Страхование предпринимательских рисков

Помимо традиционных видов страхования все более популярным сегодня становится страхование от перерывов в производстве и рисков неисполнения договорных обязательств.

В соответствии со ст. 929 ГК РФ предпринимательский риск — это риск неполучения доходов или риск убытков от предпринимательской деятельности в результате невыполнения контрагентами своих обязательств или изменения этой деятельности по не зависящим от компании причинам. На практике под предпринимательским риском часто понимают совокупность различных рисков, которые могут оказать негативное влияние на конечный финансовый результат деятельности компании.

Один из способов обезопасить предприятие от рисков — сформировать программу страхования. Для этого нужно проанализировать деятельность компании и выделить характерные для нее риски. Они в свою очередь подразделяются на риски, которые компания готова принять на себя, и риски, от которых необходимо застраховаться.

В большинстве случаев страховая программа включает страхование:

* строительно-монтажных, пусконаладочных рисков и гарантийных обязательств;
* имущества;
* оборудования от поломок;
* гражданской ответственности;
* жизни и здоровья ведущих сотрудников.

Российские страховые компании традиционно осуществляют страхование по всем перечисленным видам. Принципиально новыми подходами к страхованию предпринимательского риска для российского рынка стали страхование от перерывов в производстве и страхование от рисков неисполнения договорных обязательств. Рассмотрим подробнее особенности этих видов страхования.

**Страхование от перерыва в производстве**

Предприятие может застраховаться от убытков вследствие простоя производства (оказания услуг), который возникнет по не зависящим от предприятия причинам. В зависимости от условий договора страхования могут возмещаться убытки, например, производственной компании, понесенные как в результате полной остановки деятельности, так и из-за частичного снижения оборотов, связанного с наступлением страхового случая.

Страхование от потери прибыли вследствие вынужденного перерыва в производстве осуществляется, как правило, совместно с другими видами страхования, например с имущественным.

Договор страхования предусматривает выплату компенсации, если перерыв в производстве вызван одной из следующих причин (страховых случаев): пожар, удар молнии, взрыв, противоправные действия третьих лиц, стихийные бедствия и т. д. (за исключением военных действий или изменения политической ситуации в стране).

Для того чтобы в дальнейшем избежать разногласий со страховой компанией, в договоре страхования от перерывов в производстве необходимо указать максимально полный перечень статей затрат, которые будут компенсированы, а также детальный алгоритм их определения. Как правило, согласно условиям договора страхования страховая компания берется возместить:

а) неполученную прибыль (размер прибыли за период простоя определяется исходя из прибыли, полученной за прошедший год; если в прошлом году у компании не было прибыли, то неполученная прибыль по договору страхования не выплачивается);  
б) расходы, произведенные для предотвращения перерыва в деятельности;  
в) постоянные затраты, не зависящие от объемов производства (количества оказанных услуг, выполненных работ), в том числе:

* + расходы на социальные отчисления и заработную плату сотрудников (кроме тех, для кого установлена сдельная оплата труда);
  + плату за аренду помещения;
  + проценты по кредитам, привлеченным до наступления страхового случая;
  + налоги и сборы, не зависящие от результатов застрахованной деятельности (налог на имущество, земельный налог, регистрационные сборы и т. д.).

Предел ответственности страховой компании (размер максимальной суммы выплат) определяется как сумма убытков и упущенной выгоды, рассчитанная на основании данных бухгалтерской отчетности за максимально возможный срок прекращения деятельности, который определяется экспертным путем.

**Пример 1**

На основании анализа данных бухгалтерской отчетности было установлено, что постоянные затраты производственной компании за год составляют 500 тыс. долл. США, прибыль компании за этот же период — 50 тыс. долл. США. Руководство предприятия определило, что максимальный перерыв в деятельности может составлять полгода, следовательно, предел страховой выплаты по договору страхования от перерывов в производстве составит 275 тыс. долл. США ((500 тыс. + 50 тыс.) х 0,5).

**При составлении договора особое внимание необходимо обратить на размер установленной франшизы, которая может определяться как в днях, так и в процентах от максимальной суммы выплаты. Размер франшизы по договорам страхования от перерывов в производственной деятельности, как правило, составляет 3—10 дней.**

**Пример 2**

В августе 2003 года ОАО «Сфера» застраховало свое основное производство (древесно-стружечных плит) от простоев. Страховая сумма была установлена в размере 250 тыс. долл. США. В договоре ОАО «Сфера» и страховой компании было отмечено, что простой производства сроком до трех дней не компенсируется (условная франшиза).

В октябре 2003 года основное производство было остановлено из-за выхода из строя ключевого оборудования в результате пожара. Вновь производство было запущено лишь спустя месяц.

За время простоя предприятие понесло убытки в размере 130 тыс. долл. США, из которых:

* + общепроизводственные и общехозяйственные расходы составили 20 тыс. долл. США;
  + заработная плата и социальные отчисления — 50 тыс. долл. США;
  + амортизация оборудования — 60 тыс. долл. США.

По данным бухгалтерской отчетности за последний год среднемесячная прибыль составила 25 тыс. долл. США.

При строгом соблюдении условий договора и своевременном извещении страховой компании о возникшем простое и его причинах сумма компенсации, которая будет выплачена компании, составит 155 тыс. долл. США (130 тыс. + 25 тыс.). Поскольку рассчитанная сумма убытка меньше установленного предела выплат по договору страхования, она должна быть выплачена полностью.

Страховой тариф устанавливается страховой компанией в зависимости:

* от отрасли народного хозяйства, к которой относится предприятие;
* от максимального страхового периода остановки производства;
* от установленного размера франшизы.

Размер страхового тарифа может колебаться в пределах 0,6—5%2 от страховой суммы.

**Личный опыт**

**Павел Богулев,** *финансовый директор ЗАО «Комстар» (Москва)*

Для нашей компании получение страхового полиса от перерывов в производстве изначально было вынужденным: в 1993 году мы получали значительный инвестиционный кредит в зарубежном банке. Одним из условий кредитного соглашения было страхование имущества и соответственно страхование убытков от возможного перерыва в производстве вследствие гибели или повреждения застрахованного имущества. В то время страхование от прекращения предпринимательской деятельности практически не было представлено на российском рынке, поэтому даже страховая компания не вполне четко представляла, что должно быть указано в договоре.

В настоящее время мы продолжаем использовать данный вид страхования и, как оказалось, не напрасно. Говоря «не напрасно», я имею в виду пожар в феврале текущего года на одной из московских АТС. В течение двух месяцев страховая компания возместила нам все убытки, реально понесенные в результате страхового случая.

Хотел бы отметить, что при страховании перерывов в производстве необходимо не только правильно спрогнозировать страховые случаи, но и обращать внимание на четкость формулировок как самих страховых случаев, так и механизма определения и выплаты возмещения. Наши коллеги по бизнесу попадали в ситуации, когда после, казалось бы, очевидного страхового случая страховщики находили в договоре юридические основания не выплачивать компенсацию либо возмещение не соответствовало уровню действительно понесенных убытков.

Важно правильно определить страховую стоимость и однозначно указать все статьи затрат и недополученную прибыль, которую должна возместить страховая компания. То есть нужно четко представлять себе структуру и функциональность затрат и расходов предприятия, с тем чтобы верно сформировать страховую сумму возможного возмещения. При определении недополученной прибыли и соответственно размера всей страховой суммы ЗАО «Комстар» руководствуется принципами US GAAP и параметрами, установленными бюджетом компании.

По оценкам Швейцарского перестраховочного общества, страхование от перерывов в деятельности не очень рентабельно для страховых компаний и используется как бонус к традиционным видам страхования. К примеру, в Германии суммы, выплачиваемые по страхованию убытков от перерывов в деятельности, в два раза больше, чем при традиционном страховании имущества.

Страхование от убытков в производстве неразрывно связано с материальными затратами, поэтому расходы на него подобно затратам на страхование имущества логично относить на себестоимость продукции и услуг. Сейчас страхователи вынуждены оплачивать его из прибыли, что существенно тормозит развитие этого направления. Кроме того, необходимо, чтобы отчетность страхователя была максимально прозрачной. До тех пор пока предприятия скрывают прибыль, страховаться от ее недополучения бессмысленно.

Слабый интерес к этому виду страхования связан с тем, что в нашей стране пока плохо развита страховая культура: предприятия неохотно страхуют даже свое имущество. По мере роста производства в стране и на фоне восстанавливающего интереса к страхованию будет развиваться и этот его вид: цивилизованный рынок предполагает минимизацию рисков, поэтому страховой полис со временем станет дополнительным конкурентным преимуществом.

**Страхование риска невыполнения договорных обязательств**

Одним из эффективных инструментов страхования предпринимательских рисков является страхование финансовых рисков, связанных с неисполнением договорных обязательств. Страховая компания берет на себя обязательства оплатить предприятию ущерб, полученный из-за неисполнения договорных обязательств контрагентом. Это могут быть неоплата отгруженного товара (работ, услуг), непоставка товара, невыполнение работ и т. д.

Часто страхуются **экспортные кредиты**. Такими полисами покрывaется риск невыполнения контрaктных финaнсовых обязaтельств инострaнных покупaтелей и бaнков пepед экспopтepом или риск невыполнения пpoдaвцом своих обязaтельств пepед импopтepом — в счет пepечисленного aвaнсового плaтежa. В договоре могут быть предусмотрены риски несостоятельности или банкротства контрагента, просрочки оплаты поставленных товаров, возврaтa aвaнсa при непостaвке оплaченных товapoв или услуг.

Среди наиболее востребованных способов страхования риска неисполнения обязательств можно выделить страхование коммерческих (товарных) кредитов и лизинговых операций.

***Страхование лизинговых операций***

В настоящее время на рынке страховых услуг есть возможность застраховать не только имущество, передаваемое в лизинг, но и финансовый риск, связанный с операциями лизинга: полной или частичной неуплаты лизингового платежа в установленные сроки без учета прибыли лизинговой компании. Важно отметить, что по договору страхования не возмещаются убытки, вызванные изменением курсов валют, неустойками, процентами за просрочку, штрафами и прочими косвенными расходами.

Договор страхования финансового риска лизингодателя заключается на срок, равный сроку договора лизинга, а страховой тариф колеблется в пределах 0,5—5% от максимальной суммы возмещения.

Страховые случаи по договору лизинга аналогичны тем, которые устанавливаются для договоров страхования коммерческих кредитов.

Застраховать риск неоплаты лизинговых платежей может только лизинговая компания, которая предоставляет имущество в лизинг. Соответственно страховая компания компенсирует убытки лизинговой компании.

По материалам: http://www.fd.ru/

Подробно о условиях страхования вы можете узнать по

тел. /351/248-23-76