страховых программ и, следовательно, востребованность самого страхования.

Качество, например, яблок тоже меняется. Страховать нужно с учетом качества, а не просто объем урожая. Если урожай ненадлежащего качества, скажем, пострадал от вредителей, то его невозможно про-

дать, хотя по общему весу урожай собрали хороший. Или пойдет град, побьет яблоко — да, яблоко осталось, но его не продать.

Мы с НСА все эти особенности проговаривали, они подходят к нашим предложениям очень конструктивно. Мы совместно разрабатываем механизмы, которые устраивали бы и их, как страховщиков, и нас, как производителей продукции. Сейчас работа идет по пути создания отдельного механизма поддержки многолетних насаждений. В наших обсуждениях активно участвуют сами производители. Думаю, после обсуждения и внедрения всех этих моментов страхование садов должно полномасштабно заработать.

ССТ: Насколько актуальна для вашей отрасли проблема доверия к страхованию?

М. Г.: У нас был прецедент, когда в Краснодарском крае одному из сельхозпроиз-

водителей пришлось два года судиться, чтобы получить страховую выплату. Это же ненормально! Когда остальные хозяйства это увидели, они вообще отвернулись от страхования.

Мы за повышение прозрачности. НСА в этом плане тоже нас понимает. Если работа страховщиков и производителей всем понятна, тогда меньше поводов для споров. Судиться не нужно.

Нам нужны экспертные механизмы, которые позволяли бы делать справедливые и понятные всем сторонам заключения. Такая экспертиза должна признаваться и страховыми компаниями, и сельхозпроизводителями. Мы не тянем на свою сторону — мы за справедливость!

Как и страховщики, мы против мошенничества, но мы хотим объективной оценки со стороны страховой компании. Например, в правилах было записано, что страховая компания вправе пользоваться космическим мониторингом при оценке риска. То есть она может пользоваться, а может и не пользоваться — это нехорошо. Мы бы хотели, чтобы в спорных моментах экспертиза проводилась всегда.

Или возьмем метеостанции Росгидромета. Между ними достаточно большие расстояния, может быть, больше 300 км — они могут и не увидеть града или локальных заморозков. А те метеостанции, которые установлены непосредственно в садах, не обладают официальным статусом. В таких случаях необходимо, чтобы страховая компания была обязана пользоваться данными космического мониторинга. По-другому правду доказать не получится.

ССТ: Как Вы оцениваете уровень знаний сельхозпроизводителей о возможностях страхования? Каким образом наиболее эффективно можно доносить до них информацию о новых программах?

М. Г.: Если говорить объективно, то нужно признать, что уровень знаний о страховании у наших садоводов низкий. Просветительская работа очень нужна и важна. Мы

В нашей отрасли есть свои особенности. Например, от хозяйства к хозяйству очень сильно меняется плотность посадки и возраст садов, а от этих параметров зависит расчетная урожайность гектара. Четыре тысячи деревьев на гектар — это одна урожайность, а три тысячи — другая.

совместно с НСА проводим мероприятия по разъяснению страховых программ для членов Плодоовощного союза. Но нужна еще и постоянная работа. Очень хорошо, если бы страховщики организовали «горячую линию» или чат, где аграрии могли бы задавать вопросы, обмениваться опытом и так далее.

Однако проблема не решается лишь повышением финансовой грамотности садоводов. Наши сельхозпроизводители не только не очень понимают, зачем нужно страховаться, они еще и боятся, что их обманут.

Наш союз предлагал НСА создать дополнительную независимую рабочую группу или комиссию, как угодно назовите, — одним словом, некий коллегиальный орган, который в каких-то сложных моментах выступал бы третьей стороной, выражал свое мнение. Это серьезно повысит доверие к страхованию.

Сейчас, когда происходит страховой случай, садовод остается один на один со страховой компанией. Он чувствует себя слабой, незащищенной стороной, а его в поле ждет работа — у него нет времени на беготню по экспертизам. Здесь мы, как союз, готовы выступать, представлять интересы сельхозпроизводителей, даже если наша точка зрения будет не обязательна для исполнения страховой компанией. У нас нет официальных полномочий, но страховщики могли бы к нам прислушиваться.