

логическим завершением маркетинговых исследований. Если предприниматель не в состоянии определить эти цели, то он вряд ли сможет оценить свое настоящее положение и, что особенно важно, направление развития бизнеса.

*Г.М. Корженевская, БГЭУ (Минск)*

## **ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СТРАХОВАНИИ**

Для эффективной деятельности и финансовой устойчивости страховой компании большое значение имеет ее финансовое планирование. Финансовый план становится неотъемлемым элементом финансового управления страховой организацией. Финансовый план как документ, отражающий в концентрированной форме все основные показатели финансовой деятельности страховой организации в будущем, позволяет анализировать все финансовые проблемы, с которыми может столкнуться компания, а также определять методы решения этих проблем.

Учитывая ряд особенностей страховой деятельности, необходимо выделить специфические черты, присущие процессу финансового планирования в страховой отрасли. К ним следует отнести:

- порядок приема страховых взносов и выплат страхового возмещения и обеспечения;
- особенность формирования фондов и резервов страховщиков, специфичность налогообложения страховых организаций;
- обязательность инвестирования средств страховых резервов в установленные направления вложений.

Финансовое планирование в страховой организации начинается с решения таких задач, как:

- анализ возможных результатов по прямому страхованию, перестрахованию;
- возможная деятельность, связанная с размещением временно свободных средств страховых резервов;
- распределение избытков денежных средств или покрытие их дефицита;
- обеспечение прибыльности страховой компании.

Для составления финансового плана страховая организация использует данные о сборе страховых премий, сведения о затратах на ведение дела и инвестициях, выплатах страхового возмещения и обеспечения, а также налоговое планирование. План позволяет увидеть структуру прогнозирования финансового результата по всем операциям в целом; выявить отрицательные и положительные стороны совокупного результата деятельности; определить резервы для дальнейшего саморазвития, количество и качество финансовых ресурсов (план движения денежных средств); произвести соизмерение относительного роста доходов и расходов страховой организации.

Эффективное финансовое планирование с учетом специфики деятельности страховой организации предполагает покрытие расходной части ресурсов фактически планируемой доходной частью ресурсов и достижение оптимального уровня рентабельности.

Установлением уровня доходности страховая организация планирует объем продаж, который основан на анализе динамики основных показателей, таких как страховая сумма, средний взнос, средний действующий тариф. За базу планирования объема продаж по рисковому видам страхования целесообразно принимать объем премий, поступивших в аналогичном периоде прошлого года. Для долгосрочных видов страхования за базу принимают годовой взнос по действующим договорам на начало планируемого периода. Плановый прирост определяется из числа вновь заключенных договоров и среднего платежа на один договор.

Планирование доходов от операций с временно свободными денежными средствами страховых резервов проводится, исходя из планируемой суммы средств вложения в каждом квартале и прогноза доходности по операциям на финансовом рынке. Планируемая сумма средств вложений определяется как разница между кассовым доходом и кассовым расходом.

В силу сложившейся экономической ситуации белорусскими страховщиками не всегда прогнозируется на перспективу механизм размещения страховых резервов – одного из наиболее доходных направлений деятельности страховых организаций. Особый акцент делается на составление плана поступления страховой премии и заданий по количеству заключаемых договоров страхования.

Планирование основных расходных статей проводится на основе анализа убыточности по видам страхования, объема выплат, динамики отчислений в технические резервы, операций перестрахования.

Страховщики Республики Беларусь не пришли к единому мнению об оптимальном уровне рентабельности, поэтому его границы зависят от поставленных задач для каждого вида страхования. Данный уровень рентабельности по всем операциям должен быть достаточным для обеспечения платежеспособности и финансового потенциала дальнейшего развития. Снижение прибыли по страховым операциям допускается до величины прибыли, получаемой за счет других видов деятельности. Рентабельность от инвестиционной деятельности должна быть больше или равна средней доходности на финансовом рынке.

Расширение страховых операций должно сопровождаться приростом собственных средств, источником которых является чистая прибыль. Поэтому разработка различных финансовых программ для получения инвестиционной и финансовой прибыли имеет долгосрочный характер, и необходимо определять соотношение собственных средств с нормативом платежеспособности в прогнозируемом периоде.

Для эффективного распределения ресурсов страховой организации оценка результатов страховых операций проводится по двум направлениям:

- определение финансового и кассового результата;
- определение плана движения денежных средств.

Для установления финансового и кассового результата следует исследовать, прежде всего, факторы, влияющие на конечный финансовый результат: объем поступивших премий; поступившие премии на начало

действия договора; сбалансированный страховой портфель; перестраховочная политика; ставка комиссионных вознаграждений; страховые возмещения; ставка инвестиционного дохода. Эти факторы позволяют формировать финансовый результат.

Существенное влияние на финансовый результат оказывают доходы и расходы по операциям перестрахования. Поэтому при планировании прибыли необходимо стремиться к оптимальному соотношению рисков, оставляемых на собственном удержании и передаваемых в перестрахование.

Определение плана движения денежных средств основано на контроле за денежными средствами страховой организации, осуществление которого предусматривает мероприятия по привлечению денежных средств и инвестированию временно свободных финансовых ресурсов.

Для того чтобы в компании осуществлялось движение денежных средств, она должна, с одной стороны, стремиться к увеличению инвестиционных ресурсов как залога будущей инвестиционной прибыли, основу которых составляют резервы по договорам страхования жизни, представляющие собой вид процентной задолженности компании; с другой стороны, высокая доля средств, привлеченных на условиях выплаты процентов, по отношению к акционерному капиталу, увеличивает риск акционеров по получению дохода на вложенный капитал.

Для решения указанных проблем необходимо проводить анализ убыточности страховой суммы по отдельным факторам. Оперативное управление денежных средств основано на использовании кассового плана, который представляет собой прогноз всех доходов и поступлений на расчетный счет организации в наличной и безналичной формах.

Прогнозирование потоков денежных средств начинается с тщательной оценки ожидаемых изменений для каждой категории активов и суммы денежных средств, которые будут получены или требуются для этих изменений.

Наиболее важные факторы, необходимые для оценки.

1. Чистый доход, который предположительно даст будущая хозяйственная деятельность.
2. Потребности в функционирующем штате работников и внештатных страховых агентов.
3. Источники денежных средств от реализации активов, инвестиционных инструментов, акций и облигаций.
4. Обязательные суммы выплат по долгам и уровень выплат дивидендов.
5. Размеры страховых резервов и направления их инвестирования.

Большое значение следует придавать налоговому планированию. Частным вопросом финансового планирования является бюджетирование в страховой компании.

Процесс составления бюджетов имеет особую актуальность в условиях необходимости в большей степени влияния на экономическую ситуацию и на происходящие процессы. Бюджеты представляют собой ключевой инструмент системы управленческого контроля, и практически все организации, за

исключением самых мелких, составляют бюджеты. Актуальность вопросов бюджетирования приобретает особую актуальность в условиях повышения эффективности управления денежными потоками страховых организаций.

*М. М. Колос, И. А. Еловой, БГУТ (Гомель)*

## **СОЗДАНИЕ КОМПАНИЙ ОПЕРАТОРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Динамика роста количества операторских компаний, объем финансирования закупок грузовых вагонов, повышение доли грузооборота на Российской железной дороге (РЖД) косвенно свидетельствуют о достаточно высокой прибыльности компаний – операторов и окупаемости вложенных средств в подвижной состав, а, следовательно, и об общей финансовой привлекательности данной деятельности:

Год	Количество зарегистрированных операторских фирм	Число грузовых вагонов, находящихся в собственности, вагон	Доля перевозимых грузов, % от общего объема погрузки
2001	38	34000	6,8
2002	72	46500	13,8
2003	более 100	62000	16,0

Как показывает анализ процессов возникновения компаний – операторов на территории Российской Федерации, их можно подразделить на четыре большие группы:

1. Компании-операторы, являющиеся дочерними предприятиями крупных добывающих или перерабатывающих предприятий. Они создаются на базе транспортных цехов предприятий и являются затратными статьями по отношению к основному производству. Обычно предпосылками для их создания служат дефицит парка подвижного состава, его неисправное состояние на фоне растущих объемов выпускаемой продукции. Для крупных холдингов транспортное звено является замыкающим. Выгода в снижении конечной цены продукта для них непосредственным образом сосредоточена в перевозке. При снижении конечной цены продукции работа операторской компании оправдана.
2. Компании-операторы, возникающие на базе экспедиторских фирм, развивающих свой бизнес и желающих предоставлять клиентам более качественные услуги. Для таких компаний значительно важнее получить прибыль от результатов своей деятельности и сделать бизнес успешным. Если сначала экспедирование развивалось как рынок услуг для плательщиков тарифа, то сейчас задача экспедитора - это задача логистики: оптимизировать транспортную модель таким образом, чтобы увеличить