

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВАНИЯ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Рассматриваются вопросы исторического развития и современного состояния страхования в сфере предпринимательства в зарубежных странах. Предпринимается попытка проследить эволюцию различных вариантов страховой защиты в области делового оборота и влияние исторических факторов на систему страховых продуктов в настоящее время в США, Великобритании, Германии и в других странах. Особое внимание уделяется нетипичным для Российской Федерации видам страхования интересов предпринимателей, в частности в сфере личного страхования, а также делаются некоторые выводы об их применимости в российской правовой действительности.

I. Troitskaya

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF INSURANCE IN THE COMMERCIAL SPHERE IN FOREIGN COUNTRIES

An analysis of historical development and contemporary system of insurance in the commercial sphere in foreign countries is given. Untypical for Russia insurance products, particularly, life insurance, are examined and some conclusions for their applicability are made.

В зарубежных странах страхование имущественных интересов лиц, занимающихся деятельностью, направленной на извлечение прибыли, имеет длительную историю. Как отмечал В. И. Серебровский, первые зачатки страхования встречаются еще в законах царя Хаммурапи, «устанавливающих нечто вроде взаимного страхования караванов вавилонских путешественников от вреда, причиняемого им нападением разбойников»¹. Подобные договоры, по свидетельству Талмуда, заключались также в Палестине и Сирии. В соответствии с ними участникам каравана предоставлялось возмещение имущественных потерь на случай падежа, растерзания хищным зверем, кражи и пропажи осла². Как мы видим, зарождение страхования было связано с осознанием необходимости в защите имущественных интересов лиц, которые в наше время были бы названы предпринимателями.

В дальнейшем развитие страхования пошло по пути перехода от системы по-

следующей раскладки убытков между членами какого-либо сообщества, основанного на профессиональном принципе, к системе регулярных взносов, которые и служили источником выплат при наступлении непредвиденных ситуаций, влекущих за собой причинение убытков участникам гильдии³. При этом ущерб возмещался вне зависимости от причин его наступления. К таким причинам могли быть отнесены события как стихийного (пожар, наводнение, кораблекрушение, падеж животных), так и социального характера (кража, грабеж).

Наряду со страхованием исключительно имущественных интересов, выплаты в рамках гильдейско-цехового страхования производились и в случаях болезни кого-либо из членов, выдавались пособия на погребение и содержание вдов и детей после смерти участника соответствующего союза. В последующее время эти два направления развивались параллельно, что привело к постепенному обособлению личного и имуществен-

ного страхования, которое очень четко прослеживается в системе видов страхования, господствующей сегодня в большинстве зарубежных стран.

Именно в рамках защиты интересов лиц, объединенных по принципу общности профессиональных интересов, возникает и морское страхование, которое по праву считается наиболее древним из всех видов страховой деятельности⁴. В связи с тем, что по морским путям осуществлялась оживленная торговля, купцы были постоянно подвержены угрожающим силам природы, а суммы возможного ущерба были чрезвычайно велики. Естественно, что они искали пути минимизации своих рисков.

Самый старый из известных страховых полисов был выдан в Генуе 23 октября 1347 года в форме заемного письма⁵. Купец, отправляясь в торговое плавание, брал для приобретения товаров кредит под процент, значительно превышающий обычный, а в случае гибели корабля освобождался от уплаты как основной суммы займа, так и процентов по нему. Таким образом, мы видим, что сумма кредита была прообразом страхового возмещения, выплачиваемого при наступлении страхового случая, а повышенный процент — страховой премией.

Интересы предпринимателей защищались и в рамках других активно развивавшихся видов имущественного страхования: страхование от огня, страхование сельскохозяйственных культур от градобития, страхование от падежа скота и т. д. Следует отметить, что эти виды страхования осуществлялись не только в пределах гильдейских сообществ, а также по прошествии времени и специализированными обществами, основанными для предоставления услуг по страховой защите широкому кругу заинтересованных лиц (Страховая камера во Франции, Страховая ассоциация против огня в Англии).

Развитие экономики и товарно-денежных отношений, научно-технический прогресс, внедрение новых методов производства с использованием машин привело к увеличению рисков, которым были подвержены хозяйствующие субъекты. Эти риски уже не могли быть покрыты в рамках распространенных ранее профессиональных организаций, осуществляющих страховые выплаты на основе взаимности. Страхование постепенно становится «формой крупного предпринимательства»⁶, страховые организации учреждаются в виде акционерных обществ, что позволяет аккумулировать значительные суммы, используемые также как источник для осуществления иной деятельности, в частности, кредитной или инвестиционной.

Потребности в страховой защите росли, и вместе с ними росло и количество предоставляемых страховыми организациями страховых услуг. Страховщики привлекали страхователей, предлагая наряду с покрытием традиционных имущественных рисков (огневых, риска кражи и т. д.) также и покрытие дополнительных рисков, тесно связанных со страхуемым имуществом. Так, в 1797 году в Англии была предпринята первая из известных попыток застраховать косвенные убытки, возникшие в результате наступления страхового случая по договору огневого страхования⁷. В дальнейшем такая практика была продолжена. В Германии с 1817 года страховые общества при страховании от огня предусматривали и покрытие убытков, вызванных неполучением арендной платы за поврежденное или уничтоженное в результате пожара имущество.

В 1821 году в Англии впервые был предложен совершенно новый страховой продукт, направленный на защиту имущественных интересов исключительно предпринимателей. Коммерсантам при наступлении страхового случая, влеку-

щего за собой невозможность продолжения нормальной хозяйственной деятельности, предлагалось возмещение в виде фиксированной суммы за каждый день вынужденного простоя. Такой вид страхования существует и сейчас и имеет довольно широкое распространение в США и Великобритании под названием *per diem business interruption policy*⁸. Как мы видим, страхование от перерывов в производстве, близкое по своему содержанию к современному пониманию этого термина, стало внедряться в систему страховых мер, направленных на минимизацию рисков предпринимателей, уже в первой половине XIX века.

В 1825 году во Франции начинает практиковаться и страхование гражданской ответственности, потребность в котором была также вызвана бурным развитием производства в результате технической революции⁹. С увеличением производительности промышленности росли и производственные риски, повышалась вероятность несчастных случаев, ответственными за которые были предприниматели. Также возрастала роль гражданско-правовой ответственности за нарушение договорных обязательств. В связи с этим уже к концу XIX века страховые компании предоставляли своим клиентам услуги по страхованию гражданской ответственности, вытекающей как из деликтов, так и из договоров.

Таким образом, можно констатировать, что страхование в сфере предпринимательства к началу XX столетия уже не было ограничено исключительно рамками страхования имущества, являвшегося средством или результатом хозяйственной деятельности коммерсанта. Страхование покрытие предоставлялось от значительно более широкого спектра рисков, нежели только повреждение или уничтожение имущества. Косвенные убытки от наступления того или иного страхового случая по договору страхова-

ния имущества первоначально возмещались по тому же соглашению. Иными словами, страхование от перерыва в производстве или неполучения ожидаемого дохода первоначально тесно ассоциировалось со страхованием имущества и фактически осуществлялось как дополнительная услуга, предоставляемая страхователю по основному договору.

Однако то обстоятельство, что страховая премия по простому договору страхования имущества была ниже, чем по договору, где была предусмотрена обязанность страховщика покрывать и косвенные убытки страхователя в результате реализации риска, позволяет говорить о придании страхованию риска неполучения дохода самостоятельного значения уже тогда. Выделение этой услуги в отдельный страховой продукт было лишь делом времени. И, действительно, уже в 1899 году в Англии были разработаны правила страхования перерывов в производстве, в соответствии с которыми возмещение убытков рассчитывалось, исходя из оборота страхователя¹⁰. Такая практика осуществления страхования косвенных убытков получила распространение во многих европейских странах. В США была принята другая система расчета убытков от остановок производства, основанная на валовой выручке предприятия-страхователя¹¹.

Несмотря на то, что и в настоящее время за рубежом страхование косвенных убытков и риска неполучения дохода по-прежнему очень часто связано со страхованием имущества и реализуется в рамках одного договора¹², исследователи указывают на различную правовую природу этих видов страхования и поднимают вопрос о необходимости проведения различия между этими двумя видами страхования¹³.

Классификация видов страхования в зарубежных странах в целом связана с отмеченными ранее историческими осо-

бенностями формирования страхового рынка. Так, в большинстве государств принято деление страхования на две основные отрасли: страхование жизни и страхование иное, чем страхование жизни. Причем к страхованию иному, чем страхование жизни, относится, как следует из названия, довольно широкий перечень отношений, возникающих в связи со страхованием, регулирование которых подчинено различным правилам, что обусловлено их неоднородностью. При этом такое разграничение проводится не по принципу общности объекта страхования, а по формальному критерию. К услугам по страхованию жизни относится покрытие по всем видам рисков, наступление которых связано с жизнью или смертью лица, в том числе дожитие. К страхованию иному, чем страхование жизни, относятся все остальные риски по остаточному принципу.

В странах, где превалирует система общего права, имущественные интересы предпринимателей традиционно защищаются не только в рамках страхования иного, чем страхование жизни, но и при страховании жизни. В этой связи интересен страховой продукт, не имеющий аналогов в России, в соответствии с которым страхованию подлежат риски возникновения убытков в связи со смертью или болезнью лиц, занимающих ключевые позиции на предприятии. По договору страхования этого вида возмещению подлежат убытки, связанные с потерей прибыли, доли рынка, инновационных преимуществ или кредитных линий, предоставление которых было основано на личном доверии банка застрахованному лицу. Более того, предприятию покрываются расходы на обучение и стажировку лица, заменяющего застрахованного¹⁴. Такого же типа покрытия предоставляются и при наступлении страховых случаев при страховании жизни квалифицированного персонала, занятого на предприятии.

Основная же защита интересов предпринимателей предоставляется в рамках страхования иного, чем страхование жизни. Так можно выделить три основных вида страхования, направленных на защиту имущественных интересов коммерсантов:

1. Страхование имущества (Property Insurance);
2. Страхование ответственности (Liability and Casualty Insurance);
3. Смешанное страхование (Multi-Peril Insurance).

При страховании имущества покрываются следующие убытки:

- повреждение или уничтожение имущества;
- потеря прибыли, вызванная повреждением или уничтожением имущества;
- дополнительные расходы, связанные с повреждением или уничтожением имущества;
- повреждение или уничтожение перевозимых товаров в результате гибели транспортного средства (осуществляется в том числе и в рамках морского страхования).

При страховании ответственности возмещаются убытки, связанные:

- с выплатами возмещения лицам, чьи права были нарушены действиями страхователя;
- с судебными издержками;
- с косвенными убытками, связанными с «дурной славой» страхователя, вызванной наступлением страхового случая¹⁵.

Смешанное страхование покрывает убытки, выражающиеся как в повреждении застрахованного имущества, так и в расходах, которые предприниматель должен понести в связи с правилами о гражданской ответственности. Например, Commercial automobile Policy охватывает случаи повреждения средства транспорта в результате аварии, кражи либо ответственности его владельца за ущерб третьим

лицам, причиненный застрахованным транспортным средством¹⁶.

Как мы видим, практика страхования в США и Великобритании идет по пути выделения страховых продуктов на основании угроз, от которых предоставляется страховая защита, причем эти угрозы могут быть как конкретными (от пожара, наводнения и т. д.) или же могут охватывать широкий спектр рисков, связанных с застрахованным по договору имуществом (например, страхование транспортных средств). При этом в рамках любого из видов страховых продуктов покрываться могут как прямые, так и косвенные убытки.

Страховое законодательство других стран довольно сильно отличается друг от друга в силу целого комплекса исторических и политических причин. В настоящее время в рамках Европейского союза идет процесс сближения страховых законодательств стран-участниц и выработка единого договорного страхового права¹⁷. Так, в одной из Директив ЕС, направленной на регулирование вопросов страхования, приводится отраслевая классификация по видам страховой деятельности, которая так же, как и американская, основана на делении страхования на страхование жизни и на страхование иное, чем страхование жизни¹⁸.

С точки зрения защиты имущественных интересов предпринимателей, наибольший интерес представляет кредитное страхование, которое может осуществляться как в форме страхования коммерческого риска неплатежа поставщику товаров или услуг по договору в случаях банкротства или финансовых затруднений контрагента¹⁹, так и в виде страхования риска банка, связанного с невозвратом выданных кредитов. Отметим, что в США первая из названных разновидностей риска обычно не обеспечивается страховой защитой, а минимизируется посредством использования иных инст-

рументов (банковские гарантии, поручительства и т. д.).

Директива предусматривает также и иные виды страхования, имеющие существенное значение для страхователей-предпринимателей. Среди них — страхование риска неполучения прибыли (этот риск в практике трактуется довольно широко, распространяется на значительное количество опасностей, причем ассоциируемых не только с коммерческой деятельностью), страхование риска неснижения накладных расходов (например, при внедрении инноваций или расширении предприятия), риска непредвиденных коммерческих расходов, риска потери поступлений от аренды или иных доходов, связанных с имуществом, а также риска иных косвенных коммерческих убытков, помимо перечисленных выше. Кроме этого, покрытие в рамках страхования подлежат и расходы, связанные с правовой защитой нарушенных прав, и прочие судебные издержки.

Перечень страховых услуг, направленных на защиту имущественных интересов предпринимателей, в настоящее время постоянно расширяется. С возникновением новых опасностей, угрожающих хозяйственной сфере субъектов, страховые компании начинают покрывать дополнительные риски в рамках привычных полисов страхования. Это в основном затрагивает область деловой активности, связанную с внедрением новых технологий, с электронной коммерцией и прочей инновационной деятельностью²⁰. При этом следует отметить, что страховые премии по таким новым видам страховых услуг зачастую существенно снижают их привлекательность для потенциальных страхователей.

Вследствие этого крупные промышленные и торговые концерны часто образуют так называемые кэптивные страховые компании (Captive Insurers), которые целиком или преимущественно обслужи-

вают корпоративные страховые интересы учредителей или иных аффилированных с ними организаций²¹. Основным преимуществом размещения рисков у кэптивных страховщиков является снижение стоимости страхования, которая достигается за счет самостоятельной оценки страхового риска и выгодной для материнской компании андеррайтерской политики, а также налоговой экономии²². Кроме этого, дочерние страховые компании могут размещать у себя риски, страхование которых у обычных страховщиков невозможно в связи с отсутствием сложившейся практики в их оценке. Наличие факторов, делающих кэптивные компании исключительно привлекательными при страховании рисков предпринимательской деятельности, объясняет большое количество действующих в настоящее время страховщиков подобного рода, занимающих около 11% мирового рынка коммерческого страхования²³. Более того, отмечается устойчивый рост их числа²⁴.

Подытоживая вышесказанное, в качестве основной особенности страхования в сфере предпринимательства в зарубежных странах можно выделить широкое распространение страховых услуг по

предоставлению покрытия по рискам, возникающим в процессе осуществления коммерческой деятельности, в рамках как личного, так и иного, чем личного, страхования. При этом по всем видам страхования возможно возмещение не только прямых, но и косвенных убытков. Покрытие косвенных расходов при наступлении страхового случая может предусматриваться либо в договоре страхования жизни, имущества или ответственности от возможности непосредственных убытков, либо в отдельном договоре.

Такой подход, на наш взгляд, является оправданным в условиях многолетнего опыта применения коммерческого страхования в качестве инструмента защиты интересов хозяйствующих субъектов, предоставляя им тем самым возможность выбора наиболее адекватного способа обеспечения своей экономической безопасности с учетом конкретных особенностей объектов страхования и их деятельности в целом. Помимо этого, у страхователей есть альтернатива размещения риска в кэптивных страховых компаниях, предоставляющих еще большее количество страховых услуг и более удобную андеррайтерскую политику.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ *Серебровский В. И.* Очерки советского страхового права // *Серебровский В. И.* Избранные труды по наследственному и страховому праву. М., 2003. С. 278.

² *Райхер В. К.* Общественно-исторические типы страхования. М.; Л., 1947. С. 40.

³ Там же. С. 61.

⁴ *Журавин С. Г.* Краткий курс истории страхования. М., 2005. С. 8.

⁵ Ингосстрах: опыт практической деятельности / Под ред. В. П. Кругляка. М., 1996. С. 10.

⁶ *Сплетухов Ю. А., Дюжиков Е. Ф.* Страхование: Учебное пособие. М., 2004. С. 32.

⁷ Страховая компания "Minerva Universal". См.: Business interruption insurance // Swiss Re publications. 2007. P. 6.

⁸ Dictionary of Insurance Terms / Harvey W. Rubin. NY, 2000. P. 375.

⁹ Mastering Risk. Volume 1: Concepts / Executive Editor James Pickford. Prentice Hall, Financial Times, 2001. P. 35.

¹⁰ Business Interruption Insurance // Swiss Re publications. 2007. P. 6.

¹¹ Там же. С. 6. В настоящее время в США осуществляется переход на принятую в Европе систему подсчета убытков.

¹² Например, Commercial Package Policy (покрывает широкий спектр рисков, связанных с коммерческой деятельностью), Boiler and Machinery insurance (страхование прямых и косвенных убытков в результате неполадок в работе паровых котлов и производственного оборудования) и

т. д. Risk Management and Insurance / C. Arthur Williams. Jr, Michael L. Smith, Peter C. Young. Irwin, McGraw-Hill, 1998. P. 542, 549.

¹³ Risk Management and Insurance / C. Arthur Williams. Jr, Michael L. Smith, Peter C. Young. Irwin, McGraw-Hill, 1998. P 549.

¹⁴ Risk Management and Insurance / Scott E. Harrington, Gregory R. Nichaus. McGraw-Hill, 2003. P. 32.

¹⁵ Там же. С. 501–516.

¹⁶ Insurance Law: Cases and Materials / John Lowry, Philip Rawlings. Oxford — Portland Oregon: Hart Publishing, 2004. P 139.

¹⁷ *Тарабарин Б., Чанс К.* Регулирование договора страхования в рамках права Европейского Союза // Страхование право. 2001. № 1. С. 45.

¹⁸ Теория и практика страхования: Учебное пособие / Под ред. К. Е. Турбиной. М., 2003. С 84.

¹⁹ *Усачева А.* Кредитное страхование в рамках Европейского Союза // Страхование право. 2002. № 2. С. 34, 39.

²⁰ Mastering Risk. Volume 1: Concepts / Executive Editor James Pickford. Prentice Hall, Financial Times, 2001. P. 229–236.

²¹ Risk management and insurance / Scott E. Harrington, Gregory R. Nichaus. McGraw-Hill, 2003. P. 557–559.

²² Большинство кэптивных страховых компаний зарегистрировано в оффшорных зонах. Более того, некоторые штаты предоставляют таким страховщикам льготные налоговые условия (например, Вермонт, Колорадо и Южная Каролина). Об этом: Risk Management and Insurance / Scott E. Harrington, Gregory R. Nichaus. McGraw-Hill, 2003. P. 558.

²³ Pilla, David. Captivating Growth // Best's Review. May, 2007.

²⁴ Рост количества кэптивов составляет в настоящее время 5% ежегодно. Об этом: *Сычев А. Ю.* Финансовое управление рисками в зарубежной практике // Страхование дело. 2004. № 1. С. 37.