

ситуацией в отрасли, составом и структурой капитала. Больше всего она зависит от такого внешнего фактора, как состояние и направления изменения кредитного рынка. Способность получать кредиты является важным источником денежных средств, когда они нужны, и также важна, когда предприятию необходимо продлить краткосрочные кредиты. Заранее договоренное финансирование или открытые кредитные линии (кредит, который предприятие может взять в течение определенного срока и на определенных условиях) — более надежные источники получения средств при необходимости, чем потенциальное финансирование. При оценке финансовой гибкости предприятия принимается во внимание рейтинг его векселей, облигаций и привилегированных акций; ограничение продажи активов; степень случайности расходов, а также способность быстро реагировать на изменяющиеся условия, такие, как забастовка, падение спроса или ликвидация источников снабжения.

Таким образом, финансовое положение предприятия проявляется в его платежеспособности, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет. Все это предопределяет его положение на рынке, а также его рейтинг среди предприятий-конкурентов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрютина Н.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. — М.: «Дело и сервис», 2000. — 256 с.
2. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. — М.: Дис, 1997. — С. 14
3. Баканов М.И. Экономический анализ в торговле. — М.: «Финансы и статистика», 2004. — 400 с.
4. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 1997. — С. 294.
5. Бочаров В.В. Финансовый анализ — С-Пб.: Питер, 2001. — 236 с.
6. Григорьев Ю.А. Анализ финансового положения производственных предприятий РФ. // Консультант. — 1997. — №4. — С. 84-89.
7. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. — М.: «Дело и сервис», 1999. — С. 66
8. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. — С. 68.
9. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия: методы оценки. — М.: Дис, 1998. — С. 15-19; 228-229.
10. Львов В.С., Иванов В.В. Финансовый анализ банков и кредитных организаций. // Аудит и финансовый анализ. — 1997. — №1. — С. 20-63.
11. Мелентьева В. Анализ рентабельности торговых предприятий. // Аудитор. — 1999. — №9. — С. 44-58.
12. Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования. — М.: «Дело и сервис», 1998. — С. 78.
13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — Мн., 2003.
14. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. — М.: Инфра-М, 1995. — С. 43.

ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Володько Т.В., студентка, гр. ФИН-401, НАПКС
Научный руководитель: Туманова Е.А., ассистент

Одной из отраслей страхования является личное страхование. Возникшее с целью предоставления определенных услуг как физическим, так и юридическим лицам. Эти услуги предполагают страховую защиту страхователей в случае наступления неблагоприятных событий для их жизни и здоровья. Личное страхование подразделяется на:

- а) страхование жизни (это не только социальная защита граждан, но и дополнительные инвестиции в экономику Украины);
- б) страхование от несчастных случаев.

Финансисты прогнозируют передел рынка личного страхования в Украине: от страховых компаний с зарубежными корнями ждут значительных капиталовложений, направленных на развитие сетей продаж. Упор будет делаться на тесное сотрудничество с медицинскими учреждениями.

Повышенный интерес к рынку личного страхования поясняют открывающимися перспективами: по самым скромным подсчетам, за 2009 г. его объемы должны прирасти как минимум на 40–50% и превысить 1,5 млрд. грн. По информации Госфинуслуг, ежегодные сборы СК по страхованию от несчастных случаев превышают 330 млн. грн., по медицинскому страхованию — 485 млн. грн., по страхованию здоровья на случай заболевания — 116 млн. грн. и по страхованию медицинских затрат — 88 млн. грн. Пока не менее 90% платежей приходится на корпоративных клиентов, однако эксперты отмечают стремительное увеличение доли розничных страхователей.

Важным фактором успешного развития отечественного рынка личного страхования является практичное, взвешенное и эффективное его регулирование. Для сектора личного страхования характерны быстрые структурные изменения и высокий уровень инновационности. Именно поэтому необходима постоянная адаптация приоритетов регулирования, предвосхищающих ожидание будущих событий с учетом тенденций развития отечественного рынка личного страхования, и принимая во внимание зарубежный опыт.

В Концепции развития страхового рынка Украины до 2010 года подчеркивается, что государственная политика относительно развития страхового рынка основывается на укреплении рыночных основ деятельности его участников и использовании преимущественно косвенных методов влияния на процессы, которые происходят в сфере страхования. К косвенным методам регулирования рынка личного страхования относят инвестиционную, налоговую, денежно-кредитную и валютную политику. Прямое государственное регулирование субъектов рынка личного страхования предполагает меры запрета, разрешения, принуждения, т.е. административные методы регулирования.

Внесение в 2004 году изменений в Законы о прибыли и об НДС создало правовую и финансово-экономическую основу для развития долгосрочного страхования жизни в Украине и содействует формированию рыночного механизма социальной защиты граждан.

В Украине существует ряд проблем, препятствующих эффективному развитию личного страхования.

1. Покупательская способность. Первым из условий, необходимых для успешного личного страхования на украинском рынке, является достаточные доходы населения. Заключение контрактов страхования жизни во многом зависит от доходов населения. Если годовой доход не превышает трех тысяч долларов США, приобретение современного полиса страхования жизни вряд ли возможно. После преодоления планки в десять тысяч долларов США доля, которую население готово вложить в страхование жизни, быстро увеличивается до примерно 1,5-3%, а при более высоких доходах до 3-4%. Таким образом, прежде чем приступить к продаже полисов, необходимо провести тщательный анализ существующих возможностей.

2. Налоговая база. Стараясь увеличить удельный вес страхования жизни на отечественном страховом рынке, законодатель установил ряд налоговых преференций для страхователей: страховые платежи юридических лиц можно включить в состав валовых расходов, если такая сумма не превышает 15% суммы начисленной заработной платы, не подлежат обложению НДС и не начисляются на них страховые взносы. Страхователи — физические лица могут реализовать право на налоговый кредит.

Установление налоговых стимулов к развитию долгосрочного страхования жизни должно стать приоритетным на финансовом рынке для экономической и социальной стабильности общества.

Экономический кризис резко усугубил ситуацию на страховом рынке — в январе-феврале объем страховых премий в среднем упал на 30-50%, тогда как выплаты значительно возросли.

Ухудшают платежеспособность страховщиков:

- мораторий на возврат депозитов;
- увеличение комиссионных при работе с банками;
- обесценивание инвестиций в ценные бумаги.

Страховщики связывают снижение премий с общим падением экономики. «Юридические лица, желая сократить бюджеты, одной из первых вычеркивают статью “страхование”», — объясняет президент СК «Аска» Александр Сосис. При этом банковский кризис, начавшийся в октябре 2008 года, усугубил ситуацию. «По нашим подсчетам, 70% рынка аккумулировалось банками», — отмечает господин Фурман. Среди других причин директор СК «Укоопгарант»

Развитию страхового рынка Украины способствуют действия Управления контроля финансовых рынков, лицензирование и надзор Департамента финансовых учреждений и рынков Министерства финансов Украины. На это направлена и деятельность Лиги страховых организаций Украины, Моторного (транспортного) страхового бюро Украины, Ассоциации «Українське медичне страхове бюро» и других объединений.

Основной целью деятельности названных организаций является способствование образованию и дальнейшему развитию в Украине цивилизованного рынка страховых услуг, решению законодательных заданий, связанных с формированием и развитием инфраструктуры страхового рынка, представлении интересов своих членов в органах государственной власти и управление, защита прав и интересов страховщиков.

Неотложным является вопрос о разработке Страхового кодекса. Сейчас депутаты все еще обсуждают отдельные законы об обязательном страховании, но к самому кодексу так и не подобрались. А принятие этого кодекса дало бы возможность определить ответственность за фиктивное банкротство. Так же необходимо обеспечить улучшение правового регулирования деятельности страховых посредников, а именно брокеров, на основе международных условий, которые предусматривают установление всеобщих требований к их профессиональной подготовке и регламентируют порядок регистрации страховых посредников.

На наш взгляд, только органическое соединение исследований экономических реалий со знанием конкретной рыночной практики, нахождения консенсуса между всеми участниками рынка страхования жизни и определение конкретных путей выгодного сочетания интересов страхователей, страховщиков и государства, пойдет на пользу развития личного страхования и пенсионного страхования в Украине.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Закон Украины «О страховании» №2288-IV от 23.12.2004 г.
2. Базилевич В.Д. Страховой рынок Украины. — К.: «Знание», КОО, 1998. — 374 с.
3. Основы страховой деятельности: Учебник / Отв. ред. проф. Т.А. Федорова. — М.: Издательство БЭК, 1999.
4. Страхование. Учебник под ред. Осадец — К.: КНЕУ, 1998. — 528 с.
5. Шахов В.В. Введение в страхование: Учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2002.
6. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. — М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997.

ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Гавриленко В.В., студент, гр. ФИН-301, НАПКС
Научный руководитель: Воробьев Ю.Н., д.э.н., профессор

В условиях рыночных отношений, когда в полной мере реализуются принципы самостоятельности и ответственности предприятий за результаты своей деятельности, возникает необходимость финансового планирования. В условиях кризиса без тщательного планирования и анализа предприятие обречено на банкротство.

Финансовое планирование — это процесс разработки системы мероприятий по обеспечению предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности финансовой деятельности в предстоящем периоде.

Главными задачами предприятий в период кризиса становится не получение прибыли, а обеспечение стабильности, платежеспособности, кредитоспособности, сохранения капитала и др. В связи с этими целями предприятие проводит необходимое планирование, в том числе планирование финансовых результатов.

Финансовое планирование напрямую связано с планированием производственной деятельности предприятия. Практически все финансовые показатели базируются на показателях объема производства, ассортимента продукции (товаров, работ, услуг), себестоимости продукции.

Финансовые результаты являются своеобразным итогом хозяйственной деятельности предприятия. Они могут быть выражены в виде финансовых показателей, таких, как прибыль (убытки), изменение стоимости собственного капитала, дебиторская и кредиторская задолженность, доход. В бухгалтерском балансе финансовый результат отчетного периода отражается как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Исходной базой для финансового планирования являются бухгалтерские документы или другая финансовая отчетность, изучение которых помогает восстановить все ключевые аспекты коммерческой деятельности и совершенных операций в обобщенной форме, т. е. с необходимой для аналитика степенью агрегирования. Также большое значение имеет профессионализм финансового отдела, умение его предвидеть последствия и снизить убытки предприятия.

Планирование финансовых результатов в условиях кризиса зависит от множества факторов: внутренних или общеэкономический кризис, продолжительность кризиса, отрасль, размеры предприятия, состояния рынка, а также непосредственно от финансового планирования. На примере Великой депрессии (1929-1933 гг.) можно показать, что отрасли с высокой степенью концентрацией производства (сельхоз оборудование, транспортные средства, цемент, железо и сталь) больше подвержены спаду производства (от 66 до 84%), чем отрасли с низкой концентрацией производства (текстиль, продукты питания, кожа, сельхоз продукты) 10-30%.

Эффективное планирование возможно лишь при условии соблюдения плановых норм затрат труда и материальных ресурсов. Так же, объем финансовых ресурсов, рассчитанных на основе финансовых планов, устраняет чрезмерные запасы материальных ресурсов, непроизводительные расходы, внеплановые финансовые инвестиции и т.д. Финансовое планирование создает необходимые условия для эффективного использования производственных мощностей, повышения качества продукции.

Особенности планирования в период кризиса определяются, с одной стороны, внутренними и внешними условиями, в которых находится предприятие-должник, с другой — принципами, на которых строится процесс антикризисного планирования. Специфика условий, в которых проходит антикризисное планирование: