МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ РФ

ГОУ ВПО РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «РИНХ»

**Кафедра Международных Экономических Отношений**

**Курсовая работа**

по дисциплине: **«Организация управления ВЭД»**

на тему:«Страхование во ВЭД предприятий»

Выполнила: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Шонта Вячеславовна

Студентка гр . 142 – МЭ Урубжурова

Дата, подпись

Проверила \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Оксана Николаевна

к.э.н.доцент Воронкова

Ростов-на-Дону- 2010

**Содержание**

Введение

1. Сущность и роль страхования во ВЭД предприятий

1.1.Экономическая сущность страхования во ВЭД предприятий

1.2. Функции страхования в развитии ВЭД компании

2.Виды страховых услуг для участников ВЭД в мировой и российской практике

2.1.Основные виды страхования ВЭД и их характеристика

2.2. Условия карго – страхования во ВЭД

3.Проблемы взаимодействия участников ВЭД со страховыми компаниями и оптимизации способов и условий схем страхования

3.1.Состояния и проблемы страхования ВЭД в России

3.2. Схема взаимодействий участников ВЭД со страховыми компаниями

Заключение

Список использованных источников

Приложение

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты ведут предпринимательскую деятельность на свой риск и должны обеспечить финансовую стабильность предприятия самостоятельно.

Риски являются составной частью деятельности предприятия. Величина прибыльности и степень финансовой устойчивости зависят от возможности предпринимателя предвидеть риск, оценить его последствия и эффективно им управлять. У предпринимателя объективно возникает потребность в страховой защите имущества и иных имущественных интересов.

По мере стабилизации и развития экономики закономерно возрастают потребности в страховании, которые выражаются в переходе от эпизодического страхования, страхования отдельных рисков к системе страховой защиты предприятия и организации корпоративного страхования.

Страхование во внешнеэкономической деятельности связано с обслуживанием специфических страховых интересов экспортеров и импортеров товаров и услуг. Все нарастающее в последние годы количество международных торговых сделок, к их числу относятся и сделки между сторонами из стран СНГ, привело к усложнению форм договоров.

Цивилизованное ведение бизнеса, тем более при договорной форме отношений и отсутствии монополии государственной собственности, просто немыслимо без страхования. Исключить же полностью риски, даже при самой совершенной форме договорных отношений, невозможно. Им можно только противодействовать различными способами. К числу этих способов по праву относится страхование – механизм, с помощью которого риск переводится на страховщика.

Страховой рынок подразумевает не только конкуренцию, но и взаимодействие страховых организаций в выработке согласованных условий страхования, проведение организационных и технических мероприятий по предупреждению ущерба, в первую очередь в транспортном страховании, где наиболее зримо проявляется основополагающий тезис «страхование – бизнес без границ».

Необходимость рассмотрения основного механизма страхования ВЭД предприятий достаточно актуальна в данный момент. Так как без страхования невозможно интенсивного развития мирового рынка в целом. Исследованием данной проблемы занимались такие ученые как, профессора Рудаков А.П., Никитина Т.В., Зайцева М.А. и другие. В своих работах они затрагивали саму систему страхования ВЭД предприятий и страхование коммерческих и финансовых рынков. Зарубежный опыт свидетельствует, что предприятия страхуют до 95 % потенциальных рисков. Такая организация страховой защиты корпоративных интересов требует ощутимых отвлечения финансовых ресурсов предприятий, поэтому финансово приемлемой формой страховой защиты становится организация страховых отношений на некоммерческой основе, которая обеспечивается взаимным страхованием. Большинство российских страховых компаний мало пользуются тем опытом, который накоплен западными странами и поэтому их деятельность не совсем эффективна. Слабо отработан механизм транспортного страхования при торговле со странами СНГ. В результате это ведет к разобщенности, недопониманию, спорам и, как следствие, судебным разбирательствам.

В связи с тем, что страхование внешнеэкономической деятельности очень разнообразная область страхования, основной целью данной работы является рассмотрение механизма страхования во ВЭД предприятий, широко используемого в международной торговле и нахождение оптимальных способов и условий схем страхования. В первой главе рассматриваются общий механизм страхования во ВЭД предприятий и его роль и значение в мировой практике. Во второй главе рассмотрены основные виды страхования и наибольшее внимание уделяется карго – страхованию во ВЭД. И в заключении мною рассмотрены проблемы взаимодействия участников ВЭД со страховыми компаниями и развитие страхования ВЭД в России.

Мною поставлены следующие задачи курсовой работы:

1.Выявить сущность и специфику страхования во ВЭД предприятий и его функций

2. Классифицировать основные виды страхования

3. Определить условия карго – страхования во ВЭД

4. Проанализировать развитие страхования ВЭД у нас в России

5. Рассмотреть проблемы участников ВЭД со страховыми компаниями и обосновать способы их оптимизации

**1. Сущность и роль страхования во ВЭД предприятий**

**1.1 экономическая сущность страхования во ВЭД предприятий**

Коммерческая, предпринимательская деятельность на внешнем рынке неизбежно связана с опасностями, которые угрожают различным имущественным интересам участника внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Иными словами можно сказать, что ВЭД связана с различного рода рисками. Под *рисками* в ВЭД понимаются возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб у участника ВЭД. [13,с.477]

Для борьбы с рисками, то есть для уменьшения возможного ущерба, применяется механизм страхования. Страхование во ВЭД означает страхование внешнеэкономических рисков и представляет собой комплекс видов страховой защиты интересов отечественных и зарубежных участников различных форм международного сотрудничества, который включает страхование экспортно - импортных грузов; перевозящих их транспортных средств; экспортных кредитов; международных торгово-промышленных и иных выставок..[14,с.112] Соответствующие страховые операции осуществляются в национальной и свободно конвертируемой валюте.[7,с.197]

Страхование в международном бизнесе, хотя и не требует отдельного лицензирования, все же обладает некоторыми особенностями, обусловленными изменчивостью бизнес – среды в течение временных лагов сделки и реализующимися в виде коммерческих рисков. Среди них:

* изменения цены товара после заключения контракта;
* оппортунистическое поведение одной из сторон контракта;
* финансовая дестабилизация одной из сторон контракта;
* неустойчивость валютных курсов (инфляция и дефляция);
* издержки согласования (необходимость учитывать законодательство разных стран, международные правовые нормы регулирования и пр.).[1,с.416]

Цель страхования субъекта экономики – защита от финансовых последствий (имущественного ущерба) вследствие наступления неблагоприятных событий.

Экономическая сущность страхования заключается в создании резервного (страхового) фонда, отчисления в который для отдельного страхователя устанавливаются на уровне, значительно меньшем сумм ожидаемого убытка и, как следствие, страхового возмещения.

Наибольший эффект может быть достигнут за счет сочетания различных методов управления рисками: страхования, хеджирования, применения современных методов управления, форм и методов расчета в операциях международного бизнеса.

Методы и инструменты страхования трансформировались в следующую классификацию страхования в международном бизнесе:

1. По используемым системам страхования:

* страхование по действительной стоимости имущества, которое пользуется в имущественном страховании и обеспечивает страховую защиту в полном объеме финансового ущерба, нанесенного застрахованным видам активов субъектов экономики;
* страхование по системе пропорциональной ответственности обеспечивает лишь частичную страховую защиту по отдельным видам рисков;
* страхование по системе первого риска, под которым понимается финансовый ущерб, понесенный страхователем при наступлении страхового события, заранее оцененный при составлении договора страхования как размер указанной в нем страховой суммы;
* страхование с использованием безусловной франшизы, при которой страховщик не несет ответственности за финансовый ущерб, понесенный актором международного бизнеса в результате наступления страхового события, если размер этого ущерба не превышает размера согласованной франшизы.

1. По формам страхования:

* обязательное;
* добровольное.

1. По объемам страхования:

* полное;
* частичное.[1,с.420]

Юридически для большинства видов страхования заключение договоров является добровольным. Практически все крупные зарубежные предприятия имеют специальные подразделения. Они разрабатывают комплексные программы, направленные на минимизацию возможного ущерба. Например, крупнейшее немецкое предприятие «Хехст» (Hoechst AG) имеет в структуре управления отдел страхования в количестве 35 человек. Значительная часть работы этих специалистов, которые представляют только централизованную организационную службу управления рисками, приходится на внешние рынки. Это вызвано с тем, что, производя продукции более чем на 50 млрд. немецких марок, 80 % продукции реализуется за рубежом (практически во всех странах мира). В качестве страховой премии концерн выплачивает различным страховым компаниям более 300 млн. марок. Примерно 40 % этих сумм приходится на две собственные страховые компании (агентства), созданные предприятием и контролируемые им.

Очевидно, чрезвычайно актуальной для российских участников ВЭД является разработка концепции управления рисками и создания соответствующих организационно-управленческих структур для реализации своих программ управления рисками, которые должны являться частью программ ВЭД предприятия.[10, с.477]

Мы отметили, что для того, чтобы предприятие во ВЭД не потеряло положительные результаты своей деятельности, они используют такой механизм как страхование. Нами были рассмотрены экономическая сущность страхования, цель страхования и классификационные признаки страхования.

**1.2. Функции страхования в развитии ВЭД компании**

Среди функций страхования можно выделить три основные функции. Первая функция - это формирование специализированного страхового фонда денежных средств как оплаты за риски, которые берут на свою ответственность страховые компании. Этот фонд может формироваться как в обязательном, так и в добровольном порядке. Государство, исходя из экономической и социальной обстановки, регулирует развитие страхового дела в стране.

Функция формирования специализированного страхового фонда реализуется в системе запасных и резервных фондов, обеспечивающих стабильность страхования, гарантию выплат и возмещений. Если в коммерческих банках аккумулирование средств населения с целью, например, денежных накоплений, имеет только сберегательное начало, то страхование через функцию формирования специализированного страхового фонда несет сберегательно-рисковое начало. В моральном плане каждый участник страхового процесса, например при страховании жизни, уверен в получении материального обеспечения на случай несчастного события и при завершении срока действия договора. При имущественном страховании через функцию формирования специализированного страхового фонда не только решается проблема возмещения стоимости пострадавшего имущества в пределах страховых сумм и условий, оговоренных договором страхования, но и создаются условия для материального возмещения части или полной стоимости пострадавшего имущества.

Через функцию формирования специализированного страхового фонда решается проблема инвестиций временно свободных средств в банковские и другие коммерческие структуры, вложения денежных средств в недвижимость, приобретения ценных бумаг и т.д. С развитием рынка в страховании неизменно будет совершенствоваться и расширяться механизм использования временно свободных средств. Значение функции страхования как формирования специальных страховых фондов будет возрастать.

Вторая функция страхования - возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан. Право на возмещение ущерба в имуществе имеют только физические и юридические лица, которые являются участниками формирования страхового фонда. Возмещение ущерба через указанную функцию осуществляется физическим или юридическим лицам в рамках имеющихся договоров имущественного страхования. Порядок возмещения ущерба определяется страховыми компаниями исходя из условий договоров страхования и регулируется государством (лицензирование страховой деятельности). Посредством этой функции получает реализацию объективного характера экономической необходимости страховой защиты.

Третья функция страхования - предупреждение страхового случая и минимизация ущерба - предполагает широкий комплекс мер, в том числе финансирование мероприятий по недопущению или уменьшению негативных последствий несчастных случаев, стихийных бедствий. Сюда же относится правовое воздействие на страхователя, закрепленное в условиях заключенного договора страхования и ориентированное на его бережное отношение к застрахованному имуществу. Меры страховщика по предупреждению страхового случая и минимизации ущерба носят название превенции. В целях реализации этой функции страховщик образует особый денежный фонд предупредительных мероприятий. [10, с.145]

Мы выяснили, что страхование как метод, направленный на уменьшения возможных убытков несет в себе ряд функций, таких как: формирование специализированного страхового фонда денежных средств, возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан, предупреждение страхового случая и минимизация ущерба.

Рассмотрев в данной главе экономическую сущность страхования, мы выяснили, что большинство крупных зарубежных компаний в своем управлении имеют отдел страхования. И это не случайно. Страхование ВЭД предприятий представляет собой комплекс видов страховой защиты интересов как отечественных, так и зарубежных участников различных форм международного сотрудничества. Как было уже отмечено, страхование ВЭД предприятий носит добровольный характер. Также мы выяснили, что страхование во ВЭД предприятий выполняет три основные функции, через которые происходит процесс страхования.

**2. Виды страховых услуг участников ВЭД в мировой и российской практике**

**2.1. Основные виды страхования ВЭД**

Страхованию во внешнеэкономической деятельности, как и страхованию в целом, присуща классификация. Она включает в себя следующие отрасли страхования: личное, имущественное, ответственности. *Личное страхование* предоставляет страховую защиту гражданам при наступлении определенных событий, связанных с их жизнью и здоровьем. Объектом страховых отношений в *имущественном страховании* выступает имущество в различных видах и имущественные интересы. Оно проводится на случай утраты (гибели) или повреждения имущества, находящегося во владении, пользовании, распоряжении страхователя (выгодоприобретателя), а также ущерба его имущественным правам, в том числе нанесения убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам.

В *страховании ответственности* объектом страховых отношений является ответственность по обязательствам, возникшим в случае причинения страхователем вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц (физических или юридических), или ответственность по договору.

Среди *имущественных видов страхования* наиболее часто применяются следующие:

* страхование грузов;
* страхование судов (морское каско);
* страхование воздушных судов;
* страхование автомобилей;
* страхование экспортных кредитов;
* страхование убытков от перерывов производства или коммерческой деятельности;
* страхование имущества, находящегося за границей, от огня и других опасностей;
* страхование имущества нерезидентов от огня и других  
  опасностей;
* страхование имущества, находящегося в холодильных камерах;
* другие виды имущественного страхования.

При *страховании ответственности* объектом страхования

является ответственность за ущерб третьим лицам (физическим и юридическим). Такая ответственность может возникать (и довольно часто) в силу действия законов по возмещению ущерба виновником, которым может оказаться (в том числе случайно) предприятие — участник ВЭД. К этой отрасли применительно к внешнеэкономической деятельности относятся:

* международный полис страхования автогражданской ответственности (система "Зеленой карты");
* страхование гражданской ответственности владельцев воздушных судов, являющееся обязательным при полетах за рубеж;
* страхование гражданской ответственности перевозчиков;
* страхование ответственности производителей товаров;
* страхование профессиональной ответственности, в частности таможенных брокеров, юридических консультантов и юридических фирм, частных нотариусов, аудиторов, и других видов предпринимательской деятельности;
* другие виды страхования ответственности.

*Личное страхование,* в котором объектом выступают жизнь, здоровье или доходы отдельного человека, в меньшей мере непосредственно связано с ВЭД.

Однако среди многочисленных видов личного страхования следует выделить виды страхования, без которых невозможно развитие, например, международного туризма. К ним относятся:

* комплексное страхование граждан, выезжающих за границу;
* страхование от несчастных случаев для выезжающих за рубеж;
* страхование медицинских расходов при выезде за границу;
* другие виды личного страхования.

*Комплексные виды страхования,* которые предлагают сочетание в одном полисе нескольких видов страхования, также применяются в сфере внешнеэкономических отношений. Например, популярные во всем мире полисы страхования строительного предпринимателя от всех рисков и страхование всех монтажных рисков. Эти полисы покрывают риски повреждения имущества в процессе строительства объектов и монтажа различного оборудования, а также ответственность перед третьими лицами при ведущихся работах и послепусковые гарантийные обязательства подрядчика. Страховое покрытие обеспечивается от всех рисков строительства и монтажа на полную стоимость выполняемых контрактов.

Таким образом, современное страхование предлагает широкий набор услуг, связанных с ВЭД. Однако практика показывает, что участники ВЭД используют чаще всего те виды страхования, которые являются обязательными для осуществления ВЭД (например, страхование туристов, выезжающих за границу, или страхование ответственности владельцев транспортных средств для большинства зарубежных стран и др.), т. е. без которых невозможно было бы осуществление той или иной деятельности. Довольно часто применяются виды страхования, являющиеся частью международных торговых обычаев, например страхование грузов. Сравнительно реже применяются виды страхования, которые были бы эффективны в той или иной конкретной ситуации, и которые не применяют в силу недостаточной культуры страхования, в том числе и из-за незнания возможностей, предоставляемых современным страхованием.[7,с.30]

Остановимся на наиболее часто совершаемых операциях страхования в международном бизнесе.

*Страхование лизинговых операций*. Мировой опыт хозяйственно – правовых отношений свидетельствует, что при заключении лизинговых соглашений лизингополучатель принимает на себя обязанность застраховать транспортировку получаемого в лизинг оборудования, его монтаж и пусконаладочные работы, имущественные риски

*Страхование коммерческого риска* – вид страхования, сущность которого заключается в уменьшении риска осуществления предпринимательских сделок за счет страхования. Наиболее распространено страхование банковских кредитных рисков, объектами которого являются банковские ссуды, обязательства и поручительства, инвестиционные кредиты. При невозврате кредита кредитор получает страховое возмещение, частично или полностью компенсирующее размер кредита.

*Страхование финансово – кредитных рисков*. Необходимость страхования финансово – кредитных рисков обусловлена достаточно высокой степенью вероятности их появления – страховой риск вытекает из специфики движения финансов и кредитных потоков. Нейтрализовать возможные потери позволяют следующие виды страхования: экспортных кредитов, расходов по вступлению экспортера на новый рынок, банковских кредитов на случай неплатежеспособности заемщика, коммерческого кредита, залоговых операций, валютных рисков, биржевых операций и сделок, от инфляции, риска неправомерных применений финансовых санкций органами налогового контроля.

*Страхование валютных рисков*. Валютные риски (т.е. потери от изменения валютных курсов) наступают в момент поступления выручки за счет экспортера.

*Страхование делькреде*. Делькреде (от итал. delcredere – на веру ) – это поручительство комиссионера перед комитентом за исполнение договора, заключенного комиссионером с третьим лицом. Страхование делькреде – это страховая защита от исков по краткосрочной кредиторской задолженности по поставкам товаров и услуг внутренним и внешним заказчикам лично на сок не более 180 дней. Страхование делькреде начинается с момента, когда поставки выполнены, по ним выставлен счет и они окончательно приняты покупателем. Полисодержателю возмещается убыток по дебиторской задолженности, возникшей вследствие неплатежеспособности покупателя.

*Страхование депозитов* представляет собой разновидность страхования, осуществляемого банками, по которому вкладчикам гарантируется возврат их вкладов в случае объявления банков банкротами. Страхование депозитов является формой добровольного страхования.

*Страхование иностранных инвестиций*. Услуги по страхованию иностранных инвестиций представляет Международное агентство по гарантированию инвестиций (МИГА, или MIGA). Страхование рисков, связанных с переводом валюты, защищает инвестора от убытков, связанных с неспособностью инвестора конвертировать свои денежные средства в местной валюте в другую иностранную валюту для их вывоза из страны. Этот вид страхования не покрывает девальвацию местной валюты.

*Страхование экологических рисков* предусматривает ответственность страховщика за риски, связанные с загрязнением окружающей среды. [1,с.421]

В Российской Федерации применяется следующая классификация страхования внешнеэкономической деятельности (рис.1).

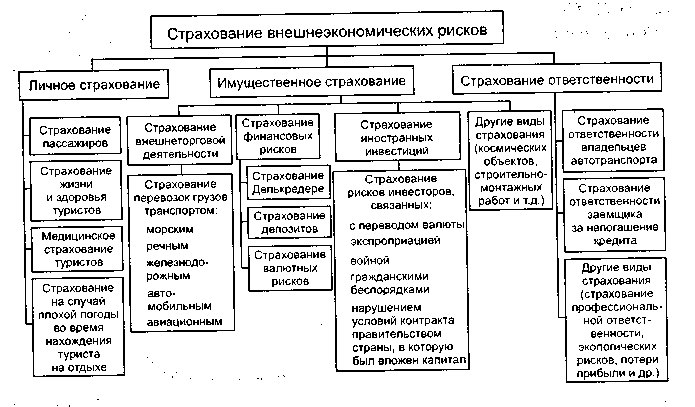


Рис.1 Классификация видов страхования ВЭД в Российской Федерации[2, с.167]

Как показывает практика, наиболее распространенными на российском страховом рынке являются следующие виды страхования во ВЭД: туристов, перезовок внешнеторговых грузов (груза и / или транспорта), от валютных рисков, иностранных инвестиций, гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств и др.

Как показывает зарубежная практика, в странах Европейского экономического сообщества (ЕЭС) в настоящее время действует единая классификация видов страхования, установленная директивой ЕЭС 73/239/ЕЕС. Ее целью является содействие в формировании единого страхового рынка стран – членов ЕЭС. В данной классификации соответствующие виды страхования в ВЭД предусматриваются в разрезе классов генерального страхования (см. Приложение 1).[7,с.37]

Мы рассмотрели основные виды страхования ВЭД у нас в России и в качестве примера классификации страхования ВЭД за рубежом взяли основные виды страхования в Европе. Как было уже отмечено раннее, существуют три основные виды страхования: личное страхование, имущественное страхование и страхование ответственности. Мы выделили основные аспекты каждого из этих видов страхования. Если брать европейскую классификацию, то здесь рассмотрены два основных видов страхования – долгосрочное и генеральное страхования. А затем уже в разрезе этих видов страхования приведены примеры основных видов страхования.

**2.2. Условия карго – страхования во ВЭД и их характеристика**

Во внешнеэкономической деятельности существенную роль играет транспортное страхование грузов, которое обеспечивает развитие внешнеторговых связей и привлечение к ним мелких и средних предприятий, а также предпринимателей. Термин *«карго»* обозначает перевозимый и подлежащий страхованию груз без указания его точного наименования.

*Страхование карго* является надежным механизмом, позволяющим экспортерам и импортерам предотвратить крупные финансовые потери, связанные с перевозкой грузов, а в отдельных случаях даже избежать банкротства.

Страхование грузов, конечно, не может предотвратить их реальную гибель или исключить ущерб. Однако страхователь, уплатив небольшой страховой взнос (премию), получает гарантию от страховой компании полного или частичного возмещения стоимости погибшего или поврежденного при транспортировке груза в результате наступления страхового случая.

Несмотря на то, что страхование грузов является добровольным видом страхования, его целесообразность не ставится под сомнение даже тогда, когда виновник причинения ущерба выявлен и есть возможность взыскать убытки с него. При этом следует иметь в виду относительную сложность взыскания убытков с перевозчика, так как существует ряд нерешенных вопросов при определении имущественной ответственности транспортных компаний при международных перевозках. Они определяются соответствующими конвенциями.

Интересно, что первый дошедший до нас страховой полис (морской) был выдан в 1347 г. на перевозку груза из Генуи на остров Майорку на судне «Санта Клара». Современная внешняя торговля и транспортные перевозки грузов не могут осуществляться без страхования. В большинстве случаев договор страхования является неотъемлемой частью внешнеторгового договора купли-продажи товаров. Вопрос о том, кто и за чей счет производит страхование грузов, решается при заключении этих сделок в зависимости от страхового интереса.

Страховой интерес к грузу могут иметь не только собственник и перевозчик, но и другие лица, например получатель груза. Страховым интересом, т.е. мерой материальной заинтересованности в страховании, у страхователя является груз, плата за перевозку и ожидаемая прибыль. Это означает, что лицо, стремящееся застраховать груз, должно быть заинтересовано в его безопасном прибытии к месту назначения, получая от этого выгоду или потери. Как правило, это одна из сторон либо обе стороны внешнеторгового контракта. Иными словами, постороннее лицо не может иметь страхового интереса к перевозимому грузу.

Право собственности на груз переходит от продавца к покупателю в соответствии с договором купли-продажи. Следовательно, к покупателю переходят и все риски, связанные с правом собственности на груз. В зависимости от обязанностей сторон в договоре поставки устанавливаются обязанности сторон и в договоре страхования.

Предметом договора страхования может быть также плата за перевозку, а также дополнительные сборы транспортных работ и операций по договору перевозки.

Ожидаемая прибыль от реализации груза в пункте назначения также может быть одним из видов страхового имущественного интереса в договоре страхования грузов. Определяется она соглашением между страхователем и страховщиком исходя из действительной стоимости груза в месте его получения. В международной страховой практике размер ожидаемой прибыли для целей страхования составляет, как правило, 10—20 % стоимости грузов.[17]

Страхование грузов традиционно основано на принципе универсальности рисков. Страховщик несет ответственность за все риски, которым груз подвергается в течение действия конкретного договора страхования, за исключением рисков, не подлежащих страхованию. Прежде всего, это риски, связанные с проявлением стихийных сил природы: землетрясения, наводнения, урагана, оползня и т.д., т.е. того, что относится к категории непредвиденных обстоятельств.

Вторая группа рисков связана с целенаправленным воздействием человека на перевозимые грузы: представителей транспортных, экспедиторских, складских организаций, а также третьих лиц, не имеющих отношения к перевозке грузов — злоумышленников, участников военных действий и народных волнений. К таким рискам относятся: кража, ограбление, акты вандализма и другие противоправные действия.

В то же время происходящие естественные процессы, например физико-химическая усушка и т.д., договорами страхования исключаются из покрытия и ущерб от них не возмещается страховщиком.

Перечень рисков, убытки от которых возмещаются страховщиком или, наоборот, которые исключаются из покрытия, чрезвычайно широк. Они определяются по взаимной договоренности сторон в договоре страхования.

Для установления оптимального размера обязательства по выплате в оговорах страхования грузов может устанавливаться франшиза. *Франшиза* — это часть ущерба, который может быть нанесен имущественным интересам страхователя. Он остается на собственном удержании страхователя и не подлежит возмещению страховщиком. Франшиза в договоре страхования позволяет: обеспечить интерес страхователя за сохранность застрахованного имущества; существенно сократить расчеты между сторонами по незначительным, мелким ущербам (бой, повреждение таких грузов, как стекло, керамика и т.п., разлив, россыпь товаров, перевозимых в неупакованном виде); снизить размер подлежащей уплате страховой премии.[10,с.115]

В соответствии со статьей 832 Гражданского кодекса Российской Федерации, при заключении договора имущественного страхования между страхователем и страховщиком должно быть достигнуто соглашение:

• об определенном имуществе либо ином имущественном интересе, являющемся объектом страхования;

* характере события, на случай наступления, которого осуществляется страхование (страхового случая);
* размере страховой суммы;
* сумме страхового взноса и сроках его уплаты;
* сроке действия договора.

Эти условия страхования принято называть *существенными,* поскольку они наиболее полно и четко отражают предмет договора и главные интересы сторон, а также составляют основное содержание текста страхового полиса (свидетельства), подтверждающего факт заключения договора страхования.

*Несущественные,* или *дополнительные,* условия страхования остаются, как правило, неизменными во всех договорах страхования. К ним относятся: порядок расчета размера ущерба, порядок вступления договора страхователя в силу, права и обязанности страховщика и страхователя, документы, подтверждающие факт и обстоятельства наступления страхового случая, процедура рассмотрения спорных вопросов и др. Они не включаются непосредственно в текст страхового полиса, поскольку это привело бы к перегрузке и усложнению его содержания. Поэтому в большинстве случаев к страховому полису прилагаются стандартные правила страхования, согласованные со страховым надзором, в которых подробно описаны как существенные, так и несущественные условия страхования.

Юридическое значение существенных условий состоит в том, что отсутствие хотя бы одного из них не позволяет считать договор заключенным, т.е. он становится недействительным. Следует также отметить, что к числу существенных относятся и те условия, на согласовании которых настаивает одна из сторон договора страхования.[3,с.54]

Порядок заключения договора страхования определяется правилами страхования грузов, которые разрабатывает страховая организация самостоятельно и согласовывает со страховым надзором. Следовательно, эти правила могут быть специфическими для каждой страховой организации. Однако существуют общие принципы, характерные для практики страхования грузов большинства страховщиков. В соответствии с ними лицо, заинтересованное в заключении договора транспортного страхования грузов, должно направить страховой компании письменное заявление, содержащее определенную информацию о грузе и другие известные страхователю сведения, которые могут иметь значение для определения степени риска. А риски, которые принимает на себя страховщик, чрезвычайно разнообразны.

Риск зависит от вида транспорта (морской, водный, авиационный, железнодорожный, автомобильный), показателей, характеризующих транспортное средство с технической стороны: год выпуска, принадлежность, техническое состояние, снаряжение, квалификация, состав и обеспеченность экипажа, грузоподъемность (тоннаж), а также от погодных и региональных условий эксплуатации, времени года и др.

Для определения степени риска страховщик требует, чтобы страхователь в своем заявлении указал данные, характеризующие груз:

1. вид груза, точное наименование, род упаковки, число мест или мера (масса, объем), сведения о внешнем виде, состоянии (по грузам, подверженным бою, должно быть указано, состоят ли отгружаемые предметы полностью из бьющегося материала или только частично по грузам), род тары (деревянные или железные бочки, бутылки и т.п.);
2. вид транспорта и способ отправки груза (морское судно, железная дорога, самолет, автомобильный транспорт, в трюме, на палубе, на открытой платформе, в вагоне), а также размещение (загрузка) в транспортном средстве: внутри, снаружи, навалом, насыпью, наливом, крепление и т.д.;
3. маршрут следования: пункты отправления и назначения груза, а также перевалок и перегрузок;
4. дату отправки груза;
5. перевозные документы: номера и даты коносаментов, товарно-транспортных накладных и др.;
6. страховую сумму;
7. условия страхования грузов;
8. право на регресс (суброгацию) и др.[7,с.77]

Если рассматривать условия страхования, выработанные мировой практикой, то здесь необходимо отметить стандартные условия Института Лондонских страховщиков, которые именуются: с ответственностью за все риски, с ответственностью за частную аварию; без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения. Им соответствуют разработанные группы тарифных ставок.

Условие с *ответственностью за все риски* является наиболее широким, но отнюдь не покрывает «все риски». Из этих условий исключаются повреждение и гибель груза от всякого рода военных действий, орудий войны, пиратских действий, конфискации, ареста или уничтожения по требованию властей (эти риски могут быть застрахованы за дополнительную плату); исключаются риски радиации, умысла и грубой неосторожности страхователя или его представителей, нарушения установленных правил перевозки, пересылки и хранения грузов, несоответствия упаковки; влияние трюмного воздуха или особых свойств груза; огня или взрыва, если безведома страховщика на судно одновременно были погружены вещества, опасные в отношении взрыва и самовозгорания; недостачи груза при целости наружной упаковки (недовложения); повреждения груза грызунами, червями, насекомыми; замедления в доставке груза и падения цен.

Условие страхования *с* *ответственностью за частную аварию* в отличие от первого имеет твердый перечень рисков, по которым страховщик несет ответственность. Естественно, объем ответственности страховщика здесь меньше. Из ответственности по этому условию точно также исключаются риски, которые не покрываются условием «Все риски».

Условие страхования *без ответственности за повреждения*, кроме случаев крушения — по перечню страховых случаев, при которых подлежат оплате убытки, и по совокупности исключений из страхового покрытия в целом совпадают с условиями с ответственностью за частную аварию. Разница состоит в том, что по последнему условию страховщик в обычных условиях несет ответственность только за случаи полной гибели всего или части груза, а за повреждение груза отвечает лишь в случае какого-либо происшествия (в целом именуемые крушением) с транспортным средством (судном).

При всех трех условиях страховщик возмещает убытки и расходы по общей аварии, необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасению груза и по уменьшению убытка.

О каких-либо существенных изменениях характеристик груза или процесса транспортировки страховщик должен быть уведомлен немедленно. Если данные изменения влекут увеличение риска, он может изменить условия страхования и потребовать уплаты дополнительной страховой премии. При отказе страхователя от уплаты премии договор считается расторгнутым с момента появления данных изменений.

Одним из наиболее важных вопросов, возникающих при заключении договора транспортного страхования грузов, является правильное определение объема страховой ответственности (набора страховых рисков), т.е. событий, при наступлении которых страхователь может рассчитывать на возмещение ущерба. Расширение набора покрываемых рисков влечет повышение страховых тарифов и, следовательно, стоимости страхования.

Ответственность страховщика перед страхователем ограничивается страховой суммой, указанной в договоре страхования. Груз считается застрахованным в сумме, заявленной страхователем, но не выше действительной стоимости груза, указанной в счете поставщика. Иногда в одном страховом полисе страхования грузов могут быть объединены различные объекты страхования: грузы, ожидаемая прибыль, комиссия, фрахт и транспортные расходы, связанные с перевозкой груза и его хранением (например, таможенная пошлина).

В случае если груз принят на страхование в определенной доле от полной стоимости, все объекты считаются застрахованными в том же проценте от их стоимости. При наступлении страхового случая страховщик обязан возместить страхователю (выгодоприобретателю) часть понесенных последним убытков пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости. Договором же может быть предусмотрен более высокий размер страхового возмещения, но не выше страховой стоимости.

В случае если страхователь застраховал лишь часть страховой стоимости груза, он вправе осуществить дополнительное страхование, в том числе и у другого страховщика, но с тем, чтобы общая страховая сумма не превышала страховой стоимости. При перевозках специфических видов товаров достаточно велика вероятность возникновения незначительных ущербов (например, бой стеклянных, фарфоровых изделий и т.п.). Страховщик и страхователь не заинтересованы в разбирательствах по подобным случаям, поскольку они не принципиальны. В связи с этим возможно достижение договоренности, согласно которой претензии по вероятным потерям, не превышающим определенного предела, не будут предъявляться страховщику, т.е. вводится франшиза, или норма ущерба. Взамен страхователь получает льготы при определении размера уплачиваемой страховой премии. Франшиза обычно устанавливается в процентах от страховой суммы.

Начало и окончание действия договора страхования, в том числе и страховой ответственности, указываются в страховом полисе и является одним из существенных условий договора страхования. Ответственность по договору страхования грузов прекращается в следующих случаях:

* если груз доставлен в место (пункт) назначения, выгружен из перевозочного средства и принят в пункте назначения на ответственное хранение в складе грузополучателя;
* если период промежуточного хранения превысил срок в страховом полисе.[6, с.77]

Как было уже отмечено выше, карго- страхование является надежным механизмом, но при этом оно не может предотвратить реальную гибель груза или исключить ущерб. Мы рассмотрели основные условия карго-страхования – существенные и дополнительные. Также были выделены основные данные, характеризующие груз при его страховании. Отметили также случаи, при которых ответственность по договору страхованию грузов прекращается.

Делая вывод по всей главе надо отметить, что существуют различные виды классификаций страхования ВЭД предприятий как в мировой, так и российской практике. Нами были рассмотрены основные виды страхования и наибольшее внимание было уделено карго – страхованию. Рассмотрены основные условия карго – страхования, а также стандартные условия Института Лондонских страховщиков.

**3 Проблемы взаимодействия участников ВЭД со страховыми компаниями и оптимизация способов и условий схем страхования**

**3.1. Особенности развития страхования ВЭД в России**

В каждой стране имеются национальные особенности развития как страхования в целом, так и внешнеэкономического страхования в частности. Такие особенности могут быть обусловлены государственным устройством, политической ситуацией, экономическим состоянием в стране. Остановимся на основных особенностях внешнеэкономического страхования в России и рассмотрим их на всех уровнях системы внешнеэкономического страхования: государства, страховых компаний и институтов страховой инфраструктуры.

Традиционно сфера услуг находится под контролем государства. Возможно, поэтому большинство видов внешнеэкономического страхования монополизированы государством в качестве важного экономико-политического рычага аккумулирования крупных финансовых средств.

Внешнеэкономическим страхованием в условиях государственной монополии на внешнюю торговлю в бывшем СССР длительное время занималась исключительно государственная компания «Ингосстрах». При этом внешнеэкономическими страхователями являлись не все предприятия, учреждения, организации или граждане, а внешнеэкономические объединения, посольства и торговые представительства за рубежом, а также те граждане, которые выезжали за рубеж (их число было ограничено государственными служащими и немногочисленными туристами).

Государственная монополия до 1992 года действовала в России на все страхование, а не только на внешнеэкономическое: действовали две государственные страховые компании: «Росгосстрах», страховавший внутристрановые риски, и «Ингосстрах», страховавший преимущественно внешнеэкономические риски.

Страховой рынок в условиях отсутствия конкуренции развивался чрезвычайно медленно. В результате «к началу 1997 года Россия имела высокомонополизированный, малоуправляемый, фактически не развивающийся и неконкурентоспособный по мировым стандартам рынок страхования». [3,с.53]

В настоящее время монополизация российского страхования переросла в государственный протекционизм, который объясняется необходимостью защиты интересов отечественных страховых компаний, капитализация которых остается сравнительно низкой. По данным надзорного органа, 1265 страховых компаний в конце 2007 года были распределены по размеру уставного капитала следующим образом: до 100 млн. руб. — 983 компании, от 100 до 500 млн. руб. — 225 и свыше 500 млн. руб. — 57. При этом капитализация иностранных страховщиков, таких как: Allianz, AIG, Zuerich исчисляется миллиардами долларов США. K[17]

Страхование крупных внешнеэкономических рисков в связи с недостатком собственных средств у российских страховых компаний все равно достается иностранным государствам в лице западных перестраховочных компаний.

До введения в действие редакции Закона об организации страхового дела в Российской Федерации от 10 декабря 2003 г. российский страховой рынок был фактически закрыт для деятельности иностранных страховых компаний. Основным способом сотрудничества с российскими страховщиками оставалось перестрахование. Но, являясь специфической сферой страховых отношений, перестрахование требует хорошо организованной системы контроля за качеством оказываемых страховых услуг, а также за превентивными мероприятиями у российских страхователей. Эти необходимые условия работы иностранных страховщиков были практически невыполнимыми без разрешения их деятельности на территории России. Поэтому возникали случаи фронтирования, то есть передачи российскими страховщиками иностранным перестраховщикам 100% страховой премии по договору перестрахования.

В настоящее время началась постепенная либерализация российского страхового рынка в отношении допуска иностранных страховщиков к осуществлению прямого страхования, в том числе обязательных видов страхования.

В российском страховании наблюдается традиционно для постсоветского страхового рынка высокая доля обязательного страхования: около 53% в общем объеме поступлений страховых премий в 2010 году. По разным оценкам в России действует около 40 видов обязательного страхования, условия и порядок осуществления которых определяются федеральными законами о конкретных видах страхования. В Германии, например, их меньше десятка. [16]

Внешнеэкономическое страхование в большей мере является обязательным. И личное, и имущественное страхование, в том числе страхование профессиональной ответственности, обеспечивают имущественные интересы государственных служащих за рубежом, деятельность таможенных перевозчиков и брокеров и т.п.

Поддержание высокой доли обязательного страхования в России — это вынужденная мера со стороны государственного регулирования: внешнеэкономическое страхование пока может развиваться, прежде всего, в обязательной форме, а в дальнейшем, вместе с развитием страховой культуры участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) будет использоваться добровольная форма.

За период свободного развития страхового рынка с 1992 года был принят целый ряд законодательных и подзаконных актов, которые не только сформировали, но и усложнили порядок деятельности российских страховщиков. При этом многие определения, напрямую затрагивающие внешнеэкономическое страхование, не нашли отражения в законодательных актах России. Например, в российских законах отсутствует определение политического риска как объекта страхования. Хотя внешняя торговля осуществляется согласно внешнеэкономическому контракту и международному праву, которые не в состоянии исключить риск изменения политической обстановки в стране партнера.

Пробелы законодательного обеспечения страхования оказывают негативное влияние на конкурентоспособность российских страховых компаний. Недостатки существующих нормативных актов являются особенно отрицательным фактором для страхователей (участников ВЭД) и их западных контрагентов, испытывающих недостаток в страховой защите внешнеэкономических сделок, по сравнению с привычным для них страховым сервисом за рубежом. Российские участники ВЭД сталкиваются с непониманием такого положения дел со стороны своих иностранных партнеров, в государствах которых имеется многовековой опыт страхования и отрегулированный законодательный механизм.

Выделим основные особенности российского страхового рынка на уровне страховых компаний.

Во-первых, российский страховой рынок — это растущий рынок. Общая сумма страховых выплат по всем видам страхования за 1 квартал 2010 года составила 172,9 млрд. рублей (105,4%) по сравнению с 2009 годом на 15,5%. Наибольшим темпом увеличивались выплаты по страхованию имущества (прирост составил 44,3% ). Выплаты по личному страхованию и страхованию ответственности росли на уровне 17% по каждому виду.[16]

При этом рынок очищается от схем по уходу от налогообложения. Если в 2000–2001 годах на долю страхования жизни, которое на 90% является в России налогосберегающей схемой, приходилась половина совокупной страховой премии, то в 2008 - 2009 годах доля страхования жизни снизилась до 15% и продолжает снижаться. [16] Таким образом, наблюдается тенденция постепенного очищения рынка. В основном она затрагивает крупных страховщиков из первой двадцатки, которые отказываются от схем в пользу прозрачности бизнеса и улучшения своего имиджа перед инвесторами и клиентами.

На развитых мировых рынках накопительное страхование жизни является ведущей страховой отраслью, в России же доходы от реального страхования жизни очень низкие. Хотя перспективы данного вида страхования являются очевидными, в том числе исходя из примера развивающихся и сходных исторически с нашим страховых рынков Восточной Европы и Прибалтики. Поэтому ведущие страховые эксперты прогнозируют постоянный рост в этой сфере. Приблизительно к 2013 году сборы премий по накопительному страхованию жизни и по рисковым видам страхования должны сравняться на уровне 24 млрд. долларов США. Тогда можно будет говорить о новом этапе развития российского страхового рынка в масштабах мирового страхования. На сегодня, по данным Swiss Re Economic Research & Consulting, доля совокупной российской премии в общем объеме премий в мире составляет 0,48%. [17]

Во-вторых, структура премий и выплат крупных и средних страховых компаний России говорит о постепенной универсализации их деятельности, то есть об образовании мультифункциональных страховых компаний. Не только исторически сложившиеся «универсалы» такие, как: «УралСиб», «РОСНО», «АльфаСтрахование», но и кэптивы: «СОГАЗ», «Капиталъ Страхование», «Прогресс», — диверсифицируют свой портфель и выходят на свободный рынок.

В-третьих, практически все существующие виды внешнеэкономического страхования в России заимствованы у западных стран. При этом число видов услуг, предоставляемых российскими страховыми компаниями (около 100), значительно уступает зарубежным конкурентам (3 000 в США, 400–600 в странах Европы).

Разнообразие внешнеэкономических рисков требует разработки специализированных страховых продуктов по их преодолению. К созданию новых страховых продуктов объективно вынуждают постоянно растущие риски в сфере ВЭД. Систематическое развитие новых страховых продуктов — инновационность — как один из основополагающих принципов маркетинга в страховании должно охватывать все сферы страховой деятельности: от заключения договора страхования до поиска новых сфер инвестиций и современных методов управления.

От российского законодателя требуется постоянная корректировка соответствующих правовых норм с тем, чтобы унифицировать условия отечественного и зарубежного страхования и, таким образом, страховать риски, прежде всего внешнеэкономические, по принятым в мире правилам. Ускорение развития российского законодательства в этом направлении следует ожидать в ближайшие годы в связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Недостаточная развитость третьего уровня системы внешнеэкономического страхования — инфраструктуры — приводит к вынужденной концентрации российского страхового рынка. Количество страховых компаний постепенно сокращается. В 1997 году в России работали около 2 400 страховщиков. По данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН), на 10 июня 2010 года в государственном реестре страховщиков значится 685 компаний, включая перестраховочные. За год количество страховщиков сократилось на 71 компанию. Несмотря на снижение общего числа страховых компаний, их совокупный уставный капитал за год вырос на3,1% - с 150,2 млрд. рублей до 157,8 млрд. рублей.[16]

Многие компании исчезают с рынка, не выдерживая конкуренции, или становятся дочерними обществами (региональными подразделениями) крупных страховщиков, переходя в них целыми коллективами. В 2002–2004 годах на рынке наблюдаются слияния и поглощения («Росгосстрах» и «Сибирь»), обмен топ-менеджментом («Прогресс», «Россия», «УралСиб» и «Гута-Страхование»), покупки российских страховщиков западными компаниями («Allianz» и «РОСНО»), а также увеличение доли участия иностранных страховщиков в российских дочерних компаниях (с 45% до почти 100% участия «Zuerich» в «Цюрих-Русь»).

Как результат концентрации фрагментация страхового рынка особенно заметна в страховании имущества: на долю первой двадцатки страховщиков в общем объеме поступлений премий в 2008 году приходилось около 45%. Этот же показатель по личному страхованию и страхованию ответственности составляет около 40%. Таким образом, ключевую роль в российском страховании играют крупные страховые холдинги, обладающие разветвленной региональной сетью. Например, «Росгосстрах» имеет имеет более 80 филиалов и 2 000 агентств, «Страховой дом ВСК» — более 80 филиалов и 300 отделений по России. При этом региональная фрагментация рынка очень существенна: на долю Центрального федерального округа приходятся 58% от совокупного объема страховых премий.[16]

Наибольшее число страховых компаний сосредоточено в Москве, Санкт-Петербурге и прилегающих к ним областях. Крупнейшие страховые компании, ориентированные на внешнеэкономическое страхование, такие как: «Ингосстрах», «РОСНО», «УралСиб» имеют головные офисы в Москве. Это обусловлено не только сосредоточением квалифицированных кадров в этих регионах, но и тем, что в них велики объемы заключаемых внешнеэкономических сделок и наилучшим образом развита страховая инфраструктура.

Фактически все крупные российские перестраховочные компании и брокеры находятся в Москве и Санкт-Петербурге. Несмотря на наличие более трех десятков специализированных перестраховочных компаний, развитого российского рынка перестрахования нет, так как финансовые возможности этих компаний существенно уступают экономической мощи страховщиков и западных перестраховщиков. К немногим преуспевающим российским перестраховочным обществам следует отнести «Москва Ре», «Транссиб Ре».

В целом проблемы национального перестраховочного рынка негативно сказываются на состоянии страхового рынка России, что приводит к передачи основной доли перестраховочной премии за рубеж. Более десяти лет в России работают такие всемирно известные перестраховочные компании, как: «Muenich Re», «Cologne Re», «Swiss Re», а также брокеры: «Marsh & McLennan», «AON», «Heath».

Институт независимых посредников в России также недостаточно развит. Как страховых агентств, так и страховых брокеров не хватает. Институт страховых брокеров в России получил свое развитие только с началом рыночных преобразований. При этом специализированные страховые брокеры находятся только в начальной стадии развития. Объем размещаемых брокерами рисков увеличивается год от года, но еще значительно уступает объему операций выше названных представительств западных страховых брокеров. Интенсивное развитие института независимых страховых посредников в ближайшие годы могло бы положительно отразиться на состоянии страхового рынка в целом.

Растут продажи страховых продуктов через банковскую сеть. Примерами могут служить «Росгосстрах», начавший реализацию страховых полисов через сеть «Сбербанка РФ», а также «Ресо-Гарантия», через филиалы «Промрадтехбанка» продающий полисы по страхованию медицинских расходов при поездке за рубеж. В целом, сектор страховых специалистов (сюрвейеры, оценщики, аварийные комиссары) инфраструктуры российского страхования развивается активно и требует создания соответствующей правовой базы для обеспечения условий признания заключений этих специалистов всеми заинтересованными сторонами страховых отношений как в России, так и за рубежом.

Все элементы страховой инфраструктуры оказывают неоспоримо большое влияние на развитие страхового рынка. Особенности современного страхового рынка в России указывают на наличие некоторых проблем, устранение которых в ближайшие годы должно стать одним из приоритетов государственной политики в сфере внешнеэкономического страхования. [4, с.18]

В этом парагафе были раскрыты основные моменты относительно направлений развития страхования ВЭД в России. Отмечены основные тенденции развития основных видов страхования. Рассмотрена динамика страховых премий за последние года.

**3.2 Схема взаимодействия участников ВЭД со страховыми компаниями**

Осуществление ВЭД сопряжено с возникновением различного рода рисков. Схема взаимоотношений участников ВЭД со страховой компанией (СК) по страхованию внешнеторговых грузов состоит из нескольких этапов:

1. Предварительный этап.
2. Этап заключения договора
3. Этап исполнения договора[4,с.143]

На первом этапе экспортер (импортер), в обязательства которого входит страхование грузов, обращается в выбранную им СК с письменным заявлением, в котором указываются его намерения, сведения о характере груза и способе его перевозки, страховая сумма, маршрут перевозки, вид транспорта и условия страхования. В ходе переговоров, предшествующих заключению договора, СК знакомит страхователя с условиями страхования, из которых последний выбирает то, которое его устраивает. Страхователь в свою очередь предоставляет страховщику всю информацию, необходимую для оценки риска. В случае непредставления этой информации СК имеет все основания отказаться от заключения договора. Кроме того, страховщик перед заключением изучает груз, определяет его состояние.

На втором этапе заключается договор страхования внешнеторговых грузов, который содержит:

1. преамбулу, включающую дату, место заключения договора, фирменные наименования сторон, а также определение сторон как контрагентов;
2. общие положения со ссылкой на правовые акты, регулирующие взаимоотношения сторон по договору страхования
3. предмет договора, в качестве которого выступает страхование грузов страхователем согласно прилагаемой описи, являющейся неотъемлемой частью контракта. Здесь указываются условия страхования, страховая сумма, вид транспортировки, род упаковки, число мест и вес груза, условие о перевозке товара по определенному маршруту с указанием пунктов отправления и назначения, перегрузки и хранения;
4. размер страховой премии и порядок ее внесения, где фиксируются ставки вознаграждения, выплачиваемого страхователем страховщику за принятые на себя риски, а также указываются сроки вступления договора в силу и сроки начала и окончания ответственности страховщика
5. обязанности сторон.

В обязанности Страховщика входит:

* + ознакомление страхователя с правилами страхования;
  + учет при выплате страхового возмещения усилий страхователя по уменьшению риска наступления страхового случая
  + выплата страхового возмещения;
  + перезаключение договора страхования в случае изменения степени риска;
  + соблюдение конфиденциальности об имущественном положении Страхователя.

Обязанности Страхователя включают в себя:

* информирование Страховщика обо всех известных ему обстоятельствах для оценки страхового риска;
* оплата страховой премии;
* принятие всех возможных мер по уменьшению и предотвращению возможного ущерба застрахованного груза;
* предъявление претензий при наступлении страхового случая виновному лицу либо сообщение в компетентные органы о его наступление с получением необходимых документов, доказывающих наступления страхового случая и ущерб, нанесенный грузу.

Здесь же описываются правовые последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами обязательств по договору;

1. порядок и условия осуществления страховых выплат, где указывается перечень документов и сроки, по которым происходит страховое возмещение. Как правило, к этим документам относят: оригинал страхового полиса, оригиналы перевозочных документов (коносаментов, авиажелезнодорожных, автонакладных), копии претензий, направленных перевозчику, оригиналы или надлежаще оформленные копии товаросопроводительных документов (спецификаций, упаковочных листов, сертификатов качества и т.п.), оригиналы комических актов, актов экспертиз, совместных актов сдачи-приемки груза, иные документы, составленные по обычаям делового оборота и относящиеся к страховому случаю;
2. суброгационные требования предполагают фиксацию передачи страхователем страховщику при наступлении страхового случая и после выплаты последним страхового возмещения пава требования возмещения убытков с третьих лиц виновных в причинении ущерба;
3. дополнительные условия, предусматривающие возможность изменения страховых сумм и взносов;
4. срок действия договора;
5. порядок разрешения спора в арбитражном суде;
6. прочие условия и реквизиты сторон.

Иногда в договор страхования включается договора о франшизе, предполагающие, что определенная часть убытков страхователя не подлежит возмещению страховщиком, устанавливается в виде определенного процента стоимости застрахованного имущества.

В доказательства заключения договора карго-страхования выдается страховой полис, подписанный страховщиком, в котором отражаются основные условия страхования, зафиксированные в договоре.

В случае если требуется систематически страховать партии грузов, причем условия страхования для разных партий идентичны, а различаются только объекты страхования, страховая сумма и страховой платеж, то заключается генеральный договор страхования грузов. После отправки груза страхователь направляет страховщику заявление о его отправки.

Этап исполнения договора страхования груза связан с наступлением страхового случая, т.е. свершившегося события предусмотренного договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести выплату страхового возмещения. При наступление страхового случая страхователь предоставляет страховщику всю необходимую информацию (чаще всего письменную) об ущербе (незамедлительно, в трех дневной срок), а так же документы, подтверждающие наличие страхового случая (протокол о ДТП, коммерческий акт и т.п.). При этом страхователь обязан принять необходимые меры, разумные и доступные в сложившихся обстоятельствам, по предотвращению и уменьшению ущерба по грузу.

Страховщик в свою очередь проводит осмотр и обследование застрахованного груза, после чего выплачивает страховое возмещение. Для определения размера ущерба используются акта осмотра груза, экспертизы и документы, а так же счета на производственные расходы.

В целом входе описанного взаимодействия участника ВЭД со страховыми компаниями обе стороны извлекают экономический эффект:

1. страхователь:

* получает от страховщика возмещение на груз в минимальные строки;
* освобождается от необходимости введения исково-претензионной работы с перевозчиком;
* получает полную фактическую стоимость поврежденного или утраченного груза;
* получает возмещение условия форс-мажора;

2. страховщик получает страховую премию, хотя вероятность утраты груза не велика. [3, с.142]

Рассмотрев данную схему страхования, возникает вопрос – насколько эффективны эти схемы страхования и какие методы и способы существуют, чтобы оптимизировать данные схемы. Для начала определимся с недостатками страхования для самих страховых компаний:

Во – первых, иногда участники ВЭД подают не точную, а иногда и поддельную информацию о грузе. Поэтому возникают сложности при выплате суммы страхового ущерба при наступлении страхового случая;

Во – вторых, чаще всего страховая компания не рассматривает определенные обстоятельства, влияющие на доставку груза (это политические и форс - мажорные);

В – третьих, при заключении крупных страховых сделок более мелкие страховые компании не в силах выплачивать по страховому ущербу. В альтернативу этому многие компании прибегают к кредитованию, что очень неэффективно и затратно.

Но существуют также недостатки для самих страхователей

Во – первых, качество обслуживания страховых компаний нуждается в улучшении. Это касается и системы менеджмента и контроля качества предоставляемых услуг;

Во – вторых, чаще всего у страховых компаний не налажены связи с банками. Некоторые участники ВЭД иногда не в состоянии выплачивать по страховой премии. А если бы были налажены связи страховых компаний с банками, то было бы проще как самим участникам ВЭД, так и страховым компаниям.

На основе вышеизложенного предлагаются следующие меры по оптимизации схемы страхования:

* Улучшение системы менеджмента контроля качества отдельных видов услуг.
* Развитие более тесного и прогрессивного сотрудничества страховых компаний с банками, таможенными брокерами, транспортно - экспедиторскими компаниями
* И на базе существующего государственного органа регулирования страхования (Федеральная служба по страховому надзору при МинФине РФ) создание возможностей для расширения деятельности данной организации путем совершенствования и гармонизации страхового законодательства и обмена опытом. Формирование системы государственного страхования экспортных кредитов базируется на соответствующих законах и изданных в их развитие нормативных актах. Они определяют виды страхования, порядок размещения возможных убытков и решение других вопросов, а также органы, уполномоченные на проведение страховых операций. В последнем случае, как показывает практика, функции государственного страхования экспортных кредитов могут возлагаться:
  1. либо на одно из подразделений правительственного органа (Департамент гарантий экспортных кредитов в министерстве торговли и промышленности в Великобритании и Японии ),
  2. либо на автономную государственную организацию ( Французская компания страхования внешней торговли, Итальянский государственный комитет страхования экспортных кредитов),
  3. либо на контролируемое государством акционерное общество (Корпорация страхования экспортных кредитов в Польше, Чешская компания экспортных гарантий и страхования).

Зачастую вопросы государственного страхования и кредитованию экспортных кредитов сосредоточены в одном учреждении, как, например, в Экспортно – импортном банке США. Кроме того, страховые операции экспортных фирм могут осуществлять и другие организации, как, например, Корпорация по страхованию частных инвестиций за рубежом, имеющая свои отделения в 140 странах мира.

Во всяком случае структуры, осуществляющие страхование экспортных кредитов, находятся под полным контролем государства. Это нормальная зарубежная практика.[9,с.58]

Подводя итог вышесказанному, надо отметить, что страхование участников ВЭД в РФ должно быть закреплено как основными правилами ведения самого процесса страхования, так и законодательными актами и нормами. Если все это будет предусмотрено, тогда сами участники ВЭД создадут для себя наилучшие условия своей деятельности.

Делая вывод по всей главе, надо отметить, общее состояние страхования ВЭД в РФ находится в стабильном положении. При этом не наблюдается сильных сдвигов как внутри страхования (изменения положения отдельных видов страхования), так и доля внешнеэкономического страхования России на мировом рынке страхования.

**Заключение**

В наше тяжелое неспокойное время учащаются кризисы, периоды стагнации, поэтому предприятие должно быть уверено в завтрашнем дне. На этом фоне основным помощником предприятиям как участникам ВЭД выступает страхование ВЭД предприятий. Страхование во ВЭД означает страхование внешнеэкономических рисков и представляет собой комплекс видов страховой защиты интересов отечественных и зарубежных участников различных форм международного сотрудничества, который включает страхование экспортно-импортных грузов; перевозящих их транспортных средств; экспортных кредитов; международных торгово-промышленных и иных выставок. Страхование позволяет участникам ВЭД застраховывать свою ответственность от рисков, которые угрожают различным имущественным интересам участника ВЭД.

Существенной особенностью страхования в ВЭД является то, что для его поведения необходимо соблюдение определенных условий как на стадии лицензирования тех или иных видов страховой защиты, так и при их проведении.

Значение страхования неизменно растет с каждым днем. Предприятия хотят защитить свою ответственность и сохранить результаты своей деятельности, уменьшить негативные последствия. Рынок страховых услуг достаточно емкий. Основные виды страхования: личное страхование, имущественное страхование и страхование ответственности.

*Личное страхование* предоставляет страховую защиту гражданам при наступлении определенных событий, связанных с их жизнью и здоровьем. Объектом страховых отношений в *имущественном страховании* выступает имущество в различных видах и имущественные интересы. Оно проводится на случай утраты (гибели) или повреждения имущества, находящегося во владении, пользовании, распоряжении страхователя (выгодоприобретателя), а также ущерба его имущественным правам, в том числе нанесения убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам.

В *страховании ответственности* объектом страховых отношений является ответственность по обязательствам, возникшим в случае причинения страхователем вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц (физических или юридических), или ответственность по договору.

Наиболее динамично развивающимся видом страхования ВЭД является карго-страхование участников ВЭД. Предприятия, которые осуществляют ВЭД, производят обмен результатами своей деятельности и торговли товарами и услугами. Это достигается путем транспортировки товара от продавца к покупателю. В этот момент могут произойти различные непредвиденные обстоятельства под влиянием негативных факторов, будь то политические, климатические, экономические и демографические. Поэтому продукция может быть, вовремя не доставлена к заказчику. Для этого участники страхуют свою ответственность путем карго-страхованием. Карго-страхование предусматривает покрытие груза только на время его передвижения.

Объектами страхования карго являются:

а) сам груз;

б) возросшая стоимость;

в) комиссионные посредникам;

г) таможенная пошлина;

д) непредвиденные обстоятельства, связанные с фрахтом.

Но, конечно же, существуют сложности и проблемы на страховом рынке ВЭД предприятий. Существуют различные проблемы, недопонимания как со стороны участников ВЭД, так и со стороны самих страховых компаний. Страховые компании не всегда и вовремя могут исполнить свои обязательства или предоставить необходимый пакет услуг заказчику.

Выделим основные проблемы, с которыми сталкиваются

страхователи:

1. несвоевременное исполнение обязательств.
2. страховая компания не может выплатить по имеющимся страховым случаям страховой ущерб.

Страховщики:

1. предоставление недостоверной информации со стороны участников ВЭД

Улучшения в сфере страхования ВЭД для участников ВЭД: сотрудничество страховых компаний с различными компаниями, содействующие более рациональному и качественному обслуживанию (таможенные брокеры, транспортно-экспедиторские компании, банки), улучшение системы менеджмента и контроля качества.

Улучшения в сфере страхования ВЭД для страховых компаний: добросовестный подход участников ВЭД к самой системе страхования.

**Список использованных источников:**

1. Архипова А.Ю. Международные экономические отношения. Международный бизнес: учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 571с.
2. Ахвледиани Ю.Т.- Страхование ВЭД: учебник для студентов и вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и экономические специальности /М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.-255с.
3. Балабанов И.Т., Балабанова А.И. Внешнеэкономические связи: Учеб. Пособие. М.: Финансы и статистика, 1998.
4. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / под ред. Е.П.Пузаковой.-М.: Экономистъ, 2005.-495с.
5. Ечкалов Д.И. Особенности внешнеэкономического страхования в России // Страховое ревю – 2005. – №1-с.16
6. Зайцева М.А., Литвинова Л.Н. Страховое дело: Учеб. пособие / Под общ. ред. М.А. Зайцевой. Мн.: БГЭУ, 2001
7. Зайцева М.А. Страхование во ВЭД: учеб. пособие / Минск: БГЭУ, 2007.-383с.
8. Никитина Т.В. Страхование коммерческих и финансовых рисков: Учеб. пособие. СПб.: Санкт – Петербург, 2003.
9. Рогов В.В. Политика и практика зарубежных стран в области государственной поддержки экспорта //Внешнеэкономический бюллетень – 2002.-№1-с.58
10. Рудаков А.П. Страхование ВЭД. Учебное пособие – Москва: АТиСО, 2008. – 288с.
11. Самсонова И.А. Страхование. Учеб. пособие – Москва: ЮНИТИ – ДАНА, 2007. -256с.
12. Сахарова Н.П. Страхование: Учеб. пособие. М.: Проспект, 2006.
13. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 823с.
14. Чиненов М,В. Страхование ВЭД: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит» и «Мировая экономика».- М.: Издат-во «Омега - Л», 2007. – 244с.
15. Шахова В.В. Страхование: Учеб./ М.:ЮНИТИ, 2005
16. Официальный сайт Федеральной службы по страховому надзору при Министерстве Финансов РФ www.fssn.ru
17. Официальный сайт Swiss Re Economic Research & Consulting www.swissre.com

*Приложение 1*

Классификация видов страхования в соответствии с директивой

ЕЭС 73/ 239/ЕЕС [6, с.32]

|  |  |
| --- | --- |
| Вид страхования | Классификация |
| 1 | 2 |
| *Долгосрочное страхование* | Long Term |
| Класс I. Страхование жизни и  аннуитетов | Class I. Life and Annuity |
| Класс II. Страхование к бракосочетанию и рождению ребенка | Class II. Marriage and Birth |
| Класс III. Связанное долгосрочное  страхование | Class III. Linked Long Term |
| Класс IV. Непрерывное страхование  здоровья | Class IV. Permanent Health |
| Класс V. Тонтины | Class V. Tortines |
| Класс VI. Страхование возмещения  капиталов | Class VI. Capital Redemption |
| Класс VII. Страхование пенсий | Class VII. Pension Fund Management |
| *Генеральное страхование* | General |
| Класс 1. Страхование от несчастных  случаев | Class 1. Accident |
| Класс 2. Страхование на случай  болезни | Class 2. Sickness |
| Класс 3. Страхование автомобилей | Class 3. Land Vehicles |
| Класс 4. Страхование  железнодорожного подвижного состава | Class 4. Railway Rolling Stock |
| Класс 5. Страхование воздушных судов | Class 5. Aircraft |
| Класс 6. Страхование судов | Class 6. Ships |
| Класс 7. Страхование грузов в пути | Class 7. Goods in Transit |
| Класс 8. Страхование от огня и  стихийных бедствий | Class 8. Fire and Natural Forces |
| Класс 9. Страхование от ущерба  имуществу | Class 9. Damage to Property |
| Класс 10. Страхование гражданской  ответственности владельцев авто –  Транспортных средств | Class 10. Motor Vehicle Liability |
| Класс 11. Страхование гражданской  ответственности владельцев  воздушных судов | Class 11. Aircraft Liability |
| Класс 12. Страхование гражданской  ответственности судовладельцев | Class 12. Liability for Ships |
| Класс 13. Страхование общей  ответственности | Class 13. General Liability |
| Класс 14. Страхование кредитов | Class 14. Credit |
| Класс 15. Страхование финансовых  потерь работодателей, связанных со  злоупотреблениями лиц, работающих  по найму | Class 15. Suretyship |
| Класс 16. Страхование от прочих  Финансовых потерь | Class 16. Miscellaneous Financial loss |
| Класс 17. Страхование судебных  издержек | Class 17. Legal Expenses |