

экономика региона

Сохраняйте проездные билеты

Перевозчики ответят за пассажиров

страхование

В России появился рынок обязательного страхования ответственности перевозчиков пассажиров емкостью 4–6 млрд рублей в год, из которых на долю Петербурга и Ленинградской области может прийти около 9–11%.

Принятый закон призван защитить интересы пассажиров, пострадавших при перевозке, и распространяется на все виды наземного, воздушного и водного транспорта. Он вводит наличие обязательного полиса страхования ответственности для всех перевозчиков и регулирует процесс выплат: вырос размер компенсации пострадавшим и упростилось ее получение — во внесудебном порядке.

По данным МВД РФ, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области за 2012 год в результате ДТП погибло 1087 человек, ранено 14 741 человек, из них 13 погибло и 103 человека ранено по вине водителей перевозчиков — юрилиц. Если бы действовал закон, страховщики могли бы выплатить до 230 млн рублей, подсчитывает заместитель директора Центра страхования ответственности — начальник управления страхования ответственности опасных объектов СК «Альянс» Галина Гуляева. За прошедшие годы произошло немало крупных катастроф, которые наглядно показали финансовую незащищенность пассажиров и их наследников в случае какого-либо происшествия на транспорте, говорит она. Практически в каждой из них люди не получали должного возмещения за причиненный им вред.

Сложная экономика

Закон об ОСГОП вступил в силу с 1 января 2013 года. Многие компании уже получили лицензии на проведение нового вида, но заключение договоров начнется после регистрации профессионального объединения страховщи-



Страховые компании до сих пор не могут определить экономику нового вида обязательного страхования — перевозчики скрывают реальный пассажиропоток

ков, в качестве которого будет выступать Национальный союз страхования ответственности (НССО, сейчас регулирует рынок страхования ответственности владельцев особо опасных объектов). Это должно произойти в самое ближайшее время. По закону об ОСГОП также предусматривается создание компенсационного фонда и перестраховочного пула в рамках профобъединения страховщиков. И сейчас необходимо завершить решение оргвопросов в рамках данного профобъединения и организовать технический обмен данными между страховщиками и НССО по полисам ОСГОП, отмечает Дмитрий Большаков, заместитель генерального директора СК «РЕСО-Гарантия».

Основная трудность, которая возникает при внедрении закона, — это необходимость правильно посчитать пассажиров. «Перевозчики не хотят тратить больших денег и не склонны давать точные данные о пассажиропотоке. Кроме того, это совершенно новый вид страхования, который требует разработки методических указаний и регламентов», — говорит заместитель гендиректора ОСАО «Россия» Елена Фельгенгауэр. В отсутствие статистики для определения их количества по автобусным городским перевозкам предусмотрено получение справки от местных органов исполнительной власти. Но они либо не располагают необходимыми данными, либо просто отказываются выдавать

такие справки, ссылаясь на то, что правительство лишь рекомендовало предоставлять такие сведения перевозчикам, объясняет Галина Гуляева. Это мешает страховым компаниям определить экономику процесса. Тариф установлен в расчете на пассажира, а статистики по перевозкам нет. Кроме того, перевозчики различаются и по размерам бизнеса, и по степени добросовестности. Так что страховщик может недооценить деньги по заявленным сведениям, объясняет Дмитрий Большаков. Предполагаемый уровень убыточности этого вида страхования оценивается на уровне 65–80% (не менее 6,8 млрд рублей в год на жизнь, здоровье и имущество), отмечает генеральный директор страхового общества

«Помощь» Александр Локтаев. «Статистика убытков будет сформирована за два-три года. Не думаю, что мы получим вид страхования с низкой убыточностью — нельзя забывать, что по закону перевозчик возмещает вред не только в случае смерти пассажира, но и в случае получения им различных травм, с которыми раньше пассажир, возможно, и не обратился бы», — отмечает Татьяна Лаврова, заместитель директора по корпоративному страхованию по имущественному андеррайтингу ОАО «АльфаСтрахование».

Добровольное обязательное

Пока перевозчикам предлагается страховаться на добровольной основе, то есть

заключить краткосрочный договор добровольного страхования. Те же, кто не застрахует свою ответственность, должны будут возмещать вред пассажирам из собственных средств. Штрафы в размере от 500 тыс. до 1 млн рублей за отсутствие договора обязательного страхования вводятся с 1 апреля; помимо этого, с перевозчика, не застраховавшего свою ответственность, будет взыскиваться в доход федерального бюджета сумма, необоснованно сэкономленная на страховании.

«Передовой отряд перевозчиков уже обезопасил себя от возможных претензий, начиная с декабря 2012 года. Но, к сожалению, не у всех игроков этой отрасли на сегодняшний день есть понимание необходимости такого вида страхования. Скорее всего, повторится ситуация, которую мы уже наблюдали в сфере страхования опасных объектов. Ряд добросовестных перевозчиков застрахуется сразу, другие будут стараться всеми способами понизить тариф и заплатить как можно меньше, а третьи и вовсе откажутся страховаться, предпочитая заплатить штраф», — отмечает начальник

управления корпоративного обслуживания ОСАО «Ингосстрах» Сергей Закройщиков. Он также обращает внимание, что и пассажиры сегодня не осведомлены о своих правах. Важно, чтобы информация о заключенном договоре страхования и страховой компании, куда пострадавшие должны обращаться напрямую, была размещена на всех транспортных средствах, билетах и в местах их реализации.

Что касается выплат, то по каждому виду транспорта и виду перевозки правительство установило минимальные и максимальные значения. Например, если пассажир при резком торможении автобуса (ДТП нет) ударится головой и получит сотрясение мозга, а при этом

выронит из рук планшет, то страховая компания должна будет выплатить ему возмещение по риску «здоровье» в размере 104 тыс. рублей (сотрясение головного мозга и два ушиба) и по риску ущерба имуществу — в размере действительной стоимости планшета, рассказывает Александр Локтаев. А если, заходя на трап самолета, пассажир поскользнется и сломает ногу, он получит около 200 тыс. рублей, добавляет он.

Три копейки на пассажира

Новый вид страхования не будет обременительным для перевозчиков, считают участники рынка. Так, стоимость страхования для перевозчиков городскими автобусами рассчитывается исходя из 14 копеек на пассажира, по пригородным — 35 копеек, а по троллейбусам и трамваям — от 8 и от 2 копеек соответственно. Расходы на страхование ответственности для перевозчика во много раз меньше расходов на топливо и эксплуатацию транспортных средств, не говоря о зарплате водителей, обслуживающего и управленческого персонала. И вряд ли страхование ответственности серьезно изменит цены для пассажиров, считает Дмитрий Большаков. На одну пассажирскую «Газель» (10 посадочных мест), которая используется для перевозок в пригородном сообщении, стоимость полиса составит около 6 тыс. рублей в год, добавляет господин Локтаев.

«Понятно, что за городские перевозки, допустим, миллионы пассажиров перевозчику придется заплатить почти в два раза больше, чем за сотни тысяч пассажиров, перевезенных пригородными автобусами. Поэтому на настоящем этапе необходимо обеспечить корректный расчет количества пассажиров. Нельзя чтобы одни перевозчики, которые ведут официальные

статистический учет, платили „по полной“, а другие имели возможность многократно занижать свои объемы», — говорит Татьяна Лаврова. Осеню правительство собирается уточнить размеры тарифов на основе собранной к тому моменту информации.

Рынок ОСГОП сейчас оценивается даже не третьим, а вторым по объему потенциальной премии среди обязательных видов страхования (сразу после рынка ОСАГО), отмечает господин Большаков. По экспертным данным, свою ответственность должны страховать порядка 350 тыс. российских компаний — владельцев опасных объектов, тогда как под страхование ОСГОП может подпадать порядка 500 тыс. перевозчиков на всех видах транспорта.

В целом сборы по ОСГОП оцениваются в 6 млрд рублей в год, из которых на наземный транспорт придется около 92%, на воздушный — 4,5%, железнодорожный — 2,9%, водный — 0,5%, приводит данные Александр Локтаев. По оценкам СК «Альянс», общий объем рынка составит от 4 до 5 млрд рублей. При этом доля Санкт-Петербурга и Ленинградской области в общем объеме оценивается в 9–11%, говорит госпожа Гуляева. «Объем премий по России изначально оценивался в 8–12 млрд рублей. Считаю, что данная цифра занижена, реальный объем может составлять от 12 до 17 млрд рублей», — добавляет Елена Фельгенгауэр. Много будет зависеть от того, какую конкурентную стратегию выберут страховщики, а именно — верхнюю или нижнюю границу тарифов чаще будут применять, отмечает Сергей Закройщиков. По его мнению, резкого роста поступлений в последующие годы ожидать не приходится, так как сложно ожидать приход на рынок большого числа новых компаний.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

ВТБ24 — ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЕР МАЛОГО БИЗНЕСА

Банк должен предоставлять комплексное обслуживание и стать финансовым партнером для своих клиентов — предпринимателей малого бизнеса, считает Михаил Иоффе, Вице-президент, Управляющий Филиалом ВТБ24 в г. Санкт-Петербурге.

— Потребности малого бизнеса в банковских услугах постоянно увеличиваются. Сейчас уже недостаточно иметь лишь расчетный счет в банке или взять кредит. Банки начинают предлагать своим клиентам комплексное обслуживание. В чем оно заключается?

— Суть в том, чтобы банк стал полноценным финансовым партнером для своего клиента, а не просто продавал ему один продукт, хоть и востребованный в данный момент.

— Как создаются эти партнерские отношения?

— В первую очередь, надо быть рядом со своим клиентом, предоставлять ему возможность работать с персональным менеджером, который будет на одном языке говорить с руководителями предприятия. Иногда он и вовсе должен лучше, чем они, разбираться в финансах предприятия. Это тот путь, по которому пошел ВТБ24 два года назад, начав предоставлять персонализированный сервис своим клиентам в сегменте малого бизнеса.

— Как вам удается обеспечивать индивидуальное обслуживание, принимая во внимание, что ВТБ24 — это один из крупнейших российских банков, а клиентов малого бизнеса у вас 200 тысяч?

— Потребности бизнеса в финансовых услугах различаются в зависимости от его масштаба и этапа развития. Персональный сервис востребован достаточно крупными компаниями. Для небольших, только развивающихся компаний и индивидуальных предпринимателей мы предлагаем стандартные пакеты и продукты. Мы работаем во всех городах с населени-

ем более 300 тысяч человек, то есть, находимся там, где наши клиенты развивают свой бизнес.

Важным фактором качества клиентского сервиса является также скорость принятия кредитных решений. Нередко приходится слышать, что клиенты меняют банк из-за длинного, запутанного и непредсказуемого кредитного процесса. Клиенты ВТБ24 могут рассчитывать на получение кредитного решения по стандартным продуктам в течение 1–2 недель с момента обращения в банк, а по продукту «Бизнес-экспресс» — за 2 дня!

— Вы упомянули о продукте «Бизнес-Экспресс». Каковы его условия?

— Он предназначен как для индивидуальных предпринимателей, так и для владельцев бизнеса. Максимальная сумма — до 4 млн рублей. Решение принимается по минимальному комплекту документов.

— Какие продукты входят в комплексное обслуживание?

— Расчетно-кассовое обслуживание (РКО) и кредитование — это основные продукты, которые нужны абсолютно всем. Так же, как и услуги дистанционного банковского обслуживания. Далее потребности клиентов различаются в зависимости от вида деятельности компании.

Если говорить о торговых предприятиях, то ими востребованы инкассация и эквайринг — продукты, позволяющие работать с торговой выручкой. У компаний, которые занимаются внешнеэкономической деятельностью, востребованы документальные операции, валютный контроль. В 2012 году мы значительно расширили линейку продуктов по этим направлениям. Нам очень важно быть рядом с клиентом, поскольку продукты сложные, а в компаниях зачастую нет специалистов, досконально знающих, как правильно использовать гарантии, оформить паспорт сделки и т.д.

— Насколько клиенту выгодно именно комплексное обслуживание,

а не приобретение услуг банка по отдельности?

— Все просто: расходы клиента при использовании пакетного РКО будут практически вдвое ниже, чем в случае, если бы он приобрел каждую услугу по отдельности. Сейчас пакетными предложениями пользуются более трети наших клиентов.

— В чем экономическое преимущество для клиентов обслуживаться в одном банке?

— Клиент экономит на транзакционных издержках в расчетах между банками. Если это ежедневные операции, то это значимая экономика. Кроме того, счетами управлять гораздо удобнее, если они находятся в одной системе. У нас большая сеть, и клиент может взять кредит в Москве, хотя бизнес у него находится в Новосибирске, а залого в Самаре.

— Намерены ли вы предложить новые услуги клиентам в ближайшее время?

— Мы постоянно развиваем наши продуктовые предложения. В прошлом году запустили кредит «Бизнес-Экспресс», а также продукты «Бизнес-Ипотека» и «Лимит финансирования». Мы также развиваем дистанционное обслуживание, наращиваем свои возможности с точки зрения филиальной сети: помимо органического роста, идет интеграция с ОАО «ТрансКредитБанк», который обладает достаточно широкой сетью отделений. А значит, мы становимся еще ближе к своим клиентам.

Заполнить заявку на кредит вы можете на сайте www.vtb24.ru в разделе «Для вашего бизнеса». Узнайте подробнее: 8 800 100-24-24

ВТБ 24 (ЗАО). Генеральная лицензия Банка России № 1623.

Реклама

Монополисты урезают инвестпрограммы

Им достаточно поддерживающих мер

энергетика

Естественные монополии энергетической сферы Петербурга сокращают инвестиционные программы на 2013 год. После проведенного в прошедшие несколько лет внушительного объема работ столь серьезные средства, как ранее, уже не требуются, поясняют аналитики. Влияют и изменения в отрасли. Проведение некоторых запланированных мероприятий попросту потеряло смысл.

ОАО «ТЭК-1» сокращает практически в два раза инвестпрограмму на 2013 год. Совет директоров компании утвердил ее в объеме чуть более 6 млрд рублей с учетом НДС. В прошлом году размер инвестпрограммы был сначала определен в 13,7 млрд рублей с НДС по финансированию. Затем была корректировка до 12,1 млрд рублей с НДС. Согласно отчету компании, фактическое финансирование инвестиционной программы в 2012 году составило 12,4 млрд рублей против 18 млрд рублей в 2011 году. «То есть инвестпрограмма уменьшилась в 1,45 раза по сравнению с 2011 годом», — напоминает ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. По словам ведущего аналитика банка БФА Дмитрия Жданова, компания находится в достаточно продвинутой стадии реализации программы ДПМ. «Необходимость в финансировании строительства объектов генерации постепенно снижается», — поясняет он.

В этом году в рамках инвестиционной программы компания ТЭК-1 намерена завершить комплексную реконструкцию каскада Вуоксинских ГЭС и строительством здания электрического распределительного устройства 110/6 кВ на ЭС-2 Центральной ТЭЦ. Кроме того, продолжится

строительство объединенного вспомогательного корпуса на Первомайской ТЭЦ. Названные мероприятия будут проводиться в соответствии с условиями договоров о предоставлении мощности на оптовый рынок. Вне их рамок запланировано завершение реконструкции первого гидроагрегата Иовской ГЭС Нивского каскада гидроэлектростанций в Мурманской области, работы, направленные на повышение надежности оборудования ГЭС и ТЭЦ, ввод в эксплуатацию объектов АСКУЭ. Кроме того, в этом году ожидается завершение строительства тепломатристы от Апатитской ТЭЦ до Кировска Мурманской области.

ОАО «МРСК Северо-Запада» также сокращает инвестиционную программу, хотя и не столь значительно. Ее объем на этот год составляет 5,7 млрд рублей, в прошлом году инвестиции составили 6,8 млрд рублей. Значительное увеличение компании продемонстрировала в 2011 году, направив на выполнение инвестпрограммы 5,2 млрд рублей по сравнению с 2,7 млрд годом ранее. В общей же сложности, как сообщил генеральный директор ОАО «МРСК Северо-Запада» Сергей Титов, объем инвестиционной программы на 2012–2017 годы превысит 40 млрд рублей без НДС. «Долгосрочная инвестпрограмма скорректирована с учетом перехода к RAB-регулированию тарифов всех субъектов федерации, входящих в территорию обслуживания нашей компании. В результате мы рассчитываем, что износ основных средств снизится на 1,7%. Если в 2012 году он составлял 58,8%, то к концу 2017-го должен составить 57,1%. Может показаться, что это немного — менее двух процентов. Но у нас 176 тыс. км сетей, так что и это — солидные цифры», — рассказал

руководитель МРСК Северо-Запада.

Инвестиционная программа ОАО «Ленэнерго» пока не утверждена. Ранее заявлялось, что на 2011–2015 годы она составит более 102 млрд рублей. Официально цифры на этот год станут известны только после принятия инвестпрограммы советом директоров акционерного общества. Как полагает аналитик ИК «Энергокапитал» Василий Копосов, инвестиционная программа «Ленэнерго» в 2013 году, вероятно, будет утверждена в сопоставимом с показателями 2011–2012 годов размере. «Не стоит забывать о программе по реновации кабельных сетей, которая финансируется за счет доэмиссии. В прошлом году монополист привлек порядка 3 млрд рублей, в этом году речь может идти о 1,5 млрд рублей», — добавляет Василий Копосов.

Ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов называет наиболее вероятный диапазон — 15,3–16,5 млрд рублей. «Также не исключено, что в течение года инвестиционная программа может быть пересмотрена в сторону незначительного увеличения», — считает он.

В любом случае утвержденные инвестпрограммы «Ленэнерго» — дело ближайшего будущего. «В 2012 году планы пересматривались несколько раз. Видимо, теперь компания решила более ответственно подойти к данному вопросу, чтобы сократить вероятность корректировок в будущем. Что касается размера, то вероятен пересмотр в сторону увеличения, но существенного роста ждать не стоит. Скорее всего, это будет не более 17 млрд рублей», — предполагает Дмитрий Жданов.

Основными направлениями инвестпрограммы в «Ленэнерго» называют строительство новых и ре-

конструкцию существующих энергоисточников; развитие распределительной сети; реализацию стратегически важных программ реновации основного электросетевого оборудования и телемеханизации и автоматизации электросетевого комплекса. В компании ожидают, что финансирование капитальных вложений составит 16,4 млрд рублей при утвержденном плане 15,2 млрд рублей. Отметим, что в 2011 году объем средств, затраченных на инвестиционную программу, составил 15,5 млрд рублей.

Одна из главных причин сокращения инвестиционных программ монополистов — существенный объем работ, выполненный в прошедшие годы. По словам Дмитрия Баранова, сейчас уже не требуется инвестировать в обновление так много. «Достаточно поддерживающих мер, которые обеспечивают нормальную работу всей отрасли и отдельных ее объектов», — считает он.

Безусловно, оказывает влияние и общая ситуация в отрасли: проведенная несколько лет назад реформа и текущие тенденции. Отпуск цен, обременение многими крупными потребителями электроэнергии самостоятельности, появление новых схем энергоснабжения потребителей — факторы, которые заставляют монополистов корректировать инвестиционные программы. «Многое из того, что они планировали сделать ранее, уже не требуется, а значит, не имеет смысла инвестировать в эти проекты. К тому же, ситуация в экономике не совсем определенная, есть отдельные признаки даже не кризиса, а небольшой стагнации, замедления темпов роста, и энергетики просто подстраховываются, не хотят тратить значительные средства в этих условиях», — полагает Дмитрий Баранов.

МАРИНА АКАТОВА