

8.18. СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕИСПОЛНЕНИЕ ИЛИ НЕНАДЛЕЖАЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ДОГОВОРУ О РЕАЛИЗАЦИИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА

Гизятова А.Ш., к.э.н., доцент,
кафедра «Аудит и контроль»

*Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва*

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ

Наличие финансового обеспечения туроператоров предполагает потенциальную защиту туристов в случае внезапной потери ими платежеспособности. Страховая защита как вариант финансового обеспечения туроператоров наиболее востребована в финансово-хозяйственной практике. Страховая сумма договора страхования выступает определяющим показателем объективности и реальности страховой защиты туристов в случае неплатежеспособности туроператора. Поднимается проблема достоверности информации бухгалтерской отчетности туроператоров, обусловленной условиями, диктуемыми страховщиками. Ставится вопрос о дискусионности толкования дохода российского туроператора, работающего как российский оптовый агент иностранного туроператора, с позиции возможного вуалирования валютной выручки, что актуально с точки зрения налогового и валютного администрирования.

Страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта могут осуществлять как туроператоры так и турагенты, работающие в сфере международного (выездного, и въездного) и внутреннего туризма.

Статьей 4.1 Федерального закона от 24.11.1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» предусматривается, что на территории РФ юридическое лицо может быть включено в Единый федеральный реестр туроператоров и осуществлять туроператорскую деятельность при условии наличия финансового обеспечения, способствующего гарантированию платежеспособности финансово-хозяйственной деятельности туроператора в кризисном состоянии. Финансовым обеспечением туроператора выступает действующий договор страхования гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта (далее договор страхования) или банковская гарантия исполнения обязательств по договору о реализации туристского продукта [1]. Финансовое обеспечение туроператора является необходимым, но недостаточным условием обеспечения гарантии его долгосрочной платежеспособности, что соответствует распространенной практике европейских стран, где помимо страховой защиты, акцент ставится на финансовой независимости туроператоров, выражающейся в размере собственного капитала адекватном масштабу бизнеса.

По данным Ростуризма в едином федеральном реестре туроператоров по состоянию на конец 2014 года числится 4275 туроператоров, из них специализируются на внутреннем туризме – 2626 юридических лиц, на международном въездном и выездном туризме – 1649, на международном въездном туризме – 161 [2].

Для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере выездного туризма, законодательные требования к размеру финансового обеспечения выше, чем для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере въездного и внутреннего туризма. Реализация этого финансового требования со стороны туристского законодательства каждый новый финансовый год является нелегкой задачей в силу ряда причин (определить устойчивого и надежного страховщика, не возражающего застраховать риски турбизнеса; договориться о страховой сумме; договориться о скидках; понижающих коэффициентах; выплатить страховую премию страховщику; уложиться в отведенные временные сроки). Именно поэтому когда говорят о страховании гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта, то ассоциируют данный вид страхования именно с финансовым бременем формирования финансового обеспечения туроператором, работающим в сфере выездного туризма.

Таким образом, для туроператоров согласно российскому туристскому законодательству наличие финансового обеспечения является одним из обязательных условий ведения соответствующего бизнеса.

Что касается турагентов, то инициативно данный вид страхования ими практически не используется. Невостребованность данного вида страхования в финансово-хозяйственной деятельности турагентов объясняется, в первую очередь, экономическими соображениями, нежеланием увеличить денежные оттоки, но никак не риск-менеджментом.

На основании имеющейся лицензии страховщик имеет право заключить с любым туроператором официальный договор о страховании гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта. Страховщик самостоятельно разрабатывает собственные стандартные правила страхования гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта, соответствующие рекомендациям Всероссийского союза страховщиков. Условия договора страхования с туроператором должны соответствовать таким правилам страхования. Договор страхования заключается с туроператором на 12 месяцев без права досрочного расторжения.

Договор страхования, наряду с банковской гарантией, как один из видов финансового обеспечения туроператора призван гарантировать выполнение им своих обязательств перед всеми туристами, с которыми был заключен договор о реализации туристского продукта, включая туристов приобретших туры через турагентов, выступающих посредниками

между туроператором и туристом. Туроператор выступает страхователем по договору страхования гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта.

Следует отметить, что некоторые российские туроператоры, работающие в сфере выездного туризма, являются по сути выполняемыми ими бизнес-процессами российскими оптовыми турагентами иностранных туроператоров. Специфика ведения такого турбизнеса заключается в том, что они самостоятельно не разрабатывают, и не формируют турпродукт (турпакет), а реализуют на российском туристском рынке готовое предложение иностранного туроператора. Доход данных российских туроператоров образуется за счет возможной наценки при оптовой перепродаже иностранного турпродукта, и/или агентского вознаграждения от суммы реализации туров иностранного туроператора на российском рынке выездного туризма в виде согласованной суммы (%) удержания. В связи с этим можно поднять вопрос, и отметить дискуссионное толкование дохода такого туроператора с позиции возможного вуалирования валютной выручки, что актуально с точки зрения налогового и валютного администрирования.

Турист либо иной заказчик туристского продукта, включая законного представителя несовершеннолетнего туриста, заключившего со страхователем договор о реализации туристского продукта, и в пользу которого заключен договор страхования выступают выгодоприобретателями.

Если выездному туристу на отдыхе была оказана экстренная помощь со стороны Ассоциации «Объединение туроператоров в сфере выездного туризма «ТУРПОМОЩЬ» в случае невыполнения туроператором перед ним своих обязательств по договору о реализации туристского продукта, тогда право получения страхового возмещения по договору страхования переходит к объединению туроператоров в сфере выездного туризма в пределах суммы понесенных расходов.

К существенным условиям договора страхования относится понимание объекта страхования, страхового риска, факта признания страхового случая, суммы страховой премии, оснований для выплаты или отказа страхового возмещения, срок договора и др. Остановимся на них подробнее.

Объектом страхования по договору страхования считаются имущественные интересы страхователя, связанные с риском возникновения его ответственности перед выгодоприобретателем, за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта.

Страховым риском по договору страхования считается риск ответственности страхователя за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора о реализации туристского продукта, влекущие причинение реального ущерба выгодоприобретателю.

Страховым случаем по договору страхования признается факт неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанности страхователя возместить выгодоприобретателю реальный ущерб, возникший у него по договору о реализации туристского продукта.

Договором страхования прописывается вероятностный ущерб выгодоприобретателя, не признаваемый страховым случаем, как правило, это форс-мажорные случаи и умышленные действия страхователя и/или выгодоприобретателя.

Страховая сумма по договору страхования не может быть меньше размера финансового обеспечения, предусмотренного туристским законодательством для туроператоров. Страховая сумма определяет размеры сумм страховой премии и страховых выплат.

Размер финансового обеспечения прописывается в договоре страхования ответственности туроператора, и не может быть менее тех критериев, которые установлены туристским законодательством.

Для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере внутреннего туризма или выездного туризма, сумма финансового обеспечения составляет 500 тысяч рублей.

Для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере выездного туризма, в случае, если денежные средства, полученные ими от реализации в этой сфере туристского продукта, составляют не более 250 миллионов рублей, по данным бухгалтерской отчетности на конец отчетного года, а также для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере выездного туризма и применяющих упрощенную систему налогообложения, сумма финансового обеспечения составляет 30 миллионов рублей.

Для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере выездного туризма, в случае, если денежные средства, полученные ими от реализации в этой сфере туристского продукта, составляют более 250 миллионов рублей, по данным бухгалтерской отчетности на конец отчетного года, сумма финансового обеспечения составляет не менее двенадцати процентов объема денежных средств, полученных от реализации в сфере выездного туризма туристского продукта, по данным бухгалтерской отчетности на конец отчетного года.

В случаях, когда туроператор оказывает услуги по нескольким направлениям туроператорской деятельности, применяется наибольший размер финансового обеспечения.

Согласно туристскому законодательству финансовое обеспечение на следующий новый срок должно быть получено туроператором не позднее 3 месяцев до истечения срока действующего финансового обеспечения, что четко контролируется со стороны Ростуризма, и влияет на право нахождения в едином федеральном реестре туроператоров.

Таким образом, достоверность показателей бухгалтерской отчетности туроператоров является ключевым условием объективности принимаемых страховщиками страховых рисков и реальности выполнения ими своих страховых обязательств. К сожалению, финансово-хозяйственная практика в данном вопросе сигнализирует о фактах искажения ключевых показателей бухгалтерской отчетности туроператоров, в частности показателя «Выручка от продажи», по мнению экспертов спровоцированными не в последнюю очередь экзогенными причинами. Страховщики, знакомясь с реальной картиной

финансово-хозяйственной деятельности туроператоров, объективно оценивая высокие риски турбизнеса, опасаясь реально принести их на себя в полном объеме, осознавая последствия возможных истинных страховых выплат. В случае задержки или отказа страховщика предоставить туроператору финансовое обеспечение, последний автоматически будет исключен из единого федерального реестра туроператоров, что, конечно же, представляется невозможным даже на короткий срок, учитывая специфику системы массового обслуживания в части оказания туроператором услуг туристам. Именно по этой причине в хозяйственной практике показатели бухгалтерской отчетности туроператоров порой отражают такое состояние их бухгалтерских счетов, которое «устраивает» конкретного страховщика. При наступлении страхового случая реальные финансовые претензии со стороны выгодоприобретателей раскрывают масштабы вуалирования и «оптимизации» страховой защиты.

Например, в августе 2014 года Центральный Банк России как мегарегулятор отозвал у страховой компании ЗАО «Восхождение» лицензию на осуществление страховой деятельности. Данное решение принято в связи с неисполнением страховщиком в установленный срок нарушений страхового законодательства. В феврале 2015 года страховщик признан банкротом по решению суда. Выступая на заседании суда, представитель акционера страховой компании заявил, что по состоянию на 22 января 2015 года поступило более 5 тысяч заявлений кредиторов на сумму свыше 490 миллионов рублей. Он также отметил, что активы компании в несколько раз меньше, чем сумма уже поданных претензий. В страховой компании «Восхождение» были застрахованы несколько обанкротившихся туристических компаний, в частности, «Нева» и «Лабиринт». Деятельность «Невы» была приостановлена 16 июля 2014 года, в результате чего пострадали более 6 тысяч человек. Ущерб, причиненный действиями сотрудников турфирмы, составляет более 450 миллионов рублей. Туроператор «Лабиринт», проработавший на российском туристском рынке 20 лет, объявил о приостановке своей деятельности 2 августа 2014 года. В результате пострадали 27 тысяч туристов [3]. К слову говоря, по данным «СПАРК-Интерфакс» официально декларируемая выручка-нетто от продажи ЗАО «Фирма «НЕВА» за 2013 год по данным бухгалтерской отчетности составила 3.784.527.000 рублей, т.е. страховая сумма в 2014 году должна была быть более 454 млн. руб. ($3784527000 \times 12\%$). Экспертно можно предположить, что страховая премия была уплачена в сумме около 6 млн. руб. ($454 \text{ млн. руб.} \times 1,4\%$). По данным «СПАРК-Интерфакс» за 2013 год в рейтинге туроператоров по официально декларируемому показателю выручка от продаж ЗАО «Фирма «НЕВА» занимала лишь 15 место.

Страховая премия как плата за страховую услугу рассчитывается на основе страхового тарифа с применением повышающих и понижающих коэффициентов, учитывающих факторы, влияющие на степень риска, определенного договором страхования. Таблица базовых страховых тарифов по страхованию гражданской ответственности за неисполнение

или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта (в % от страховой суммы) является приложением к Правилам страхования (стандартным) гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта, утвержденным конкретным страховщиком. На российском страховом рынке в среднем диапазон соответствующего базового страхового тарифа колеблется от 1 до 2,5%. Как правило, минимален этот размер для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере въездного туризма. Как правило, максимален размер базового страхового тарифа для туроператоров, работающих в сфере выездного туризма.

Страховая премия может уплачиваться туроператором частями (страховыми взносами), на практике чаще одновременно, согласно условиям договора страхования. Конкретный размер страхового тарифа, устанавливается страховщиком, и прописывается в договоре страхования по соглашению сторон.

Страховое возмещение по договору страхования выплачивается на основании факта признания страхового случая страховщиком, либо судом. Страховщик принимает решение о готовности к страховой выплате после предоставления ему комплекта документов, подтверждающих реальную величину ущерба. Размер страхового возмещения, выплачиваемый выгодоприобретателям, определяется величиной причиненного ущерба, и не превышает страховой суммы, указанной в договоре страхования.

На практике зачастую бывает так, что суммы финансового обеспечения (страховой суммы) туроператора недостаточно, чтобы удовлетворить финансовые претензии всех пострадавших туристов, поэтому страховые выплаты в их адрес выплачиваются пропорционально суммам денежных средств, указанным в реестре требований к сумме финансового обеспечения.

В случае, когда объединение туроператоров в сфере выездного туризма оказывает экстренную помощь выездному туристу, и эвакуирует его на родину, страховщик или гарант по требованию данного объединения возмещает ему понесенные расходы за счет финансового обеспечения туроператора. Экстренная помощь оказывается выездному туристу, находящемуся в стране временного пребывания, в случае когда туроператор не выполнил свои обязательства по договору о реализации туристского продукта, на основании постановления Правительства РФ от 27.02.2013 г. № 162 «Об утверждении Правил оказания экстренной помощи туристам и Правил финансирования расходов на оказание экстренной помощи туристам из компенсационного фонда».

Страховщики не возмещают расходы, обусловленные моральным вредом и упущенной выгодой выгодоприобретателя, а также штрафы, неустойки, пени, проценты за пользование чужими денежными средствами и т.п., но пострадавший турист может воспользоваться правом и подать соответствующий судебный иск к туроператору.

Также следует упомянуть, что страховщиками зачастую не признаются, и не возмещаются расходы туриста в сумме комиссии, оплаченной при покупке турпродукта через турагента [4, с. 94].

Система финансового обеспечения туроператоров не является мобильным средством для оказания экстренной помощи туристам в кризисных экстренных случаях в силу управленческой бюрократии страховых гарантов. Созданный в 2013 году компенсационный фонд Ассоциации «Объединение туроператоров в сфере выездного туризма «ТУРПОМОЩЬ» выступает источником оперативной финансовой помощи для срочной эвакуации выездных туристов. Решение о возникновении данной институциональной единицы возникло вследствие участившихся случаев невыполнения туроператорами в сфере выездного туризма взятых на себя обязательств перед туристами, и затяжной процедуры системы выплаты страхового возмещения туристам-выгодоприобретателям.

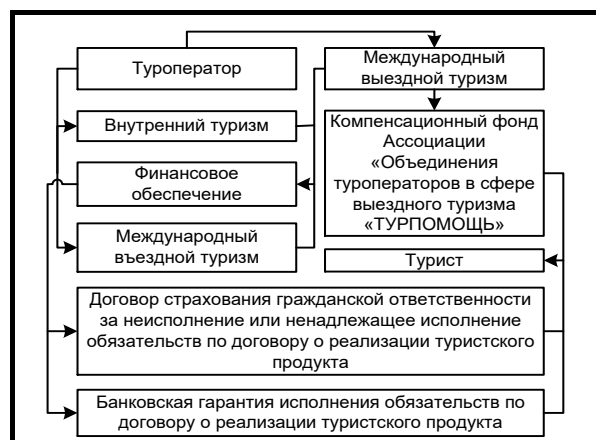


Рис. 1. Законодательные условия осуществления туроператорской деятельности в части финансового обеспечения

Компенсационный фонд является обособленным имуществом, принадлежащим объединению туроператоров в сфере выездного туризма на праве собственности. Компенсационный фонд формируется за счет взносов туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере выездного туризма, перечисляемых в денежной форме в размере 0,1% объема денежных средств, полученных каждым туроператором от реализации в сфере выездного туризма туристского продукта, по данным бухгалтерской отчетности на конец отчетного года, но не менее чем в размере 100 тысяч рублей.

Как показал опыт прошедших лет, в российской практике банковская гарантия исполнения обязательств по договору о реализации туристского продукта как финансовое обеспечение туроператора по сравнению с аналогичными услугами страховщиков менее востребован в силу более строгих требований со стороны банков, однако такие случаи есть. Гарантом по банковской гарантии может быть банк, иная кредитная организация либо страховая организация.

Обобщая, можно упомянуть, что по данным Центрального банка России за 2014 год в России по страхованию гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта было собрано страховых премий на сумму 5.956.677 тыс. руб., что составило 1,6 % к общей сумме страховых премий, а страховые выплаты составили 1.321.161 тыс. руб., что составило 0,3 % к общей сумме страховых выплат.

Сводные статистические показатели по данному виду страхования представлены в табл. 1.

Таблица 1

СТАТИСТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ СТРАХОВОГО РЫНКА ПО СТРАХОВАНИЮ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕИСПОЛНЕНИЕ ИЛИ НЕНАДЛЕЖАЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ДОГОВОРУ О РЕАЛИЗАЦИИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА ЗА 2014 г. (ПО ДАННЫМ ЦЕНТРОБАНКА РОССИИ) [5]

| Показатели | Значение показателя |
|---|-----------------------|
| Количество действующих страховых договоров | 174.587 единиц |
| Количество заключенных страховых договоров | 168.564 единиц |
| Страховая сумма по договорам страхования | 862.746.394 тыс. руб. |
| Страховая премия | 5.956.677 тыс. руб. |
| Страховая выплата | 1.321.161 тыс. руб. |
| Количество заявленных страховых случаев | 35.173 единиц |
| Количество урегулированных страховых случаев | 17.760 единиц |
| Количество отказов в страховой выплате | 771 единиц |
| Страховая премия по договорам, переданным в перестрахование | 748.338 тыс. руб. |
| Выплаты по договорам, принятым в перестрахование | 827.535 тыс. руб. |

Таким образом, страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта не относится к обязательному страхованию, однако в силу туристского законодательства востребован как одно из обязательных условий ведения туроператорской деятельности. Для страховщиков, заключающих договоры страхования с туроператорами, работающими в сфере выездного туризма, это высоко рисковое направление в силу кризиса в секторе выездного туризма, несмотря на внешне благоприятные показатели страховой статистики, в частности, исходя из данных таблицы 1, коэффициент выплат в 2014 году составил 0,22 (22%). Одной из ключевых проблем формирования реальной страховой защиты туристов-выгодоприобретателей как конечных получателей страховой услуги является отсутствие объективных показателей бухгалтерской отчетности туроператоров.

Литература

1. Федеральный закон от 24.11.1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Феде-

- рации». [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Единая межведомственная информационно-статистическая система. Информация о турфирмах. [Электронный ресурс] : официальный сайт. - Режим доступа: <http://fedstat.ru/indicator/data.do?id=37253&referrerType=0&referrerId=947153>.
 3. ВЕСТИ.РУ. [Электронный ресурс] : официальный сайт. Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=2323329&tid=99474>.
 4. Гудков А.А. Банкротство туроператора: система финансового обеспечения, последствия для турагента и туриста. [Текст]. // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. - 2014. - № 5. - С. 81 - 95.
 5. ЦБ России [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv_insurance.

Ключевые слова

Страхование гражданской ответственности; туристская деятельность; финансовое обеспечение туроператоров; туроператоры в сфере выездного туризма; турагенты; туристские услуги; экстренная помощь туристам; договор страхования; бухгалтерская отчетность туроператоров; страховая статистика.

Гизятова Алия Шавкатовна

РЕЦЕНЗИЯ

Устойчивость туристской отрасли и отдельных ее субъектов – одна из приоритетных задач, решение которой обеспечивает стабильность в обществе и национальной экономике. Одним из инструментов устойчивости туристской системы, определяемой автором статьи как совокупность элементов, связанных финансово-кредитными отношениями, взаимно обеспечивающих совместное и самостоятельное функционирование и устойчивое развитие, является дополнительное финансовое обеспечение туроператоров. Страховая защита как вариант финансового обеспечения наиболее востребована туроператорами. Статья написана в рамках докторского исследования, выполняемого автором.

В статье рассмотрены особенности договора страхования гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта. Приводится макроэкономическая статистика ЦБ РФ по данному виду страхования.

В статье озвучиваются две проблемы. Во-первых, автор отмечает, что некоторые российские туроператоры, работающие в сфере выездного туризма являются по сути выполняемых ими бизнес-процессов российскими оптовыми турагентами иностранных туроператоров. Специфика ведения такого турбизнеса заключается в том, что они самостоятельно не разрабатывают, и не формируют турпродукт (турпакет), а предлагают на реализацию на российском туристском рынке сформированное предложение иностранного туроператора. Доход данных российских туроператоров образуется за счет возможной наценки российского оптового перепродавца турпродукта-туроператора, и/или агентского вознаграждения от суммы реализации туров иностранного туроператора на российском рынке выездного туризма в виде согласованной суммы (%) удержания. В связи с этим автор статьи поднимает вопрос в части дискуссии толкования дохода такого туроператора с позиции возможного вуалирования валютной выручки, что актуально с точки зрения налогового и валютного администрирования. Другими словами, агентское вознаграждение в инвалюте такого туроператора, по сути, являющееся валютной выручкой, вуалируется путем трансформации денежных потоков, т.е. агентское вознаграждение не возвращается отдельной суммой от иностранного туроператора в виде вознаграждения за реализацию его турпродукта, а удерживается российским туроператором сразу при перечислении головному иностранному туроператору (глава 52 ГК РФ часть 2). Во-вторых, автор замечает, что финансово-хозяйственная практика сигнализирует о фактах искажения ключевых показателей бухгалтерской отчетности туроператоров, в частности показателя «Выручка от продажи», спровоцированными не в последнюю очередь экзогенными причинами. Зачастую и сами страховщики, объективно оценивая высокие риски туротрасли и туроператоров, работающих в сфере выездного туризма, годовая выручка которых оценивается миллиардами рублей, не хотят принимать на себя данные риски в полном объеме, предлагая снизить страховую сумму, тем самым косвенно принуждая к занижению бухгалтерской выручки.

Статья иллюстрирована одним рисунком и одной таблицей.

Таким образом, статья Гизятовой А.Ш. может считаться актуальной и имеющей научную и практическую значимость. Авторская позиция, изложенная в статье, аргументирована и имеет доказательную базу. Поэтому статья «Страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта» автора Гизятовой А.Ш. отвечает основным критериям научной работы, и может быть рекомендована к публикации в рецензируемом журнале.

Булыга Р.П., д.э.н., профессор, проректор по стратегическому развитию и практико-ориентированному образованию, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва.

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ