**Министерство общего образования Российской Федерации**

**КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**Курсовая работа**

**Управление финансовыми рисками**

**Выполнила:**

**студентка 3 курса**

**спец. 0604 ОДО**

**экономич. фак-та Дудник А. В.**

**Научный руководитель Гребенникова В. А.**

**Краснодар 2001 г.**

Содержание

Введение.................................…...................................................……........3

1. Теория управления финансовыми рисками...........................................5
	1. Сущность, содержание и виды рисков……………………...........…5
	2. Определение типа риска и его измерение........................................10
	3. Сущность и содержание риск-менеджмента……….......................17

1.4. Приемы риск-менеджмента……..…………………………........….21

* 1. Страхование – основной прием риск-менеджмента.......................24
		1. Основные характеристики страхования………………………….24
		2. Подверженность риску потери имущества и имущественное страхование………………………………………………………….32
		3. Подверженность риску потерь в связи с ответственностью и риску финансовых потерь. Страхование ответственности………41
1. Экономический субъект исследования – Краснодарская региональная общественная организация «МОДУС – ВЭЛИ»……51

2.1.Технико-экономическая характеристика предприятия….......……..51

* 1. Финансовый анализ результатов деятельности предприятия…...54
	2. Анализ системы управления риском на предприятии…………...74
1. Совершенствование системы управления рисками на предприятии……..……………………………………………………76

Заключение...............................................................................……….......86

Список литературы….....................................................................……....88

Приложения………..........................……...................................................90

Введение

Риск присущ любой форме человеческой деятельности, что связано со множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Исторический опыт показывает, что риск недополучения намеченных результатов особенно проявляется при всеобщности товарно-денежных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота. Поэтому с возникновением и развитием капиталистических отношений появляются различные теории риска, а классики экономической теории уделяют большое внимание исследованию проблем риска в хозяйственной деятельности.

Предпринимательства без риска на бывает. Наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском. Однако во всем нужна мера. Риск обязательно должен быть рассчитан до максимально допустимого предела. Как известно все рыночные оценки носят много вариантный характер. Важно не бояться ошибок в своей рыночной деятельности, поскольку от них никто не застрахован, а главное - оплошностей не повторять, постоянно корректировать систему действий с позиций максимума прибыли. Менеджер призван предусматривать дополнительные возможности для смягчения крутых поворотов на рынке. Главная цель менеджмента, особенно для условий сегодняшней России, добиться, чтобы при самом худшем раскладе речь могла идти только о некотором уменьшении прибыли, но ни в коем случае не стоял вопрос о банкротстве. Поэтому особенное внимание уделяется постоянному совершенствованию управления риском – риск-менеджменту.

При рыночной экономике производители, продавцы, покупатели действуют в условиях конкуренции самостоятельно, то есть на свой страх и риск. Их финансовое будущее поэтому является непредсказуемым и мало прогнозируемым. Риск-менеджмент представляет систему оценки риска, управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе бизнеса. Риском, можно управлять, используя разнообразные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискового события и вовремя принимать меры к снижению степени риска.

Принимать на себя риск предпринимателя вынуждает неопределенность хозяйственной ситуации, неизвестность условий политической и экономической обстановки и перспектив изменения этих условий Чем больше неопределенность хозяйственной ситуации при принятии решения, тем выше и степень риска.

На степень и величину риска можно реально воздействовать через финансовый механизм, сто осуществляется с помощью приемов стратегии и финансового менеджмента. Этот своеобразный механизм управления риском и есть рик-менеджмент. В основе риск-менеджмента лежит организация работы по определению и снижению риска.

1.1. Сущность, содержание и виды рисков

Под риском понимается возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества.

Как экономическая категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток), нулевой, положительный (выигрыш, выгода, прибыль).

Риском можно управлять, т.е. использовать различные меры, позволяющие в определенной мере прогнозировать наступление рискового события и принимать меры к снижению степени риска.

Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска.

В зависимости от возможного результата (рискового события) риски можно поделить на две большие группы: чистые и спекулятивные.

Чистые риски означают возможность получения отрицательного или нулевого результата. К этим рискам относятся следующие риски: природно-естественные, экологические, политические, транспортные и часть коммерческих рисков (имущественные, производственные, торговые).

Спекулятивные риски выражаются в возможности получения как положительного, так и отрицательного результа­нта. К этим рискам относятся финансовые риски, являющиеся частью коммерческих рисков.

В зависимости от основной причины возникновения рис­ков (базисный или природный риск) они делятся на следую­щие категории: природно-естественные риски, экологические, политические, транспортные, коммерческие риски.

К природно-естественньм рискам относятся риски, свя­занные с проявлением стихийных сил природы: землетрясе­ние, наводнение, буря, пожар, эпидемия и т.п.

Экологические риски - это риски, связанные с загрязне­нием окружающей среды.

Политические риски связаны с политической ситуацией в стране и деятельностью государства.

К политическим рискам относятся:

невозможность осуществления хозяйственной деятель­ности вследствие военных действий, революции, обостре­ния внутриполитической ситуации в стране, национа­лизации, конфискации товаров и предприятий, введения эмбарго, из-за отказа нового правительства выполнять принятые предшественниками обязательства и т.п.;

введение отсрочки (моратория) на внешние платежи на определенный срок ввиду наступления чрезвычайных об­стоятельств (забастовка, война и т.д.);

неблагоприятное изменение налогового законодатель­ства;

запрет или ограничение конверсии национальной валю­ты в валюту платежа. В этом случае обязательство перед экспортерами может быть выполнено в национальной ва­люте, имеющей ограниченную сферу применения.

Транспортные риски - это риски, связанные с перевозка­ми грузов транспортом: автомобильным, морским, реч­ным, железнодорожным, самолетами и т.д.

 Коммерческие риски представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Они означают неопределенность результатов от данной коммерческой сделки.

 По структурному признаку коммерческие риски делятся на имущественные, производственные, торговые, финансо­вые.

Имущественные риски - это риски, связанные с вероят­ностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п.

Производственные риски - риски, связанные с убытком от остановки производства вследствие воздействия различ­ных факторов и прежде всего с гибелью или повреждением основных и оборотных фондов (оборудование, сырье, транспорт и т.п.), а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологии.

Торговые риски представляют собой риски, связанные с убытком по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, непоставки товара и т.п.

Финансовые риски связаны с вероятностью потерь фи­нансовых ресурсов (т.е. денежных средств).

Финансовые риски подразделяются на два вида: риски, связанные с покупательной способностью денег, и риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К рискам, связанным с покупательной способностью де­нег, относятся следующие разновидности рисков: инфляци­онные и дефляционные риски, валютные риски, риски ликвидности.

Инфляция означает обесценение денег и, естественно, рост цен. Дефляция -это процесс, обратный инфляции, вы­ражается в снижении цен и соответственно в увеличении покупательной способности денег.

Инфляционный риск - это риск того, что при росте инф­ляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точ­ки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реаль­ные потери.

Дефляционный риск - это риск того, что при росте де­фляции происходят падение уровня цен, ухудшение эконо­мических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски представляют собой опасность валют­ных потерь, связанных с изменением курса одной иностран­ной валюты по отношению к другой, при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных опе­раций.

Риски ликвидности - это риски, связанные с возможно­стью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребитель­ной стоимости.

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков: риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь.

Риск упущенной выгоды - это риск наступления косвен­ного (побочного) финансового ущерба (неполученная при­быль) в результате неосуществления какого-либо меро­приятия (например, страхование, хеджирование, инвести­рование и т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в резуль­тате уменьшения размера процентов и дивидендов по порт­фельным инвестициям, по вкладам и кредитам.

Портфельные инвестиции связаны с формированием инвестиционного портфеля и представляют собой приобре­тение ценных бумаг и других активов. Термин "портфель­ный" происходит от итальянского "portofoglio", означает совокупность ценных бумаг, которые имеются у инвестора.

Риск снижения доходности включает следующие раз­новидности: процентные риски и кредитные риски.

К процентным рискам относится опасность потерь ком­мерческими банками, кредитными учреждениями, инвести­ционными институтами, селинговыми компаниями в результате превышения процентных ставок, выплачивае­мых ими по привлеченным средствам, над ставками по пре­доставленным кредитам. К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ста­вок на рынке по облигациям, сертификатам и другим цен­ным бумагам.

Рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. При повышении процента мо­жет начаться также массовый сброс ценных бумаг, эмити­рованных под более низкие фиксированные проценты и но условиям выпуска, досрочно принимаемых обратно эми­тентом. Процентный риск несет инвестор, вложивший сред­ства в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении сред­нерыночного процента в сравнении с фиксированным уров­нем.

Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обра­щение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении сред­нерыночного процента в сравнении с фиксированным уров­нем.

Этот вид риска при быстром росте процентных ставок в условиях инфляции имеет значение и для краткосрочных ценных бумаг.

Кредитный риск - опасность неуплаты заемщиком ос­новного долга и процентов, причитающихся кредитору. К кредитному риску относится также риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бу­маги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга.

Кредитный риск может быть также разновидностью ри­сков прямых финансовых потерь.

Риски прямых финансовых потерь включают следую­щие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, а также кредитный риск.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа ко­миссионного вознаграждения брокерской фирмы и т.п.

Селективные риски (лат. selectio - выбор, от­бор) - это риск неправильного выбора видов вложения ка­питала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формирова­нии инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опас­ность в результате неправильного выбора вложения капи­тала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам.

1.2. Определение типа риска и его измерение

Определение типа риска – это процесс, в котором предприниматель систематически и непрерывно определяет те текущие и потенциальные риски, которые могут иметь неблагоприятные последствия для фирмы. Очевидно, что если потенциальный риск не установлен, то для фирмы невозможно предпринять действия по его минимизации. Большинство управляющих рисками используют подготовленные заранее списки для определения типа риска, а небольшие фирмы, у которых нет управляющих рисками, обычно прибегают к услугам страховых компаний или нанимают консультантов для управления рисками для идентификации и измерения рисков.

После того как риски идентифицированы, необходимо измерить степень воздействия каждого риска на фирму. Этот процесс включает оценку: 1) частоты потерь (или вероятности потерь) и 2) значимости потерь (денежную величину каждой потери). В общем случае степень воздействия каждого риска больше зависит от значимости, чем от частоты потерь. Риск с потенциалом катастрофического ущерба, даже если его вероятность весьма мала, является более серьезной угрозой, чем риск, который, по ожиданиям, происходит более часто, но приносит малые потери.

При использовании вероятности для измерения частоты потерь легко найти вероятность комбинаций рисков. Например, допустим, что вероятность повреждения от бури для конкретного завода равна 0. 03, от наводнения – 0. 02, от пожара – 0.01, и все эти три опасности независимы друг от друга, Шанс того, что по крайней мере хоть одна опасность наступит в каком-либо году, определяется по следующему алгоритму. Вероятность того, что не будет потерь от бури, равна 1- 0.03 = 0.97; вероятность избежания потерь от наводнения равна 0.98, а вероятность отсутствия пожара – 0.99. Таким образом, вероятность того, что ни одна из этих опасностей не произойдет, равна 0.97 \* 0.98 \* 0.99 = 0.941, или 94,1%. Если вероятность отсутствия опасности равна 94.1%, то вероятность наступления хотя бы одной опасности равна 1.00 – 0.941 = 0.059, или 5.9%. Подобным образом, вероятность наступления всех трех опасностей в один год равна 0.03 \* 0.02 \* 0.01 = 0.000006, т.е. только шесть случаев на миллион.

Существует несколько способов измерения тяжести потерь. Два из наиболее распространенных: 1)максимальные потери и 2) средние потери. Максимальная потеря – это денежная оценка размера потерь, связанная со сценарием самого худшего случая, в то время как средняя потеря – это денежная оценка размера потерь, связанная со случаем конкретной опасности, таким как пожар на заводе, с учетом широкого диапазона возможных значений потерь, которые могут произойти.

Для примера предположим, что максимальный размер потерь от пожара на заводе оценивается в 10 млн руб., в то же время средний размер таких потерь, рассчитанный по прошлой статистике пожаров, равен 500 тыс руб. Кроме того, если произошел пожар (у которого вероятность наступления равна 0.01), вероятность того, что пожар приведет к максимальным потерям, составляет 0.05, а вероятность наступления потери среднего размера – 0.40. Тогда в любом году ожидаемая денежная оценка потерь для случая максимального ущерба равна 0.01 \* 0.05 \* 10 000 000 руб. = 5000 руб., а ожидаемая денежная оценка потерь для случая среднего ущерба составит 0.01 \* 0.40 \* 500 000 руб = 2000 руб.

Комбинируя вероятности наступления случаев с денежными оценками потерь, управляющий рисками может получить полное распределение вероятностей потерь от пожара, которое и является целью определения типа риска и его измерения. С установленным набором распределения вероятностей потерь от пожара управляющий рисками может решить, какую величину риска компании следует взять на себя и какую перевести на страховщика. В этом примере вероятность того, что потери от пожара превысят 100 000 руб. в любом году, равна 0.01 \* 0.80 = 0.008. Если компания желает, чтобы риск всех потерь от пожара был меньше, чем 100 000 руб., то ей следует купить страховой полис от пожара с франшизой (освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенную сумму или процент от страховой оценки) на 100000 руб. Тогда только риск, связанный с потерями от пожара, превышающими 100 000 руб., будет переведен на страховую компанию, а стоимость страхового полиса будет значительно меньше, чем затраты на полное покрытие потерь.

Вероятность наступления события может быть определена объ­ективным или субъективным методом.

Объективный метод определения вероятности основан на вы­числении частоты, с которой происходит данное событие. Напри­мер, если известно, что при вложении капитала в какое-либо ме­роприятие прибыль в сумме 250 тыс. руб. была получена в 120 случаях из 200, то вероятность получения такой прибыли состав­ляет 0,6 (120:200).

Субъективный метод определения вероятности основан на ис­пользовании субъективных критериев, которые базируются на различных предположениях. К таким предположениям могут от­носиться: суждение и личный опыт оценивающего, оценка экс­перта, мнение финансового консультанта и т. п. Когда вероят­ность определяется субъективно, то разные люди могут устанав­ливать разное ее значение для одного и того же события и делать каждый свой выбор.

Важное место при этом занимает экспертная оценка, т. е. про­ведение экспертизы, обработка и использование ее результатов при обосновании значения вероятности.

Принятие экспертной оценки представляет собой комплекс ло­гических и математико-статистических методов и процедур, свя­занных с деятельностью эксперта по переработке необходимой для анализа и принятия решении информации. Экспертная оценка основана на использовании способности специалиста (его зна­ний, умения, опыта, интуиции и т. и.) находить нужное, наиболее эффективное решение.

Величина риска (степень риска) измеряется двумя критериями:

 I) среднее ожидаемое значение;

2) колеблемость (изменчивость) возможного результата. Среднее ожидаемое значение — это то значение величины собы­тия, которое связано с неопределенной ситуацией. Среднее ожи­даемое значение является средневзвешенным для всех возможных результатов, где вероятность каждого результата используется в качестве частоты или веса соответствующего значения. Среднее ожидаемое значение измеряет результат, который мы ожидаем в среднем.

Т. е. если известно, что при вложении капитала в мероприятие А из 120 случаев прибыль 250 тыс. руб. была получена в 48 случаях (вероятность 0,4), прибыль 200 тыс. руб. была получена в 36 слу­чаях (вероятность 0,3) и прибыль 300 тыс. руб. была получена в 36 случаях (вероятность 0,3), то среднее ожидаемое значение соста­вит (250 х 0,4 + 200 х 0,3 + 300 х 0,3) = 250 тыс. руб.

Аналогично было найдено, что при вложении капитала в меро­приятие Б средняя прибыль составила (400 х 0,3 + 300 х 0,5 + + 150х0,2) = 300 тыс. руб.

Сравнивая две суммы ожидаемой прибыли при вложении капи­тала в мероприятия А и Б, можно сделать вывод, что при вложе­нии в мероприятие А величина получаемой прибыли колеблется от 200 до 300 тыс. руб. и средняя величина составляет 250 тыс. руб.; при вложении капитала в мероприятие Б величина получае­мой прибыли колеблется от 150 до 400 тыс. руб. и средняя вели­чина составляет 300 тыс. руб.

Средняя величина представляет собой обобщенную количест­венную характеристику и не позволяет принять решения в пользу какого-либо варианта вложения капитала.

Для окончательного принятия решения необходимо измерить колеблемость показателей, т. е. определить меру колеблемости возможного результата.

Колеблемость возможного результата представляет собой сте­пень отклонения ожидаемого значения от средней величины.

Для этого на практике обычно применяются два близко связан­ных критерия: дисперсия и среднее квадратическое отклонение.

Дисперсия представляет собой средневзвешенное из квадратов отклонений действительных результатов от средних ожидаемых.

σ2 = Σ (х – х) n / Σ n,

где σ2 —дисперсия;

 х —ожидаемое значение для каждого случая наблюдения;

 х —среднее ожидаемое значение;

 n —число случаев наблюдения (частота).

Среднее квадратическое отклонение определяется по формуле:

σ = √Σ (х – х) n / Σ n.

При равенстве частот имеем частный случай:

σ2 = Σ (х – х) n / n;

σ2 = √Σ (х – х) n / n.

Среднее квадратическое отклонение является именованной ве­личиной и указывается в тех же единицах, в каких измеряется варьирующий признак. Дисперсия и среднее квадратическое от­клонение являются мерами абсолютной колеблемости.

Для анализа обычно используют коэффициент вариации. Он представляет собой отношение среднего квадратического откло­нения к средней арифметической и показывает степень отклоне­ния полученных значений.

V = +(-)σ/x \* 100%

где V —коэффициент вариации, %;

 σ —среднее квадратическое отклонение;

 x —среднее ожидаемое значение.

Коэффициент вариации — относительная величина. Поэтому на размер этого коэффициента не оказывают влияние абсолютные значения изучаемого показателя. С его помощью можно сравни­вать даже колеблемость признаков, выраженных в разных едини­цах измерения. Коэффициент вариации может изменяться от 0 до 100%. Чем больше коэффициент, тем сильнее колеблемость. Установлена следующая качественная оценка различных значений коэффициента вариации:

до 10% — слабая колеблемость;

10—25% — умеренная колеблемость;

свыше 25% — высокая колеблемость.

Расчет дисперсии при вложении капитала в мероприятия А и Б приведен в табл. 1.

Таблица 1. Расчет дисперсии при вложении капитала в мероприятия А и Б

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Номер события | Полу­ченная прибыль, тыс. руб. х | Число случаев наблю­дения n |  (Х-Х) |   (X - X)2 |  (X - X)2\* n |
|  Мероприятие А |
| 1 | 250 | 48 | - | - | - |
| 2 | 200 | 36 | -50 | 2500 | 90000 |
| 3 | 300 | 36 | +50 | 2500 | 90000 |
| Итого | х=250 | 120 |  |  | 180000 |
|  Мероприятие Б |
| 1 | 400 | 30 | +100 | 10000 | 300 000 |
| 2 | 300 | 50 | - | - | - |
| 3 | 150 | 20 | -150 | 22500 | 450 000 |
| Итого | х=300 | 100 |  |  | 750 000 |

Среднее квадратическое отклонение при вложении капитала в мероприятие А составляет

 σ = √180 000/120 =+(-)38,7;

в мероприятие Б:

 σ = √750 000/100 =+(-)86,6;

Коэффициент вариации для мероприятия А:

 V = +(-)38,7/250 \*100 = +(-)15,5%;

коэффициент вариации для мероприятия Б:

 V = +(-)86,6/300 \*100 =±29,8%.

Коэффициент вариации при вложении капитала в мероприятие А меньше, чем при вложении его в мероприятие Б, что позволяет сделать вывод о принятии решения в пользу вложения капитала в мероприятие А.

Можно применять также несколько упрощенный метод опре­деления степени риска.

Количественно риск инвестора характеризуется его оценкой ве­роятной величины максимального и минимального доходов. При этом чем больше диапазон между этими величинами при равной их вероятности, тем выше степень риска.

Тогда для расчета дисперсии, среднего квадратического откло­нения и коэффициента вариации можно использовать следующие формулы:

σ2 = Pmax (Xmax – X) + Pmin (X – Xmin) ;

σ2 = √σ2 ;

V = ±σ/x \* 100,

 Pmax - вероятность получения максимального дохода (при­были, рентабельности);

Xmax - максимальная величина дохода (прибыли, рентабель­ности);

X - средняя ожидаемая величина дохода (прибыли, рентабельности);

Pmin - вероятность получения минимального дохода (прибы­ли, рентабельности);

Xmin - минимальная величина дохода (прибыли, рентабель­ности).

1.3. Сущность и содержание риск – менеджмента

Сферой предпринимательской деятельности риск-менеджмента является страховой рынок. Страховой рынок – это сфера проявления экономических отношений по поводу страхования. Страховой рынок представляет собой сферу денежных отношений, где объектом купли-продажи выступают страховые услуги, предоставляемы гражданам и хозяйствующим субъектам страховыми компаниями (обществами) и негосударственными пенсионными фондами.

Риск-менеджмент представляет собой систему управления риском и экономическими, точнее финансовыми, отно­шениями, возникающими в процессе этого управления.

Риск-менеджмент включает стратегию и тактику управ­ления.

Под стратегией управления понимаются направление и способ использования средств для достиже­ния поставленной цели. Этому способу соответствует опре­деленный набор правил и ограничений для принятия решения.

Тактика - это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики управления является выбор наиболее оп­тимального решения и наиболее приемлемых в данной хо­зяйственной ситуации методов и приемов управления.

Риск-менеджмент как система управления состоит из двух подсистем: управляемой подсистемы (объекта управления) и управляющей под­системы (субъекта управления).

Объектом управления в риск-менеджменте являются риск, рисковые вложения капитала и экономические отно­шения между хозяйствующими субъектами в процессе реа­лизации риска. К этим экономическим отношениям относятся отношения между страхователем и страховщи­ком, заемщиком и кредитором, между предпринимателями (партнерами, конкурентами) и т.п.

Субъект управления в риск-менеджменте - это специ­альная группа людей (финансовый менеджер, специалист по страхованию, аквизитор, актуарий, андеррайтер и др.), которая посредством различных приемов и способов уп­равленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта управления.

Процесс воздействия субъекта на объект управления, т.е. сам процесс управления, может осуществляться только при условии циркулирования определенной информации между управляющей и управляемой подсистемами.Про-цесс управления независимо от его конкретного содержа­ния всегда предполагает получение, передачу, переработку и использование информации. В риск-менеджменте получе­ние надежной и достаточной в данных условиях информа­ции играет главную роль, так как оно позволяет принять конкретное решение по действиям в условиях риска.

Информационное обеспечение функционирования риск-менеджмента состоит из разного рода и вида инфор­мации: статистической, экономической, коммерческой, фи­нансовой и т.п.

 Эта информация включает осведомленность о вероят­ности того или иного страхового случая, страхового собы­тия наличии и величине спроса на товары, на капитал, финансовой устойчивости и платежеспособности своих клиентов, партнеров, конкурентов, ценах, курсах и тарифах, в том числе на услуги страховщиков, об условиях стра­хования, о дивидендах и процентах и т.п.

 Любое решение основывается на информации. Важное зйачение имеет качество информации. Чем более расплыв­чата информация, тем неопределеннее решение. Качество информации должно оцениваться при ее получении, а не . при передаче. Информация стареет быстро, поэтому ее сле­дует использовать оперативно.

Риск-менеджмент выполняет определенные функции.

различают два типа функций риск-менеджмента:

• функции объекта управления;

• функции субъекта управления.

К функциям объекта управления в риск-менеджменте относится организация:

• разрешения риска;

• рисковых вложений капитала;

• работы по снижению величины риска;

• процесса страхования рисков;

• экономических отношений и связей между субъекта­ми хозяйственного процесса.

К функциям субъекта управления в риск-менеджменте относятся:

• прогнозирование;

• организация;

• регулирование;

• координация;

• стимулирование;

• контроль.

Прогнозирование в риск-менеджменте представляет со­бой разработку на перспективу изменений финансового со­стояния объекта в целом и его различных частей. Прогнозирование - это предвидение определенного собы­тия. Оно не ставит задачу непосредственно осуществить на практике разработанные прогнозы. Особенностью прогно­зирования является также альтернативность в построении финансовых показателей и параметров, определяющая раз­ные варианты развития финансового состояния объекта уп­равления на основе наметившихся тенденций. В динамике риска прогнозирование может осуществляться как на осно­ве экстраполяции прошлого в будущее с учетом экспертной оценки тенденции изменения, так и на основе прямого предвидения изменений. Эти изменения могут возникнуть неожиданно. Управление на основе предвидения этих изме­нений требует выработки у менеджера определенного чутья рыночного механизма и интуиции, а также применения гибких экстренных решений.

Организация в риск-менеджменте представляет собой объединение людей, совместно реализующих программу рискового вложения капитала на основе определенных пра­вил и процедур. К этим правилам и процедурам относятся создание органов управления, построение структуры аппа­рата управления, установление взаимосвязи между управ­ленческими подразделениями, разработка норм, нормати­вов, методик и т.п.

Регулирование в риск-менеджменте представляет собой

воздействие на объект управления, посредством которого достигается состояние устойчивости этого объекта в случае возникновения отклонения от заданных параметров. Регулирование охватывает главным образом текущие меропри­ятия по устранению возникших отклонений.

Координация в риск-менеджменте представляет собой согласованность работы всех звеньев системы управления риском, аппарата управления и специалистов.

Координация обеспечивает единство отношений объек­та управления, субъекта управления, аппарата управления и отдельного работника.

Стимулирование в риск-менеджменте представляет со­бой побуждение финансовых менеджеров, других специали­стов к заинтересованности в результате своего труда.

Контроль в риск-менеджменте представляет собой про­верку организации работы по снижению степени риска. Посредством контроля собирается информация о степени выполнения намеченной программы действия, доходности рисковых вложений капитала, соотношении прибыли и риска, на основании которой вносятся изменения в финан­совые программы, организацию финансовой работы, орга­низацию риск-менеджмента.

Контроль предполагает анализ результатов мероприятий по снижению степени риска.

1.4. Приемы риск-менеджмента

Приемы риск-менеджмента представляют собой приемы управления риском. Они состоят из средств разрешения рисков и приемов снижения степени риска. Средствами разрешения рисков являются избежание их, удержание, передача, снижение степени.

Избежание риска означает простое уклонение от мероприятия, связанного с риском. Однако избежание риска для инвестора зачастую означает отказ от прибыли.

Удержание риска – это оставление риска за инвестором, т.е. на его ответственности. Так, инвестор, вкладывая венчурный капитал, заранее уверен, что он может за счет собственных средств покрыть возможную потерю венчурного капитала.

Передача риска означает, что инвестор предает ответственность за риск кому-то другому, например страховой компании. В данном случае передача риска произошла путем страхования риска.

Снижение степени риска – это сокращения вероятности и объема потерь.

Для снижения степени риска применяются различные приемы. Наиболее распространенными являются:

* диверсификация;
* приобретение дополнительной информации о выборе и результатах;
* лимитирование;
* самострахование;
* страхование;

Диверсификация представляет собой процесс распреде­ления инвестируемых средств между различными объекта­ми вложения капитала, которые непосредственно н( связаны между собой, с целью снижения степени риска и потерь доходов.

Диверсификация позволяет избежать часть риска при распределении капитала между разнообразными видами деятельности. Например, приобретение инвестором акций 5 разных акционерных обществ вместо акции одного обще ства увеличивает вероятность получения им среднего до хода в 5 раз и соответственно в 5 раз снижает степень риска.

Информация играет важную роль в риск-менеджменте. Финансовому менеджеру часто приходится принимать рисковые решения, когда результаты вложения капитала определены и основаны на ограниченной информации Если бы у него была более полная информация, то он мо1 бы сделать более точный прогноз и снизить риск. Это делает информацию товаром, причем очень ценным. Инвестор готов заплатить за полную информацию.

Стоимость полной информации рассчитывается как разница между ожидаемой стоимостью какого-либо приобретения или вложения капитала, когда имеется полная ин формация, и ожидаемой стоимостью, когда информация неполная.

Пример. Предприниматель стоит перед выбором сколько закупить товара: 500 единиц или 1000 единиц. При покупке 500 единиц товара затраты составят 2000 руб. за единицу, а при покупке 1000 едини! товара затраты составят 1200 руб. за единицу. Предприниматель будет продавать данный товар по цен1 3000 руб. за единицу. Однако он не знает, будет ли спрос на товар. При отсутствии спроса ему придете значительно снизить цену, что нанесет убыток его операции. При продаже товара вероятность составляет "50 на 50", т.е. существует вероятность 0,5 для продажи 500 единиц товара и 0,5 для продажи 1000 единиц товара.

 Прибыль составит при продаже 500 единиц товар; 500 тыс.руб. [500 (3000 - 2000)]; при продаже 1000 единиц товара - 1800 тыс.руб. [1000 (3000 - 1200)] средняя ожидаемая прибыль - 1150 тыс.руб. (0,5 ) х500+ 0,5х1800).

Ожидаемая стоимость информации при условии определенности составляет 1150 тыс.руб., а при условии неопределенности (покупка 1000 единиц товара) составит 900 тыс.руб. (0,5 х 1800). Тогда стоимость полной информации равна 250 тыс.руб. (1150-900).

Следовательно, для более точного прогноза необхо­димо получить дополнительную информацию о спросе на товар, заплатив за нее 250 тыс.руб. Даже если прогноз окажется не совсем точным, все же вы­годно вложить данные средства в изучение спроса и рынка сбыта, обеспечивающие лучший прогноз сбы­та на перспективу.

Лимитирование - это установление лимита, т.е. пре­дельных сумм расходов, продажи, кредита и т.п. Лими­тирование является важным приемом снижения степени риска и применяется банками при выдаче ссуд, при за­ключении договора на овердрафт и т.п. Хозяйствующими субъектами он применяется при продаже товаров в кредит, предоставлении займов, определении сумм вложения капи­тала и т.п.

Самострахование означает, что предприниматель пред­почитает подстраховаться сам, чем покупать страховку в страховой компании. Тем самым он экономит на затратах капитала по страхованию. Самострахование представляет собой децентрализованную форму создания натуральных и денежных страховых (резервных) фондов непосредственно в хозяйствующем субъекте, особенно в тех, чья деятель­ность подвержена риску.

Сущность страхования выражается в том, что инвестор готов отказаться от части доходов, чтобы избежать риска, т.е. он готов заплатить за снижение степени риска до нуля. Фактически если стоимость страховки равна возможному убытку (т.е. страховой полис с ожидаемым убытком 10 млн. руб. будет стоить 10 млн. руб.), то инвестор, не склонный к риску, захочет застраховаться так, чтобы обеспечить полное возмещение любых финансовых потерь (капитала, доходов), которые он может понести.

1.5. Страхование – основной прием риск-менеджмента

1.5.1. Сущность, содержание и виды страхования

Страхование – это отношение по защите имущественных интересов хозяйствующих субъектов и граждан при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Страхование представляет собой экономическую категорию, более точно – финансовую категорию. Его сущность заключается в распределении ущерба между всеми участниками страхования. Это своего рода кооперация по борьбе с последствиями стихийных бедствий и противоречиями, возникающими внутри общества из-за различия имущественных интересов людей, вступивших в производственные отношения.

В процессе страхования участвуют два субъекта: страхователь и страховщик.

Страхователь (в практике международного страхования – полисодержатель) – это хозяйствующий субъект или гражданин, уплачивающий страховые взносы и вступающий в конкретные страховые отношения со страховщиком.

Страхователем признается лицо, заключившее со страховщиком договоры страхования или являющееся страхователем в силу закона.

Страховщиком является хозяйствующий субъект, созданный для осуществления страховой деятельности, проводящий страхование и ведающий созданием и расходованием страхового фонда.

Страхование, являясь категорией распределения, выражает определенные производственные отношения, возникающие в связи с формированием и использованием страхового фонда.

Страховой фонд представляет собой резерв денежных или материальных средств, формируемый за счет взносов страхователей и находящийся в оперативно-организационном управлении у страховщика. В более широком экономическом смысле к страховому фонду относят государственный резервный фонд (государственный централизованный страховой фонд), фонд страховщика, резервный фонд предпринимателя (фонд коммерческого риска, страховой фонд), образуемые в процессе самострахования. Создание страхового фонда обусловлено страховыми интересами.

Страховой интерес – это мера материальной заинтересованности в страховании. Он включает имущество, которое является объектом страхования, право на него или обязательство по отношению к нему, т.е. все то, что может быть предметом причинения материального ущерба страхователю или в связи с чем может возникнуть ответственность страхователя перед третьим лицом.

Страховой интерес бывает полным и частичным. Полный интерес – 100%-ный интерес страхователя в страхуемом объекте. Частичный интерес – интерес в какой-либо части общего интереса по имуществу, находящемуся на риске.. Различают интересы страхователя и страховщика.

К интересам страхователя относятся интерес владельца имущества, интерес подразумеваемый.

Интерес владельца имущества может заключаться не только в самом имуществе, но и в ответственности за убытки, которые могут возникнуть в связи с владением имуществом, т.е. потеря прибыли.

Подразумеваемый интерес представляет собой условие страхования, согласно которому страхователь необязательно должен иметь интерес в страхуемом имуществе, но чтобы предъявить претензию по договору, ему необходимо иметь интерес в застрахованном имуществе во время наступления страхового случая.

Интерес страховщика – это ответственность страховщика, оговоренная в условиях страхования. В этой ответственности страховщик имеет страховой интерес, заключающийся в возможности перестрахования, но не может произвести перестрахование на более широких условиях по сравнению с оригинальными.

Страхование выполняет четыре функции: рисковая, предупредительная, сберегательная и контрольная.

Содержание рисковой функции страхования выражается в возмещении риска. В рамках действий этой функции происходит перераспределение денежной формы стоимости между участниками страхования в связи с последствиями случайных страховых событий.

Назначением предупредительной функции страхования является финансирование за счет средств страхового фонда мероприятий по уменьшению страхового риска.

 Содержание сберегательной функции страхования за­дается в том, что при помощи страхования сберегаются денежные суммы на дожитие. Это сбережение вызвано по­требностью в страховой защите достигнутого семейного достатка.

 Содержание контрольной функции страхования выра­жается в контроле за строго целевым формированием и использованием средств страхового фонда.

 Объектами страхования могут быть имущественные интересы, не противоречащие законодательству Российской Федерации. К таким имущественным интересам относятся интересы, связанные:

• с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсион­ным обеспечением страхователя или застрахованного лица (личное страхование);

• с владением, пользованием, распоряжением имущест­вом (имущественное страхование);

• с возмещением страхователем причиненного им вреда личности или имуществу гражданина, а также вреда, причиненного хозяйствующему субъекту (страхова­ние ответственности).

Объекты страхования служат основным признаком классификации страхования.

Классификация страхования представляет собой систе­му деления страхования на отрасли, виды, разновидности, формы, системы страховых отношений (табл. 2). В основе такого деления лежат различия в объектах страхования, ка­тегориях страхователей, объеме страховой ответственности и форме проведения страхования.

Отрасль страхования - это звено классификации стра­хования, характеризующее в широком смысле слова стра­хование жизни и здоровья человека, материальных ценностей, обязательств страхователей перед третьими ли­цами. Исходя из объектов страхования различают три отрасли страхования: личное, имущественное, страхование ответственности.

 Вид страхования представляет собой часть отрасли страхования. Он характеризуется страхованием однородных имущественных интересов. Вид страхования включает отдельные разновидности.

Разновидности страхования – это страхование однородных объектов в определенном объеме страховой ответственности.

Таблица 2

Классификация страхования

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Отрасль страхования | Вид страхования | Разновидность страхования | Форма страхования | Система страховых отношений |
| Личное страхованиеИмущественное страхованиеСтрахование ответственности | Стразование жизниСтрахование несчастных случаев и болезнейМедецинское страхованиеСтрахование средств наземного транспортаСтрахование средств воздушного транспортаСтрахование средств водного транспортаСтрахование грузов Страхование других видов имуществаСтрахование финансовых рисковСтрахование ответственности заемщиков за непогашение кредитовСтрахование ответственности владельцев автотранспортных средствСтрахование иных видов ответственности | Страхование детейСтрахование к бракосочетаниюСмешанное страхование жизни и др.Страхование строенийСтрахование основных и оборотных фондовСтрахование животныхСтрахование домашнего имуществаСтрахование урожая сельскохозяйственных культур и др.Страхование на случай причинения вреда в процессе хозяйственной и профессиональной деятельностиСтрахование от убытков вследствие перерывов в производстве и др. | Обязательная Добровольная | СтрахованиеСострахованиеДвойное страхованиеПерестрахованиеСамострахование |

Страхование может осуществляться в обязательной и добровольной формах.

Обязательным страхованием является страхование, осуществляемое в силу закона.

Добровольное страхование осуществляется на основе договора между страхователем и страховщиком.

Договор страхования – это двухстороннее соглашение между страхователем и страховщиком.

При страховании кредита может быть заключен трехсторонний договор (банк - заемщик - страховое общество).

Договор страхования представляет собой соглашение между страхователем и страховщиком, в силу которого страховщик обязуется при страховом случае произвести страховую выплату страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор страхования, а страхователь обязуется уплатить страховые выплаты в установленные сроки. В договоре страхования могут содержатся и другие условия, определяемые по соглашению сторон и отвечающие общим условиям сделки, предусмотренным гражданским законодательством Российской Федерации.

Договор страхования вступает в силу с момента уплаты страхователем первого страхового взноса, если договором или законом не предусмотрено иное.

В зависимости от системы страховых отношений, реализуемых а процессе страхования выделяют сострахование, двойное страхование, перестрахование, самострахование.

Сострахование представляет вид страхования, при котором два страховщика или более участвуют определенными долями в страховании одного и того же риска, выдавая совместные или раздельные договоры страхования каждый на страховую сумму в своей доле.

При состраховании в договоре должны содержаться уловия, определяющие права и обязанности каждого стрховщика.

В практике страхования принято, что страховщик, участвующий в состраховании в меньшем доле, следует условям страхования, одобренным страховщиком, имеющим наибольшую долю. Однако он не обязан автоматически оплачивать свою долю в убытке на том основании, что другие страховщики оплатили свои доли. Если страхователь за страховал имущество не на полную сумму, то такой страхователь рассматривается как один из страховщиков и несет ответственность по недострахованной доле.

Иногда страховщики, участвующие в состраховании требуют, чтобы страхователь являлся сострахователем, т.е. держал на своей ответственности определенную долю риска.

Двойное страхование - это страхование у нескольких страховщиков одного и того же интереса от одних и тех же опасностей, когда общая страховая сумма превышает страховую стоимость. Согласно российскому Кодексу торгового мореплавания страховщики при двойном страховании несут ответственность в пределах страховой стоимости страхуемого интереса, каждый из них отвечает пропорционально страховой сумме по заключенному ими договору страхования. Двойное страхование может использоваться в целях обогащения, поэтому в законодательствах ряда стран ему уделяется большое внимание. Например, законом о Морском страховании в Великобритании предусматривается принцип солидарной ответственности страховщиков при двойном страховании, что в целом соответствует положе­нию, содержащемуся в Кодексе торгового мореплавания. В США действует принцип, что ответственность несет стра­ховщик, заключивший страхование первым. Последующий страховщик может нести ответственность только в том слу­чае, когда страховая сумма по первому страхованию была ниже действительной стоимости застрахованного риска, а ответственность второго страховщика ограничивается раз­ницей между суммой страхового возмещения, выплаченной первым страховщиком, и страховой стоимостью указанно­го риска.

Страховщик может осуществлять перестрахование иму­щества, под которым понимается передача отдельных объ­ектов или части риска на страхование от одного страховщика к другому.

Страховщик, не покрывающий за счет собственных средств и резервов свои обязательства по страхованию, обязан обеспечить покрытие этих обязательств путем их пе­рестрахования.

Перестрахование представляет собой страхование од­ним страховщиком (перестрахователем) на определенных договором условиях риска исполнения всех или части своих обязательств перед страхователем у другого страховщика (перестраховщика).

 При наступлении страхового события страховая орга­низация-перестраховщик несет ответственность в объеме принятых на себя обязательств по перестрахованию.

Самострахование - это создание страхового (резервноого) фонда непосредственно самим хозяйствующим субъектом в обязательном (акционерное общество, совместное предприятие, кооператив) или добровольном (товарищество и др.) порядке.

Страховщики могут создавать союзы, ассоциации и другие объединения для координации своей деятельности, защиты интересов своих членов и осуществления совмест­ных программ, если их создание не противоречит требованиям законодательства Российской Федерации. Эти объ­единения не имеют права непосредственно заниматься страховой деятельностью.

Такие объединения действуют на основании устава и приобретают права юридического лица после государст­венной регистрации в Федеральной службе России по над­зору за страховой деятельностью (Росстрахнадзор).

Страховые общества могут создавать страховые пулы (англ. pоо1 - общий котел). Страховой пул - это объедине­ние страховщиков для совместного страхования определен­ных рисков. Оно создается обычно при приеме на страхование опасных, крупных, малоизвестных новых рис­ков. Деятельность страхового пула строится на принципе сострахования и регулируется Положением о страховом пуле, утвержденным приказом Росстрахнадзора от 18 мая 1995 г. №02-02/13.

Например, в Санкт-Петербурге в апреле 1994 г. создан Северо-Западный страховой пул, в который вошли страхо­вые компании: Ингосстрах, Прогресс-Нева, Росгосстрах. Эти страховщики несут солидарную ответственность по договорам страхования и перераспределяют риск между собой.

1.5.2. Имущественное страхование.

Имущественное страхование - это отрасль страхования. в которой объектом страховых отношений выступают иму­щество в различных видах и имущественные интересы. Экономическим назначением имущественного страхования является возмещение ущерба, возникшего вследствие стра­хового случая. Застрахованным может быть как собственное имущество страхователя, так и находящееся в его владении, пользовании и распоряжении.

Имущественное страхование включает страхование на­земного транспорта, страхование воздушного транспорта, страхование водного транспорта, страхование грузов, стра­хование других видов имущества, страхование финансовых рисков.

Имущественное страхование бывает добровольным и обязательным.

Обязательное имущественное страхование предусмот­рено для страхования имущества и имущественных интере­сов сельскохозяйственных предприятий (государственных, т.е. казенных, коллективных, арендных, фермерских), арен­дованных предприятий, страхования сельскохозяйственных животных.

Добровольное имущественное страхование охватывает имущество хозяйствующих субъектов, общественных орга­низаций, страхование граждан, занимающихся индивиду­альной трудовой деятельностью, страхование домашнего имущества и средств транспорта, принадлежащих гражда­нам. Объем страховой ответственности - от пожаров, сти­хийных бедствий, аварий и других случаев. По отдельному соглашению можно застраховать имущество на случай хи­щения, грабежа, угона средств транспорта. Срок страхова­ния 1 год или неопределенный период, если перед окончанием очередного срока страхователь вносит страхо­вые платежи вновь. Страховое обеспечение рассчитывается по балансовой стоимости без скидки на износ в отношении собственного имущества и со скидкой на износ - имущест­ва, принятого со стороны или арендованного.

В настоящее время широко стало развиваться страхова­ние предпринимательских рисков.

Основной целевой функцией предпринимательства яв­ляется получение прибыли, что ведет к укреплению финан­сового состояния предпринимателя. Поэтому предприни­мательские риски - это финансовые риски. К страхованию этих рисков относятся страхование недополучения прибы­ли или доходов (упущенной выгоды), страхование на слу­чай неплатежа по счетам продавца продукции, страхование на случай снижения заранее оговоренного уровня рента­бельности, страхование от простоев оборудования, переры­вов в торговле, валютных рисков и др.

В современной российской экономике важным элемен­том финансовых рисков являются валютные риски.

Валютные риски (т.е. потери от изменения валютных курсов) наступают в момент поступления выручки на счет экспортера. Во внешнеэкономическом контракте фиксиру­ются два вида валют: валюта цены и валюта платежа. Ва­лютные риски проявляются при изменении за время осуществления внешнеторговой операции курсового соот­ношения между валютой платежа и валютой, в которой вы­ражены издержки экспортера или ведется учет его валютных поступлений (валюта цены). Величина валютно­го риска связана с потерей покупательной способности ва­люты, поэтому она находится в прямой зависимости от разрыва во времени между сроком заключения сделки и мо­ментом платежа.

Курсовые потери у экспортера (продавца) возникают в случае заключения контрактов до падения курса валюты платежа, потому что за вырученные средства экспортер получит меньше национальных денежных средств.

Импортер же (покупатель) имеет убытки при повыше­нии курса валюты цены, так как для ее приобретения по­требуется затратить больше национальных валютных средств.

Степень валютного риска можно снизить, используя два метода: правильный выбор валюты цены;

регулирование валютной позиции по контрактам.

Метод правильного выбора валюты цены внешнеэкономического контракта заключается в установлении цены в контракте в такой валюте, изменение курса которой выгодно для данной организации. Для экс­портера такой валютой будет "сильная" валюта, т.е. такая, курс которой повышается в течение срока действия контр­акта. Для импортера выгодна "слабая" валюта, курс кото­рой снижается. Следует, однако, иметь в виду, что прогноз движения курса валют в самом лучшем случае возможен с вероятностью не более 70%. Кроме того, при заключении контракта не всегда есть возможность выбрать валюту, так как интересы партнеров в этом вопросе могут быть проти­воположны, и, следовательно, выбрав благоприятную валюту, придется уступить по какому-либо иному пункту до­говора (цена, кредит, обеспечение и т.п.), а это не всегда возможно и выгодно.

Метод регулирования валютной пози­ции по заключаемым внешнеэкономическим контрактам может использоваться хозяйствующими субъектами, за­ключающими большое число внешнеэкономических сделок с партнерами из различных государств. Содержание метода заключается в обеспечении сбалансированности структуры денежных требований и обязательств по заключенным контрактам, что может быть достигнуто двумя способами:

• при одновременном подписании контрактов на экс­порт и импорт следует следить, чтобы эти контракты заключались в одной валюте и сроки платежей при­мерно совпадали. В этом случае убытки от изменения курса валют по экспорту компенсируются прибылью по импорту и наоборот;

• если же хозяйствующий субъект специализируется только на одном виде внешнеэкономической деятель­ности, то целесообразна диверсификация валютной структуры, т.е. заключение контрактов с применени­ем различных валют, имеющих тенденции к противо­положному изменению курсов. Применяются два метода страхования от валютных ри­сков: валютные оговорки, форвардные операции.

Валютные оговорки представляют собой специально включаемое в текст контракта условие, в соответствии с ко­торым сумма платежа должна быть пересмотрена в той же пропорции, в которой произойдет изменение курса валюты платежа по отношению к валюте оговорки.

Валютные оговорки увязывают размеры причитающих­ся платежей с изменениями на валютных и товарных рын­ках. Это наиболее распространенный метод страхования от валютных рисков.

Валютные оговорки бывают: косвенными, прямыми, мультивалютными.

Косвенная валютная оговорка применя­ется в тех случаях, когда цена товара зафиксирована в од­ной из наиболее распространенных в международных расчетах валют (доллар США, японская иена и др.), а пла­теж предусматривается в другой денежной единице, обычно национальной валюте.

Текст такой оговорки может быть примерно следую­щим: "Цена в долларах США, платеж в японской иене. Если курс доллара к иене накануне дня платежа изменится по сравнению с курсом на день заключения контракта, то соответственно изменяются цена товара и сумма платежа".

Прямая валютная оговорка применяется, когда валюта цены и валюта платежа совпадают, но вели­чина суммы платежа, обусловленной в контракте, ставится в зависимость от изменения курса валюты платежей по отношению к другой, более стабильной валюте, так назы­ваемой валюте оговорки. Прямая валютная оговорка на­правлена на сохранение покупательной способности валюты на прежнем уровне.

Формулировка такой оговорки может быть примерно следующая: "Цена товара и платеж в долларах США. Если на день платежа курс доллара к японской иене на валют­ном рынке в Нью-Йорке будет ниже его курса на день за­ключения контракта, то цена товара и сумма платежа в долларах соответственно повышаются".

Мультивалютные оговорки - это оговор­ки, действие которых основано на коррекции суммы плате­жа пропорционально изменению курса валюты платежа, но не к одной, а к специально подобранному набору валют ("валютная корзина"), курс которых рассчитывается как их средняя величина по определенной методике, например, на базе среднеарифметического процента отклонения курса каждой из валют "корзины" от исходного уровня или на базе изменения расчетного среднеарифметического курса оговоренного набора валют.

Разновидностью мультивалютной оговорки являются оговорки на базе СДР и ЭКЮ.

Сущность форвардных операций по страхованию ва­лютных рисков заключается в следующем. При представле­нии коммерческого предложения или при подписании контракта экспортер, зная примерный график поступления платежей по контракту, заключает со своим банком согла­шение о переуступке ему будущих поступлений в валюте по заранее определенному форвардному курсу. Таким обра­зом, экспортер заранее может определить сумму своей вы­ручки в национальной валюте и, исходя из этого, установить цену контракта. Этот форвардный курс может быть больше (т.е. котироваться с премией) или меньше (т.е. котироваться с дисконтом), чем наличный курс валюты на дату совершения такой сделки, и зависит от разницы в процентных ставках на межбанковском рынке по депозитам в соответствующих платежах.

Форвардные операции проводятся уполномоченными банками, форвардные операции являются также частью хеджирования.

Термин "хеджирование" (англ. hedging - ограждать) используется в банковской, биржевой и коммерческой практике для обозначения различных методов страхования валютных рисков от неблагоприятных изменений курса ва­лют в будущем.

Контракт, который служит для страховки от рисков из­менения курсов цен, носит название хедж (англ. hedge -изгородь, ограда).

Хозяйствующий субъект, осуществляющий хеджирова­ние, называется хеджер.

Существуют две операции хеджирования: хеджирование на повышение, хеджирование на понижение.

Хеджирование на повышение, или хеджирование покуп­кой, представляет собой биржевую операцию по покупке срочных контрактов: форвардных или опционов. Хедж на повышение применяется в тех случаях, когда необходимо застраховаться от возможного повышения курсов валют в будущем. Он позволяет установить покупную цену (т.е. курс валюты) намного раньше, чем будет приобретена ва­люта.

Предположим, через три месяца возрастет курс валю­ты, а валюта нужна будет именно через три месяца. Для компенсации потерь от предполагаемого роста курса валю­ты необходимо купить сейчас по сегодняшней цене форвар­дный контракт или опцион, связанный с этой валютой, и продать его через три месяца в тот момент, когда будет приобретаться валюта. Поскольку курс валюты и связан­ный с ним срочный контракт изменяются пропорциональ­но в одном направлении, то купленный ранее контракт можно продать дороже почти настолько же, насколько воз­растет к этому времени курс валюты. Таким образом, хеджер, осуществляющий хеджирование на повышение, страхует себя от возможного повышения курса валюты в будущем.

Хеджирование на понижение, или хеджирование прода­жей, - это биржевая операция с продажей срочных контр­актов.

Хеджер, осуществляющий хеджирование на понижение, предполагает осуществить в будущем продажу валюты и поэтому, продавая на бирже форвардный контракт или оп­цион, страхует себя от возможного снижения курса валюты в будущем.

Предположим, что курс валюты через три месяца сни­жается, а валюту нужно будет продавать через три месяца. Для компенсации предполагаемых потерь от снижения кур­са хеджер продает срочный контракт сегодня по высокой цене, а при продаже своей валюты через три месяца, когда курс на нее упал, покупает такой же срочный контракт по снизившемуся (почти настолько же) курсу валюты. Таким образом, хедж на понижение применяется в тех случаях, когда валюту необходимо продать позднее.

Хеджер стремится снизить риск, вызванный неопреде­ленностью курсов валюты на рынке, с помощью покупки или продажи срочных контрактов. Это дает возможность зафиксировать курс и сделать доходы или расходы более предсказуемыми. При этом риск, связанный с хеджирова­нием, не исчезает. Его берут на себя спекулянты, т.е. участ­ники рынка, идущие на определенный, заранее рассчитанный риск.

Хеджирование производится прежде всего на фьючерс­ном рынке. Хеджер приходит на рынок, чтобы передать кому-то свою долю риска. Спекулянт берет этот риск на себя в надежде получить прибыль.

Спекулянты на рынке срочных контрактов играют большую роль. Принимая на себя риск в надежде на пол­учение прибыли при игре на разнице цен, они выполняют роль стабилизатора цен.

Спекулянтов не интересует осуществление или прием поставки конкретного вида товара (валюты). Рынок при­влекает их ожидаемыми колебаниями цен. Поэтому они за­нимают определенные валютные позиции. Размер партии при заключении фьючерсных сделок невелик, и поэтому спекулянт обладает большой свободой маневра. Однако эта свобода влечет за собой риск.

Важным моментом является также то, что спекулянт обычно вовлечен в операции лишь на одном рынке. Если хеджер может компенсировать свои потери на фьючерсном рынке прибылью, полученной на рынке реального товара, то спекулянт должен быть готов к возможным убыткам на фьючерсном рынке.

При покупке срочных контрактов на бирже спекулянт вносит гарантийный взнос, которым и определяется вели­чина его риска.

Если курс валюты снизился, то спекулянт, купивший ра­нее контракт, теряет сумму, равную гарантийному взносу.

Если же курс валюты возрос, то спекулянт возвращает себе сумму, равную гарантийному взносу, и получает дополни­тельный доход от разницы в курсах валюты и купленного контракта.

При отказе от хеджирования хозяйствующий субъект принимает на себя риск и неявно становится валют­ным спекулянтом, рассчитывая на благоприятную динамику валютного курса. При этом стоимость ак­тивов ставится в прямую зависимость от изменения курса валюты.

Преимущество отказа от хеджирования проявляется в отсутствии предварительных затрат и в возможности пол­учить неограниченную прибыль. Недостатком являются риск и возможные потери, вызванные увеличением курса валюты.

Форвардная операция представляет собой взаимное обязательство сторон произвести валютную конвер­сию по фиксированному курсу в заранее согласо­ванную дату. Срочный, или форвардный, контракт - это обязательство для двух сторон (продавца и покупателя), т.е. продавец обязан продать, а покупатель обязан купить определенное количество валюты по установленному курсу в определенный день.

Преимущество форвардной операции проявляется в от­сутствии предварительных затрат и защите от неблагопри­ятного изменения курса валюты. Недостатком являются потенциальные потери, связанные с риском упущенной вы­годы.

Валютный опцион- это право покупателя купить и обязательство для продавца продать опре­деленное количество одной валюты в обмен на другую по фиксированному курсу в заранее согласо­ванную дату или в течение согласованного периода времени. Таким образом, опционный контракт явля­ется обязательным для продавца и не является обяза­тельным для покупателя.

Преимущество хеджирования с помощью опциона про­является в полной защите от неблагоприятного изменения курса валюты. Недостатком являются затраты на уплату опционной премии.

Форвардные операции как метод страхования от ва­лютных рисков применяются и при проведении процентно­го арбитража с форвардным покрытием.

Процентный арбитраж- это сделка, сочета­ющая в себе конверсионную (обменную) и депозитарную операции с валютой, направленные на получение прибыли за счет разницы в процентных ставках по различным валю­там.

Процентный арбитраж имеет две формы: без форвард­ного покрытия и с форвардным покрытием.

Процентный арбитраж без форвардно­го покрытия - это покупка валюты по текущему кур­су с последующим размещением ее в депозит и обратной конверсией по текущему курсу по истечении срока депози­та. Эта форма процентного арбитража связана с валютным риском.

Процентный арбитраж с форвардным покрытием - это покупка валюты по текущему курсу, помещение ее в срочный депозит и одновременная продажа по форвардному курсу. Эта форма процентного арбитража не влечет за собой валютных рисков.

При продаже марок по рассчитанному форвардному курсу арбитраж не несет убытка, но и не получает прибыли. Поэтому он обычно устанавливает фор­вардный курс выше рассчитанного. Например, при форвардном курсе 1,7700 (т.е. если одна марка стоит 0,5650 дол.) арбитражная прибыль составит 7,277 тыс дол. ( 731,5/1,7700 –406).

1.5.3. Страхование ответственности

Страхование ответственности - это отрасль страхова­ния, где объектом выступает ответственность перед тре­тьими физическими или юридическими лицами (т.е. граж­данами и хозяйствующими субъектами) вследствие какого-либо действия или бездействия страхователя. В отличие от имущественного страхования, в котором страхователю подлежат личная собственность граждан, хозяйствующих субъектов и их имущественные интересы, и в отличие от личного страхования, которое проводится на случай на­ступления определенных событий, связанных с жизнью и трудоспособностью застрахованных, целью страхования ответственности является страховая защита интересов воз­можных причинителей вреда, которые в каждом страховом случае находят свое конкретное денежное выражение.

Страхование ответственности предусматривает воз­можность при причинении вреда как здоровью, так и иму­ществу третьих лиц в силу закона или по решению суда производить соответствующие выплаты, компенсирующие причиненный вред. При страховании ответственности третьей стороной (третьим лицом) могут выступать любые, но определенные заранее лица. Страхование ответственно­сти не предусматривает установление страховой суммы и застрахованного, т.е. гражданина или хозяйствующего субъекта, которому должно быть выплачено возмещение. Застрахованный и величина страховой суммы выявляются только при наступлении страхового случая, т.е. при причи­нении вреда третьим лицам.

В страхование ответственности входят страхование кре­дитов, страхование ответственности владельцев автотранс­портных средств и иных видов ответственности.

В настоящее время появились новые виды страхования профессиональной ответственности, например ответствен­ности нотариуса, юриста, врача, аудитора, таможенного брокера (посредника), предпринимателя и др.

Ответственность предпринимателя включает широкий спектр рисков - от его ответственности перед своими работниками (от банкротства) до риска за экологическое загрязнение, за причинение ущерба природе и жителям района от неправильной технологии своей деятельности.

К страхованию кредитов относятся:

добровольное страхование рисков непогашения креди­та;

добровольное страхование ответственности заемщиков за непогашение кредитов.

Условия страхования риска непогашения кредитов со­стоят в том, что на страхование принимается риск непога­шения заемщиками полученных в банке кредитов и процентов по ним. Договор страхования заключается с банком и может охватывать ответственность как отдель­ных, так и всех заемщиков ссуд, которые выдал банк. Дого­вор предусматривает возмещение от 50 до 90% суммы не погашенного в установленный срок заемщиком кредита и процентов по нему. Срок страхования соответствует сроку, на который выдан кредит. При страховании риска непога­шения всех выданных банком кредитов договор заключает­ся на один год.

Договор страхования (особенно тройной договор меж­ду страховой компанией, банком и заемщиком, т.е. клиен­том) должен четко предусматривать, на какие цели выдается и, следовательно, страхуется кредит, последова­тельность возврата денег клиентом банку.

Во многих случаях обязательным условием договора страхования является следующее положение: деньги бан­ком выдаются строго на целевое использование, и банк обязан следить за их направлением; кроме того, банк обя­зан ежемесячно требовать баланс должника и взыскивать с него проценты по кредиту.

Особенное внимание следует уделить тем условиям до­говора, которые освобождают страховщиков от ответст­венности. Страховые компании, банки, клиенты должны избегать в договоре страхования таких терминов, как "до 50%", "не менее 50%" и т.п., которые могут повлечь соответ­ствующие негативные последствия.

При страховании кредитов учитывается степень кре­дитного риска, которая определяется кредитоспособностью заемщика.

Под кредитоспособностью хозяйству­ющего субъекта понимаются наличие у него пред­посылок для получения кредита и способность возвратить предоставленный кредит в срок. Кредитоспособность заем­щика характеризуется его аккуратностью при расчетах по ранее полученным кредитам, текущим финансовым состоя­нием и перспективами изменения, способностью при необ­ходимости мобилизовать денежные средства из различных источников.

Банк, прежде чем предоставить кредит, определяет сте­пень риска, который он готов взять на себя, и размер кре­дита, который может быть предоставлен.

Анализ условий кредитования пред­полагает изучение:

"солидности" заемщика, которая характеризуется сво­евременностью расчетов по ранее полученным кредитам, качественностью представленных отчетов, ответственно­стью и компетентностью руководства;

способности заемщика производить конкурентоспособ­ную продукцию;

доходов. При этом производится оценка прибыли, по­лучаемой банком при кредитовании конкретных затрат за­емщика по сравнению со средней доходностью банка.

Уровень доходов банка должен быть увязан со сте­пенью риска при кредитовании. Банк оценивает размер получаемой заемщиком прибыли с точки зрения возможно­сти уплаты банку процентов при осуществлении нормаль­ной финансовой деятельности;

цели использования кредитных ресурсов;

суммы кредита. Это изучение производится исходя из проведения заемщиком мероприятий ликвидности баланса, соотношения между собственными и заемными средствами;

погашения. Это изучение производится путем анализа возвращенности кредита за счет реализации материальных ценностей, предоставленных гарантий и использования за­логового права;

обеспечения кредита, т.е. изучение устава и положения с точки зрения определения права банка брать в залог под выданную ссуду активы заемщика, включая ценные бумаги.

При анализе кредитоспособности заемщика использу­ют ряд показателей, например норму прибыли на вложен­ный капитал, ликвидность.

Ликвидность хозяйствующего субъекта - это способ­ность быстро погашать задолженность. Она определяется соотношением величины задолженности и ликвидных средств, т.е. средств, которые могут быть использованы для погашения долгов (наличные деньги, депозиты, ценные бу­маги, реализуемые элементы оборотных средств и др.).

По существу, ликвидность хозяйствующего субъекта означает ликвидность его баланса, которая выражается в степени покрытия обязательств хозяйствующего субъекта его активами, срок превращения которых в деньги соответ­ствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность означает также безусловную платежеспо­собность хозяйствующего субъекта и предполагает посто­янное равенство между активами и обязательствами как по общей сумме, так и по срокам наступления.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированному по степени их лик­видности и расположенному в порядке убывания ликвидно­сти, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возра­стания сроков.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы хозяйствующего субъекта разделяются на следующие группы:

а1 - наиболее ликвидные активы. К ним относятся все денежные средства (наличные и на счетах) и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги);

А2 - быстро реализуемые активы. К ним относятся де­биторская задолженность и прочие активы;

А3 - медленно реализуемые активы. К ним относятся статьи раздела II актива "Запасы и затраты", за исключени­ем "Расходы будущих периодов", а также статьи "Долго­срочные финансовые вложения", "Расчеты с учредителями" из раздела I актива баланса;

А4 - трудно реализуемые активы. Это "Основные сред­ства", "Нематериальные активы", "Незавершенные капи­тальные вложения", "Оборудование к установке".

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1- наиболее срочные пассивы. К ним относятся креди­торская задолженность и прочие пассивы;

П2- краткосрочные пассивы. Они включают кратко­срочные кредиты и заемные средства;

П3- долгосрочные пассивы. К ним относятся долго­срочные кредиты и заемные средства;

П4 - постоянные пассивы. Они включают статьи разде­ла I пассива "Источники собственных средств". Для сохра­нения баланса актива и пассива итог данной группы уменьшается на сумму статьи "Расходы будущих периодов".

Для определения ликвидности баланса следует сопоста­вить итоги приведения групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

А1 > П1;

А2 > П2;

А3 > П3;

А4 < П4.

Ликвидность хозяйствующего субъекта можно опреде­лить и с помощью коэффициента абсолютной ликвидности, который представляет собой отношение денежных средств, готовых для платежей и расчетов, к краткосрочным обязательствам.

 Кл = Д+Б/ К+3

Кл - коэффициент абсолютной ликвидности хозяйствующего субъекта;

Д - денежные средства (в кассе, на расчетном счете, на валютном счете, в расчетах, в пути, прочие денежные средства), руб.;

Б - ценные бумаги и краткосрочные вложения, руб.;

К - краткосрочные кредиты и заемные средства, руб.;

З - кредиторская задолженность и прочие пассивы, руб.

Этот коэффициент характеризует возможность хозяйст­вующего субъекта мобилизовать денежные средства для по­крытия краткосрочной задолженности.

Чем выше данный коэффициент, тем надежнее заем­щик.

В зависимости от величины коэффициента абсолютной ликвидности принято различать: кредитоспособный хозяй­ствующий субъект при Кл 1,5; ограниченно кредитоспособ­ный при Кл от 1 до 1,5; некредитоспособный при Кл <1,0.

Следует иметь в виду, что все банки пользуются показа­телями кредитоспособности. Однако каждый банк форми­рует свою количественную систему оценки, составляющую коммерческую тайну банка, в распределении заемщиков на три категории: надежный (кредитоспособный), неустойчи­вый (ограниченно кредитоспособный), ненадежный (некре­дитоспособный).

Заемщик, признанный надежным, кредитуется на общих условиях, а также может быть предусмотрен льготный порядок кредитования.

Если заемщик оказывается неустойчивым клиентом, то при заключении кредитного договора предусматриваются меры контроля за деятельностью заемщика и возвратностью кредита.

Если ссудозаявитель признан ненадежным клиентом, то кредитование его осуществлять нецелесообразно. Банк может предоставить ссуду только на особых условиях, предусмотренных в кредитном договоре.

Страховая сумма устанавливается пропорционально указанному в договоре проценту ответственности страховщика исходя из всей суммы задолженности, подлежащей возврату по условиям кредитного соглашения. Страхование допускается по каждой сумме или по всем заемщикам. При страховании риска непогашения кредитов по всем заемщикам страховая сумма увеличивается на величину кредитов, выданных после заключения договора страхования, если страхователь уплатит по ним страховые платежи.

Существует две группы тарифных ставок страхования: ставки, применяемые при страховании отдельных кредитов, и ставки при страховании всех кредитов. Эти ставки зависят от срока пользования ссудами (табл. 3 ).

 Таблица 3

 Ставки страховых платежей

|  |  |
| --- | --- |
| Срок, в течение которого заемщик пользуется кредитом | Ставки, % от страховой суммы при страховании |
| Отдельных кредитов | Всех кредитов |
| до 1 месяцадо 2 месяцевдо 3 “до 4 “ до 5 “до 6 “до 7 “до 8 “до 9 “ до 10 “до 11 “до 12 ” и более | 1,81,92,02,12,22,32,42,52,62,83,03,5 | 1,01,11,21,31,41,51,61,71,81,92,02,2 |

 Исходя из степени риска в каждом конкретном случае при установлении тарифной ставки возможно применение коэффициентов: понижающих (от 0,2 до 1,0) и повышаю­щих (от 1,0 до 5,0).

Пример. Заемщик пользуется кредитом в течение 10 месяцев. Страхуется отдельный кредит. Страховщик, оценив слабую кредитоспособность заемщика, при­меняет повышающий коэффициент 2,5. Тогда размер тарифной ставки составит:2,8 х 2,5 = 7,0%. Ответственность страховщика по возмещению обычно составляет от 50 до 90% суммы не погашенного заемщиком кредита и процентов по нему. Ответственность страховщи­ка возникает, если страхователь не получил обусловленную кредитным договором сумму в течение 20 дней после на­ступления срока платежа, предусмотренного кредитным договором, или срока, установленного банком при невыполнении заемщиком условий кредитного договора. Кон­кретный предел ответственности страховщика в срок наступления его ответственности определяется договором страхования.

Например, заемщик взял кредит в сумме 40 млн.руб. на 1 год. Проценты за кредит составляют 210% годовых. Пре­дел ответственности страховщика - 90%. Тарифная ставка - 3,5%. Тогда страховая сумма составит:

 (40 + 210х40.100) = 111,6 млн.руб.

Страховой платеж будет равен:

 (3,5 \* 111,6/100 ) = 7,57 млн.руб.

Определение страховых платежей производится с по­мощью специальных расчетов (табл. 4).

Расчет показателей табл. 4 производится следующим образом. Сумма непогашенного кредита устанавливается поэтапно:

40 - 20 = 20 млн.руб.;

20 -5 = 15 млн.руб.

Суммы процентов за пользование кредитом (210% го­довых) составят:

210 х 40/100 = 84 млн.руб.;

210 х 20 х 3/100х12 = 10,5 млн.руб.;

210 х 5 х 5/100 х 12 = 13,1 млн.руб.

 Таблица 4

Справка-расчет страховых платежей по добровольному страхованию риска непогашения кредита, выданного хозяйствующему субъекту

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Общая сумма кредита по договору | Выдача кредита | Погашение кредита | Задолженность | Срок пользования кредитом, лет, мес. | Предел ответственности страховщика, % | Страховая сумма | Тарифная ставка | Сумма страховых платежей |
|  | Дата погашения | Сумма | Дата погашения | сумма | сумма непогашенного кредита | Сумма процентов за пользование кредитом | итого |  |  |  | установленная | расчетная |  |
| 40 | 01.02.95 | 40 | 01.06.9501.09.9531.01.96 | 20515 | 402015- | 8410,513,1- | 12430,518,1- | 4 мес.3 мес.5 мес.- | 909090- | 111,627,4525,29- | 3,53,53,5- | 1,170,881,46- | 1,3060,2420,369- |
|  ИТОГО 1,917 |

Страховые суммы будут равны:

 90 х 124/100 = 111,6 млн.руб.;

 90 х 30,5/100 = 27,45 млн.руб.;

 90 х 28,1/100 = 25,29 млн.руб.

 Расчетные тарифные ставки

 3,5 х 4/12 = 1,17%;

 3,5 х 3/12 = 0,88%;

 Суммы страховых платежей:

 111,6 х 1,17/100 = 1, 306 млн. руб.;

 27,45 х 0,88/100 = 0,242 млн.руб;

 25,29 х 1,46/100 = 0,369 млн.руб.

2. Экономический субъект исследования – Краснодарская региональная общественная организация «МОДУС –ВЭЛИ»

2.1. Технико-экономическая характеристика предприятия

 Краснодарская региональная общественная благотворительная организация детей-инвалидов с врожденными пороками лица «МОДУС-ВЭЛИ» является некоммерческой организацией занимающейся представлением интересов определенной группы общества. Создана организация учредителями-физическими лицами законными представителями детей-инвалидов с врожденными пороками лица на основе вступительных взносов.

 Цель организации - выполнение конкретных общественных акций, направленных на улучшение специализированной медицинской помощи детям с врожденными пороками челюстно-лицевой области, их медицинская и социальная реабилитация и защита.

 Предприятие является юридическим лицом и самостоятельно отвечает всем своим имуществом по долгам и обязательствам, может быть истцом и ответчиком в суде.

 Организация занимается не запрещенной законом предпринимательской деятельностью (оказание услуг в области: ортодонтии, организации и оборудования узлов учета воды и тепла).

 КРОБО детей-инвалидов с ВПЛ «МОДУС-ВЭЛИ» не имеет вышестоящей организации.

 Высшим органом управления организацией является общее собрание учредителей.

 «МОДУС-ВЭЛИ» расположена в г. Краснодаре.

Технико-экономические показатели деятельности «МОДУС-ВЭЛИ» за 1998 год приведены в табл. 5.

 Таблица 5

 Технико-экономические показатели «МОДУС-ВЭЛИ»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **1998 г.** | **1999 г.** | **Изменения** | **Темп роста** |
| 1. Среднесписочная численность работников, чел. | 31 | 35 | 4 | 12,9 |
| 2. Среднегодовая стоимость ОПФ тыс.руб. | 71 | 124 | 53 | 74,63 |
| 3. Среднегодовая стоимость остатков оборотных средств тыс. руб.. | 558 | 1148 | 590 | 105,8 |
| 4. Выручка от реализации в сопоставимых ценах, тыс.руб. | 907 | 2716 | 1808 | 199,2 |
| 5.Затраты на пр-во реализованной продукции, тыс.руб. | 705 | 1713 | 1008 | 143 |
| 6.Прибыль от реализации продукции, тыс.руб. | 202 | 1002 | 799 | 394,5 |
| 7.Затраты на 1 руб. реализованных услуг, руб/руб. (п.5/п.4) | 0,7 | 0,63 | -0,07 | -10 |
| 8.Фондоотдача на 1 руб ОФ, руб/руб (п.4/п.2) | 9,92 | 13,81 | 3,89 | 39,21 |
| 9.Фондовооруж-ть, руб./чел (п.2/п.1). | 2,29 | 3,54 | 1,25 | 54,58 |
| 10.Производительность труда, руб/руб (п.4/п.1). | 29,3 | 77,6 | 48,3 | 164,84 |

 По данным таблицы основные показатели значительно увеличились за 1999год. Так выручка от реализации выросла по сравнению с прошедшим периодом на 1808 тыс. рублей. Наблюдается снижение затрат на рубль реализованных услуг на 70руб. Произошло это из-за увеличения рыночной стоимости услуг при условии что материалы оставались относительно недорогими. Производительность труда увеличилась более чем вдвое что позволяет сделать вывод об уровне автоматизации труда.

2.2. Финансовый анализ результатов деятельности предприятия

1. Структурный анализ активов и рациональности их размещения.

Расчет иммобилизованных и нерациональных средств основного капитала

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид актива | Сумма на начало года | Сумма на конец года | Нерациональные  | Иммобилизован-ные |
| Сумма на начало года | Сумма на конец года | Сумма на начало года | Сумма на конец года |
| Основные средства (производственного назначения) | 116.0 | 132.5 | 11.6 | 13.25 |  - |  - |
| Незавершенное строительство |  - |  - |  -  |  - |  -  |  - |
| Долгосрочные финансовые вложения | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 |
| Итого |  |  | 12 | 13.65 | 0.4 | 0.4 |

1. Основные средства. Критерием отнесения к нерациональным объектам основных средств производственного назначения выступает коэффициент сменности работы оборудования.

Предприятие работает в две смены, коэффициент сменности составляет 1,8, следовательно нерационально используемые активы составляют (число простоев 2-1,8 =0,2

Нерациональные основные средства

 на начало периода = 116/2 х 0,2 = 11,6

 на конец периода = 132,5 х 0,2 = 13.25

Все основные средства были использованы по своему прямому назначению и не было выявлено оборудование, которое физически или морально устарело или вышедшее из строя, т.е. иммобилизованных средств нет.

1. Долгосрочные финансовые вложения (ДФВ). Критерием оценки качества долгосрочных финансовых вложений является рентабельность.

 Проценты к получению +

# Рентабельность ДФВ = + доходы от участия в / ДФВ = 0 + 0/0,4 = 0

 других организациях

Процент по банковским депозитам составляет 28%, следовательно доходность при вложении средств на депозит была бы выше. На предприятии долгосрочные финансовые вложения не приносят дохода и рентабельность равна нулю, следовательно все долгосрочные финансовые вложения являются иммобилизованными.

Расчет иммобилизованных и нерациональных средств оборотного капитала

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид актива | Сумма на начало года | Сумма на конец года | НерациональныеСредства | Иммобилизованные средства |
| Сумма на начало года | Сумма на конец года | Сумма на начало года  | Сумма на конец года |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Производственные запасы | 15,1 | 185 | - | 24,8 | - | 3,7 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Незавершенное производство | - | - | - | - | - | - |
| Готовая продукция | 84,7 | 90,8 | - | 5,14 | - | 1,0 |
| Дебиторская задолженность | 58,4 | 1077,9   | 1,5 | 1002,52 | 1,5 | 6,7 |
| Денежные средства | 92,7 | 309,3 | 70,1 | 237,74 | - | - |
| ИТОГО 71,6 1316,46 1,5 11,4  |

1. Производственные запасы (ПЗ).

Расчет нерациональных производственных запасов производится по формуле:

 ОД х (ПЗф – ПЗн), где

ОД – однодневный оборот или однодневная стоимость потребленных в процессе производства запасов

ПЗф – фактические остатки производственных запасов в днях

ПЗн – нормативные остатки производственных запасов в днях

ОД = 959,9/360 = 2,67;

ПЗн = 60дней

Расчет нерациональных производственных запасов

 на начало периода

ПЗф = ПЗ/ОД = 15,1 / 2,67 = 5,66;

Нерациональные ПЗ = 2,67 (5,66 – 60) = -145,09;

 на конец периода

ПЗф = 185,0/2,67 = 69,29;

Нерациональные ПЗ = 2,67 (69,29 – 60) = 24,8

Было обнаружены на конец отчетного периода испорченные (бракованные) средства на сумму 3,7 тыс руб., т.о. иммобилизованные средства на конец анализируемого периода составили 2%.

1. Готовая продукция (ГП).

Расчет нерациональных запасов готовой продукции производится по формуле:

 ОД х (ГПф – ГПн), где

ОД – однодневный оборот или однодневная стоимость потребленных в процессе производства запасов

ГПф – фактические остатки готовой продукции на складе в днях

ГПн – нормативные остатки готовой продукции на складе в днях

ОД = 1713,5/360 = 4,76;

ГПн = 18дней

Расчет нерациональных запасов готовой продукции

 на начало периода

ГПф = ГП/ОД = 84,7/ 4,76 = 17,79;

Нерациональная ГП = 4,76(17,79 -18) = -1;

 на конец периода

ГПф = 90,8/4,76 = 19,08;

Нерациональная ГП = 4,67 (19,08 – 18) = 5,14;

На конец анализируемого периода на предприятии была обнаружена готовая продукция, которая пришла в негодность из-за неправильного хранения на сумму 1 тыс руб., т.о. иммобилизованные запасы готовой продукции составили 1,1% .

3.Дебиторская задолженность (ДЗ).

Расчет нерациональных величины дебиторской задолженности производится по формуле:

 ОД х (ДЗф – ДЗн), где

ОД – однодневный оборот или однодневная стоимость потребленных в процессе производства запасов

ДЗф – фактическое время погашения остатков дебиторской задолженности в днях

ДЗн – норма пробега банковских документов в днях

ОД = 2716/360 = 7,54;

ДЗн = 10дней

Расчет нерациональной величины дебиторской задолженности:

 на начало периода

ДЗф = ДЗ/ОД = 58,4 / 7,54 = 7,75;

Нерациональная ДЗ = 7,54 (7,55 - 10) = -16,97;

 на конец периода

ДЗф = 1077,9/7,54 = 142,96;

Нерациональная ДЗ = 7,54 (142,96 – 10) = 1002,52;

На начало периода была списана в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов на сумму 1,5 тыс руб., а на конец отчетного периода на сумму 6,7, т.о. безнадежная (иммобилизованная) дебиторская задолженность составила на начало и конец периода соответственно 2,57% и 0,62%.

1. Денежные средства (ДС).

Для расчета нерациональных денежных средств необходимо найти 20% от краткосрочных обязательств и сравнить полученное значение с записью по строке “Денежные средства”.

Нерациональные ДС

 на начало периода = 92,7 – 0,2 х 113 = 70,1;

 на конец периода = 309,3 – 0,2 х 357,8 = 237,74;

Структурный анализ активов и рациональности их размещения

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На начало периода | На конец периода | Изменение | Изменение по уд. Весу  |
| сумма | уд. вес | Сумма | уд. вес | Абсолютное | Относительное |
| 1.Долгосрочные активы1.1. средства в производственном обороте1.2. средства внепроизводствен-ного оборота1.3. нерациональ-ные активы1.4. иммобилизо-ванные активы | 120,71164,7120,4 | 17,6796,13,99,940,33 | 141,7132,59,213,650,4 | 7,5593,516,499,630,28 | 2116,54,51,650 | 117,4114,22195,74113,75100 | -10,12-2,592,59-0,310,05 |
| 2.Текущие активы2.1. средства в производстве2.2. средства в обращении2.2.1. готовая про-дукция2.2.2. дебиторская задолженность2.2.3. денежные средства и кратко-срочные финан-совые вложения2.3. Нерациональ-ные активы2.4. иммобилизо-ванные  | 562,516,4546,184,758,440371,61,5 | 82,332,9297,0815,5110,6973,812,730,27 | 1735,4189,4154690,81077,9377,11316,4611,4 | 92,4510,9189,095,8769,7224,3975,860,66 | 1172,9173999,96,11019,5-25,91244,869,9 | 308,521154,88283,1107,21845,7293,571838,63760 | 10,127,99-7,99-9,6459,03-49,4163,130,39 |
| 3. Всего размещен-ного капитала | 683,2 | 100 | 1877,1 | 100 | 1193,9 | 274,75 | 0 |
| 4. Реальные ак-тивы | 681,3 | 99,72 | 1865,3 | 99,37 | 1184 | 273,79 | -0,35 |
| 5. Рациональные активы | 599,6 | 87,76 | 546,99 | 29,14 | -52,61 | 91,23 | -58,62 |

Показатели, характеризующие состояние, движение и эффективность использования основных средств предприятия

1. Показатели, характеризующие состояние основных средств

Доля активной части основных средств (ОС) в составе всех ОС:

на начало периода = 0 + 12,5/126 х 100% = 9,92%;

на конец периода = 0 + 0/146,1 х 100% = 0%;

Доля пассивных ОС в составе всех ОС:

на начало периода = 48,3 + 0/126 х 100% = 38,33%

на конец периода = 48,3/146,1 х 100% = 33,08%;

Непроизводственные основные средства на предприятии отсутствуют.

1. Показатели, характеризующие техническое состояние основных средств

Коэффициент износа основных средств:

на начало периода = 9,9/126 х 100% = 7,86%;

на конец периода = 13,7/146,1 х 100% = 9,38%;

Коэффициент износа активной части основных средств:

на начало периода = 1,9/12,5 х 100% = 15,2%;

на конец периода = 0/0 х 100% = 0%;

1. Показатели, характеризующие движение фондов

Коэффициент ввода ОС = Поступило/Остаток на конец года

 Квв = 32,6/146,1 х 100% = 22,31%;

Коэффициент выбытия ОС = Выбыло/Остаток на начало года

 Квыб = 12,5/126 х 100% = 9,92%;

22,31% > 9,92%, т.е. коэффициент ввода опережает коэффициент выбытия.

1. Показатели, характеризующие эффективность использования фондов

Фондорентабельность=прибыль до налогообложения/средняя стоимость ОС

 1039,8/124,25 = 8,37;

Коэффициент производственной отдачи = выручка/средняя стоимость ОС

 2716/124,25 = 21,86;

Фондорентабельность активной части ОС = прибыль до налогообложения/средняя стоимость активной части ОС

 1039,8/5,3 = 196,19;

Коэффициент производственной отдачи активной части ОС = выручка/средняя стоимость активной части ОС

 2716/5,3 = 512,45;

Вывод.

Всего размещенного капитала увеличилось на 174,75%. В то же время реальные активы по удельному весу уменьшились на 0,35% и составили 99,37% всего размещенного капитала, а удельный вес рациональных активов уменьшился с 87,76% до 29,14% размещенного капитала и составили 546,99 тыс руб.

Что касается структуры размещенного капитала, то долгосрочно используемые активы возросли незначительно на 17,4% и составили 141,7 тыс руб., а по удельному весу сократились 17,67% размещенного капитала до 1,55%. Это приводит с одной стороны к увеличению риска финансовых потерь, а сдругой к увеличению ликвидности.

Из основного капитала основную часть составляют средства в производственном обороте. Однако их удельный вес на конец отчетного периода уменьшился с 96,1% до 93,51%, а темп роста составил 114,22%.

На начало периода доля активной части основных средств составляла 9,92% всех основных средств, однако на конец года за счет выбытия транспортных средств у предприятия не стало активных основных средств. На предприятии также отсутствуют основные средства непроизводственного назначения.

Коэффициент износа основных средств увеличился незначительно с 7,86% до 9,38%, а периода коэффициент износа активной части основных средств составил 15,2%.

Что касается движения фондов, то здесь можно отметить положительный фактор, т.к. коэффициент ввода оборудования опережает коэффициент выбытия на 12,39%. Эти показатели составляют соответственно 22,31% и 9,92%. Кроме того необходимо отметить высокую эффективность использования фондов, что несомненно является положительным фактором. Так фондорентаьельность составила 836,86%, коэффициент производственной отдачи – 2185,92%.

Что касается средств внепроизводственного оборота, то они составляют незначительную часть долгосрочно используемых активов. Однако их удельный вес в составе основного капитала увеличился с 3,9% до 6,49% всех долгосроных активов, а темп роста составил 195,74. Основную часть средств внепроизводственного оборота составляют нематериальные активы, что может говорить о избранной предприятием стратегии как инновационной,т.к. оно включает средства в патентах, лицензиях и другую интеллектуальную собственность.

В составе основного капитала довольно большую часть составляют нерациональные активы, которые за анализируемый период выросли на 13,75% и составили 13,65% долгосрочно используемых средств. Однако их удельный вес в составе основного капитала снизился с 9,94% до 9,63%. Величина иммобилизованных активов не изменилась. В составе иммобилизованных активов отсутствуют основные средства, т.е. иммобилизованные активы включают только долгосрочные финансовые вложения и их размер равен 0,4 тыс руб., а удельный вес на конец периода составил 0,28%.

Наибольший удельный вес в составе имущества предприятия занимают текущие активы, величина которых за отчетный период возросла на 208,52% и составила 1735,4 тыс руб. или 92,45% всего размещенного капитала. Такое увеличение оборотного капитала может свидетельствовать о наращивании производственного потенциала предприятия и стремлении путем вложений в производственные запасы защитить денежные активы от обесценения под воздействием инфляции. Т.к. оборотный капитал увеличился в основном за счет дебиторской задолженности, темп роста которой составил 1845,71%, а удельный вес возрос с 10,38% до 62,11% всего оборотного капитала, то это говорит об отвлечении этой части текущих активов из производственного процесса на кредитование потребителей товаров, работ, услуг прочих дебиторов. Отрицательным фактором является значительный рост нарациональной дебиторской задолженности, которая на конец периода составила 57,77% текущих активов или 1002,52 тыс руб. Безнадежная дебиторская задолженность также возросла с 1,5 тыс руб. до 6,7 тыс руб., т.е. на 346,67%.

Нельзя не отметить значительного роста денежных средств в структуре оборотного капитала, которые увеличились на 233,8% и составили на конец отчетного периода 309,1 тыс руб. или 17,81% оборотного капитала. В составе денежных средств нерациональные денежные средства возросли с 70,1 тыс руб. до 237,74 тыс руб., а их удельный вес в оборотном капитале возрос с 12,46% до 13,7%. С одной стороны это говорит о повышении ликвидности оборотного капитала, а с другой, т.к. на конец периода 76,91% денежных средств составляют нерациональные средства, то данное увеличение свидетельствует о неспособности предприятия найти эффективные пути использования имеющихся финансовых ресурсов. Кроме того денежные средства значительно подвержены инфляции.

Финансовые вложения за анализируемый период уменьшились с 310 тыс. руб. до 68 тыс. руб. Их доходность составила 32,25%, что выше процента по банковским депозитам, следовательно краткосрочные финансовые вложеня являются рациональными.

Что касается средств в производстве, то они выросли на 73% и составили 189,4 тыс. руб. По удельному весу средства в производстве также увеличились на 2,92% до 10,91% всех текущих активов. Скорее всего это связано с ростом объема реализации.

Таким образом в изменении структуры оборотного капитала можно отметить как положительные тенденции повышение его ликвидности и вложений средств в стадии близкие к окончанию производственно-коммерческого цикла. Однако центральным является то, что эти изменения произошли за счет значительного роста нерациональных и иммобилизованных средств в основном в результате раздувания дебиторской задолженности и увеличения денежных средств, которые в сумме возросли с 151,1 (26,86% оборотного капитала) до 1387,2 ( 79,94% оборотного капитала). Необходимо также отметить как положительный фактор высокую рентабельность имущества, которая составила 80,94%.

Структурный анализ пассивов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На начало периода | На конец периода | Изменение | Изменение по уд. весу |
| сумма | уд. вес | сумма | уд. вес | абсо-лютное  | относи-тельное |
| 1. Собственный капитал

1.1.Уставный капитал1.2.Добавочный капитал1.3.Реинвестированный капитал1.4.Собственные оборотные средства | 570,2-5,2565449,5 | 83,46-0,9199,0978,83 | 1519,3-72,11447,21377,6 | 80,94-4,7595,2590,67 | 949,1-66,9882,2928,1 | 266,45-1386,54256,14306,47 | -2,52-3,84-3,8411,84 |
| 2.Заемный капитал- по срочности2.1.долгосрочные обязательства2.2.краткосрочные обязательства- по платности2.3.платные2.4.бесплатные2.4.1.текущие обязательства2.4.2.пассивы, не носящие характера обязательств2.4.3.средства, приравненные к собственным2.5.неопределен-но привлеченные заемные источники  | 113,0--113,0--113,0113,0-1,73- | 16,54--100--100100-1,53- | 357,8--357,8--357,8357,8-2,97- | 19,06--100--100100-0,83 | 244,8--244,8--244,8244,8-1,4 | 316,64--316,64--316,64316,64-171,68 | 2,52--0--00--0,7 |
| 3.Всего капитала | 883,2 | 100 | 1877,1 | 100 | 1993,9 | 274,75 | 0 |

Собственные оборотные средства = Собственный капитал – Основной капитал + долгосрочные обязательства

на начало периода 570,2 – 120,7 + 0 = 449,5;

на конец периода 1519,3 – 141,7 + 0 = 1377,6;

Средства приравненные к собственным (СПС) = общая задолженность по бюджету (оплате труда, поставщикам)/360 дней х 5 (10, 30) дней

на начало периода 16,9/360 х 5 = 0,23;

 52,3/360 х 10 = 1,45;

 0,6/360 х 30 = 0,05;

Всего СПС = 0,23 + 1,45 +0,05 = 1,73;

на конец периода 42,1/360 х 5 = 0,58;

 46,7/360 х 10 = 1,3;

 13,1/360 х 30 = 1,09;

Всего СПС = 0,58 + 1,3 + 1,09 = 2,97;

Выводы.

За анализируемый период произошли следующие изменения в структуре пассивов.

Общий объем капитала увеличился на 174,75%. Собственный капитал в структуре всего капитала составляет 83,46% на начало периода, его доля снизилась к концу отчетного периода на 2,52% и составила 80,94%. Хотя в абсолютном выражениисобственный капитал вырос на 166,45%. С точки зрения финансовой независимости эта тенденция не является позитивной, т.к. доля заемного капитала выросла с 16,54% до 19,06% или в динамике на 216,64%.

В структуре собственного капитала величина добавочного капитала увеличилась на 1286,54% в результате переоценки имущества и составила на конец периода 72,1 тыс. руб. Доля добавочного капитала в составе собственного также возросла с 0,91% до 4,75%.

Реинвестированные капитал вырос на 156,14% и составил на конец года 1447,2 тыс. руб. Однако его доля уменьшилась с 99,09% собственного капитала до 95,25% На конец отчетного периода исчезла нераспределенная прибыль прошлых лет, что является положительным, т.к. говорит о способности предприятия найти эффективные пути использования имеющихся финансовых ресурсов.

Собственные средства увеличились с 449,5 тыс. руб. до 1377,6 тыс. руб., т.е. на 206,47%. Их доля также возросла на 11,84% и составила на конец периода 90,67% собственного капитала. Эта тенденция оценивается как положительная, т.к. свидетельствует об увеличении мобильности средств и улучшении возможности финансового маневра.

Структура заемного капитала практически не изменилась. Долгосрочные обязательства отсутствуют как на начало, так и на конец года. Что касается краткосрочных пассивов, то их величина соответствует кредиторской задолженности, т.е. платных источников нет как на начало, так и на конец анализируемого периода. Величина кредиторской задолженности или заемного капитала увеличилась со 113,0 тыс. руб. до 357,8 тыс. руб. Удельный вес заемного капитала возрос на 2,52% и составил 19,06% всех пассивов.

В структуре кредиторской задолженности выросла величина средств, приравненных к собственным 1,73 тыс. руб. до 2,97 тыс. руб. Однако их удельный вес снизился с 1,53% кредиторской задолженности до 0,83%.

Аналитические характеристики состояния источников средств

1. Коэффициент автономии = Собственный капитал / Всего хозяйственных средств

на начало периода 570,2/683,2 = 0,83;

на конец периода 1519,3/1877,1 = 0,81;

Полученные результаты показывают, что на начало и конец периода в общем объеме источников финансирования основную долю занимают собственные средства: соответственно 83% и 81%.

1. Коэффициент финансовой независимости = Заемный капитал / Собственный капитал

на начало периода 113/570,2 = 0,2;

на конец периода 357,8/1519,3 = 0,24;

Данный коэффициент характеризует, какой объем заемных средств привлекается предприятием на каждый рубль собственных источников. На данном предприятии на каждый рубль собственного капитала привлекается 20 коп. заемных средств.

1. Коэффициент финансирования = (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства) / Всего хозяйственных средств

Полученные результаты говорят, что 83% хозяйственных средств на начало периода и 81% на конец анализируемого периода могут рассматриваться как собственные в ограниченный промежуток времени.

1. Коэффициент реальной стоимости производственных фондов (Кр.с.) = Производственные фонды (ПФ) / Всего хозяйственных средств

Производственные фонды = Основные средства производственного назначения + Производственные запасы + Незавершенное производство

на начало периода ПФ = 116,0 + 15,1 +0 = 131,1;

 Кр.с. = 131,1/683,2 = 0,19;

На конец периода ПФ = 132,5 + 185,0 + 0 = 317,5;

 Кр.с. = 317,5/1877,1 = 0,17;

Данный коэффициент показывает, что на начало периода 19% средств, а на конец отчетного периода 17% реально обслуживают производственный процесс. Полученные данные говорят о том, что производство продукции не является основным видом деятельности.

1. Коэффициент долгосрочно привлеченных средств = Долгосрочные обязательства / (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства)

на начало периода 0/(570,2 + 0) = 0;

на конец периода 0/(1519,3 + 0) = 0;

Полученные данные показывают, что в ближайшей перспективе все хозяйственные средства формируются за счет собственных источников.

Характеристики качества финансирования

1. Коэффициент мобильности (маневренности) = Собственные оборотные средства / Собственный капитал

на начало периода 449,5/570,2 = 0,79;

на конец периода 1377,6/1519,3 = 0,91;

Коэффициент показывает, какая доля собственных источников подвижна и направляется на финансирование текущей деятельности. Полученные данные свидетельствуют о том, что на предприятии существует реальная возможность изменить деятельность, т.к. значение коэффициента мобильности превышает нормативное значение равное 0,6.

1. Коэффициент покрытия основного капитала = Собственный капитал / Основной капитал

на начало периода 570,2/120,7 = 4,71;

на конец периода 1519,3/141,7 = 10,72;

Данный коэффициент характеризует, какая доля объектов основного капитала профинансирована за счет собственных источников. Полученные результаты говорят о том, что все объекты основного капитала сформированы за счет собственных средств.

1. Коэффициент покрытия оборотного капитала = Собственные оборотные средства / Оборотный капитал

на начало периода 449,5/562,5 = 0,8;

на конец периода 1377,6/1735,4 = 0,79;

Полученные результаты говорят о том, что 80% объектов оборотных активов на начало отчетного периода и 79% на конец периода профинансированы за счет собственных источников.

1. Коэффициент покрытия текущих материальных активов (Кпок.тма) = Собственные оборотные средства / Текущие материальные активы (ТМА)

ТМА = Производственные запасы + Готовая продукция + Незавершенное производство

на начало периода ТМА = 15,1 + 84,7 + 0 = 99,8;

 Кпок.тма = 449,5/99,8 = 4,5;

На конец перода ТМА = 185,0 + 90,8 + 0 = 275,8;

 Кпок.тма = 1377,6/275,8 = 4,99;

Коэффициент показывает, какая доля материальных активов профинансирована за счет собственных оборотных средств. На данном предприятии все материальные активы сформированы за счет собственных оборотных средств.

Анализ финансовой устойчивости

1. Анализ ликвидности баланса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Группы | Начало периода | Конец периода |
|  | Актив | Пассив | Актив – Пассив | Актив | Пассив | Актив - Пассив |
| 1234 | 40358,4100,1120,7 | 113,000570,2 | 29058,4100,1-449,5 | 377,3357,1556,3141,7 | 357,8001519,3 | 19,5357,1556,3-1377,6 |

Баланс данного предприятия считается абсолютно ликвидным, т.к. все неравенства выполняются.

1. Анализ коэффициентов платежеспособности
2. Коэффициент абсолютной ликвидности = (Денежные средства (ДС) + Краткосрочные финансовые вложения (КФВ)) / Текущие обязательства

на начало периода 403/113 = 3,57;

на конец периода 377,3/357,8 = 1,05;

Полученные данные говорят о том, что предприятие с одной стороны сможет погасить все текущие обязательства сразу, а с другой это свидетельствует о наличии нерациональных денежных средств и/или краткосрочных финансовых вложениях, т.к. полученный результат превышает нормативное значение в несколько раз.

1. Коэффициент промежуточной ликвидности = (ДС + КФВ +Дебиторская задолженность (ДЗ)) / Текущие обязательства (ТО)

на начало периода (403 + 58,4)/113 = 4,08;

на конец периода (377,3 + 357,1)/357,8 = 2,05;

Данные результаты говорят о том, что в ближайшее время предприятие способно погасить все текущие активы как на начало, так и на конец периода.

1. Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности) = (ДС + КФВ +ДЗ + ТМА) / Текущие пассивы

на начало периода (403 + 58,4 + 101,1 )/113 = 4,98;

на конец периода (377,3 +357,1 +280,2)/357,8 = 2,84;

Данный показатель характеризует, какой объем текущей задолженности предприятие может погасить с учетом имеющихся наличных ресурсов, своевременных расчетов кредиторов и реализации текущих материальных активов. Полученные данные показывают, что с учетом имеющихся наличных ресурсов, своевременных расчетов кредиторов и реализации текущих материальных активов предприятие сможет погасить весь объем текущей задолженности.

1. Анализ обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования

На начало периода ККпр = 0; Ккоб = 0;

 { а) ЗЗ < СобС + ККзз (100,1 < 570,2 + 0);

 б) ДЗ + ДС > ТО + ПНО (58,4 +92,7 > 0 + 113,0);

На конец периода Кпр = 0; ККоб = 0;

 { а) ЗЗ < СобС + ККзз (279,3 < 1519,3 + 0);

 б) ДЗ + ДС > ТО + ПНО (1077,9 +309,3 > 0 + 357,8), где

ККпр – краткосрочные кредиты прсроченные;

ККоб – краткосрочнык кредиты под пополнение оборотного капитала;

ККзз – краткосрочные кредиты под запасы и затраы;

ПНО – пассивы, не носящие характера обязательств;

Неравеннство а) говорит о том, что фактически средств в процессе производства меньше чем имеющихся источников финансирования.

Т.к. неравенство преобладает за счет собственных средств, то это свидетельствует о неиспользованных финансовых возможностях. Поскольку это происходит на фоне растущего масштаба деятельности, то это говорит о достаточной эффективности производства и следовательно данное предприятие можно назвать молодым.

Т.к. ККзз = 0, то это говорит о том, что собственные средства финансируют дебиторскую задолженность, либо оседают в денежных средствах, что свидетельствует о нерацтональном использовании средств.

Неравенство б) показывает, что собственные средства финансируют дебиторскую задолженность, т.к. ПНО = 0 и ДЗ + ДС > ТО.

1. 2Оценка деловой активности

Частные показатели

Тпз,нп,гп,дз = 360 х средние остатки ПЗ (НП, ГП, ДЗ) / Оборот

Коб. пз,нп,гп,дз = 360/Т

Кзакреп. пз,нп,гп,дз = 1 / Коб. пз,нп,гп,дз

Тпз,нп,гп,дз – продолжительность одного оборота ПЗ (НП, ГП, ДЗ);

Коб. пз,нп,гп,дз – коэффициент оборачиваемости ПЗ (НП, ГП,ДЗ);

Кзакреп. Пз,нп,гп,дз – коэффициент закрепления ПЗ (НП, ГП, ДЗ);

 Тпз = 360 х 101,95/1612,5 = 22,76; Коб. пз = 360/22,76 = 15,82;

 Кзакреп. пз = 1/15,82 = 0,063;

 Тгп = 360 х 87,75/1713,5 = 18,44; Коб. гп = 360/18,44 = 19,52;

 Кзакреп. гп = 1/19,52 = 0,051;

 Тдз = 360 х 568,15/2716 = 75,31; Коб. пз = 360/75,31 = 4,78;

 Кзакреп. пз = 1/75,31 = 0,209;

Общие показатели

Тоб. обк = 360 х Средняя величина оборотного капитала / Оборот

Коб. обк = 360 / Тоб. Обк

Кзакреп. обк = 1/Коб. обк

Тоб. обк – время оного полного оборота оборотного капитала;

Коб. обк – коэффициент оборачиваемости оборотного капитала;

Кзакреп. обк – коэффициент закрепления оборотного капитала;

Тоб. обк = 360 х 1148,95/2716 = 152,29; Коб. обк = 360/152, 29 = 2,36;

Кзакреп. обк = 1/2,36 = 0,42;

Обобщающий показатель

Ктрансформ = Оборот / Средняя величина активов

Ктрансформ – коэффициент трансформации

Ктрансформ = 2716/1280,15 = 2,12;

2.3. Анализ системы управления рисками на предприятии

Рассматривая систему управления рисками, используемую на предприятии «МОДУС-ВЭЛИ» следует выделить такие методы снижения степени риска как методы диссипации и самострахование.

Данное предприятие распределяет общий риск путем объединения с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. Участниками являются физические лица, которые обязаны платить членские взносы.

Следующим методом диссипации риска, применяемым на исследуемом предприятии являются различные варианты диверсификации.

Общественная организация «МОДУС – ВЭЛИ» занимается несколькими видами деятельности : установка тепло-, водо- и газосчетчиков, строительные работы, а также оказание стоматологических услуг, организация платных групп в спортивных секциях. В зависимости от качественных характеристик того или иного счетчика их цена может значительно меняться. Таким образом предприятие ориентируется на потребителей с разными финансовыми возможностями. Местоположение потребителей также различается. Кроме Краснодара предприятие производит работы в таких городах как Ейск, Геленджик, Анапа, различных поселках и т.д.

Можно также отметить, что в общественной организации «МОДУС – ВЭЛИ» используется диверсификация закупок сырья и материалов, т.е. взаимодействие со многими поставщиками, что позволяет ослабить зависимость предприятия от его «окружения», от ненадежности отдельных поставщиков сырья, материалов и комплектующих. Среди поставщиков КРОБО «МОДУС - ВЭЛИ» можно выделить следующие предприятия: ЗАО «Армко», ЗИП «Научприбор», ООО РЭК, ЗАО «Завод СМИК», а также предприятия Москвы, Санкт – Петербурга и других городов.

Помимо методов диссипации риска рассматриваемое предприятие использует такой метод снижения степени риска как самострахование. На предприятии создан резервный фонд. Создание подобных фондов особенно актуально в условиях кризиса неплатежей. Однако размер резервного фонда является недостаточным по сравнению с возможными потерями в результате возникновения просроченной дебиторской задолженности, неисполнения договора или возникновения непредвиденных расходов.

Кроме вышеперечисленных методов в КРОБО «МОДУС – ВЭЛИ» используется один из приемов компенсации риска – «мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды». Данное предприятие приобретает различные актуализируемые компьютерные системы нормативно-справочной информации, заказывает прогнозно-аналитические исследования консультационных фирм и отдельных консультантов. Полученные в результате данные позволяют уловить новые тенденции во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов, предусмотреть необходимые меры для компенсации потерь от изменений правил ведения хозяйственной деятельности, заблаговременно подготовиться к нормативным новшествам. Последнее особенно актуально для данного предприятие, т.к. «МОДУС – ВЭЛИ» имеет по законодательству значительные налоговые льготы, поэтому различные нормативные нововведения могут сильно отразиться на величине прибыли предприятия.

Анализируя используемую в КРОБО систему управления рисками в целом, можно сказать, что хотя некоторые приемы снижения риска на предприятии используются довольно успешно, сама система не является полной. Так предприятие незащищено от таких видов рисков как имущественные риски, инфляционные риски, риски изменения конъюнктуры рынка недостаточно снижены риски неисполнения договоров, возникновения дебиторской задолженности, возникновения непредвиденных потерь и т.д. Причинами такого положения является отсутствие страховой культуры, опыта и специалистов по управлению рисками, нестабильность экономической и политической ситуации, что приводит к отсутствию интереса к страхованию рисков.

 3. Российская специфика управления рисками предприятия

Конкретные методы и приемы, используемые при принятии решений в условиях риска, в значительной степени зависят от специфики деятельности предприятия, стратегии достижения поставленных целей и, в конце концов, от каждой конкретной рисковой ситуации. Вместе с тем теория и практика управления риском выработала ряд основополагающих принципов, которыми следует руководствоваться в ходе проводимого анализа риска. Во-первых, нельзя рисковать больше, чем может позволить собственный капитал, во-вторых, нельзя рисковать многим ради малого.

Применение на деле этих простых принципов означает, что прежде чем принять решение в условиях риска, необходимо определить максимально возможный объем убытка в случае наступления рискового события, сопоставить его с объемом имеющегося капитала и всех финансовых ресурсов и определить, не приведут ли эти убытки к банкротству предприятия или к другим неблагоприятным для него последствиям.

После проведенной оценки рисков проводится анализ способов управления этими рисками. Естественно, неотъемлемой частью этого процесса является страхование, так как именно оно способно перевести риски из области неопределенности в область известной стоимости страховой услуги. Помимо страхования наиболее часто применяются такие методы управления риском, как избежание или принятие риска, лимитирование риска, хеджирование, диверсификация, распределение рисков, резервирование средств, обеспечении компенсации возможных финансовых потерь по рискам за счет системы штрафных санкций, залога, гарантий и поручительства и т.д.

Эффективность применения всех перечисленных методов управления рисками по отношению друг к другу для каждого конкретного случая можно оценить путем сравнительного анализа. Так, при незначительных потерях, например, независимо от вероятности их возникновения, рекомендуется принятие риска. Резервирование целесообразно при малых потерях, независимо от вероятности их возникновения, а также при допустимых потерях в случае низкой вероятности их возникновения. При увеличении сумм прогнозируемых потерь рекомендуется страхование риска. В случаях, когда вероятность возникновения потерь равна единице, а величина потерь характеризуется как «средняя» или «выше средней», специалистами рекомендуется избежание риска. Конечно, лучший результат можно получить лишь при комплексном использовании различных методов снижения рисков предприятия.

Безусловно, риск влияет на финансово-экономическую деятельность предприятия не только в период становления рыночных отношений, но и в условиях уже сложившейся рыночной экономики. Определенный интерес в этой связи представляет опрос, проведенный в США среди тысячи крупнейших компаний с целью выяснить, каковы наиболее часто встречающиеся факторы, отрицательно влияющих на деятельность этих компаний. Оказалось, что в среднем около десяти раз в год компании оказывались в затруднительном положении, при этом наиболее часто упоминались сразу несколько «возбудителей» кризисных ситуаций. Среди них – рекламации и штрафы за бракованную продукцию, аварии на предприятиях и поломки оборудования, утечка конфиденциальной информации и даже влияние необоснованных слухов. Более редким, но, одновременно, и более тяжелым по наносимому ущербу и последствиям обстоятельствами явились стихийные бедствия, аварии в энергетических сетях, пожары и взрывы, неожиданный уход руководителей или ведущих специалистов, внезапное появление сильных конкурентов и , наконец, враждебное отношение правительства и прессы.

Учитывая то, что выше приводились примеры из жизни благополучного Запада, логично предположить, что российские предприятия находятся еще в более сложном положении. Помимо рисков, которые упоминали менеджеры американских компаний, им приходится иметь дело с неустойчивой политической и внутриэкономической средой. Экономическая и политическая ситуация выводит на первый план практически не подлежащие управлению риски, а вовсе не те, от которых возможно защититься путем принятия каких-то решений и мер на уровне предприятия... Это предопределяет отсутствие у предприятий должного интереса к страхованию тех рисков, которые могут быть покрыты страховыми компаниями, к которым относятся классические риски, связанные с порчей и утратой имущества предприятия р результате пожаров и других чрезвычайных обстоятельств, страхованием работников от несчастных случаев на производстве, ответственности перед третьими лицами, экологических рисков и пр.

Продолжая разговор о российской специфики, следует упомянуть, что наиболее существенными, по мнению ведущих экспертов в области риск менеджмента, для отечественных предприятий являются риски неисполнения договоров, изменения конъюнктуры рынка, усиления конкуренции, невостребованности произведенной продукции, возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов, риски потери имущества, а также риск неправильного налогообложения.

 Деятельность любого предприятия основана на сделках, своевременное исполнение которых партнерами и контрагентами является одним из важнейших условий устойчивости и прогнозируемой работы предприятия. Поэтому риски, связанные с неисполнением хозяйственных договоров, выделяются специалистами в отдельную группу. Среди таковых можно отметить риск отказа партнера от заключения договора после переговоров, риск возникновения дебиторской задолженности, риск заключения договора с неплатежеспособным партнером, риск заключения договора на условиях, отличающихся от обычных, и пр. К независящим от предприятия причинам возникновения данных рисков следует отнести в первую очередь непрогнозируемую неплатежеспособность хозяйствующих партнеров, так как несостоятельность одного предприятия сказывается на финансовом положении его партнеров, и т.д. по цепочке вплоть до платежеспособности рядовых покупателей, не получающих зарплату на предприятии.

Однако предприятие может предпринять некоторые защитные меры с целью минимизации этой группы рисков. Прежде всего необходимо диверсифицировать портфель своих поставщиков и покупателей, что приведет также к диверсификации всех видов риска, связанного с неисполнением условие договора. Золотое правило каждого менеджера «не класть все яйца в одну корзину» – в этом случае должно указывать руководителю на то, что их предприятию всегда нужно иметь несколько разных поставщиков и покупателей. Тогда в случае сбоя с одним из них можно найти полноценную замену. Крайне важно для снижения возможности наступления риска неплатежа руководствоваться при заключении договора положениями Гражданского кодекса РФ и других гражданско-правовых законодательных актов, раскрывающих сущность отдельных видов и типов договоров (поставки, купли-продажи, подряда, возмездного оказания услуг и др.), а также устанавливающих размер и порядок возмещения ущерба за неисполнение условий хозяйственных договоров.

Говоря о возможностях использования страховых инструментов для предотвращения этих рисков, следует отметить, что примером страхования такого рода рисков является страхование торговых кредитов, предоставляющее страховую защиту от рисков, которые несут участники внешнеэкономической деятельности. Иногда также практикуется заключение договоров страхования на случай невозможности в связи с оговоренными причинами поставить товар по ранее заключенным контрактам, а также отказа покупателя от приема товара. В этих случаях страхователю возмещают убытки, связанные с необходимостью поиска новых покупателей, осуществлением возврата товаров и т.п.

Риски вхождения в договорные отношения с неплатежеспособными партнерами также выражаются в заключении договоров на закупку ресурсов с поставщиками, которые не в состоянии выполнить свои обязательства из-за плохого финансового состояния. Данные риски также включают в себя оказание услуг неплатежеспособным покупателям. В этом случае возникает риск того, что понесенные затраты либо окупятся несвоевременно, либо предприятию нужно будет пересматривать сроки реализации уже изготовленной продукции и идти на прочие дополнительные затраты. Кроме того, может измениться и объем произведенной продукции.

Чтобы избежать подобных потерь, предприятию необходимо проверять платежеспособность поставщиков сырья, материалов и покупателей произведенной продукции. Кроме того, для снижения рисков в данной ситуации предприятие может создавать резервы на случай непредвиденных затрат, прогнозировать отраслевую (для поставщиков) динамику цен, вовлекать поставщиков в деятельность предприятия путем заключения договоров участия в прибылях или посредством приобретения акций, создавать резервные запасы исходных материалов и пр. К сожалению, к трудностям, связанным с отсутствием практического опыта и традиций по страхованию таких рисков, в настоящее время возникли еще и трудности, созданные вмешательством государственных органов, в частности налоговых, в эту сферу деятельности. Так, согласно Федеральному закону «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О налоге на добавленную стоимость» (от 2.01.2000 года, №36 – ФЗ) не освобождаются от НДС операции, связанные с получением страховых выплат по договорам страхования риска неисполнения договорных обязательств контрагентом страхователя-кредитора, если страхуемые договорные обязательства предусматривают поставку им товаров работ или услуг, облагаемых налогом на добавленную стоимость. Данное положение без изменений «перетекло» и во вторую часть Налогового Кодекса РФ (подпункт 4 пункта 1 статьи162), укрепив еще одну финансовую преграду для предприятий, принимающих решение минимизировать риск нарушения договорных обязательств путем заключения договора страхования. Несмотря на то, что подобная практика налогообложения страховых выплат абсурдна с точки зрения страхования, предприятиям стоит знать, что при страховании риска нарушения договорных обязательств им придется нести дополнительные издержки, связанные с уплатой НДС, с суммы полученного от страховщика возмещения.

Группа рисков возникновения непредвиденных расходов весьма многогранна и включает в себя целую палитру «случайностей». В основном этот риск возникает в случае увеличения рыночных цен на ресурсы и услуги, приобретаемые в процессе производственной деятельности предприятия. Первопричины этого риска все еще кроются в ошибках при анализе и прогнозировании конъюнктуры на рынках ресурсов и изменении политики ценообразования у поставщиков ресурсов. К этой же группе относится производные риск, связанный с необходимостью дополнительных финансовых затрат за срочность выполнения поставок и работ, заменяющих не выполненные партнерами, с которыми хозяйственные отношения в процессе производственной деятельности могут быть прерваны. Возникновение этого риска связано с резким удорожанием заказов, которые предприятию в срочном порядке приходится размещать у альтернативных поставщиков, если его партнеры выполняют свои обязательства с нарушением сроков и качества.

Здесь логично рассматривать риск потери прибыли из-за вынужденных простоев в производстве: к косвенным убыткам от простоя причисляют упущенную прибыль, затраты на ликвидацию последствий событий, вызвавших перерыв в производстве, а также текущие расходы, которые несет предприятие независимого от того, продолжается производственный процесс или нет.

Стоит заметить, что защита от рисков непредвиденных расходов – вотчина страховых компаний. Существует целый ряд видов страхования на случай перерыва в хозяйственной деятельности. Предприятия и организации, деятельность которых зависит от работы электронного оборудования, могут, например, заключить договор страхования на случай перерывов в своей деятельности в связи с его поломками. Такое страхование проводится в дополнение к страхованию электронного оборудования и прочих электротехнических установок из-за воздействия воды, сырости, злоумышленных действий третьих лиц и других непредвиденных обстоятельств.

Отдельно стоит рассматривать страхование временной прибыли и страхование от потери дохода в результате изменения конъюнктуры рынка. По таким договорам страховая компания несет ответственности в случае возникновения у страхователя убытков, если он не смог из-за страхового случая обеспечить поставку продукции или оказать услуги в тот период, когда спрос на них был максимальным. Потеря прибыли может произойти в результате замены на предприятии устаревшего оборудования, внедрения новой техники, выплаты штрафных санкций и арбитражных судебных издержек. Кроме того, производственное предприятие может понести убытки в связи с потерей денежных активов в виде ценных бумаг или в результате снижения курса принадлежащих ему акций. Эти риски могут быть снижены хеджированием, лимитированием и диверсификацией финансовых вложений.

Риску потери имущества подвержены практически все предприятия, так как любое из них этим имуществом обладает. Возникнуть этот риск может, например, при перевозке грузов, во время аварий на производстве, аварий вспомогательных систем (вентиляционных устройств, систем видео- и теплоснабжения и т.п.), аварий или пожаров в складских помещениях. К потере имущества могут привести природные катастрофы, стихийные бедствия, хищения материальных ценностей и даже разрушения оборудования в форме вандализма. При недостаточной патентной защищенности производимой продукции и технологии изготовления в России особо остро стоит и опасность хищения интеллектуального достояния предприятия.

Следует отметить, что практически все вышеперечисленные риски могут быть защищены с помощью механизмов страхования. Кроме того, специалисты советуют прибегать к установлению на предприятии жесткой имущественной ответственности материально ответственных лиц, организации охраны территории производственного предприятия, разработки и внедрения организационно-технических, экономических мероприятий по предупреждению рисков или их минимизации. При этом страхование вероятных потерь не только защищает основные фонды предприятия, но и повышает ответственность руководителей предприятий, принуждая их регулярно проводить превентивные мероприятия в соответствии с условиями договора. Впрочем, и здесь есть подводные камни: очень сложно использовать механизмы страхования в случаях, когда, например, производственное предприятие осваивает новые виды продукции или новые технологии. В таком случае страховые компании, не располагая статистическими данными, необходимыми для проведения актуарных расчетов, предпочитают либо вовсе не страховать такие риски, либо предлагать неприемлемо высокие тарифы.

 При этом страхование этой категории рисков применимо лишь к тем из них, для которых можно изменить количественные размеры возможного ущерба и вероятности наступления страхового случая. Критериями отнесения рисков к группе страховых служат случайный характер ущерба, оценка распределения ущерба, однозначность распределения ущерба, независимость страхуемых распределений ущербов друг от друга, а также оценка максимально возможной величины ущерба. Исходя из этого, выбор действий для снижения риска следует начинать с выяснения, является ли данный фактор риска предметом страхования или нет.

В России традиционно существует большая степень неопределенности в области налогообложения: современное налоговое законодательство пока совершенно бессистемно и мало соотносится с действительно рыночными принципами. Все это приводит к тому, что риск-менеджеры сталкиваются даже с необходимостью разработки защиты от рисков неправильного налогообложения предприятия. Очевидно, что в нынешних условиях отсутствует возможность страхования этого риска. Более того, риск неправильного налогообложения возникает и при страховании других рисков предприятий! С путаницей в налогообложении проводимых предприятием страховых операций столкнулись многие: ярким примером может служить отнесение на затраты, уменьшающие налоговую базу, расходов по страхованию коммерческих рисков, проведение нестандартных схем страхования или применение нестандартных форм расчетов по договорам страхования. Все вышеперечисленные случаи привлекают повышенное внимание со стороны налогового ведомства даже в случае, если предприятие осуществляло данное операции с целью минимизации не налогов, а рисков…

Процедура отстаивания своих налоговых прав в судах приносит дополнительные затраты денег и времени, однако и в деле борьбы с налоговыми доначислениями возможно применить некоторые из методов риск-менеджмента. Можно, например, отказаться от проведения операций, подверженных рискам неправильного налогообложения, или ограничить количество и величину сумм таких операций. Один из наиболее приемлемых способов минимизации подобного рода рисков – профессиональное владение поросами налогового законодательства, информированность в вопросах практики налогообложения и арбитражной практики разрешения налоговых споров по операциям, аналогичным проводимым данным предприятием. Особняком традиционно стоит возможность выхода на высокопоставленных лиц налоговых органов, обладающих правом отмены санкций, и решение на их уровне возникающих проблем.

Несмотря на то, что первоначальной концепцией риск-менеджмента было использование его для управления предприятием в целях снижения рисков, и некоторые страховщики и страховые брокеры видели в нем угрозу будущему страхового бизнеса, теперь они оказались вовлеченными в процесс риск-менеджмента. Страховые брокеры предлагают риск менеджмент в качестве собственной услуги для клиента.

Нет необходимости говорить о том, что при применении страхования как метода минимизации рисков предприятия необходимо перед заключением договора страхования тщательно подобрать страховую компанию, отвечающую критериям надежности и платежеспособности. В развитых странах мира в этом помогают независимые рейтинговые агентства, однако в России отсутствуют подобные агентства и апробированные методики оценки страховщиков. В то время, как ведутся теоретические дискуссии о методиках и принципах рейтингования российских страховщиков, функции таких рейтинговых агентств выполняют в России независимые страховые брокеры, которым это практически необходимо для выполнения своей ежедневной работы. Независимые страховые брокеры отличаются от страховых агентств тем, что работают по поручению клиентов и не привязаны ни к одной из страховых компаний.

В России отчетливо проявляется и еще один сектор услуг, связанный с управлением риском, в который не редко вовлечены страховщики и страховые брокеры,- консультирование предприятий в области налогообложения, а иногда и бухгалтерского учета операций по страхованию, направленных на уменьшение одного из наиболее часто встречающихся – налогового риска. Как уже говорилось, российские предприятия, привыкшие к государственной монополии в области страхования и столкнувшись с многообразием страховых схем, с трудом ориентируются в деталях их проведения. Изъяны действующего законодательства не создают условий для использования а полной мере возможностей страхования, а действия налоговых органов носят явно фискальный характер и не заинтересовывают их помогать налогоплательщику в его проблемах. Практически отсутствуют материалы по налогообложению страховых операций, отражению их в бухгалтерском учете. Многие предприятия, понимая, что страховая защита им все же необходима, испытывают трудности, связанные с отсутствием и непроработанностью законодательной и нормативной базы.

Заключение

Проблема рисков уже достаточно давно обсуждается в зарубежной и отечественной экономической литературе. Более того, некоторые крупные предприятия (в основном это крупные банковские или финансово-инвестиционные структуры) обзаводятся специальными подразделениями, состоящими из менеджеров по управлению рисками, или сотрудничают со сторонними консультантами или экспертами, которые разрабатывают программу действий фирм при столкновении с различными видами рисков.

Возникновение интереса к проявлению риска в деятельности предприятий в России связано с проведением экономической реформы. Хозяйственная среда все более приобретает рыночный характер, что вносит в предпринимательскую деятельность дополнительные элементы неопределенности, расширяет зоны рисковых ситуаций.

Экономические преобразования, происходящие в России, приводят к росту числа предпринимательских структур, созданию ряда новых рыночных инструментов. В связи с процессами демонополизации и приватизации государство правомерно отказалось от статуса единоличного носителя риска, переложив всю ответственность на предпринимательские структуры. До конца 80-х гг. российская экономика характеризовалась достаточно стабильными темпами развития. Первыми признаками появления кризиса явились негативные процессы в инвестиционной сфере, результатом чего явилось снижение объемов произведенного национального дохода, промышленной и сельскохозяйственной продукции. Нарастание кризиса экономики России является одной из причин усиления риска в хозяйственной деятельности, что приводит к увеличению числа убыточных предприятий. Значительный рост числа подобных предприятий показывает, что без учета факторы риска в хозяйственной деятельности не обойтись, без этого сложно получить адекватные реальным условиям результаты деятельности. Создать эффективный механизм функционирования предприятия на основе концепции безрискового хозяйствования невозможно.

Для многих руководителей начала 90-х стало открытием, что риски предприятия поддаются не только учету, но и управлению, что существует множество методик, позволяющих в той или иной степени прогнозировать наступление рискового события и принимать меры к снижению степени риска. Конечно, сейчас уже нет необходимости доказывать, что успех любого предпринимателя, бизнесмена, менеджера в значительной степени зависит от его отношения риску, ведь на этапе принятия решений предприятие сталкивается с выбором приемлемого для него уровня риска и путей его снижения. При этом каждое предприятие имеет свои собственные предпочтения и подходы и на основе этого выявляет риски, которым может быть подвержено, решает, какой уровень риска для него приемлем, и ищет способы избежания нежелательных последствий.

Список использованной литературы

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. – Киев: ИТЕМлтд, АДЕФ-Украина, 1996.
3. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1996.
4. Глухов В.В., Бахрамов Ю.М. Финансовый менеджмент. – С.-Петербург: Специальная литература, 1995.
5. Дубров А.М. Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе. – М.: Дело, 1999.
6. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 1996.

7. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. – М. БШ « Интер – синтез», 1993.

8. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде, риски, стратегии, безопасность. – М.: Перспектива, 1997.

1. Ковалев В.В. Финансовй анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Кохно А.П,, Микрюков В.А., Комаров С.Е. Менеджмет. – М.: Финансы и статистика, 1993.
3. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. – М.: Финансы и статистика, 1998.
4. Лембден В.А., Таргет Д. Финансы в малом бизнесе. – М.: Финансы и статистика, Аудит, 1992.
5. Лялин В.А., Воробь1в П.В. Финансовый менеджмент (управление финансами фирмы). – С.-Петербург: Юность, Петрополь, 1994.
6. Стоянова Е.С Финансовый менеджмент. Российская практика. – М.: Перспектива, 1995.
7. Финансовое управление компанией/ Общ. Ред. Е.В.Кузнецовой. – М.: Фонд “Правовая культура”, 1995.
8. Финансовый анализ деятельности фирмы. –М.:Крокус Интернешнл, 1995.
9. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента. – М.: Дело, 1993.
10. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа М: ИНФРА, 1995.
11. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: Финансы и статистика, 1999.
12. Шим Дж.К., Сигел Дж.Г. Финансовый менеджмент. – М.: Филинъ, 1996.