Ольга МАЛАХОВА,
эксперт по страхованию, ООО «АДИДАС»

Урегулирование убытка в связи с перерывом в коммерческой деятельности торгового предприятия (окончание)

В шестом номере журнала за 2009 год было опубликовано начало статьи под тем же названием. Теперь мы подошли к самой сложной и трудно доказуемой части страхования – расчету убытка по перерыву в производстве.

9) Методика расчета компенсации по BI

Четко прописанная в договоре страхования методика расчета размера компенсации при наступлении перерыва в производстве избавит страхователя от возможных (и очень вероятных!) проблем со страховщиком и его лосс-аджастером. Выделим основные составляющие расчета BI:

А) Статистические данные по работе пострадавшего подразделения, необходимые для расчета убытка по BI[1]

- Нетто-продажи пострадавшего подразделения, то есть, доходы за вычетом НДС
- Себестоимость пострадавшего имущества
- Недостачи или случаи кражи
- Нетто-марж;
- Операционные (текущие) расходы:

– амортизация;
– заработная плата;
– арендные платежи;
– другие (прочие прямые затраты) для минимизации ущерба или ликвидации последствий.

- Чистая прибыль.

Б) Выбор периода рассмотрения фактических продаж и расчет продаж во время BI

В России очень немногие страховые компании готовы страховать от BI, а те, кто готовы, предлагают следующую схему определения периода простоя[2]:

[1] Нижеприведенные данные необходимо предоставлять за соответствующий период фактической деятельности пострадавшего подразделения, указанный в полисе страхования (обычно 1 год)

[2] Обратите внимание, что приведенные комментарии также лучше фиксировать в полисе страхования, в противном случае даже определение стандартного или аналогичного периода вызовут противоречия между страховщиком и страхователем

Особенности получения возмещения по BI:

- *В основном в полисе страхования предусматривается расчет убытка по BI на основании планируемых доходов. На практике использование данных бизнес-плана является не совсем удачным способом обоснования размера упущенной выгоды. Например, в постановлении девятого арбитражного апелляционного суда от 03 апреля 2006 г. по делу №09АП-1850/06-ГК говорится буквально следующее: «Из предоставленного истцом расчета упущенной выгоды следует, что им были использованы сведения бизнес-плана, которые носят хоть и экономически рассчитанный, но предположительный характер, то есть неизвестно сколько бы предприятие заработало в планируемые сроки, сколько оно смогло бы произвести*

• для предприятий, ведущих бизнес больше года, исходя из прибыли, полученной страхователем за аналогичный период[1] прошлого года (с учетом динамики изменения прибыли);
• для предприятий, ведущий бизнес меньше года, исходя из прибыли, полученной страхователем за стандартный период[2] до начала периода перерыва в деятельности.

Однако по этой схеме выплата по BI, случившемуся в магазине, работающем меньше года, может быть совсем небольшой – из-за сезонности или неучтенной возможности развития подразделения (то есть увеличения продаж). Поэтому мне пришлось разработать другую схему, учитывающую специфику продаж магазинов компании «АДИДАС».

Согласно нашим бизнес-планам предусматривается, что первые два года с момента своего открытия магазины развиваются очень динамично – из-за проведения большого числа маркетинговых акций, информирующих покупателей об открытии нового магазина. В результате продажи растут и очень быстро.

[1] Аналогичный период равен количеству дней простоя

[2] Иными словами, если перерыв в производстве был с 1 по 15 октября 2009 г., то стандартный период будет с 15 по 30 сентября 2009 г.

и реализовать продукции и получить планируемые средства». Именно поэтому довольно часто при определении размера упущенной выгоды страховщики и суды используют методики региональных органов по ценообразованию или временные методики определения размера ущерба (убытков), причиненных нарушением хозяйственных договоров.

• *Проблемы с выплатами по BI возникают в случае наличия теневого оборота и отсутствия официальной чистой прибыли у компании. Если страхователь работает «в серую», страхование перерыва в производстве не для него.*
• *Компенсация по BI не облагается налогом на прибыль. При наличии упущенной выгоды не возникает ни объекта обложения налогом на прибыль, ни налоговой базы* ;*
• *Компенсация по BI не облагается НДС. Упущенная выгода не*

* Ст. 274 НК РФ, Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 9 февраля 2007 г., 16 февраля 2007 г.Дело N 09АП-692/07-АК Глава 25 НК «Налог на прибыль организаций»

cct-2010-1_1-104.indd 52 01.02.2010 23:05:51

На плановые показатели продаж магазин обычно выходит, начиная с третьего года своего существования. В это время маркетинговые акции уже не так сильно влияют на объемы продаж, поскольку все уже знают, что магазин работает – особенно если город небольшой.

В результате, в зависимости от продолжительности функционирования магазина (больше или меньше двух лет) приходится предусматривать два разных варианта увеличения объемов продаж, то есть, два разных коэффициента их увеличения. Кроме того, эти коэффициенты должны учитывать тип магазина: стоковый или концептуальный. Рассмотрим на примерах методы расчета коэффициентов[1]. Пусть,

период 1 – фактический период перерыва в коммерческой деятельности магазина (например, с 1 мая 2009 года по 15 мая 2009 года).

Период 2 – календарный месяц, предшествующий месяцу, когда начался BI (соответственно, с 1 по 30 апреля 2009 года[2],

[1] Все цифры, приводимые в качестве примеров, являются вымышленными.

[2] Важно указывать дни недели перерыва в производстве, т.к. продажи в будни обычно выше

является ни товаром, ни работой, ни услугой и не облагается НДС, поэтому правомерно принимается к вычету НДС, предъявленный неплательщиками данного налога[**];

- *Согласно п. 3 и п. 1 ст. 263 НК РФ страховые взносы на добровольное страхование имущества производственного назначения признаются расходами, т.е. уменьшают налогооблагаемую базу. Кроме того, все расходы, произведенные Страхователем для восстановления пострадавшего во время страхового случая оборудования или помещения также уменьшают налогооблагаемую базу;*
- *Базовые тариф на страхование перерыва в производстве составляет 0,08% – 2,7% от страховой суммы. Страховой тариф зависит от перечня рисков, вида производства, месторасположения, соблюдения условий эксплуатации, безопасности.*

[**] Ст. 146 НК РФ, письмо УФНС России по г. Москве от 09.04.07 № 19-11/31917, ФАС Московского округа от 22.07.2008 N КА-А40/5576-08-2 по делу N А40-30086/07-76-117

cct-2010-1_1-104.indd 53 01.02.2010 23:05:51

при этом нетто-продажи за данный период составили 1500 евро).
Период 3 – календарный месяц работы магазина за год до страхового случая. Для рассмотрения выбирается такой же месяц, что и тот, когда начался BI (соответственно, с 1 по 31 мая 2008 года), при этом нетто-продажи за данный период составили 1000 евро.
Период 4 – период работы, предшествующий периоду 3, и равный ему по количеству дней (т.е. с 1 по 30 апреля 2008 г.), при этом нетто-продажи за данный период составили 800 евро.
Перейдем к расчету страхового возмещения.

Расчет размера планируемых продаж для магазина, работающего больше двух лет

Коэф. динамики изменения объема нетто-продаж =
= Объем нетто-продаж (Период 3) / Объем нетто-продаж (Период 4)

Для расчета планируемого размера продаж для магазина, работающего больше двух лет, нет необходимости отдельно рассчитывать коэффициенты сезонности, поскольку коэффициент динамики изменения объема нетто-продаж уже включает в себя сезонность, т.к. рассматривает отношение двух ближайших месяцев.

Коэффициент перерыва в производстве = Кол-во дней (Период 1) /
/Общее количество дней в месяцах, когда был BI

Таким образом, размер планируемых продаж будет выглядеть следующим образом:

Планируемый объем продаж =
=Нетто-продажи (Период 2) ×
× *Коэффициент перерыва в производстве* ×
× *Коэффициент динамики изменения объема нетто-продаж*

Иными словами:

Планируемый объем продаж = 1500×(15/31) ×(1000/800) =
907,26 евро

Расчет размера планируемых продаж для магазина, работающего меньше двух лет

1) Для получения динамики изменения объема нетто-продаж для магазинов, работающих меньше двух лет, нельзя ограничиться сравнением объемов продаж за несколько месяцев работы, поскольку точная тенденция к росту или снижению еще формируется под действием многих факторов. Поэтому нетто-продажи необходимо рассматривать на основании среднемесячных темпов изменения нетто-продаж аналогичных подразделений, то есть, магазинов, сходных по территориальному расположению, торговой площади, продаваемому бренду (Адидас, Рибок, Рокпорт и т.д.), идентичных по типу (концептуальный, стоковый) и работающих более двух лет. Среднемесячный темп роста рассчитывается на основе известной статистической формулы:

Среднемесячный темп роста = (1+годовой темп роста)$^{1/12}$ – 1

При этом годовой темп роста равен отношению продаж аналогичного магазина за второй год работы к продажам аналогичного магазина в первый год работы.

2) Среднемесячные темпы изменения нетто-продаж не отражают сезонность продаж, поэтому необходимо учесть коэффициент сезонности. Он рассчитывается для каждого месяца как отношение продаж в соответствующем месяце аналогичного магазина на втором году работы к среднемесячному уровню продаж данного магазина за этот год. Можно поступить и по-другому: рассчитать среднюю сезонность на основании статистических данных нетто-продаж всех концептуальных и стоковых магазинов. В результате получаются две

Основные проблемы при расчете BI:
– расчет планируемого дохода с учетом разницы в продажах в рабочие и выходные дни;
– выбор начала и окончания периода для расчета BI;
– подтверждение необходимости несения затрат во время BI.

кривые сезонности (для стоковых магазинов и для концептуальных). Их можно применить ко всем магазинам, которые работают менее двух лет, и понять, в каком месяце будет пик, а в каком падение продаж.

Все упомянутые выше коэффициенты можно рассчитать на основании статистики и прописать в полисе страхования, сделав ссылку на то, что использовать их следует в случае отсутствия подразделений, аналогичных пострадавшему магазину.

[1] Данные показатели взяты исключительно для примера

3) Коэффициент перерыва в производстве рассчитывается так же, как и для подразделений, работающих более 2-х лет.

4) Таким образом, размер страхового возмещения для подразделения, работающего менее двух лет будет рассчитываться следующим образом:

Планируемый объем продаж = Нетто-продажи (Период 2) ×
× Коэффициент перерыва в производстве × Коэффициент сезонности ×
× Среднемесячный темп роста нетто-продаж аналогичного магазина

B) Пример расчета страхового возмещения по BI

Предположим, магазин не работал с 01.01.2009 г. по 31.01.2009 г. включительно. Основные показатели магазина за месяц, когда произошел перерыв в производстве, приведены в табл. 1.

Таблица 1[1].

Нетто-продажи (без НДС), евро	Себестоимость, евро	Арендная плата, евро	Недостача, евро	Амортизация, евро	ФОТ, евро	Прочие затраты, евро
100 000,00	35 000,00	10 000,00	1 000,00	2 000,00	2 500,00	500,00

Недополученная нетто-маржа = Недополученные нетто-продажи – – недополученная себестоимость продаж – Ожидаемая недостача

100 000,00-35 000,00-1 000,00=64 000,00 евро

Недополученная чистая прибыль = = Недополученная нетто-маржа – Суммарные операционные расходы

При этом,

Суммарные операционные расходы = ФОТ +Арендная плата + Амортизация + Прочие расходы

64 000,00 – 2 500,00 – 10 000,00 – 2 000,00 – 500,00 = 49 000,00 евро

К текущим расходам относятся расходы, которые компания не могла не нести во время перерыва в деятельности. В нашем случае текущие затраты отличаются от операционных расходов на величину прочих расходов (тех расходов, которых можно было бы избежать, например, заказа канцелярских товаров), т.к. сотрудники были вынуждены убирать помещение магазина после пожара, а арендодатель не стал снижать на время BI арендную плату из-за того, что сам торговый центр не пострадал.
Таким образом, фактические текущие расходы составили:

2 500,00 + 10 000,00 + 2 000,00 = 14 500,00 евро

Недополученная валовая прибыль = Недополученная чистая прибыль + Текущие расходы

49 000,00 + 14 500,00 = 63 500,00 евро

Принимая во внимание специфику деятельности по осуществлению продаж, размер недополученной валовой прибыли уменьшают на величину стоимости имущества.

cct-2010-1_1-104.indd 57 01.02.2010 23:05:52

Чтобы рассчитать убыток страхователя по BI, надо рассчитать среднюю норму валовой прибыли по результатам деятельности за стандартный период (обычно за один год до наступления перерыва в производстве). В нашем примере мы должны рассматривать основные показатели в диапазоне с 01.01.2008 по 31.01.2008 г. (т.е. за 12 месяцев) – табл. 2.

Для этого вычислим среднемесячное значение валовой прибыли за тот же самый период. Для расчета среднего ежемесячного значения валовой прибыли необходимо рассматривать только полные месяцы работы магазина.
Норма валовой прибыли – это показатель, отражающий при-

Таблица 2.

	Нетто-продажи (без НДС), евро	Себестоимость, евро	Арендная плата, евро	Недостача, евро	Амортизация, евро	ФОТ (без НДС), евро	Прочие затраты, евро	Валовая прибыль (без НДС), евро
Итого:	600 000,00	250 000,00	50 000,00	3 000,00	15 000,00	30 000,00	25 000,00	322 000,00
в среднем	50 000,00	20 833,3	4 166,7	250,00	1 250,00	2 500,00	2 083,30	26 833,40

быль, полученную от операций после того, как все переменные издержки вычтены из выручки. По сути, он показывает эффективность производственного процесса относительно цен и объемов единиц продаваемых товаров. Подход состоит в вычитании из нетто-продаж (выручки) всех постоянных расходов (в итоге получится валовая прибыль), а затем делении результата на нетто-продажи (выручку).

Средняя норма валовой прибыли = 100% × Средняя валовая прибыль / Средние нетто-продажи
26 833,40/50 000,00=53,66%

Т.к. у нас существует план поставки товара в магазины, мы рассчитываем среднее время реализации нашей продукции в каждом конкретном магазине. И в случае, если в магазине про-

cct-2010-1_1-104.indd 58 01.02.2010 23:05:52

исходит страховой случай – вследствие которого не только страдает товар, но и наступает BI – необходимо предусмотреть в полисе страхования вычет из итогового суммы возмещения по BI стоимость поврежденного товара.

Таким образом, убыток страхователя по разделу «Перерыв в производственной (коммерческой) деятельности» за период простоя с 01.01.2009 по 31.01.2009 составил разницу между недополученной валовой прибылью за период с 01.01.2009 по 31.01.2009 и стоимостью испорченного товара, умноженной на среднюю норму валовой прибыли в период с 01.01.2008 по 31.01.2008 (без НДС). Пусть стоимость испорченного товара составляет 4 000 евро, тогда:

63 500,00 -0, 5366×4 000,00=61 353,33 евро

Вместо заключения

Мы очень долго думали, как лучше поступить: оставлять в полисе страхования по BI обтекаемые формулировки или прописать все необходимые нам условия и механизмы расчета (рискуя при этом недополучить часть страхового возмещения) и в итоге предпочли второй вариант. Чем более точными будут формулировки в вашем полисе страхования, тем легче вам будет общаться с вашей страховой компанией.