

## СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

---

**Программа страхования  
рисков инвестиционного  
проекта «Создание  
крупного АГРО  
предприятия на базе  
действующей  
сельскохозяйственной  
компании»**



АДРЕС



ТЕЛЕФОН



E MAIL



WEB



**ЭКСПЕРТ**  
**ФАМИЛИЯ ИМЯ ОТЧЕСТВО**  
Генеральный директор  
Страховая компания

« \_\_\_\_\_ »

ОБРАЗЕЦ

## **ОПЫТ**

Квалификация | Навыки | Знания  
ФАМИЛИЯ ИМЯ ОТЧЕСТВО

Имею 20-летний опыт работы в сфере страхования рисков

### **Специализация**

1. Страховой андеррайтинг и разработка программ страхования объектов инвестиций (инвестиционных проектов, действующих и продаваемых бизнесов). Разработка схем минимизации проектных рисков: диверсификация, реструктуризация и нейтрализация. Страхование рисков объектов инвестиций на Российском и международном страховом рынке
2. Анализ различных процессов в работе компаний в контексте актуальной экономической ситуации, выявление возможных рисков и их причин посредством аудита, мониторинга принятых решений и отчетной документации. Определение способов управления рисками и снижения возможного ущерба. Формирование эффективной стратегии по ведению бизнеса и составление отчетов.

## **Образование**

Степень | Дата получения | ВУЗ

### **Основное Образование**

### **Дополнительное образование**

Gannon University, США

Бакалавр наук в области управления рисками и страхования

### **Курсы и семинары**

Лондонский университет Сити (Великобритания)

- Бакалавр с отличием в инвестициях и финансовом риск-менеджменте с годичной стажировкой

РЭА Риск-менеджмент

- Специальный 200-часовой курс для профессионалов и сдача экзамена FRM (Financial Risk Manager), проводимого Международной ассоциацией специалистов по управлению рисками (GARP).

### **Английский язык.**

Лондонский университет Сити (Великобритания), Курсы Английский язык.

**Разработка программы страхования рисков инвестиционного  
проекта  
«Создание крупного АГРО предприятия на базе действующей  
сельскохозяйственной компании»  
Страховой организацией**

---

г. Москва

\_\_\_\_\_ 2023 года

**Инициатор проекта: Иванов Сергей Владимирович**

**Инвестиционный проект: «Формирование сельхозпредприятия»**

**Документы, представленные на экспертизу: инвестиционный меморандум**

**Наиболее популярным и востребованным инструментом защиты инвестиций для инвесторов является программа страхования рисков проектов от страховой компании.**

**Инвесторы рассматривают предложения от страховых компаний и принимают решения о необходимости и целесообразности страхования рисков.**

**Стоимость страхования рисков по проектам сферы малый и средний бизнес составляет 0.1 до 5 % от общего объема инвестиций в проект.**

**При этом, страховые компании предлагают инвесторам возможность выбора страхования классических и расширенных рисков, как в России, так и за рубежом.**

**В результате, инвесторы видят, понимают и осознают все риски по проекту, и выбирают только те, которые считают важными и необходимыми для страхования. К страхованию рисков по проектам, сегодня прибегает каждый третий инвестор рынка небанковского проектного финансирования.**

**Паспорт проекта:**

**Суть проекта:**

**Общая стоимость проекта:**

**Срок окупаемости проекта:**

**Рентабельность проекта:**

**Инициатор проекта (Заемщик):**

**Месторасположение бизнеса:**

Выращивание зерновых культур

9,0 млрд. рублей.

7-8 лет

46,7%

Иванов Сергей Владимирович

Россия, Московская, Воронежская, Тульская, Рязанская или Пензенская области.

## ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ НЕ ВОЗВРАТА ИНВЕСТИЦИЙ

На основании проведенного аналитического интервью с инициатором проекта и предоставленных на страховую экспертизу документов, андеррайтерами, сделаны следующие выводы:

<b>Инвестиционный проект</b>	<b>«Создание крупного АГРО предприятия на базе действующей сельскохозяйственной компании»</b>
<b>Инициатор проекта</b>	
Инвестиционный проект	
<b>Необходимость страхования классических видов проектных рисков</b>	
<b>Необходимость страхования нестандартных групп финансовых и инвестиционных рисков</b>	
<b>Необходимость перестрахования рисков на международном страховом рынке</b>	
<b>Стоимость страхования классических видов проектных рисков</b>	

<b>Стоимость страхования нестандартных групп финансовых и инвестиционных рисков</b>	
<b>Стоимость перестрахования необходимой части рисков на международном страховом рынке</b>	
<b>Форма участия страховой компании в проекте. Механизм снижения финансовых и проектных рисков</b>	
<b>Компания – эксперт</b>	
<b>Компания страховщик</b>	

**Аннотация проекта:**

**Сфера деятельности:** Выращивание и реализация зерновых культур

Зерновые культуры - важнейшая в деятельности человека группа возделываемых растений, дающих зерно, основной продукт питания человека. Это сырье для многих отраслей промышленности и корма для сельскохозяйственных животных России. Из неё не только выпекают самый востребованный из хлебов, но и изготавливают макаронные и кондитерские изделия. Ежегодно во всем мире растет спрос на эти культуры. Поэтому выращивание зерновых является основной частью СХ не только как продукт внутреннего потребления, но и как предмет экспорта, а сегодня- государственной политики.

Настоящий проект предусматривает выращивание зерновых культур в объемах:

Пшеницы на уровне	8,0 тон
Кукурузы	12,0 тон,
Рапса	4,5 тон,
Сои	4,5 тон.

. Продукция относится к категории востребованных продуктов и имеет гарантированный сбыт на протяжении последующих лет. Цены стабильные, в сторону увеличения. Заемщик- возглавлял и работал на доходных предприятиях, обеспечивая стабильный урожай. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ типичная для крупных сельхозпроизводителей, Компания будет продавать свою продукцию крупными партиями оптовым покупателям. Компания будет получать доход от продажи зерна ПШЕНИЦЫ, КУКУРУЗЫ, СОИ, РАПСА. Основные операционные расходы компании включают приобретение первичных материалов для закладки урожая (семена, удобрения, топливо и др.), вознаграждение персонала.

**ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ** – Элеваторы, Зерновые трейдеры, Специализированные организации по переработке (производители муки и масла).

**ЭКСПОРТ.** Уже после уборки урожая во втором году, будет рассматриваться вариант отгрузки зерна на экспорт. Рынок и спрос постоянный. Возможность продажи как готового, так необранного материал до уборочных работ.

### **Цели проекта:**

1. Заготовка зерна ПШЕНИЦЫ, КУКУРУЗЫ, СОИ, РАПСА
  - ✓ Создание Агро предприятие для долгосрочного функционирования
  - ✓ Долгосрочная деятельность
  - ✓ 1-я стратегическая (долгосрочная) цель – земельный банк 100,0 тысяч га (собственная и арендованная)
- 2-я стратегическая (долгосрочная) цель – увеличить долю земли в собственности до 60,0/70,0 тысяч
  2. Сбор,
  3. Реализация продукции

4. Закупка и запуск дополнительного оборудования для развития бизнеса
5. Закупка транспорта для увеличения возможностей предприятия по перевозке продукции
6. Развития проекта до регионального и межрегионального масштаба.

#### Преимущества проекта:

1. **Гарантия рынка сбыта.** Стабильный спрос на продукцию.
2. **Опыт, контакты, профессиональная деятельность Заемщика.** (компания СТАП ТРАНС ГРУПП)
3. **Наличие потенциальных ресурсов с\х производства:** Земля, в собственность 15,0 тысяч га земли (возможно + аренда 10,0 тысяч га земли), наличие семенного фонда, поставка оборудования, кадры.
4. **Точка безубыточности** - минимальный уровень производства, при котором величина выручки от реализации произведенного продукта, услуг равна издержкам производства и обращения этого продукта. Чтобы получать прибыль, компания должна производить количество продукта, иметь объем деятельности, превышающие величину, соответствующую точке безубыточности. Если же объем ниже соответствующего этой точке, деятельность становится убыточной.
5. **Запас прочности** - разность между фактическим объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности. Часто рассчитывают процентное отношение запаса финансовой прочности к фактическому объему. Эта величина показывает на сколько процентов может снизиться объем реализации, чтобы предприятию удалось избежать убытка.
6. **Рентабельность продаж по EBITDA.** Показатель EBITDA используется для долгосрочной оценки эффективности операций компании. Он представляет прибыль компании, освобожденную от влияния налогового окружения и способов финансирования, а также от влияния организации учета (в части амортизации). Это позволяет успешно сравнивать отчетность различных компаний, а также эффективность работы компании в разные периоды. Несмотря на то, что непосредственно в расчетах финансовых коэффициентов EBITDA используется не часто, в качестве самостоятельного параметра он широко распространен.
7. **Рентабельность продаж по чистой прибыли** - отношение общей суммы прибыли к издержкам производства и реализации продукции. Показывает результативность текущих затрат.
8. **Рентабельность инвестированного капитала** – отношение EBIT к активам за вычетом текущих обязательств, показывает, какую прибыль проект приносит на 1 рубль инвестированного капитала.
9. **Коэффициент текущей ликвидности** – отношение текущих активов к текущим обязательствам, показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности Получатель средств может погасить за счет всех оборотных средств. Наличие территории и больших помещений для хранения и обработки сырья

## **10. Опыт, контакты , опыт инициаторов проекта**

10. Проработанный профессиональный бизнес-план

## **11. Поддержка проекта администрацией района**

**12. Социальная значимость** проекта прежде всего заключается в создании дополнительных рабочих мест, а также характеризуется высокой бюджетной эффективностью проекта.

**13. Предусматривается прямые налоговые отчисления инициатора проекта в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды.** Среди социальных воздействий можно выделить:  удовлетворение спроса населения и сельскохозяйственных предприятий региона в качественных кормах  обеспечение животноводческой отрасли качественными кормами  обеспечение хлеб перерабатывающих предприятий качественным зерном для производства хлеба  удовлетворение спроса владельцев зерноперерабатывающих комплексов (мельниц) в качественном зерне  создание новых 8 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

## **Производственный План**

1-й год

- ✓ Приобретение в собственность 15,0 тысяч га земли (возможно будет выкуплено уже действующее предприятие с землей),
- ✓ в аренда 10,0 тысяч га земли,
- ✓ Начнем строить склады и базу, где будет располагаться СХ техника,
- ✓ Будет закуплена СХ техника и агрегаты,
- ✓ Будет заложен урожай на площади 25,0 тысяч га,

2-й год

- ✓ Весенние полевые работы и
- ✓ Возьмем в аренду дополнительно 10,0 тысяч га земли,
- ✓ Будет закуплена СХ техника и агрегаты для обработки дополнительно арендованной земли,
- ✓ Уборка урожая с площади 25,0 тысяч га и его реализация,
- ✓ Будет заложен урожай на площади 35,0 тысяч га,

3-й год – выход на проектную мощность, в работе 35,0 тысяч га земли.

ЭТАПЫ	Начало	Месяцы
Регистрационные изменения	01.01.2024	0,5
Формирование земельного банка	15.01.2024	3,0
Строительство	01.03.2024	12,0
Закупка техники	01.03.2024	3,0
Полевые работы, весна-осень	01.04.2024	8,0
Полевые работы, весна	01.03.2025	3,0
Закупка техники	01.03.2025	3,0
Уборка урожая	01.07.2025	3,5
Доход 2,66 млрд. руб	01.08.2025	3,0

#### Технологические рабочие процессы:

Вспахивание почвы	1800
Боронование почвы	480
Первая культивация	720
Вторая культивация	720
Третья культивация	720
Предпосевная культивация	720
Удобрение почвы, посев	1
Обработка удобрениями	1
Опрыскивание от вредителей	1
Уборка урожая	1
Реализация урожая	1

## **Рынок сбыта:**

**ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ** – Элеваторы, Зерновые трейдеры, Специализированные организации по переработке (производители муки и масла).

**ЭКСПОРТ.** Уже после уборки урожая во втором году, будет рассматриваться вариант отгрузки зерна на экспорт.

Проведены переговоры и согласования с компаниями –оптовыми Закупщиками, в том числе с Экспортерами в крупных объемах Основными клиентами компании будут являться региональные закупщики зерновых (мельницы, фермеры и экспорт).

Продукция компании СТАП ТРАНС ГРУПП специфическая, которая не предполагает реализации в розницу. Зерно будет реализовываться крупными партиями, в основном оптовым способом. Клиентами будут являться элеваторы, зерновые трейдеры, специализированные организации по переработке. Как цель будет служить формирование конечного продукта высокого качества - зерно очищенное, стандартной влажности, с необходимым уровнем содержания белка.

## **Экономические показатели Проекта:**

Предполагаемая окупаемость проекта составит 7 лет, период выплаты по возврату привлеченных инвестиций (9 млрд. рублей) и/или накопленная чистая прибыль сравниваются с величиной привлеченных инвестиций. Момент времени, в котором проект окупает вложенные инвестиции и начинает приносить прибыль на вложенный капитал. Объем оказания услуг и продаж в натуральном выражении планируется на основании изученного спроса и разработанным графиком реализации проекта.

Урожайность в среднем 30 центнеров с гектара. Общий урожай с посевной площади 3000 га составит 9000 тонн пшеницы.

Средняя стоимость зерна на данный момент составляет 11-12 тыс. руб. за тонну. С учетом консервативного подхода, в расчетах проекта использована стоимость 9 тыс. руб. за тонну. 43 млн. рублей, вложенных в проект, мы получаем прибыль в 81 000 000 руб.

### Капитальные затраты. CAPEX

Земля сельхозназначения 15 000 га	2 700 000 000
Строительство СХ инфраструктуры	1 111 000 000
СХ техника	2 029 635 000
Автотранспорт	95 850 000
<b>ИТОГО</b>	<b>5 936 485 000</b>

### Оборотный капитал

Оборотный средства на 1-12 мес	760 567 600
Оборотный средства на 13-22 мес	1 575 259 329
<b>ИТОГО</b>	<b>2 335 826 929</b>

### Прочее

Страховой фонд, в т.ч.	
Инфляционная поправка	115 000 000
Прочие непредвиденные	23 500 000
Прочее	589 188 071
<b>ИТОГО</b>	<b>727 688 071</b>

## Основные финансовые показатели

	1	2	3	4	5	6	7
Доход (без НДС)	0	2 413 636 363	3 818 181 818	3 818 181 818	3 818 181 818	3 818 181 818	3 818 181 818
Валовая прибыль	0	930 906 214	1 954 147 515	1 929 548 282	1 929 548 282	1 929 548 282	1 929 548 282
Операционные расходы	26 061 346	29 872 971	34 301 637	34 301 637	34 301 637	34 301 637	34 301 637
ЕБИТДА	-24 847 060	1 236 048 027	2 198 722 592	2 174 123 359	2 174 123 359	2 174 123 359	2 174 123 359
Чистая прибыль	-26 061 346	846 971 248	1 804 655 125	1 781 531 846	1 781 531 846	1 781 531 846	1 781 531 846
Валовая прибыль / Доход	0,0	38,6%	51,2%	50,5%	50,5%	50,5%	50,5%
ЕБИТДА / Доход	0,0	51,2%	57,6%	56,9%	56,9%	56,9%	56,9%
Чистая прибыль / Доход	0,0	35,1%	47,3%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%
Чистый денежный поток NCF	3 018 892 400	225 295 671	2 135 452 935	2 058 520 677	2 059 996 631	2 059 996 631	2 059 996 631
Остаток денежных средств	3 018 892 400	3 244 188 071	5 379 641 006	7 438 161 683	9 498 158 314	11 558 154 945	13 618 151 576

## ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

		1	2	3	4	5	6	7
Выручка	(1)	0	2 413 636 363	3 818 181 818	3 818 181 818	3 818 181 818	3 818 181 818	3 818 181 818
Себестоимость	(2)	0	1 482 730 149	1 864 034 303	1 888 633 536	1 888 633 536	1 888 633 536	1 888 633 536
<b>Валовая прибыль</b>		<b>0</b>	<b>930 906 214</b>	<b>1 954 147 515</b>	<b>1 929 548 282</b>			
<b>Валовая прибыль / Выручка</b>		<b>0,0%</b>	<b>38,6%</b>	<b>51,2%</b>	<b>50,5%</b>	<b>50,5%</b>	<b>50,5%</b>	<b>50,5%</b>
<b>Операционные</b>								
Управленческие	(1)	5 867 060	4 280 400	4 497 066	4 497 066	4 497 066	4 497 066	4 497 066
Амортизация	(3)	1 214 286	3 128 571	3 128 571	3 128 571	3 128 571	3 128 571	3 128 571
Зарплата админ. персонал		14 600 000	17 280 000	20 520 000	20 520 000	20 520 000	20 520 000	20 520 000
Соцстрах		4 380 000	5 184 000	6 156 000	6 156 000	6 156 000	6 156 000	6 156 000
<b>Операционные расходы, итого</b>		<b>26 061 346</b>	<b>29 872 971</b>	<b>34 301 637</b>				
<b>Прибыль (убыток) до вычета налогов</b>		<b>-26 061 346</b>	<b>901 033 243</b>	<b>1 919 845 878</b>	<b>1 895 246 645</b>			
<b>EBITDA</b>		<b>-24 847 060</b>	<b>1 236 048 027</b>	<b>2 198 722 592</b>	<b>2 174 123 359</b>			
Налог на доход (ЕСХН)	(4)	0	54 061 995	115 190 753	113 714 799	113 714 799	113 714 799	113 714 799
<b>Чистая прибыль</b>		<b>-26 061 346</b>	<b>846 971 248</b>	<b>1 804 655 125</b>	<b>1 781 531 846</b>			
<b>Чистая прибыль / Выручка</b>		<b>0,0%</b>	<b>35,1%</b>	<b>47,3%</b>	<b>46,7%</b>	<b>46,7%</b>	<b>46,7%</b>	<b>46,7%</b>

Экономическая эффективность проекта очевидна и представлена в профессиональных расчетах и Таблицах.

**ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ.** План нацелен на то, чтобы предоставить Инвестору информацию, необходимую для оценки масштабов и будущего роста Компании. Также руководство будет его использовать как дорожную карту. Финансовая модель, описанная в текущем Проекте, демонстрирует стабильный рост дохода Компании в течение следующих семи лет.

ПО окончании седьмого года работы Компания должна достичь годового валового дохода в размере

**3,82 млрд. рублей (без НДС)**

**Чистая прибыль, 78 млрд. рублей (прибл. 46,7%).**

## **Менеджмент: Иванов Сергей Владимирович**

Современный предприниматель и руководитель, стремящийся к росту, с большим опытом работы в сфере выращивания зерновых культур, опыт приобретен в нескольких климатических зонах. Солидный опыт управления персоналом более 100 человек. Стаж в области сельского хозяйства – более 20 лет. Знаком с передовыми технологиями, используемыми в обработке почвы. Использует в своей работе современные трактора, комбайны и другие виды техники, с большими мощностями, в интенсивном производстве.

### **ДОЛЖНОСТИ И ОПЫТ.**

Россия –

- ✓ Директор / собственник Агро предприятия (1,0 тысяча га, аренда, 5 лет).
- ✓ Зам. директора / Агроном Агро предприятия (Липецкая обл., 12,0 тысяч га, 1 год),

Молдавия -

- ✓ Директор / собственник Агро предприятия (10,0 тысяч га, 5 лет),
- ✓ Главный Агроном Агро компании (совместное молдо-германское, 12,0 тысяч га, 5 лет),
- ✓ Агроном Агро предприятия (3 тысячи га, 4 года),

**ОБРАЗОВАНИЕ.** Ученый агроном (квалификация согласно диплома ВУЗа). Кишиневский государственный сельскохозяйственный университет. Непрерывное самообразование в области агрономии. Регулярное посещение специализированных выставок и участие в соответствующих форумах.

**КУЛЬТУРЫ.** Инициатор ПРОЕКТА как агроном лично занимался выращиванием следующих культур: Пшеница, Ячмень, Кукуруза, Подсолнечник (масличный и кондитерский), Соя, Рапс, Сорго, Горох.

**КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.** Приведенный ниже кадровый прогноз показывает потребности в персонале на следующие семь (7) лет.

## Менеджмент и кадровый состав. ФЗП

### ПРОГНОЗ КАДРЫ

	1	2	3	4	5	6	7
<i>Количество</i>							
Управленческий персонал	9	12	12	12	12	12	12
Производство	67	102	102	102	102	102	102
Вспомогательное производство	10	22	22	22	22	22	22
<i>Зарботная плата</i>							
Управленческий персонал	14 600 000	17 280 000	20 520 000	20 520 000	20 520 000	20 520 000	20 520 000
Производство	51 760 000	84 570 000	112 560 000	112 560 000	112 560 000	112 560 000	112 560 000
Вспомогательное производство	4 000 000	12 480 000	15 720 000	15 720 000	15 720 000	15 720 000	15 720 000
<b>ВСЕГО</b>	<b>70 360 000</b>	<b>114 330 000</b>	<b>148 800 000</b>				

### Залоги проекта:

1. Приобретена земельная площадь для посева, подготовлена профессиональная команда и мой постоянный контроль. Совокупная стоимость оборудования, предприятия, земельных угодий 18 000 000 рублей, (куплена земельная площадь для реализации данного бизнес-проекта.).
  2. Заключение договоров на поставку оборудования, командировочные расходы по реализации продукции через рынки Волгоградской области.
  3. Заключение дальнейших планов
  4. Товарные запасы продукции

### Риски проекта:

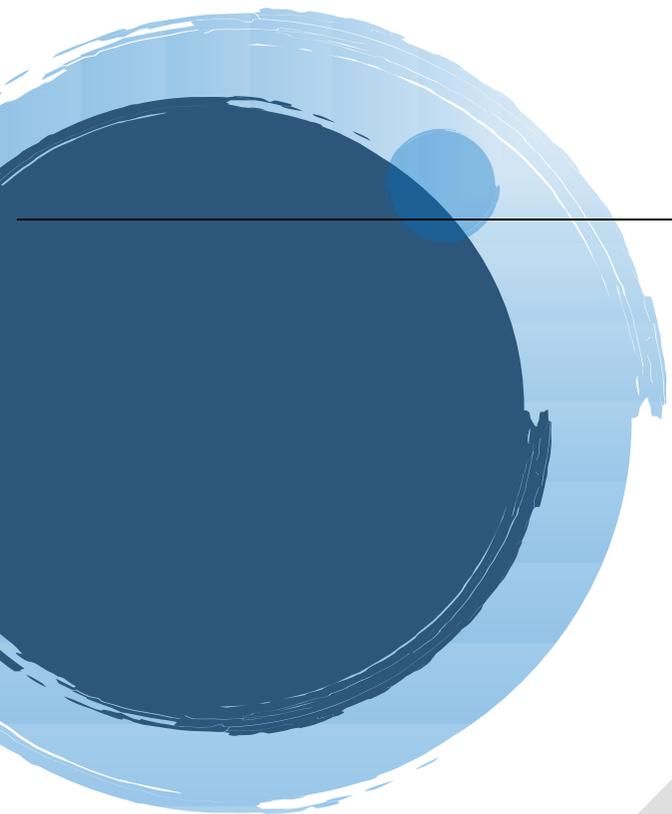
#### **НЕСПЕЦИФИЧЕСКИЕ РИСКИ**

К первой группе относятся неспецифические риски, т.е. прямо или косвенно угрожающие практически любому проекту. В этой категории можно выделить макроэкономические риски (ухудшение экономической ситуации в стране, колебания курсов валют и т.д.), административные риски (изменения правил согласования, налогового законодательства и пр.), а также возникновение форс-мажорных обстоятельств. Данная группа рисков не рассмотрена, поскольку снизить их вероятность практически невозможно

- **Основным методом борьбы с неспецифическими рисками** является страхование проекта.
- Кроме того, частичной защитой от угроз данной категории будет являться гибкость и мобильность компании, позволяющие быстро реагировать на изменения и оперативно

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РИСКИ

Риски	Описание	Степень угрозы	Методы решения
1	Увеличение сроков реализации проекта по организационным причинам Некоторые риски проекта демонстрируют положительную зависимость от времени, данная угроза требует особого внимания, т.к. затягивание сроков реализации проекта увеличивает другие риски (например, маркетинговые).	Вероятность данного риска находится в прямой зависимости от организационных усилий по реализации проекта.	Минимизировать данную угрозу можно путем разработки подробного календарного плана и строгого следования правилам проджект-менеджмента.
2	Возникновение непредвиденных технологических трудностей При реализации практически любого проекта есть вероятность появления	Вероятность возникновения технологических сложностей существуют, но не очень велика, поскольку	Минимизировать данную угрозу можно путем найма консультантов
3	Нарушение договоренностей со стороны внешних участников проекта К данной группе относятся такие риски, как изменение условий, так, например, стоимости и сроков ремонта, поставки оборудования, условий финансирования и пр. могут привести к серьезным проблемам на стадии реализации проекта.	Вероятность нарушения договоренностей со стороны внешних участников проекта невысока, поскольку со многими из них уже налажены партнерские отношения и установлены личные связи.	Для минимизации данных угроз необходимо четко прописывать обязательства сторон и юридически оформлять все договоренности



ОБРАЗЕЦ

Среди маркетинговых рисков можно выделить следующие:	Описание	Степень угрозы	Методы решения
1	Выход на рынок новых игроков.	Вероятность данного риска существует, поскольку благоприятная рыночная конъюнктура будет привлекать на рынок новых игроков.	Выходящие на рынок компании, смогут конкурировать с настоящим проектом. Минимизация риска, как собственного
2	Переоценка спроса	Вероятность низка, поскольку проект планируется на базе конкретных потребностей и заказов существующих потенциальных покупателей.	Тем не менее, снизить последствия переоценки спроса можно с помощью налаживания эффективных каналов продаж, проведения продуманной маркетинговой стратегии.
3	Неэффективность программы продвижения	Вероятность этого риска низка, поскольку заниматься продвижением продукции будут менеджеры, имеющие большой опыт продвижения на рынке.	Основным методом снижения данного риска является проведение дополнительных маркетинговых исследований и привлечение к проекту опытных специалистов для разработки и реализации маркетинговых
4.	Сезонность, <ul style="list-style-type: none"> <li>Основной риск-непогода. Климат. Дожди.</li> </ul>	Вероятность этого риска высокая	Страхование сельхоз рисков

### Переоценка Плана продаж

Финансовые показатели проекта довольно сильно зависят от сроков и объемов реализации. К невыполнению плана продаж может привести переоценка востребованности продукции проекта на рынке, пробелы в маркетинге.

Ниже представлен сценарий финансовых показателей в ситуации РИСКА и снижения продажности на 10%.

Негативный сценарий (урожайность ниже на 10%)

	1	2	3	4	5	6	7
Выручка (без НДС)	0	2 172 272 727	3 436 363 636	3 436 363 636	3 436 363 636	3 436 363 636	3 436 363 636
Стоимость выручки	0	1 482 730 149	1 864 034 303	1 888 633 536	1 888 633 536	1 888 633 536	1 888 633 536
Валовая прибыль	0	689 542 578	1 572 329 333	1 547 730 100	1 547 730 100	1 547 730 100	1 547 730 100
Валовая прибыль / Выручка	0,0%	31,7%	45,8%	45,0%	45,0%	45,0%	45,0%
Операционные расходы	26 061 346	29 872 971	34 301 637	34 301 637	34 301 637	34 301 637	34 301 637
Чистая прибыль	26 061 346	620 089 431	1 445 746 034	1 422 622 755	1 422 622 755	1 422 622 755	1 422 622 755
Чистая прибыль / Выручка	0,0%	28,5%	42,1%	41,4%	41,4%	41,4%	41,4%
Чистый денежный поток	3 018 892 400	-40 204 329	1 729 934 754	1 661 429 768	1 662 905 722	1 662 905 722	1 662 905 722
Остаток денежных средств на конец	3 018 892 400	2 978 688 071	4 708 622 825	6 370 052 593	8 032 958 315	9 695 864 037	11 358 769 759

Таблица 1: Степень оценки со стороны Заемщика степени риска выполнения проекта (0-100 %):

Наименование показателя	Степень присутствия показателя в проекте (%)	Степень осознанности и понимания показателя Заемщиком (%)
Концепция проекта	100%	90%
Пред-проектное обоснование инвестиций	70%	80%

Рынок сбыта	70%	80%
Отношение местных органов власти к проекту	50%	90%
Эффективность стратегии по достижению целей проекта	<b>100%</b>	<b>80%</b>
Финансово – экономическая жизнеспособность проекта	70%	80%
Организационно – технический потенциал проекта	100%	80%
Уровень гарантий по кредитным ресурсам проекта	<b>100%</b>	<b>90%</b>

**Вывод:** Заемщик представил **ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС ПЛАН** с расчетными показателями расходов/ доходов, рисков, динамике развития рентабельного предприятия. Предполагается стабильный спрос на продукцию, отсутствия серьезной конкуренции в регионе по заготовке и переработке пшеницы успешная деятельность предприятия в течение последних лет 7 лет, продуманная стратегия и тактика развития бизнеса. Это делают концепцию проекта привлекательной и потенциально успешной. Организационно – технический потенциал проекта 90%. Опыт комплексного подхода в области с\х – с учетом рисков сезонности, климата. Квалифицированно представлен расчет затрат и налогов.

Таблица 2.

Вероятные риски проекта. Показатели коэффициента композитного риска

Зоны рисков проекта	Наличие рисков в проекте Шкала 100 баллов	Категории рисков	Вероятность наступления рисков в проекте	Коэффициент Композитного Риска (Кр)	Мероприятия по минимизации и регулированию рисков
<b>I. Политические риски.</b>	5	Не регулируемые Не страхуемые Критичные.	2	0,4	Аналитика ситуации Прогностика событий
<b>II. Стадия «Пред проект».</b>	20	Регулированны е Критичные Страхуемые	10	0,2	Аналитика. Анти-рисковые мероприятия. Страхование
Стратегия					
Маркетинг и рынок сбыта					
Бизнес-план (финансовый план)					
Приобретение средств производства					
<b>III. Операционные риски Становления и развития Проекта первого года.</b>	33	Регулированны е Прогнозируемы е Критичные Страхуемые	40	1,212	Плановые Анти-рисковые мероприятия. Страхование
Средства производства					

Компьютерные риски					
Объем запланированных услуг					
Менеджмент (кадры)					
Финансовые риски					
Форс-мажор, стихийные бедствия					
<b>IV. Социальные риски</b>	<b>2</b>	<b>Регулируемые Некритичные Прогнозируемые Страхуемые</b>	<b>0,5</b>	<b>0,25</b>	Плановые Анти-рисковые мероприятия.
Юридические и законодательные					
<b>V. Операционные риски действующего предприятия.</b>	<b>40</b>	<b>Регулируемые Критичные Тотальные Страхуемые</b>	<b>50</b>	<b>1,25</b>	Плановые Анти-рисковые мероприятия. Страхование
Средства производства					
Конъюнктура					
Менеджмент (кадры)					
Объем запланированных услуг					
Альтернативность бизнеса					
Финансовые риски					
Форс-мажор, стихийные бедствия					
<b>Коэффициент композитного риска (КР)</b>				<b>3.312</b>	

## Экспликация показателей вероятности риска проекта по «зонам риска»:

### I. Политический риск.

Основной риск заключается в возможном ужесточении государственного регулирования сферы деятельности, введение новых правил работы с продуктами питания и прочее

**Таблица 3**

Показатели страховых ставок зоны «Политических рисков».

Зоны рисков проекта	Риски в проекте (баллы)	Категория рисков	Вид страховых рисков	Индикативные Тарифные ставки
1 Изменение законодательства	3	Не регулированные Прогнозируемые Не страхуемые		
2 Изменение налоговых ставок	1	Некритичные, допустимые	Страхование отсутствует	
3. Инфляция	1	Не критичные	Фин. риск неполучения прибыли	1.5 -2.2%

**Вывод:** Вероятное наступление риска и композитный коэффициент составляет  $KP = 0,4$  (низкий)

### II. Пред-проект

#### Стратегический риск.

Выбор стратегии развития и ниши рынка. Эффективность выбранной стратегии.

Возможность получения правового статуса деятельности, сертификации.

#### Маркетинговый

Риск неадекватности маркетинговой и ценовой политики, Конъюнктурные риски. Ответственность за качество товара.

Риски конкуренции.

**Бизнес-план**

Неквалифицированная подготовка БП как основного планового рабочего инструмента проекта. Ошибочность экономических и финансовых расчетов, ошибки экономических показателей и кэш-флоу как следствие – убытки, удорожание проекта. Срыв сроков возврата кредита.

Методы регулирования рисков и страховые тарифы представлены в Таблице 3

**Таблица 4**

Показатели страховых ставок зоны «Пред-проект».

<b>Зоны рисков проекта</b>	<b>Риски в проекте</b>	<b>Категория рисков</b>	<b>Вид страховых рисков</b>	<b>Индикативные Тарифные ставки</b>
<b>II. «Пред проект».</b>	<b>20</b>	<b>Регулированные Страхуемые Критичные</b>		
Стратегия	<b>10</b>	<b>Регулированные Страхуемые критичные</b>	Право собственности проекта	<b>0.5 -1.2%</b>  <b>0.3-1.4%</b>
Маркетинг и рынок сбыта	<b>5</b>	<b>Регулированные Прогнозируемые Страхуемые</b>		
Бизнес-план	<b>5</b>	<b>Регулированные Страхуемые критичные</b>	Страхование ответственности (менеджеров, дирекции)	<b>0.8-1.4%</b>

**Вывод:** Детально проработанный ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ бизнес –план, Действующее с 2012 года предприятие, наличие контактов и связей с закупщиками зерновых, опыт работы предприятия последних лет значительно снижают риски проекта

Вероятное наступление риска и композитный коэффициент составляет  $KP = 0,2$  (низкий)

### III. Операционные риски.

Эта рисковая зона проекта включает процесс закупки сырья, его переработки и хранения, доставки до потребителя, система продаж.

Важна эффективность системы контроля качества, эффективность работы юридической службы по организации договорных отношений с покупателями продукции.

Важна организация адекватных мер защиты, в том числе противопожарной, информационной, анти- рейдерской.

Необходим четкий расчет доходной составляющей с опорой на анализ рынка, маркетинг и рыночную конъюнктуру для подтверждения экономической целесообразности проекта.

Необходимо расчетное подтверждение «Кэш-флоу».

Таблица 5.

Показатели страховых ставок зоны «Операционные риски» .

III. Операционные риски.	33	Категория рисков	Вид страховых рисков	Индикативные Тарифные ставки
Заготовка зерна пшеницы	5	Регулированные Страхуемые Критичные	-Страхование имущества. -Страхование Business interruption.	0,5- 1.3 % 0.5- 1.5% 0.8 - 1. 6%

Полевые работы, посевная, Вспахивание почвы боронение, удобрение,	<b>6</b>	<b>Регулированные Страховые Критичные</b>	Страхование товарно - материальных ценностей	<b>0,5- 1.00 %</b>
Закупка новой техники, оборудование и транспортных средств.	<b>6</b>	<b>Регулированные Страховые Критичные</b>	Страхование оборудования  Страхование грузовых транспортных средств	<b>0,4-0,8</b>  <b>1,5-3%</b>
Продажи, Договорная база, Реализация продукции	<b>7</b>	<b>Регулированные Страховые Критичные</b>	-Страхование ответственности - Страхование имущества	<b>0.3-1.4%</b>  <b>0.2-1%</b>
Менеджмент (кадры)	<b>1</b>	<b>Регулированные Страховые Критичные</b>	-Страхование ответственности -Страхование жизни и здоровья	<b>0.3-1.4%</b>  <b>0.5-1.5.%</b>

Противоправные действия третьих лиц	3	Регулированные Страхуемые Критичные Тотальные	Страхование имущества от противоправных действий третьих лиц	0,2-0,6%
Форс-мажор, стихийные бедствия	5	Не регулированные Страхуемые Критичные Тотальные	Страхование несчастного случая, Страхование от пожара Страхование от стихийных бедствий	0,3-1,1.% 0,1-0,5 0,1-0,5

**Вывод:** Основной рисковой составляющей является заготовка, хранение и транспортировка готовой продукции. В случае возможных непредвиденных событий предприятие рискует лишиться товарных запасов и потерять выручку. Риск снижается за счет того, что продукция будет реализована на условиях ExWorkd (сщ склада). Вероятное наступление риска и композитный коэффициент составляет  $KP = 1,21$  (средний)

#### IV. Социальные риски.

Социальные риски включают действия по защите, товарного знака, административный ресурс и законодательные аспекты бизнеса, экологии.

В проекте недостаточно уделено вниманию развитию «социалки», защите товарного знака, юридической защите проекта. Риски возможны в разделе «недружеского влияния», попыток остановки деятельности, шантаж, компромат, рейдерство, независимости компании.

**Таблица 6**

Показатели страховых ставок зоны «Социальные риски».

<b>III. Социальные риски</b>	<b>2</b>	<b>Регулируемые Некритичные Страхуемые</b>			
Юридические и законодательные	2	<b>Регулируемые Критичные Страхуемые</b>	Страхование ответственности  Страхование права собственности на принадлежащее здание (титула)	<b>0.3-1.4%</b>  <b>0,8-2%</b>	Плановые Анти- рисковые мероприятия. Страхование

**Вывод:** Социальные риски минимальны. Вероятное наступление риска и композитный коэффициент заявленном проекте составляют КР 0.25 (низкий)

**Таблица 7**

**Показатели рисков действующего предприятия**

<b>III. Операционные риски.</b>	<b>40</b>	<b>Категория рисков</b>	<b>Вид страховых рисков</b>	<b>Индикативные Тарифные ставки</b>
Готовая продукция	15	<b>Регулированные Страхуемые Критичные Тотальные</b>	- Страхование товаров на складе	<b>0,5 - 0,8 %</b>

Основные средства	20	Регулированные Страхуемые Критичные Тотальные	- Страхование имущества.	0,4-0,9
Менеджмент	1	Регулированные Страхуемые Критичные	-Страхование жизни и здоровья	0.5-1.5.%
Финансовые риски	1	Регулированные Страхуемые Критичные Тотальные	Страхование различных финансовых рисков (кредитных, инфляционных..,	1.0-2%
Форс-мажор, стихийные бедствия	3	Не регулированные Страхуемые Критичные Тотальные	Страхование несчастного случая, пожара, стихийных бедствий, противоправных действия третьих лиц	0.3-1.1.%

**Вывод:** Основные риски связаны с сохранностью готовой продукции, средств производства  
Вероятное наступление риска и композитный коэффициент в заявленном проекте составляют КР 1,25 (низкий)

**Риски невозврата кредита первого года деятельности.**

Риски первого года функционирования связаны, прежде всего, с отсутствием четких договоренностей (закрепленных договорами) по закупке сырья и зависимостью деятельности от природного фактора. Вероятные риски первого кредитного года представлены в таблице № 1.

Таблица 8

Вероятные риски невозврата кредита первого кредитного года

Риски первого кредитного года	Степень вероятности рисков (10 баллов)	Категория рисков	Анти -рисковые мероприятия	Вид страхования
Закупка сырья	3	Природные конъюнктурные	Орг – мероприятия, прогнозирование, планирование	
Мошенничество и сговор менеджеров	0.5	Прогнозируемые Нерегулируемые Тотальные	Орг – мероприятия Страхование	Страхование ответственности
Несчастный случай с менеджерами	1	Прогнозируемые Нерегулируемые Страховые Критичные	Орг – мероприятия Страхование	Страхование от несчастного случая
Обработка, фасовка, упаковка продукции	1	Прогнозируемые Страховые Критичные	Орг – мероприятия Страхование	Страхование СМР
Хранение готовой продукции	3	Прогнозируемые Допустимые Критичные	Юридические орг – мероприятия Страхование	Страхование имущества Страхование СМР
Реализация готовой продукции	2	Прогнозируемые	Орг – мероприятия	Страхование товарно-материальных

		Критичные, Страховые		ценностей Страхование грузов
Форс-мажор	1	Прогнозируем ые Критичные, Страховые	Страхование	Страхование от Несчастливого случая Страхование от стихийных бедствий
Финансовые риски: Инфляция	0.2	Не критичные	Орг – мероприятия	
Конъюнктура	1.0	Прогнозируем ые	Планирование прогнозирование	

### **Заключение:**

#### **Стратегия проекта:**

Стратегия бизнеса основана на профессиональном экономическом анализе рынка, а также **на основе опыта работы Заемщика в сфере заготовки и реализации сельскохозяйственной продукции зерновых и ПШЕНИЦЫ**. Настоящий проект предусматривает выращивание зерновых культур, ПШЕНИЦЫ, КУКУРУЗЫ, СОИ, РАПСА которые относятся к категории востребованных продуктов и имеет гарантированный сбыт на протяжении последующих лет. Цены стабильные, с перспективой роста. Заемщик- **СТАП ТРАНС ГРУПП ООО** стабильное предприятие, С залоговым активом 9 млрд руб. (земля, хранилища, техника, ГСМ, урожай).

Проект ориентирован на расширение пахотных земель и получение продукции в большем объеме. По окончании седьмого года работы Компания должна достичь

**Годовой валовой дохода: 3,82 млрд. рублей (без НДС)**

**Чистая прибыль, 78 млрд. рублей (прибл. 46,7%).**

**Композитный рискованный показатель проекта: 3.312 Кр.**

Индекс риска минимальный - «ниже среднего»

**Ликвидность активов.** Ликвидность активов и готовой продукции высокая

## **Рекомендации ЗАЕМЩИКУ в разделе «Расчет затрат и налоги»:**

Выплата налогов осуществляется в соответствии с текущей налоговой политикой государства.

В работе планируется использование ООО.

### **Заемщику рекомендовано:**

применение системы налогообложения ЕСХН. Организации, применяющие специальный налоговый режим для сельскохозяйственных товаропроизводителей, освобождены от уплаты налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций, за исключением ситуаций, определенных в п. 3 ст. 346.1 НК РФ. Предприниматели, перешедшие на применение ЕСХН, освобождены от уплаты налога на имущество физических лиц, НДФЛ в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, за исключением ситуаций, определенных в п. 3 ст. 346.1 НК РФ.

Расчет ЕСХН производится по итогам полугодия, сумма налога определяется как разница между доходами и расходами, умноженная на ставку налога (п. 1 ст. 346.6, п. 2 ст. 346.7, п. 1, п. 2 ст. 346.9 НК РФ).

- Налоговая ставка ЕСХН установлена в размере 6% (п. 1 ст. 346.8 НК РФ). В то же время Законами субъектов могут быть установлены дифференцированные ставки в пределах от 0 до 6% для всех или отдельных категорий налогоплательщиков в зависимости: от видов производимой сельскохозяйственной продукции, от размера доходов, от места ведения предпринимательской деятельности и/или от средней численности работников.

**Страховые ставки.** Ставки по отдельным рискам (а также совокупная ставка) определяются при конечном согласовании объектов страхования с Кредитором проекта.

Тарифные ставки приведены в Таблицах №№ (3,4,5,7)

Проект актуален и перспективен с точки зрения инвестиций и возможного дальнейшего развития бизнеса. Опыт заемщика, конъюнктура рынка, отсутствие конкурентных торгово-заготовительных сетей, поддержка администрацией района говорят в пользу проекта.

### **По настоящему проекту РЕКОМЕНДОВАНО предоставление кредита.**

Схема диверсификации рисков, функций и обязательств по реализации проекта, полностью устраивает каждую из сторон проекта:

- Инициатор проекта оставляет за собой пост генерального директора проекта и имеет возможность принимать самостоятельные решения во всех финансово-хозяйственных вопросах по проекту. Проект резко увеличивает свою

инвестиционную привлекательность для кредиторов и инвесторов.

- Инвестор проекта получает низкий процент страховых взносов, уплачиваемых не с прибыли проекта (не постоянно, на всем сроке реализации проекта во времени), а одновременно, на стадии «входа» инвестора в проект. Инструмент страхования рисков является самой эффективной гарантией возвратности денежных средств инвесторов.
- Страховой брокер (Международное Перестраховочное Общество) получает профессиональную команду проекта, включающую в себя: инициатора (генерального директора проекта) и менеджера (исполнительного директора проекта), имеющего высшую степень бизнес-образования в России. Такое обстоятельство, позволяет страховым компаниям пересмотреть свои страховые премии, значительно снизив их, в виду повышенной прозрачности и прогнозируемости исхода реализации проекта.

Специалист системных рисков \_\_\_\_\_

Страховая компания \_\_\_\_\_

### Перечень страховых компаний-гарантов рекомендованных к страхованию предпринимательских и финансовых рисков на территории России и стран бывшего СНГ

Наименование компании	ИНН	Рег. номер	Субъект федерации	Совокупные страховые суммы по договорам, действующим на конец I квартала 2023 года, млн руб.	Доля рынка	
1	<u>Страховое публичное акционерное общество "Ингосстрах"</u>	7705042179	928	Город Москва	3 879 896.17	27.334%
2	<u>Общество с ограниченной ответственностью "Зетта"</u>	7710280644	1083	Город Москва	3 099 032.70	21.832%

<u>Страхование"</u>							
3	<u>Публичное акционерное общество "Группа Ренессанс Страхование"</u>	7725497022	1284	Город Москва	1 686 722.84	11.883%	
4	<u>Акционерное общество "Страхование общество газовой промышленности"</u>	7736035485	1208	Город Москва	1 367 397.90	9.633%	
5	<u>Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Сбербанк страхование"</u>	7706810747	4331	Город Москва	1 033 095.55	7.278%	
6	<u>Акционерное общество "АльфаСтрахование"</u>	7713056834	2239	Город Москва	555 764.30	3.915%	
7	<u>Акционерное общество Страховая компания "Альянс"</u>	7702073683	290	Город Москва	365 093.80	2.572%	
8	<u>Акционерное общество "Тинькофф Страхование"</u>	7704082517	191	Город Москва	330 192.26	2.326%	
9	<u>Страхование акционерное общество "РЕСО-Гарантия"</u>	7710045520	1209	Город Москва	306 939.61	2.162%	
10	<u>Страхование акционерное общество "ВСК"</u>	7710026574	621	Город Москва	287 477.46	2.025%	
11	<u>Акционерное общество "Совкомбанк страхование"</u>	7812016906	1675	Город Москва	257 710.90	1.816%	

12	<u>Акционерное общество "Страховая компания "ПАРИ"</u>	7704041020	915	Город Москва	148 765.91	1.048%
13	<u>Публичное акционерное общество Страховая Компания "Росгосстрах"</u>	7707067683	1	Московская область	118 709.30	0.836%
14	<u>Акционерное общество "Московская акционерная страховая компания"</u>	7709031643	1427	Город Москва	97 126.76	0.684%
15	<u>Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Газпром страхование"</u>	7702263726	3398	Город Москва	94 159.68	0.663%
16	<u>Общество с ограниченной ответственностью «РБ Страхование»</u>	7709927260	1580	Город Москва	80 760.52	0.569%
17	<u>Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Согласие"</u>	7706196090	1307	Город Москва	77 443.23	0.546%
18	<u>Акционерное общество "Страховая компания "РСХБ-Страхование"</u>	3328409738	2947	Город Москва	74 292.72	0.523%
19	<u>Публичное акционерное общество "Страховая акционерная компания "ЭНЕРГОГАРАНТ"</u>	7705041231	1834	Город Москва	66 681.48	0.470%

20	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ИНСАЙТ"	7704449282	2682	Московская область	46 599.25	0.328%
21	<u>Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания КАРДИФ"</u>	7714701780	4104	Город Москва	34 572.49	0.244%
22	<u>Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "ТИТ"</u>	7714819895	1182	Город Москва	22 128.59	0.156%
23	<u>Акционерное общество "Группа страховых компаний "Югория"</u>	8601023568	3211	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	20 049.01	0.141%
24	<u>Общество с ограниченной ответственностью "РУССКОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО "ЕВРОИНС"</u>	7714312079	3954	Смоленская область	17 811.57	0.125%
25	<u>общество с ограниченной ответственностью "Британский Страховой Дом"</u>	7734249643	3799	Город Москва	15 371.62	0.108%
26	Общество с ограниченной ответственностью РНКБ Страхование	7707447597	4380	Город Москва	13 544.29	0.095%
27	<u>Акционерное общество "Д2 Страхование"</u>	5407197984	1412	Новосибирская область	11 147.51	0.079%

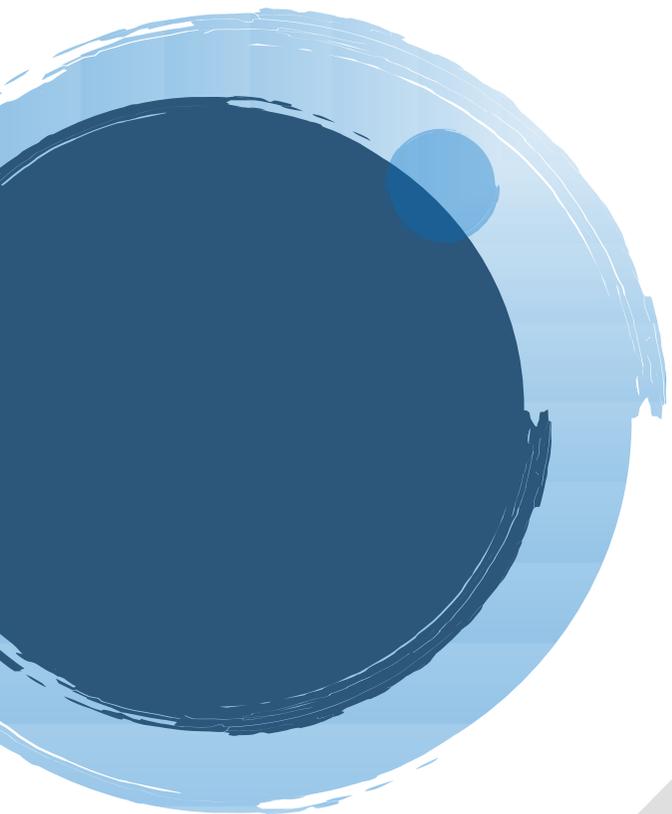
28	<u>Акционерное общество</u> <u>Страховая компания "Турикум"</u>	7707062854	212	Город Москва	10 797.81	0.076%
29	Некоммерческая корпоративная организация "Межрегиональное потребительское общество взаимного страхования"	7839045118	4349	Город Санкт-Петербург	8 296.38	0.058%
30	<u>Акционерное общество</u> <u>"Страховая компания ГАЙДЕ"</u>	7809016423	630	Город Санкт-Петербург	7 842.66	0.055%
31	<u>Общество с ограниченной</u> <u>ответственностью Страховая</u> <u>Компания "Гелиос"</u>	7705513090	397	Краснодарский край	7 472.92	0.053%
32	<u>Страховое акционерное общество</u> <u>"ЛЕКСГАРАНТ"</u>	7707086608	348	Город Москва	7 100.51	0.050%
33	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «Содружество»	7720410959	4362	Город Москва	6 780.00	0.048%
34	Общество с ограниченной ответственностью "СК "Экспресс- страхование"	7703354951	3815	Город Санкт-Петербург	6 043.75	0.043%
35	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "Пульс"	7203139882	1623	Город Москва	5 910.02	0.042%
36	<u>Акционерное общество</u>	6312013969	2346	Самарская область	4	0.034%

	<u>"Объединенная страховая компания"</u>					764.09	
37	<u>Общество с ограниченной ответственностью "СМП-Страхование"</u>	7728306068	3941	Город Москва	3	622.65	0.026%
38	<u>Общество с ограниченной ответственностью "Абсолют Страхование"</u>	7728178835	2496	Город Москва	3	454.31	0.024%
39	<u>общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Капитал-полис"</u>	7838066700	1336	Город Санкт-Петербург	2	194.73	0.015%
40	<u>Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания "Гранта"</u>	1655230261	2042	Республика Татарстан (Татарстан)	1	602.26	0.011%
41	<u>ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ "УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ"</u>	7606001534	667	Город Москва	1	264.82	0.009%
42	<u>Общество с ограниченной ответственностью "Крымская первая страховая компания"</u>	9102006047	4326	Республика Крым	1	140.06	0.008%
43	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая компания НИК"	7328081081	2917	Ульяновская область	1	129.99	0.008%

44	<u>Общество с ограниченной ответственностью "СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ "АРСЕНАЛЬ"</u>	7705512995	3193	Город Москва	1 036.89	0.007%
45	<u>Общество с ограниченной ответственностью "Хоум Кредит Страхование"</u>	7709323491	3507	Город Москва	1 007.33	0.007%
46	<u>Общество с ограниченной ответственностью "АМТ Страхование"</u>	6317021441	436	Город Москва	923.74	0.007%
47	<u>Акционерное общество "Страховая компания "Астро-Волга"</u>	6315232133	2619	Самарская область	917.22	0.006%
48	<u>Акционерное общество «Страховая компания ГАРДИЯ»</u>	7710541631	3947	Город Москва	504.16	0.004%
49	Акционерное общество "Страховая компания "Бестиншур"	2722015673	2733	Город Москва	496.57	0.003%
50	Некоммерческая корпоративная организация «Потребительское общество взаимного страхования «КРЕДИТ ДОВЕРИЯ»	7810916130	4392	Город Санкт-Петербург	422.14	0.003%
51	Акционерное общество "Страховая компания "Двадцать первый век"	7817021522	2027	Город Санкт-Петербург	385.34	0.003%

52	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания "АСКОР"	7714829011	3767	Город Москва	232.48	0.002%
53	<u>Акционерное общество "Страховая бизнес группа"</u>	3666068423	3229	Воронежская область	194.18	0.001%
54	Некоммерческая корпоративная организация Потребительское общество взаимного страхования "Страховой дом "Платинум"	7804549643	4359	Город Санкт-Петербург	126.76	0.001%
55	<u>Акционерное общество Страховая компания "Чулпан"</u>	1644001196	1216	Республика Татарстан (Татарстан)	82.80	0.001%
56	Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания Доминанта"	7708215214	3803	Город Москва	78.32	0.001%
57	<u>Акционерное общество Страховая компания "БАСК"</u>	4202000716	518	Кемеровская область - Кузбасс	75.60	0.001%
58	<u>Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания ЭчДиАй Глобал</u>	7710634156	4133	Город Москва	59.10	0.000%
59	Общество с ограниченной ответственностью "АК БАРС СТРАХОВАНИЕ"	1658131075	3867	Республика Татарстан (Татарстан)	57.06	0.000%
60	<u>Общество с ограниченной ответственностью "Страховая</u>	5905013608	585	Пермский край	54.50	0.000%

	<u>фирма "Адонис"</u>					
61	<u>Акционерное общество</u> <u>Страховая группа "Спаские</u> <u>ворота"</u>	8901010104	3300	Город Москва	33.25	0.000%
62	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования "Смарт Страхование"	7702371129	4169	Город Москва	20.00	0.000%
63	Общество с ограниченной ответственностью "Международная Страховая Группа"	7713291235	3594	Город Москва	12.12	0.000%
64	<u>Акционерное общество</u> <u>Страховая компания "Армеец"</u>	1656000493	1858	Город Москва	9.19	0.000%
65	Некоммерческая корпоративная организация - Потребительское общество взаимного страхования «ЛИБРА»					



ОБРАЗЕЦ