



**ЛЕОНИД МЕДВЕДЕВ,**  
учебный центр «Информзащита»

# Транспортировка ТМЦ.

## Что эффективнее – страхование или физическая охрана?

С момента появления на свет такого понятия как «страховка», все кто занимается перевозками, регулярно оказываются перед выбором – страховка или охрана. Можно конечно совмещать. Страховка плюс охрана – однозначно эффективнее и надежнее, нежели один из этих пунктов. Вот только дорого получается. Зачастую настолько дорого, что ТМЦ в результате подобной транспортировки становятся золотыми. Производители же и перевозчики, особенно в условиях кризиса, стараются максимально возможно снижать любые расходы.

**Т**огда может быть отказаться от охраны и ограничиться одной страховкой? На первый взгляд, такое решение выглядит вполне логичным. Все риски по транспортировке ложатся на страховую компанию, производители и перевозчики при наступлении страхового случая получают назад свои деньги, и все счастливы. Так ли это? Давайте разберемся.

Для начала несколько примеров из жизни. Пару лет назад я принимал участие в расследовании хищения ТМЦ, закупленных одной отечественной компанией и перевозимых в Россию из Европы. Предыстория такова: крупная Российская компания «А» решила стать эксклюзивным поставщиком на Российский рынок определенной группы сезонных товаров, производимых в Европе. Были заключены все

необходимые договора и соглашения, перед началом сезона на российском телевидение активно крутили рекламу компании и товара. К началу сезона в Россию транспортной компанией была направлена первая партия товара. К сожалению, до России эта партия не доехала. Весь груз исчез на просторах одного из прибалтийских государств. Международная ОПГ, используя довольно распространенную схему со скупкой небольших транспортных компаний, похитила весь перевозимый груз. Груз, конечно, был застрахован, но, во-первых, товар был сезонный, и к началу сезона он не приехал. Во-вторых, страховая компания отказалась выплачивать стоимость исчезнувшего груза до окончания следствия, мотивируя свои действия тем, что в действиях транспортной компании есть все признаки мошенничества. Ито-

го: российская компания «А» потратила очень большие деньги на рекламу, а страховка этих расходов не компенсирует плюс потеряла доверие среди потребителей, которые ждали разрекламированный товар. Потеря полок в магазинах крупных ритейлеров, зарезервированных под конкретный товар, потеря доли рынка – небольшие компании тут же притащили небольшими партиями такую же и аналогичную продукцию. Для закупки товара компания «А» брала в банке кредит, который, вне зависимости обстоятельств, нужно было возвращать, да еще и с процентами. Долгая судебная тяжба со страховой компанией. Да, деньги, потраченные на закупку и перевозку товара, компания в конечном итоге вернула. Но реальные потери от сорванного бизнес проекта намного превысили размер страховой выплаты.

Теперь давайте разберем обратный пример. В прошлом году, российская компания «Б» закупила в Европе очередную партию эксклюзивных комплектующих для своего производства. Комплектующие, во-первых, дорогие, во-вторых, так как компания «Б» является на территории России эксклюзивным дистрибьютером, больше нигде тут не продаются, в-третьих, довольно хрупкие и требуют аккуратной перевозки. Несмотря на то, что цена закупаемых комплектующих довольно высока, это довольно специфический товар, ненужный нигде, кроме производства компании «Б». В связи со всем этим, компания «Б» никогда не страховала перевозимый груз, но всегда действовала в перевозке сотрудников службы безопасности, обязанности которых, в первую очередь, был контроль за условиями перевозки, и только потом охрана.

Для тех, кто никогда не сталкивался с грузоперевозками по российским дорогам, поясню, что даже на федеральных трассах, у нас есть участки, на которых даже небольшое превышение заданного в маршрутном задании скоростного режима, приводит к рассыпанию самых надежно закрепленных и упакованных палет. Развал палет с очень высокой степенью вероятности приводит к порче перевозимого груза. Так вот, при перевозке очередной партии комплектующих из Европы, при пересечении границы, на российской таможне, нанятые таможенниками рабочие, для осуществления доступа к содержимому фуры, не придумали ничего лучше, как просто сбросить три палеты с комплектующими с грузовика на землю.

В результате 87 % находившихся на палете комплектующих было безвозвратно испорчено. Т. к. груз застрахован не был, получить страховое возмещение, компания «Б» не смогла. Тяжба с таможней тянется и по сей день. В результате уничтожения большого количества комплектующих, производство компании «Б», простаивало почти месяц. Более того, т. к. конечная продукция, производилась компанией «Б» под контракт, еще пришлось выплачивать неустойку за

## В результате

# 87%

**НАХОДИВШИХСЯ НА ПАLETTE  
КОМПЛЕКТУЮЩИХ БЫЛО  
БЕЗВОЗВРАТНО ИСПОРЧЕНО**

**Принимая решение  
страховать и охранять  
одновременно, нужно провести  
предварительную оценку рисков**

срыв поставок. В случае же наличия страховки, компания «Б», во-первых, получила бы назад стоимость груза, переложив разборку с таможней на плечи страховой компании, и во-вторых, смогла бы, зная что возврат денег ей гарантирован, заказать повторную поставку практически мгновенно, не тратя время на поиски денег, и тем самым существенно уменьшить потери от срыва поставок.

Итак – страховка или охрана? В первом случае, наличие страховки не избавило компанию «А» от больших финансовых потерь и потери доли рынка. Во втором случае, наличие охраны так же не помогло избежать больших финансовых потерь.

Конечно, не существует универсальных решений. Страховка плюс охрана – наиболее универсально, но дорого и все равно не дает 100 % гарантии. А так ли дорого на самом деле? Мне приходилось сталкиваться с ситуациями, когда в ответ на мою рекомендацию застраховать груз, ответственное лицо, принимающее решение страховать или нет, заявляло, что нет, дорого. На самом же деле, человек просто не удосуживаются вникнуть в тонкости страхового бизнеса. Дело ограничилось звонком в страховую компанию с вопросом, сколько будет застраховать перевозку груза из пункта А в пункт Б. А ведь зачастую сумма страховки на не охраняемый и охраняемый груз, существенно различается. Не менее важно

понимать, что и от чего мы страхуем. К примеру, страховать груз компании «Б» от кражи, не было никакого смысла. А вот застраховать его от порчи в результате ДТП, от действий третьих лиц, либо в результате стихийного бедствия, было бы весьма к месту. При этом стоимость подобной страховки, с учетом наличия охраны груза на протяжении всего маршрута, скорее всего, будет ощутимо дешевле, нежели стоимость полной страховки, включающей риск кражи.

Более того, если перевозку обеспечивает транспортная компания, то груз чаще всего будет застрахован. И вот тут я могу посоветовать, очень внимательно ознакомиться с условиями этого самого страхования. Очень часто, транспортные компании, занимающиеся международными перевозками, экономят на страховке, страхуя прохождение груза только по территории Российской Федерации. На перевозку же по Европе, страховка частенько не распространяется. При этом, опыт показывает, что в цивилизованной Европе воруют не реже, чем в России. Либо, в страховку могут не включаться стихийные бедствия, действия третьих лиц, и т. п.

В любом случае, принимая решение охранять, страховать, страховать и охранять одновременно, крайне желательно провести предварительную оценку рисков, а также оценку возможного ущерба, в случае реализации этих рисков. А вот эту-то оценку чаще всего никто и не проводит. Регулярно, разбирая в качестве

привлеченного эксперта, очередной случай, связанный с потерей груза, я сталкиваюсь с одними и теми-же ситуациями. Нужно перевезти груз – наняли машину и повезли. При найме, заказчик задает только 2 вопроса – когда и сколько. Что он будет делать, если груз, по каким-то причинам, до места назначения не доедет, чаще сего никто не думает.

Очень показательный случай произошел в 2012 году с компанией «В». В процессе оптимизации производства компании потребовалось переместить свои ТМЦ с одного склада на другой, из Москвы в Иваново. Для осуществления перевозки они обратились в небольшую транспортную компанию. Как это часто бывает, основным критерием, повлиявшим на выбор транспортной компании, стала стоимость предлагаемых услуг и сроки. Наличием страховки никто не поинтересовался. Также, никто не поинтересовался финансовой состоятельностью выбранной транспортной компании. Товар был загружен, в указанный день и час на складе компании «В», но в пункт назначения так и не прибыл. Расследование показало, что водитель транспортной компании, гражданин одной из бывших союзных республик, на перегоме Владимир – Иваново, не справился с управлением и совершил съезд в кювет. Машина при этом упала на бок. Испугавшись возможных последствий, водитель транспортной компании, не сообщив в компанию о происшествии, не сообщил в ГИБДД о произошедшем ДТП, поймал попутную машину, добрался до Москвы и улетел к себе на родину. Брошенная в кювете машина оказалась полностью разграблена неизвестными лицами.

Естественно, компания «В» попыталась получить компенсацию материального ущерба с транспортной компании. И вот тут выяснилось, что у этой самой транспортной компании нет никакого, принадлежащего ей имущества, а на банковских счетах пусто. Транспорт, помещения, офисная техника – все это было взято в аренду, бухгалтерия и кадры на аутсорсинге, водители нанимались по временным трудовым договорам. Перевозимый транспортной компанией

груз, естественно, нигде не страховался. В результате, компании «В» пришлось списать все перевозимые ТМЦ в убытки.

Вы думаете это единичный случай? Отнюдь. Как показывает опыт проведения аудитов второй стороны, довольно распространенной является ситуация, когда имущество, принадлежащее транспортной компании, не покрывает и десятой части стоимости, перевозимого этой компанией груза.

Как же застраховать себя и свою компанию от подобных ситуаций? Как правильно определить, что важнее в каждом конкретном случае – страховка, охрана или и то, и другое?

Страховка и охрана – это конечно важно и нужно. Но погрузившись в рутину, «как быстрее», «как проще», «как дешевле», мы очень часто забываем, что перед тем, как принять решение, нужно адекватно оценить риски.

К примеру, в той же Европе, ситуация, аналогичная происшедшей с компанией «В», была бы просто невозможна, т. к. там, если речь идет о сколь-нибудь серьезных фирмах, перед заключением контракта, принято проверять потенциального партнера. Такая проверка может быть и полноценным аудитом второй стороны, и простым запросом в банк, на предмет проверки платеже и кредитоспособности потенциального партнера. Ведь даже простая проверка службой безопасности легко позволяет выявлять компании – мыльные пузыри: без имущества, без персонала, без денег на счетах. У нас же в стране руководители предприятий часто забывают о том, что служба безопасности предприятия, это инструмент управления рисками, в результате чего из мощного и удобного инструмента поддержки бизнеса, служба безопасности вырождается до функционала «хватать и не пущать».

Для западной компании, аудит второй стороны явление абсолютно нормальное. Без проведения такого аудита не подписывается ни один сколь-нибудь важный контракт. В российских же компаниях, чаще надеются на авось, а проведением аудитов второй откровенно пренебрегают.

Что же касается анализа угроз и рисков при осуществлении грузоперевозок, то у нас в стране в 99 % случаев он просто не проводится. Конечно, какие-то общеизвестные угрозы и риски, которые у всех на слуху, о которых говорят в СМИ, их конечно учитывают. Специально же, анализ маршрута, проверка его безопасности, проводятся крайне редко, и в основном компаниями, осуществляющими перевозку денег, ценностей и т. п. Да и должность специалиста по транспортной безопасности, в штате служб безопасности отечественных компаний встречается крайне редко.

Теперь давайте еще раз вернемся к выше приведенным примерам. В первом случае, аудит второй стороны, своевременно проведенный службой безопасности компании «А», позволили бы обратить внимание на подозрительную транспортную компанию, а проведенный анализ уязвимостей и рисков, позволил бы заранее, адекватно оценить возможные потери, что стало бы весомым аргументом, в пользу организации охраны груза.

Анализ рисков во втором случае, вызывает низкую вероятность противоправных действий и высокую вероятность, неизбежных на дороге случайностей. Даже если убрать из уравнения таможенно, остается высокий риск повреждения перевозимого товара, в результате ДТП. Предварительная оценка, позволяет заранее сделать выбор в пользу страховки.

В третьем случае, как я уже говорил, простейшая проверка потенциального партнера, службой безопасности, позволила бы выявить его финансовую несостоятельность, а проверка документации, позволила бы выявить отсутствие страховки перевозимого товара у транспортной компании.

Подводя итог, хочу сказать: можно охранять, страховать, страховать и охранять одновременно, но, если все эти действия не предваряются нормальной работой службы безопасности компании, риск того, что, несмотря на страховку и охрану, компания потеряет перевозимый груз и понесет материальный ущерб, достаточно велик. ●