

Страхование убытков от перерыва в производстве: становление и базовые принципы

Business Interruption Insurance:
Emerging and Basic Principles

Драгунова Татьяна Викторовна,

директор по финансовым
и правовым вопросам,
ООО «ЛЭББ»

Dragunova Tatyana V.,
Finance & Legal, LABB LLC
tdragunova@lossadjuster.ru

Страхование предпринимательских рисков и, в частности, страхование от перерыва в производстве является действенным инструментом управления рисками, обеспечивающим непрерывность деятельности предпринимателей. История становления института страхования перерыва в производстве в зарубежных странах, и в частности в Великобритании, наглядно демонстрирует сложности и вызовы, возникающие по мере развития этого вида страхования, и пути их преодоления. По мнению автора, этот опыт может и должен быть использован российским страховым рынком.

Ключевые слова: страхование предпринимательских рисков; страхование перерыва в производстве.

Согласно данным ежегодного исследования корпоративных рисков «Барометр рисков Allianz 2018» [1], риск убытков от перерыва в производстве уже 6-й год подряд сохраняет свое лидерство, опережая киберриски, стихийные бедствия, пожары и взрывы и т. п. При этом перечень триггеров возникновения убытков перерыва в производстве постоянно расширяется: к традиционным огневым рискам и поломкам машин и оборудования, а также убыткам, вызванным перерывом в деятельности поставщиков и покупателей (Contingent Business Interruption – CBI), добавились кибератаки и технологические сбои в системах автоматического управления оборудованием.

Согласно исследованию компании Allianz, доля убытков от перерыва в производстве в общей сумме потерь в результате страхового случая существенно возросла и более чем на треть превышает ущерб от гибели и/или повреждения имущества. Кроме того, продолжает расти количество убытков от перерыва в производстве, не связанных с причинением вреда имуществу (Nondamage Business Interruption – NDBI), например, вызванных: сбоями в цепочке поставок, отзывами продукции с рынка, лишением лицензий и разрешений на ведение деятельности, непря-

Business risks insurance, particularly Business Interruption insurance, is an effective tool of risk management providing business continuity. History of Business interruption insurance in the foreign countries, namely in Great Britain, highlights difficulties and challenges arising during development of this insurance coverage and ways of their overcoming. The author believes that Russian insurance market could and should benefit from this experience.

Keywords: business risks insurance; business interruption insurance.

мыми последствиями террористических актов, а также различных политических событий, забастовок.

Приходится констатировать, что российский страховой рынок существенно отстает от западноевропейского. В частности, страхование от перерыва в производстве до сих пор не получило широкого распространения в нашей стране. Это не в последнюю очередь связано с тем, что предприниматели, а зачастую и сами страховщики не имеют ясного представления о способах оценки рисков, связанных с перерывом в производстве, объеме покрываемых убытков, наборе опасностей, актуальных для того или иного бизнеса и требующих страховой защиты. Отсутствие стандартизированных условий страхования, так же, как и казуистичность правил и договоров страхования, используемых в практике страховых компаний, не способствует укреплению уверенности предпринимателей в том, что, заключая договор страхования, они действительно приобретают надежную страховую защиту.

В связи с этим представляется интересным проследить тот путь развития, который прошло страхование от перерыва в производстве более чем за 220 лет своего существования. Как будет подробнее описано далее, первоначально тот вид страхования, который в настоящее время известен как страхование перерыва в производстве (*business interruption insurance*)¹, возник в Великобритании в конце XVIII – начале XIX в. и получил наименование страхования «косвенных» убытков (*consequential losses*).

Прежде чем переходить к рассмотрению истории развития страхования «косвенных» убытков, вероятно, имеет смысл остановиться на том, что подразумевается под этим понятием. Критерии разделения убытков на прямые и косвенные в английском праве были сформулированы в решении по знаменитому делу *Hadley v. Baxendale*, рассмотренному Судом Казначейской Палаты (Великобритания) в 1854 г.

К возмещаемым убыткам относятся:

- убытки, ставшие прямым, естественным и очевидным следствием нарушения договора (прямой ущерб, *direct or general damages*);

¹ Термин «*business interruption insurance*» используется в Великобритании; в США используются термины «*business income insurance*» и «*gross earnings insurance*».

- убытки, находившиеся в пределах разумного предвидения обеих сторон в момент заключения договора как последствия его нарушения (косвенный ущерб, *consequential or special damages*).

Прочие убытки (слишком отдаленные убытки, *too remote damages*) не подлежат возмещению [2, р. 965]. При этом убытки, связанные с перерывом в деятельности и потерей ожидаемого дохода, согласно практике судов Великобритании, необязательно относятся к категории косвенных [3, р. 76–78]. С другой стороны, косвенный ущерб не ограничивается экономическим ущербом, т. е. снижением ожидаемых доходов или возникновением дополнительных затрат, он также может быть причинен и личности, и имуществу потерпевшего.

В страховании понятие «косвенный ущерб» (*Consequential Loss*) используется в специфическом смысле, отличном от описанного выше, и, в соответствии с рекомендациями Ассоциация британских страховщиков (*Association of British Insurers, ABI*), определяется следующим образом: ущерб в результате перерыва или негативного влияния на застрахованную деятельность, осуществляемую страхователем на территории страхования в результате утраты, разрушения или повреждения имущества, используемого страхователем на территории страхования для ведения застрахованной деятельности [4].

Именно в таком смысле это понятие использует В. И. Серебровский, указывая на то, что «обязанность страховщика состоит только в возмещении того ущерба, который понесет страхователь. Но ущерб, как известно, может представлять собою не только прямые, но и косвенные убытки. Поэтому поскольку страхование имеет целью возмещение тех убытков, которые может понести страхователь от предусмотренного в договоре события, постольку нет принципиальных препятствий к принятию страховщиком на себя обязанности к возмещению кроме прямых еще и косвенных убытков. На этот путь уже давно вступили западноевропейские законодательства, допустившие страхование ожидаемой прибыли, а также *chômage assurance* – страхование от прекращения деятельности (домовладельцев – от

простая квартир, фабрикантов – от перерыва работ и др.)» [5, 367].

Итак, первые попытки застраховать косвенные расходы и потерю дохода предпринимает в 1797 г. британская компания Minerva Universal. В 1817 г. компания Hamburger General-Feuer-Kasse в качестве дополнения к огневому страхованию предоставляет покрытие от потери рентных поступлений. В 1821 г. в Великобритании выдается страховой полис, предоставляющий фиксированную компенсацию простоя в деятельности на подневной/понедельной основе (Time Loss Policy или *per diem* Policy). В 1857 г. во Франции появляется страхование от прекращения деятельности (*chômage assurance*), предусматривающее покрытие «косвенных» убытков в результате пожара в размере фиксированного процента от страховой суммы, установленной в отношении застрахованного имущества [6].

Нетрудно заметить, что описанные выше условия покрытия косвенных убытков предусматривают скорее выплату страхователю фиксированных денежных сумм в зависимости от продолжительности простоя или стоимости утраченного застрахованного товара, нежели обеспечивают компенсацию фактически понесенных страхователем убытков от перерыва в деятельности. Такой подход очевидно не соответствует принципу возмещения (*indemnity principle*), являющемуся основой страхования, и не обеспечивает возврат страхователя в то финансовое состояние, которое существовало бы, если бы не произошел страховой случай.

Одна из причин того, что первоначально развитие страхования от перерыва в производстве шло по пути поиска формального подхода к определению суммы возмещения, вероятно, состояла в отсутствии достоверного источника сведений о финансовых показателях деятельности предпринимателей. В XIX и первой половине XX в. Великобритания продолжала проводить политику невмешательства государства в экономику (*laissez faire*). В связи с этим многие вопросы корпоративного права так же, как ведение бухгалтерского учета и подготовка отчетности, были отданы на откуп самим компаниям [7, p. 243–273].

Формирование стандартов бухгалтерского учета в Великобритании начинается в середине

XIX в. с появлением статуты, регулирующих вопросы корпоративного права и, в частности, формы отчетности менеджеров компании перед собственниками, а также с появлением профессиональных бухгалтерских сообществ и развитием теории и принципов бухгалтерского учета.

Появление стандартов финансовой отчетности и их массовое внедрение в практику предпринимателей относится к началу XX в. Принятые в Британии законы о компаниях (1900 и 1908 гг.) ужесточили требования к растущему объему информации финансовых отчетов, обязали составлять отчет о прибылях и убытках. Потребность в унификации учета и отчетности была обусловлена необходимостью облегчить внешним пользователям финансовой отчетности оценку реального финансового положения и финансовых результатов публичных компаний.

Тем не менее рекомендации по составлению финансовой отчетности, содержащие унифицированные методические подходы, появились в Великобритании только в середине XX в. [8]. Развитие и совершенствование стандартов бухгалтерского учета и отчетности продолжалось и во второй половине XX в. и впоследствии переросло в международную стандартизацию финансовой отчетности.

Становление страхования перерыва в производстве происходило одновременно с развитием стандартизированного бухгалтерского учета и отчетности, которые в итоге стали и продолжают быть источником информации, на основании которого страховщик имеет возможность определить страховую сумму и рассчитать убыток от перерыва в производстве.

Прообраз современной британской модели страхования перерыва в производстве, позволяющей выплатить страхователю возмещение в пределах фактически понесенных им потерь от перерыва в производстве, был разработан в 1899 г. актуарием и страховым брокером Людовиком МасЛелланом Манном, работавшим в Глазго, Шотландия. Первоначально этот вид покрытия именовался «возмещение косвенных огневых убытков» (*Consequential Fire Loss Indemnity*), а позднее получил более универсальное наименование «страхование кос-

венных убытков» (Consequential Loss Insurance) или «страхование прибылей» (Profits Insurance) [9]. Отличительная особенность этого покрытия состояла в том, что застрахованный интерес включал в себя чистую прибыль и постоянные расходы, при этом в качестве критерия и основы расчета убытков от перерыва в производстве рассматривалась выручка² страхователя. Однако вплоть до конца 30-х гг. XX в. страхование косвенных убытков так и не получило широкого распространения в Великобритании. Главной проблемой, препятствовавшей развитию этого вида страхования, являлось недоверие страховщиков.

Кутберт Хис (Cuthbert Heath) – страховщик Lloyd's, известный как автор новаторских идей во многих видах страхового бизнеса³, дал следующий толчок развитию страхования от перерыва в производстве. 1 января 1939 г. был выдан первый стандартный полис, содержащий условия страхования, которые во многом используются и поныне. В основу покрытия были положены принципы, выработанные Манном.

Активное внедрение страхования от перерыва в производстве, которое осуществлял Кутберт Хис, встретило волну протеста среди английских страховщиков. Говорили, что он разрушает огневое страхование, высказывались опасения, что выдаваемые Lloyd's полисы формируют основу для мошеннических претензий в адрес страховщиков, поскольку страхователям ничего не стоит подделать бухгалтерские книги. Хис игнорировал предостережения и продолжал выписывать полисы. Прошло немного времени, и страховщики осознали, что новый продукт оказался востребованным, но небеса не обрушились на землю и число попыток мошенничества по отношению к страховщикам не возросло. Соответственно, английские страховщики продолжили продавать клиентам покрытие от перерыва в производстве [9].

В 1938 г. в США появилась так называемая Американская модель страхования от потери прибыли (the Gross Earnings form), а в 1986 г.

Управление страховых служб США (Insurance Services Office, ISO) рекомендовало заменить форму страхования от потери прибыли (the Gross Earnings form) на форму покрытия дохода от предпринимательской деятельности (Business Income Coverage).

В период с 1989 по 1991 г. Ассоциация британских страховщиков опубликовала новые стандартные условия страхования от перерыва в производстве, усовершенствованные на основании опыта, накопленного с того момента, когда в 1939 г. Кутберт Хис подписал первый Ллойдовский полис страхования убытков от перерыва в производстве.

В настоящее время на мировом рынке страхования от перерыва в производстве доминируют две основные модели: британская и американская [4, р. 71]. В основе обеих моделей лежит принцип полного возмещения потерь (indemnity principle), иными словами, посредством страхования от перерыва в производстве обеспечивается возврат страхователя в то финансовое состояние, которое существовало бы, если бы не произошел страховой случай. Если оставить в стороне терминологические отличия и некоторые нюансы покрытия, можно сказать, что в Великобритании и США используются аналогичные подходы к определению застрахованного интереса и методики расчета убытков от перерыва в производстве [Ibid, р. 58].

Дальнейшее рассмотрение основ страхования от перерыва в производстве основано на британской модели покрытия.

Практика страхования от перерыва в производстве, накопленная мировым страховым сообществом более чем за 100 лет, прошедших с момента, когда Манн предложил свою концепцию страхования от перерыва в производстве, показывает, что он не ошибся, выбрав в качестве показателя финансовой деятельности, лежащего в основе расчета убытка от перерыва в производстве, выручку страхователя от застрахованной деятельности.

Действительно, влияние страхового случая на застрахованную деятельность может быть достаточно точно рассчитано посредством сопоставления выручки (Turnover/Revenue) страхователя в течение периода перерыва в производстве с выручкой, полученной за сопостави-

² Для целей настоящей статьи термины «выручка», «доход» и «оборот» используются в качестве синонимов.

³ В частности, Кутберт Хис ввел в практику Лондонского рынка страхование риска кражи со взломом (burglary), страхование на условиях «от всех рисков», а также непропорциональные договоры перестрахования или договоры эксцедента убытка.

мый период в течение 12 месяцев, непосредственно предшествовавших страховому случаю (Standard period). Поскольку финансовый результат деятельности страхователя подвержен влиянию внешних и внутренних условий, такое сопоставление должно осуществляться с поправкой на не связанные со страховым случаем факторы, влияющие на застрахованную деятельность (Other circumstances clause).

Очевидно, что убытки от перерыва в производстве не эквивалентны снижению выручки за период перерыва в производстве. Тем не менее снижение выручки может служить основой расчета таких убытков.

Выручка предприятия может быть представлена как совокупность следующих трех элементов:

1) *переменные расходы* (variable costs), т. е. расходы, находящиеся в прямой пропорциональной зависимости от объема деятельности страхователя и, следовательно, например, от выручки: расходов на сырье, транспортировку, сдельную оплату труда работников, энергоресурсы, которые используются в производственном процессе, и т. п.;

2) *постоянные* или *текущие расходы* (standing charges / fixed costs), к которым относятся расходы, напрямую не зависящие от объема производства и, соответственно, от выручки, например: амортизационные отчисления, налоги на землю и прочее имущество, арендная плата, расходы на оплату труда (за исключением сдельной оплаты труда производственных рабочих), административные расходы, проценты по кредитам и т. п.;

3) *чистая прибыль* или чистый убыток, представляющий собой разность выручки и суммы переменных и постоянных затрат.

Если выручка от застрахованной деятельности уменьшается в результате страхового случая, то переменные расходы сокращаются пропорционально. Соответственно, в этой части страхователь не несет никаких убытков, так как отношение переменных расходов к выручке из-за страхового случая не изменяется. В то же время постоянные расходы, поскольку они напрямую не зависят от оборота, остаются на том же уровне, что и до страхового случая и, соответственно, их доля в составе выручки уве-

личивается. Рост доли постоянных расходов, в свою очередь, приводит к пропорциональному уменьшению доли чистой прибыли или к возникновению чистого убытка.

Таким образом, сумма постоянных расходов и чистой прибыли / чистого убытка, иначе именуемая *застрахованная валовая прибыль*⁴, *оказывается прямо пропорциональной выручке.*

Это означает, что убыток от перерыва в производстве может быть рассчитан как величина снижения выручки за период перерыва в производстве, умноженная на ту долю застрахованной валовой прибыли в выручке, которая существовала до убытка. Схематично расчет можно представить следующим образом:

$$BI = R_{lost} \cdot GP_k$$

$$GP_k = GP_{std} / R_{std}$$

$$GP_{std} = R_{std} - VC_{std}$$

где BI – убыток от перерыва в производстве (от англ. Business interruption);

R_{lost} – величина снижения оборота в течение периода перерыва в производстве (от англ. Revenue);

GP_k – коэффициент застрахованной валовой прибыли (от англ. Gross Profit). При необходимости GP_k корректируется с учетом факторов, влияющих на застрахованную деятельность;

GP_{std} – величина валовой прибыли, фактически полученной в течение финансового года, предшествующего страховому случаю;

R_{std} – величина выручки, фактически полученной в течение финансового года, предшествующего страховому случаю;

VC_{std} – величина фактических переменных расходов в течение финансового года, предшествующего страховому (от англ. Variable Costs).

Такой подход иногда называется *методом вычитания*, так как величина убытка (потери застрахованной валовой прибыли) определяется как разность суммы выручки и переменных расходов.

Широко используемые в настоящее время стандартные формы полисов страхования от перерыва в производстве, утвержденные Ассоциацией британских страховщиков в

⁴ Застрахованная валовая прибыль определяется в соответствии с условиями договора страхования и в большинстве случаев не эквивалентна валовой прибыли, которая отражается в финансовой отчетности предприятия.

Отчетность за финансовый год, предшествующий страховому случаю

	руб.		руб.
Затраты на сырье	740.000	Выручка	2.000.000
Сдельная оплата труда	620.000		
Административные расходы	400.000		
Чистая прибыль	240.000		
	2.000.000		2.000.000

$$GP_k = 32\%$$

1989–1991 гг., сформулированы на базе метода вычитания. Однако метод вычитания появился не сразу – в стандартной форме полиса страхования от перерыва в производстве, появившейся в 1939 г., застрахованный интерес (или, другими словами, *застрахованная валовая прибыль*) определялся как сумма постоянных расходов и чистой прибыли. Такой подход именовался *методом сложения* и был широко распространен в практике британских страховщиков до 50–60-х гг. XX в., когда был выработан метод вычитания, позволивший значительно упростить расчет убытков от перерыва в производстве. В настоящее время метод сложения практически не используется в британских полисах, однако он по-прежнему распространен в практике других стран, и в частности в России.

В идеале использование обоих методов для расчета убытка от перерыва в производстве должно приводить к одинаковому результату⁵. В качестве иллюстрации расчета с использованием обоих подходов приведем упрощенный пример⁶ расчета убытков от перерыва в производстве (см. выше на полосе).

В результате наступления страхового случая выручка страхователя за финансовый год, в котором произошел страховой случай, уменьшилась на 50% по сравнению с предыдущим годом и составила 1.000.000 руб.

Расчет убытка от перерыва в производстве на основании метода вычитания будет пред-

ставлять собой произведение потери выручки, которая составляет 2.000.000 руб. – 1.000.000 руб. = 1.000.000 руб., и коэффициента валовой прибыли, составляющего 32%. Таким образом, сумма убытка от перерыва в производстве составит:

$$1.000.000 \text{ руб.} \cdot 32\% = 320.000 \text{ руб.}$$

Расчет убытков от перерыва в производстве методом сложения будет выглядеть следующим образом:

- фактическая выручка – 1.000.000 руб.;
- переменные затраты, включающие затраты на сырье и сдельную оплату труда, уменьшившиеся по сравнению с предыдущим финансовым годом пропорционально уменьшению выручки: (740.000 руб. + 620.000 руб.) + 50% = = 680.000 руб.;
- постоянные затраты (административные расходы) остались на том же уровне, что и в прошлом финансовом году, – 400.000 руб.;
- чистая прибыль, рассчитанная как фактическая выручка, уменьшенная на сумму переменных и постоянных расходов: 1.000.000 руб. – – 680.000 руб. – 400.000 руб. = (80.000 руб.);
- ухудшение финансового результата страхователя по сравнению с предыдущим финансовым годом, рассчитанное как разность между чистой прибылью за предыдущий финансовый год и чистой прибылью за текущий финансовый год: 240.000 руб. – – (80.000 руб.) = 320.000 руб.

Данный пример наглядно показывает, что применение метода вычитания позволяет существенным образом упростить расчет и сделать его более прозрачным и понятным.

Перерыв в деятельности или угроза возникновения перерыва в деятельности обычно сопровождается возникновением у страховате-

⁵ На практике абсолютное совпадение результатов расчетов, произведенных методом сложения и методом вычитания, невозможно из-за погрешностей расчетов и допущений, которые неизбежны, когда речь идет о расчете убытка от перерыва в производстве на конкретном предприятии.

⁶ Данный пример в целях упрощения основан на предположении, что основные финансовые показатели деятельности страхователя изменились исключительно под влиянием страхового случая. Если бы страховой случай не произошел, все показатели деятельности страхователя остались бы на уровне предыдущего финансового года.

ля разнообразных дополнительных расходов⁷, направленных на уменьшение потери ожидаемого дохода и восстановление нормальной работы в кратчайшие сроки. Таким образом, любое страховое покрытие от перерыва в производстве должно предусматривать возмещение дополнительных расходов, понесенных с целью сокращения потери ожидаемого дохода в течение периода перерыва в производстве⁸. Дополнительные расходы подлежат страховому возмещению, при условии что они экономически целесообразны, т. е. не превышают размер валовой прибыли, потерю которой удалось предотвратить за счет несения дополнительных расходов. Отдельная страховая сумма в отношении дополнительных расходов не устанавливается, так как дополнительные расходы представляют собой альтернативу убытков от потери валовой прибыли, предотвращенных за счет несения дополнительных расходов. Вместе с тем могут быть застрахованы дополнительные расходы, превышающие уровень экономической целесообразности. Оговорка о страховании таких расходов включается в полис с указанием отдельной страховой суммы / лимита, сверх страховой суммы, установленной в отношении страхования валовой прибыли.

Нужно провести четкое разграничение между постоянными расходами и дополнительными расходами, входящими в страховое покрытие от перерыва в производстве.

Постоянные расходы представляют собой расходы, характерные для застрахованной деятельности, которые страхователь продолжает нести после возникновения перерыва в производстве в объеме, не превышающем уровень, который можно было бы ожидать, если бы не произошел страховой случай, с тем чтобы иметь возможность возобновить прерванную деятельность в максимально короткие сроки.

Дополнительные расходы представляют собой расходы, не характерные для застрахованной деятельности до наступления страхового случая, и/или расходы, присущие застрахован-

ной деятельности и до наступления перерыва в производстве, но понесенные сверх того уровня, который можно было бы ожидать, если бы не произошел страховой случай. Цель этих расходов состоит в минимизации потери доходов, а следовательно, и застрахованной валовой прибыли.

Таким образом, постоянные и дополнительные расходы различаются как по своему составу⁹, так и по целям их несения. Так, после того как выпуск продукции завода останавливается в связи с частичным уничтожением производственных мощностей, страхователь продолжает нести расходы, связанные с уплатой налогов и начислением амортизации на неповрежденную часть имущества простаивающего завода, а также на выплаты рабочим, выведенным в вынужденный простой (2/3 от заработной платы). Налоги, амортизационные отчисления и оплата вынужденного простоя представляют собой постоянные расходы, которые страхователь вынужден нести для обеспечения скорейшего восстановления своей деятельности после завершения ремонта оборудования, пострадавшего из-за пожара. Конечно, страхователь может продать неиспользуемое имущество и уволить всех сотрудников завода, однако в таком случае срок восстановления застрахованной деятельности после завершения восстановления пострадавшего от пожара оборудования существенно увеличится, если вообще такое восстановление окажется возможным.

С другой стороны, страхователь заключает с соседним заводом аналогичного профиля толлинговый договор на переработку своего сырья и изготовление готовой продукции, аналогичной той, которая производилась на его пострадавшем заводе. Таким образом, страхователь может полностью или частично компенсировать потерю дохода от производства и реализации своей продукции. Расходы на оплату толлинга, до наступления страхового случая не

⁷ В британских страховых полисах эти расходы именуются *increased cost of working*, в американских — *extra expenses*.

⁸ Дополнительные расходы не подлежат возмещению, если по истечении максимального периода возмещения страхователь получает выгоду в результате этих расходов.

⁹ В том случае, когда размер присущих застрахованной деятельности расходов увеличивается в связи с возникновением перерыва в производстве, то часть этих расходов, соответствующая уровню, который можно было бы ожидать, если бы страховой случай не наступил, компенсируется в рамках застрахованной валовой прибыли; та часть расходов, которая превышает ожидаемый уровень, компенсируется в рамках дополнительных расходов.

характерные для застрахованной деятельности, представляют собой дополнительные расходы.

Автор полагает, что рассмотренный в настоящей статье опыт развития страхования перерыва в производстве в Великобритании наглядно показывает, что опасения, связанные с кажущейся сложностью расчета и ненадежностью источников информации, которые используются для подтверждения размера убытков, присущие и российскому рынку, не оправдались. Массовое внедрение страхования от перерыва в производстве в повседневную практику страхового рынка не привело к росту страховых мошенничеств; напротив, оно укрепило стабильность делового оборота и способствовало экономическому развитию.

В нашей стране страхование предпринимательского риска впервые появилось в 1991 г. в

Основах гражданского законодательства СССР; таким образом, его становление и развитие в России насчитывает менее 30 лет. Тем не менее российские страховые компании имеют возможность использовать опыт, накопленный другими странами для совершенствования предлагаемого ими покрытия. Автор придерживается позиции, что принадлежность к разным правовым системам не является препятствием для теоретического анализа и осмысленного заимствования иностранного опыта. В любой стране возмещение убытков ставит перед страхователем и страховщиком, а иногда и судом, схожие вопросы, поэтому можно подвергнуть анализу ответы на эти вопросы в различных странах и использовать полученный результат в целях развития теории и практики страхования от перерыва в производстве в России.

Литература:

1. Cloughton, D. Riley on Business Interruption Insurance / David Cloughton. London : Sweet & Maxwell, 1999.
2. Серебровский, В. И. Избранные труды по наследственному и страховому праву / В. И. Серебровский. М. : Статут, 2003.
3. Swiss Re: Business interruption insurance. 2004 г. URL: http://media.swissre.com/documents/pub_business_interruption_insurance_en.pdf.
4. Previts, G. A Global History of Accounting, Financial Reporting and Public Policy / G. Previts, P. Walton, P. Wolnizer. Bingley : [б.н.], 2010.
5. Поленова, Н. С. Этапы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в странах англо-американской модели / Н. С. Поленова // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 18. С. 59–68.
6. CMS History of Business Interruption insurance. URL: <http://cms.lmigroup.com/bi-explained/au/history-of-business-interruption-insurance/>.
7. Абрамова, М. А. Ключевые аспекты современной денежно-кредитной политики России: мнение экспертов / М. А. Абрамова, С. Е. Дубова, Л. Н. Красавина // Экономика. Налоги. Право. 2016. № 1. С. 6–15.
8. Абрамова, М. А. Текущее состояние и перспективы развития финансовой системы России / М. А. Абрамова, Л. И. Гончаренко, С. Е. Дубова // Экономика. Налоги. Право. 2017. Т. 10, № 2. С. 6–21.
9. Акимов, В. А. Оценка экономического и социального ущербов от опасных производственных процессов на Северо-Западном и Центральном Кавказе на основе междисциплинарного подхода и постановка зада / В. А. Акимов, С. В. Бадина, А. А. Егорова // Технологии гражданской безопасности. 2019. Т. 16, № 1 (59). С. 26–33.
10. Деятельность кредитно-финансовых институтов / под ред. Б. Б. Рубцова. М. : КноРус, 2019.
11. Новые траектории развития финансового сектора России / под ред. М. А. Эскиндарова, В. В. Масленникова. М. : Когито-Центр, 2019.
12. Юлдашев, Р. Т. Огромных возможностей страхования не знают ни президент, ни премьер, ни Дума. К великому сожалению! / Р. Т. Юлдашев // Страхование дело. 2011. № 1.
13. Юлдашев, Р. Т. Практика развития страхового бизнеса (пособие для собственников и менеджеров страховых компаний) / Р. Т. Юлдашев, Л. И. Цветкова. М. : Анкил, 2011.