

туризм

Соломка для туроператора

18 октября Госдума на пленарном заседании приняла в первом чтении поправки в закон об основах туристической деятельности в России, вводящие финансовую гарантию туроператоров.

Константин ЕВСЕЕВ

Принятие законопроекта вызвано необходимостью обеспечить защиту прав потребителей в связи с тем, что с 1 января 2007 года будет прекращено лицензирование турагентской и туроператорской деятельности. Вместо лицензирования чиновники Ростуризма предложили ввести финансовые гарантии для туроператоров — то есть для тех компаний, которые занимаются непосредственно организацией тура, а не только продажей путевок.

Размеры финансовой гарантии дифференцированы в зависимости от вида операторской деятельности. Так, для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере международного туризма, размер гарантий установлен в 10 млн руб., а в сфере внутреннего туризма — в 1 млн руб. Для туроператоров, осуществляющих деятельность и в сфере внутреннего, и в сфере международного туризма, размер гарантий также составляет 10 млн руб. Предполагается, что эти суммы будут направляться на возмещение убытков потребителей в случае неисполнения перед ними туроператором своих обязательств.

История вопроса

Спор о необходимости введения финансовых гарантий для туроператоров ведется уже около пяти лет. Похоже, что этой осенью он будет завершен.

Суть механизма финансовых гарантий сводится к следующему. У всех компаний, занимающихся вывозом туристов за пределы их родного города, должны быть дополнительные средства, чтобы в экстренных случаях иметь возможность оперативно помочь клиентам. Эти средства могут существовать в двух видах финансовых инструментов — банковской гарантии или (что больше подойдет для неболь-

ших фирм) — полисе страхования гражданской ответственности туроператора.

Кстати, законопроект, рассмотренный в первом чтении, ничего не говорит о том, как будет работать механизм гарантий — через страховые компании или через банки.

Ростуризм совместно со страховщиками еще в апреле разработал образец типового полиса для обеспечения финансовой гарантии. Тогда в госагентстве сообщали: «Стоимость страховки будет оцениваться в сумму от 1% до 3% от оборота компании. Это приведет к тому, что дополнительная финансовая нагрузка на небольшого оператора составит \$500-1000 в месяц».

О тарифе на выдачу банковской гарантии для турфирм пока не сообщается, но известно, что гарантийный тариф всегда был в несколько раз выше, чем тариф страховой.

Турбизнес негодует

Представители турбизнеса не возражают против того, что они должны нести ответственность перед клиентами, но с предлагаемыми новациями не согласны.

По их мнению, банки не станут рисковать своими средствами и согласятся выдавать гарантии только под депозит, а турбизнесу невыгодно замораживать свои средства. Наибольшую выгоду получают страховые компании, до сих пор ограничивавшиеся страхованием жизни и здоровья за 18 центов в день. Теперь у них появится возможность получать 3% от сделки, и за такой рынок развернется борьба. Но даже страховщикам, не говоря уже о банках, не интересны мелкие туристические компании.

12 октября 2006 года петербургские туроператоры направили в Госдуму обращение, в котором предупредили депутатов о негативных

последствиях поправок к закону. Среди прочего, они предложили уменьшить сумму гарантий до 1 млн руб. в год (с одной компании) и ввести обязательное страхование жизни и здоровья российских граждан, выезжающих за рубеж.

Дума думает

Комитет Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам, назначенный соисполнителем по законопроекту, должен был подготовить заключение на него. 3 октября председатель комитета Владислав Резник предложил исключить страхование из механизмов гарантирования ответственности туроператоров, оставив только банковскую гарантию. «В этой части — указал депутат — законопроект противоречив: в одной его статье говорится, что туроператоры должны будут страховать гражданскую ответственность, а в другой — неисполнение обязательств по договору».

«Страхование представляется не лучшим инструментом, — отметил Владислав Резник, — оно создает проблемы для потребителей, толкает страховщиков к осуществлению экзотического вида страхования. Страхование ответственности по договору практически не используется на рынке».

Кроме того, Владислав Резник добавил: «Авторы законопроекта вводят новый вид обязательного



Владислав Резник, председатель комитета Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам



страхования, условия и порядок которого, согласно Гражданскому кодексу, должны устанавливаться отдельным федеральным законом».

Страховщики в ответ на это отмечают, что туроператоры уже сейчас добровольно страхуют ответственность и что не следует лишать их возможности выбора между банковским и страховым механизмами гарантирования.

«Сейчас в России действует свыше 40 видов обязательного страхования, условия которых не установлены отдельными законами, — напоминает депутат Госдумы и президент ВСС Александр Коваль и обращает внимание на другой недостаток законопроекта: — В законопроекте необходимо четко указать, о каком виде страхования идет речь — ответственности по договору либо гражданской ответственности».



Павел Цыпкин, директор по страхованию СГ «Шексна»:

— Нужно, в первую очередь, четко понять, что подразумевается под «ответственностью по контракту». Если контракт — это договор купли-продажи туристического тура, то однозначно нужно страховать «ответственность по контракту» перед каждым конкретным клиентом, приобретающим тур. Ответственность перед третьими лицами — иное понятие в страховании.

В данном случае «ответственность по контракту» несколько сродни страхованию профессиональной ответственности. Туроператоры и турагентства, занимающиеся распространением, должны нести ответственность за услуги, которые они предлагают. Самое главное — данное страхование должно стать обязательным, так же, как и ОСАГО.

Увеличение суммы финансовой гарантии (страховой суммы) — тоже необходимый шаг. Очень важно, чтобы она не стала формальной, как в законе о страховании ответственности предприятий, эксплуатирующих объекты повышенной опасности.



Екатерина Медвинская, начальник отдела рекламы ООО «СЗСК»:

— Мне кажется, что турфирма должна выбирать лимит ответственности сама, исходя из объемов продаж и стран, с которыми она работает. Необходимо лишь установить нижний предел ответственности, и в этом случае для потребителя (туриста) больше подходит контрактное страхование, так как оно устанавливает сумму ответственности за контракт. По опыту знаю, что в среднем турпоездка жителю Северо-Запада обходится в сумму 700-1000 у. е. (в зависимости от страны и сезона).

МАКС
СТРАХОВАЯ ГРУППА

уставный капитал — 1,5 млрд. руб.
20 миллионов клиентов

**ВСЕ ВИДЫ
СТРАХОВЫХ
УСЛУГ**

Лицензия №0950Д от 22.04.1998

**филиал в г. Санкт-Петербург
приглашает на работу:**

- директора районного агентства
- начальника отдела продаж
- страховых агентов

ЗВОНИТЕ — (812) 332-0191