Ольга МАЛАХОВА,
эксперт по страхованию,
ООО «АДИДАС»

Урегулирование убытка в связи с перерывом в коммерческой деятельности торгового предприятия

Для большей части российских компаний страхование от перерыва в производстве (Business interruption, BI) – темный лес. Вопросов по этой теме гораздо больше, чем ответов, причем если наступают убытки такого рода, страхователю приходится держать оборону не только против налоговиков (которые могут интерпретировать страховую выплату как незаконное обогащение), но и против лосс-аджастеров, а также страховщиков.

Однако время идет, страхователи получают опыт урегулирования убытков по BI, и в результате у наиболее продвинутых и решительных возникают свои методики расчета размера компенсации по этому виду страхования. Одну из таких методик

мы и представляем вниманию читателей[1].

Перерывов в производстве вроде бы как и не бывает

Первая проблема, которая встает при урегулировании убытка по BI, заключается в том, что в российском законодательстве понятие перерыва в производственной деятельности отсутствует как таковое. Правда, есть понятие упущенной выгоды[2], которое подразумевает прибыль, не полученную предприятием вследствие внешних или внутренних причин, которые вызвали уменьшение объема производства или реализации продукции, изменение ассортимента и т.п. Кроме того, применяется понятие предпринимательского риска[3] – риска убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам (в том числе, риска неполучения ожидаемых доходов). Основное же различие данных понятий обнаруживается только в момент осуществления расчета недополученной прибыли от перерыва в производстве. Законодательство РФ не предусматривает ограничений размера подлежащих возмещению убытков (т.е. страховой компенсации) по договору страхования от перерыва в производстве, поэтому страхователь вправе требовать возмещения в полном объеме. В данном случае страховщик, во-первых, сам определяет страховую премию пропорционально заявленным страховым лимитам, а во-вторых, страхователь всё равно должен предоставить страховщику методику расчету убытка от перерыва в деятель-

[1] Автор статьи обращает внимание читателей на то, что все цифры, фигурирующие в расчетах, приведены в качестве примера.

[2] п. 2. статьи 15 ГК РФ

[3] ст. 929 и 933 ГК РФ

ности (что обязательно должно быть закреплено в договоре). Таким образом, если вы как страхователь при заключении договора страхования от перерывов в производстве предоставите страховщику методику расчета суммы компенсации, а также фактические статистические данные (на основании которых были разработаны основные коэффициента), то после согласования данной методики со страховщиком и лосс-аджастером отказать в выплате компенсации по данному виду страхования или уменьшить её размер возможности не будет.

Что же касается попытки получения возмещения по перерыву в производстве от виновной стороны в суде, здесь дела обстоят гораздо хуже. Прежде всего, потому что фактически в суде необходимо будет доказать реальность размера упущенной выгоды, а также наличие реальных условий для получения доходов в заявленном размере (с учетом понесенных расходов[1]) и причинно-следственную связь между нарушением обязательства и возникшим размером ущерба[2].

Опыт показывает, что доказать в суде свою упущенную выгоду весьма проблематично. Приведем пример. Допустим, ваши продажи не зависят от сезонности, товар продается в одинаковом количестве каждый месяц на протяжении последних двух лет. По причине невыполнения поставщиком своих обязательств по своевременной поставке материалов для вашего производства, наступает месячный перерыв в производстве. В итоге вы обращаетесь в суд и теряетесь при первом же вопросе судьи: «Чем вы можете доказать, что в период перерыва в производстве люди действительно хотели что-то купить?» Неважно, что до этого перерыва в производстве те же самые покупатели приобретали вашу продукцию каждый месяц – суду необходимо доказать их *намерения*. Фактически это выглядит следующим образом: необходимо ловить за руку всех людей, проходящих мимо магазина и письменно документировать их намерения – и то не факт, что эти документы будут стопроцентной гарантией получения компенсации. Что же говорить о предоставлении суду коэффициентов сезонности, увеличения прибыли и т.д.?

Гражданский Кодекс рассматривает две возможные причины упущенной выгоды:

- нарушение договорных обязательств;
- «форс-мажорные» (чрезвычайные) происшествия и ситуации, предусмотренные и покрываемые полисом страхования (в основном, покрытие по BI явля-

[1] ст. 65 АПК РФ

[2] ст. 393 ГК РФ

ется составной частью полиса страхования имущества), следствием которых является перерыв в производстве[1].

Где соломку подстелить

Как показывает опыт, урегулирование убытка по BI таит в себе множество вариантов получить компенсацию только части понесенного ущерба – или даже не получить ничего.
Чтобы этого не произошло, необходимо очень четко прописывать в полисе страхования от перерыва в производстве следующие положения:

- Метод расчета упущенной выгоды (в случае «АДИДАС», недопродажи, то есть, планируемые продажи за вычетом НДС за период перерыва в производстве)
- Текущие расходы, то есть, расходы, которые страхователь продолжает нести в период вынужденной остановки производственной деятельности (арендные платежи, эксплуатационные расходы и т.д.)
- Расходы, которые предприятие несет в целях предотвращения или уменьшения убытков, произошедших в результате вынужденной остановки производства (ст. 962 ГК РФ). В случае «АДИДАС» сократить расходы

[1] ст. 933 ГК РФ

практически невозможно, потому что открытие каждого нового магазина связано с долгим согласованием концепции, вида магазина (концептуальный или стоковый), дизайна, места расположения, планирования спроса, строительной документации, условий договора аренды и т.д., что невозможно осуществить в течение 1-6 месяцев. Таким образом, открытие нового магазина обойдется в десятки и более раз дороже, чем его простой (даже полугодовой). Несмотря на отсутствие явных мер по значительному уменьшению убытка «АДИДАС» всё-таки выделяет для себя некоторые факторы по минимизации убытков от перерыва в производстве, а именно:

– восстановление поврежденного оборудования;

– экстренный вывоз неповрежденного товара в ближайшие магазины и консолидационные склады партнеров для уменьшения периода перерыва в производстве.

• Компенсация страховщиком расходов страхователя по утилизации поврежденного имущества. Глобальная политика контроля качества выпускаемых товаров ООО «АДИДАС» не предусматривает продажу испорченного товара даже с уценкой, поэтому продажа испорченного товара исключена, а значит, его необходимо утилизировать,

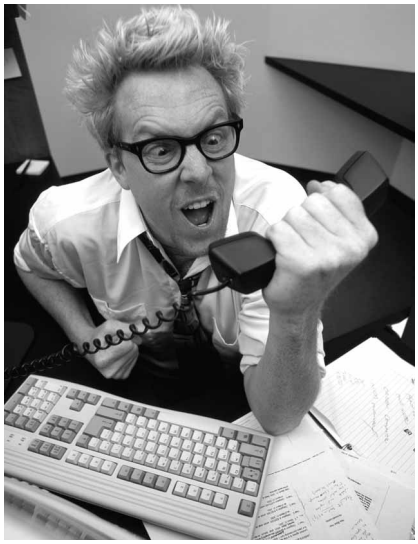
что, в свою очередь, приводит к значительным затратам. Например, расходы по утилизации бытовых отходов 4 класса (к которым относятся текстильные товары) с выполнением всех требований «Росприроднадзора» и соответствующих нормативных актов могут составлять до 10 тыс. рублей за 1 м³ бытовых отходов (что в рамках одного страхового случая доходит до общей стоимости в 400-500 тыс. рублей).

Основные разделы полиса

1. Размер и метод расчета страховых сумм

Для предпринимательского риска страховая сумма – это убытки, которые страхователь, как можно ожидать, понес бы при наступлении страхового случая. Законодательством не предусмотрена частота предоставления страхователем обновленных страховых сумм страховщику. Однако сами страховщики обычно предусматривают в договорах ежемесячное или ежеквартальное обновление информации по этой позиции: размер страховой суммы непосредственно влияет на размер коэффициента недострахования или перестрахования, что в любом случае играет на руку страховщику (итоговая сумма компенсации уменьшается).

На практике, каждый страхователь решает для себя сам – в зависимости от специфики сво-



ей деятельности – каким образом он будет рассчитывать страховые суммы. В случае «АДИДАС» особенности розничной сетевой торговли создают определенные проблемы в определении страховых сумм. Сейчас на территории России больше 500 магазинов компании. Они работают в разных условиях, на разных площадях и по типу делятся на концептуальные и стоковые.

Каждый день в магазинах «АДИДАС» в зависимости от объема продаж, сезонности, графика поставок и тому подобных обстоятельств увеличивается или уменьшается количество товаров. Однако страховые суммы по товарным запасам в магазинах обновляются не на ежедневной основе, поэтому они носят приблизительный характер, в отличие, например, от стоимости оборудования и отделки помещений. Значит, это тоже должно быть оговорено в полисе страхования.

В результате проведения многочисленных внутренних анализов продаж, а затем и длительных переговоров со страховщиком, были достигнуты следующие договоренности о методе расчета страховых сумм:

• Страховая сумма оборудования и отделки помещений может рассчитываться следующими основными способами[1]:

– по восстановительной стоимости как сумма денежных средств или их эквивалентов, которая должна быть уплачена в случае приобретения таких же или аналогичных активов в настоящий момент по рыночной цене, не учитывая износа оборудования. В данном случае страховщику предоставляются только счета на приобретение нового оборудования или строительных материалов и платежные поручения на оплату имущества и услуг по монтажу и т.д.;

– по первоначальной стоимости как сумма фактических затрат предприятия на приобретение, сооружение и изготовление объекта на дату его постановки на учет. В данном случае стра-

[1] п. 49 Приказа Минфина РФ от 29 июля 1998 г. №34

ховщику предоставляются счета, по которым оборудование или строительные материалы были куплены, а работы произведены, а также платежные поручения об оплате;

– по остаточной (текущей) стоимости как стоимость основных средств, вычисленная с учетом их износа и равная первоначальной стоимости за вычетом амортизации в течение всего срока эксплуатации. В данном случае страховщику предоставляются те же самые документы, что и при расчете стоимости имущества по первоначальной стоимости плюс бухгалтерские документы о начисляемой на них амортизации, её виде и сроках списания основных средств.

Логично предположить, что для страхователя предпочтительны либо восстановительная стоимость, либо первоначальная – выбор будет зависеть от специфики страхуемого объекта. Так, например, компьютер, который был куплен несколько лет назад и пострадал во время наступления страхового случая, будет стоить гораздо меньше, чем когда его покупали. Не исключено, что купить аналогичный компьютер не удастся, просто потому что таких уже не выпускают. В этом случае лучше использовать первоначальную стоимость. Если же есть риск роста цен на пострадавшее имущество, то расчет необходимо производить по первоначальной стоимости, что позволит бизнесу наименее болезненно перенести страховой случай. Это условие также необходимо отразить в полисе страхования.

Конечно, здесь приведен не полный перечень видов стоимости. Страхователь – по согласованию со страховщиком – в данном случае волен выбирать любую из существующих видов стоимо-

сти, однако стоит помнить, что увеличение суммы компенсации неизменно ведет к увеличению страховой премии.

• Страховая сумма товарных запасов (величина менее точная, а вернее, только приближенная к реальности). К примеру, в течение месяца у нас может открыться до 5-10 новых магазинов. Страховую сумму по уже открытым и давно работающим магазинам мы рассчитываем на основании статистических данных за последний год, то есть, рассматриваем ежемесячную динамику изменения товарных запасов в течение года и предоставляем максимальное количество товара в магазине за месяц. По новым магазинам сложнее: мы прогнозируем спрос на нашу продукцию, но в реальности он может оказаться выше наших прогнозов, что повлечет за собой автоматические допоставки товара в магазин. Таким образом, страховые суммы по новым магазинам носят ещё более предположительный характер. Чтобы как-то приблизить их к действительности, была разработана следующая методика их подсчета: берутся статистические данные по товарным запасам для всех старых магазинов за последний год работы (отдельно для концептуальных и стоковых магазинов) и рассчитывается максимальное количество товарных запасов на 1 кв. м. (в денежном эквиваленте). Далее площадь нового магазина (торговая и складская) умножается на соответствующее количество товарных запасов для старых магазинов и получается приблизительная величина страховых сумм для нового магазина. Разделение магазинов на разные виды обязательно, т.к. в стоковых магазинах покупателей, естественно, больше, а значит, количество товара в них также должно быть больше.

2. Условие недострахования и перестрахования[1]

В соответствии со ст. 949 ГК РФ, если в договоре страхования имущества или предпринимательского риска страховая сумма установлена ниже страховой стоимости, страховщик при наступлении страхового случая обязан возместить страхователю (выгодоприобретателю) часть понесенных последним убытков пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости. Это условие является попросту дискриминационным для страхователя, поскольку в обратной ситуации, когда страховая сумма превышает страховую стоимость, договор является ничтожным в той части страховой суммы, которая превышает

[1] ст. 951 ГК РФ

страховую стоимость[1]. При этом страховая стоимость имущества представляет собой его действительную стоимость в месте его нахождения в день заключения договора страхования, а для предпринимательского риска – убытки от предпринимательской деятельности, которые страхователь, как можно ожидать, понес бы при наступлении страхового случая[2]. При наличии в договоре пункта о недостраховании или перестраховании доля страхового возмещения в размере убытка будет равна доле страховой суммы в страховой стоимости. Иными словами, страхователь рассчитывает сумму своего ущерба и умножает его на отношение заявленных страховой стоимости к страховой сумме. Поверьте, если не убрать из полиса эту оговорку, можно потерять существенную сумму компенсации.

Страховая стоимость не является существенным условием договора страхования (п. 1. ст. 942 ГК РФ) и её указание в договоре страхования является правом страхователя, а не его обязанностью. Тем не менее, страхователь всегда должен помнить о том, что на основании п. 1. ст. 945 ГК РФ при заключении договора страхования имущества страховщик в праве произвести осмотр страхуемого имущества, и при необходимости назначить экспертизу в целях установления его действительной стоимости. Прошли «лихие девяностые», когда вступая в сговор со страховщиком страхователь заявлял в договоре страхования заведомо завышенную страховую стоимость имущества и при наступлении страхового случая оставался в выигрыше (в силу отсутствия строгого контроля со стороны государственных органов). И хотя в настоящее время размер страховых сумм и страховой стоимости имущества являются предметом соглашения страховщика с конкретным страхователем, лучше иметь документальное подтверждение адекватности страховой стоимости своего имущества. Приведу пример из практики. При смене коллекции, в магазине может находиться как старый товар, так и привезенный новый, что автоматически на две-три недели увеличивает количество товарных запасов практически вдвое. Таким образом, если страховой случай наступит в момент смены коллекции, когда старый товар ещё не вывезен, а новый уже завезен, коэффициент недострахования будет колоссальным.

3. Список страховых событий

Обычно этот список дублируется полисом страхования имуще-

[1] п. 1 ст. 951 ГК РФ

[2] ст. 947 ГК РФ

ства и считается, что BI не может произойти без ущерба самому имуществу, поэтому полис страхования от перерыва в деятельности зачастую не содержит подробного перечня страховых рисков. Приведу яркий пример, почему важно подробно и обстоятельно расписать условия страхования от перерыва в производстве, даже если данный вид страхования не является самостоятельным и входит в полис страхования имущества.

Представьте, что часть вашего имущества, которое предназначено для поддержания работы в течение одного месяца четырех магазинов Петропавловска-Камчатского, находится на ответственном хранении у компании-партнера. Неожиданно партнер решает, что вы ему что-то недоплатили (пени, разницу курсов валют или иные непредусмотренные платежи) и принимает решение об удержании товара на своем складе до момента погашения «задолженности». При этом вы в полной уверенности, что все необходимые платежи и оплаты уже произведены.

В данном случае на лицо противоправные действия третьих лиц, но правоохранительные органы не спешат возбуждать уголовное дело, т.к. зачастую просто не хотят вмешиваться с экономические споры. В итоге документ, на основании которого страховая компания признает случай страховым – постановление о возбуждении уголовного дела – получить практически невозможно.

Однако пока компания-партнер удерживает на своем складе товар, магазины не могут осуществлять торговую деятельность, а чтобы привезти его с вашего склада потребуется еще около трех-четырех недель. Отказ в возбуждении уголовного дела правоохранительные органы аргументируют отсутствием состава преступления, поэтому получить товар можно только путем переговоров.

В результате договориться с партнером о полном возвращении имущества (с частичной доплатой или без неё) все-таки удается, но если вернуться к страхованию BI, то получается, что имущественная часть полиса страхования ответственности не задействована, а значит, и не используется покрытие по страхованию от перерывов в деятельности.

4. Период ответственности страховщика или определение периода перерыва в производстве

Период ответственности страховщика начинается в момент полной или частичной остановки деятельности страхователя.

Однако как определить момент завершения перерыва в деятельности – большой вопрос. Обычно договорами страхования предусмотрено покрытие в течение одного-двух лет с момента наступления страхового случая. В действительности же определение длительности перерыва в производстве может также быть проблематичным[1].

Приведу пример. Допустим, торговый центр, в котором находился ваш магазин, сгорел. Администрация сообщает вам о том, что ремонтно-восстановительные работы займут около полугода. Весь оставшийся не поврежденным товар (скажем, половину от всего товара, находившегося на момент пожара в магазине) вы партиями (скажем, за три поездки) вывозите на свой склад и в ближайшие магазины.

Приблизим ситуацию к реальности и предположим, что в ближайших магазинах товара так много, что разместить в них товар из сгоревшего торгового центра нет возможности. В результате, часть товара лежит на вашем складе и перенаправляется в магазины через три-четыре месяца, а часть – уже продается в ближайших магазинах[2]. Проходит полгода, и арендодатель принимает решение о закрытии торгового центра. Возникает вопрос: когда перерыв в деятельности считается завершенным:

a. с момента отправки первой партии товара из пострадавшего магазина на склад или в магазин;

b. с момента отправки последней партии товара из пострадавшего магазина на склад или в магазины;

c. с момента поступления последней единицы товара в работающие магазины (со склада);

d. с момента официального объявления о невозможности восстановления торгового центра и его закрытии.

В итоге получается, что определить период перерыва в производстве постфактум (после наступления страхового случая) довольно трудно, т.к. интересы страхователя и страховщика в данном случае кардинально расходятся. Поэтому очень важно изначально в полисе страхования предусмотреть хотя бы основные возможные методы определения данного периода

[1] В данном случае будем считать, что он составляет менее 1 – 2 лет, предусмотренных полисом страхования

[2] Можно ещё больше приблизить ситуацию к действительности и уточнить, что страховой случай пришелся на смену коллекции, т.е. в расположенных поблизости магазинах продается уже новый товар, а из пострадавшего магазина вывезен старый, который должен был допродаваться со скидкой в сгоревшем магазине.

перерыва в производстве (естественно, согласовав эти методы со страховщиком).

5. Размер франшизы

Франшиза может измеряться не только в денежном эквиваленте, но и в количестве дней простоя. Иными словами, к примеру, франшиза, равная одному дню простоя означает, что при осуществлении расчета убытка страхователь должен вычесть упущенную выгоду за первый день перерыва в производстве из общего размера убытка.

6. Документы, которые надо представить для подтверждения BI

В полисе страхования необходимо указать основные финансовые документы, необходимые для предоставления страховщику. Естественно, в соответствии со стандартными правилами страхования и полисом страхования, страховщик оставляет за собой право запрашивать дополнительные документы для выяснения обстоятельств наступления страхового случая, однако страхователю этот список нужен в большей степени не для ограничения запросов страховщика, а для подготовки своих специалистов к наступлению страхового случая. Таким образом, ещё до наступления страхового случая страхователь распределяет обязанности и назначает ответственных лиц по предоставлению соответствующих документов своими сотрудниками и утверждает со страховщиком формы предоставляемых документов.

Сам список документов, которые компания должна предоставить для подтверждения BI выглядит следующим образом:

1) Расчет убытка по BI.
2) Акт списания основных средств (в случае их полного повреждения и невозможности восстановления).
3) Акт осмотра пострадавшего имущества независимыми экспертами (заключение экспертизы).
4) Договор поставки имущества, строительных материалов и т.д. Иными словами – это документы, подтверждающие наличие на вашем пострадавшем объекте заявленного вами поврежденного имущества.
5) Инвентаризационная опись пострадавших товарно-материальных ценностей (ИНВ № 3, ИНВ № 19, ИНВ № 26), а также Приказ на проведение инвентаризации.
6) Приходные и расходные накладные на пострадавшее имущество.
7) Акты об утилизации пострадавшего имущества и документы, связанные с утилизацией.
8) Данные о прибылях и убытках пострадавшего подразделения за

определенный в договоре страхования период.
9) Подписанные независимыми лицами акты о перерыве деятельности.
10) Акт уполномоченных государственных служб о причинах наступления страхового случая.

7. Валюта и метод ее определения

Страхователь должен выбрать валюту в своем полисе. Обычно она одинакова для страховых сумм, страховой стоимости, страхового возмещения и страховой премии. Если выбрана иностранная валюта, то при росте ее курса автоматически растет и возмещение. Кроме того, в этом случае страховая сумма и страховая стоимость по имуществу тоже будут «с запасом». При указании валюты в полисе страхования обязательно нужно указывать дату применения курса. Вариантов в данном случае несколько:

- курс на дату убытка
- курс на дату извещения страховой компании об убытке
- курс на дату выставления итоговой претензии в адрес страховщика
- курс на дату подписания страхового акта между страхователем и страховщиком
- курс на дату выплаты страховой компанией страхового возмещения.

Страхователь вправе выбрать любой вариант, но надо обязательно прописать его в полисе страхования. Иначе в случае большого размера убытка можно потерять существенную сумму из-за разницы курсов валют.

8. Взаимоотношения пострадавшей стороны с виновной

Может ли пострадавшая сторона требовать от виновной компенсации ущерба до или после получения страхового возмещения? Да, конечно, может и долж-

на, т.к. очень часто рычагов воздействия на виновную сторону у страхователя больше, чем у страховщика (особенно, если виновная сторона – подрядчик). Но, к сожалению, в правилах страхования нередко можно прочитать следующее: «Если страхователь получил возмещение ущерба от третьих лиц, страховщик выплачивает лишь разницу между суммой, подлежащей выплате по условиям договора страхования (за вычетом франшизы), и суммой, полученной от третьих лиц». При этом в соответствии со ст. 965 ГК РФ «к страховщику, выплатившему страховое возмещение, переходит в пределах выплаченной суммы страхового возмещения (т.е. за вычетом франшизы) право требования, которое страхователь имеет к лицу, ответственному за убытки, возмещенные в результате страхования».

На практике получается, что виновная сторона может предложить возместить ваш ущерб (или его часть) не в денежном выражении, а путем оказания некоторых услуг: бесплатного размещения рекламы, снижения ежемесячной стоимости коммунальных услуг или арендной платы, снижения тарифов на перевозки и т.д. В данном случае вообще практически невозможно просчитать размер возмещения, т.к. неизвестно, например, как долго будет работать ваш магазин в данном торговом центре (чтобы посчитать экономию от уменьшения арендной платы). Тем не менее, отказываться от данных видов компенсации не стоит.

Цель общения страхователя с виновной стороной – получить возмещение хотя бы в размере выплаченной страховщику франшизы. Естественно, любое возмещение должно быть официально задокументировано, а в письме от виновной стороны должно быть четко прописана причина оказания дополнительных услуг и их стоимость. Естественно, в идеале компенсация должна быть выражена в денежном выражении, а ее приблизительная величина должна быть согласована с виновной стороной.

Рассмотрим конкретный пример.

Представим, что ваш магазин сгорел. Весь убыток составил 10 000 евро. Арендодатель, по вине которого произошел пожар в вашем магазине, сообщает, что может возместить в ближайшее время только часть ущерба – скажем, 2000 евро. При этом ваша франшиза составляет 1000 евро. Когда вы сообщаете страховщику о получении 2000 евро, естественно, он – на основании договора и правил страхования – спешит напомнить, что страховая выплата в таком случае составляет 7000 евро (1000 евро

франшиза + 2000 евро размер компенсации от виновной стороны). Таким образом получается, что вы выполнили работу за страховую компанию. Обидно, не так ли?

Чтобы этого не произошло необходимо в договоре страхования четко отразить механизм получения возмещения от третьей стороны, например, следующим образом:

«Страхователь вправе самостоятельно требовать от лица, ответственного за убытки, компенсировать ущерб. При этом Страхователь должен незамедлительно информировать Страховщика обо всех возмещениях /выплатах от виновной стороны в пользу Страхователя и предоставить все соответствующие документы до подписания страхового акта. Если Страхователь (Выгодоприобретатель) получил возмещение по убытку от третьих лиц, Страховщик имеет право уменьшить сумму выплаты страхового возмещения только в случае, если суммарная величина полученных от виновной стороны возмещений/выплат превышает установленную по полису в отношении наступившего события франшизу. В таком случае сумма страхового возмещения уменьшается на разницу между суммой, выплаченной Страхователю виновной стороной и франшизой».

Продолжение – методику расчета убытка по перерыву в производстве – читайте в следующем номере.