

Окончание табл. 5

	1	2	3	4	5	6
Коэффициент рентабельности капитала		1,216	1,486	1,486	0,338	0,473
Коэффициент оборачиваемости капитала		0,573	1,467	1,035	0,617	1,307
Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов		0,464	0,98	0,599	0,383	2,574
$\sum_{i=1}^n y_{ij}$		7,285	7,117	8,328	6,411	5,829
Ранг предприятия		2	3	1	4	5

Полученные результаты изображены графически на рис. 2.

На основании полученных результатов наилучшим необходимо признать ОАО "АТП-1", что подтверждается показателями на 01.07.99. и динамикой их изменения в рассматриваемом периоде.

Данные результаты существенно отличаются от полученных ранее, что лишнее указывает на то, что использование в настоящих условиях показателя "чистой прибыли, приходящейся на одну акцию" является преждевременным и не отвечающим сложившимся условиям хозяйствования.

Таким образом, расчеты показывают, что более приемлемым является использование рейтинговой оценки финансового состояния предприятия на основании матричной модели, поскольку позволяет получить обобщенный результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также провести сравнение ряда предприятий за любые промежутки времени и установить динамику их развития.

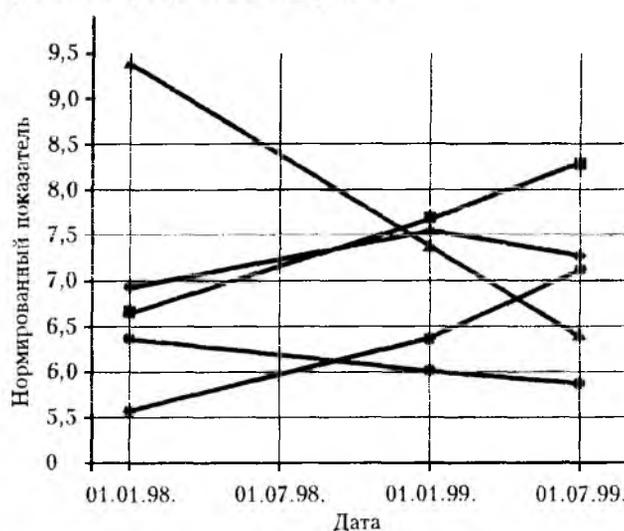


Рис. 2. Динамика нормированных показателей:
 —◆— ОАО "ЗИ"; —■— ОАО "АТП-1"; —▲— ОАО "АТП-4"; —●— ОАО "КХ"; —●— ОАО "Молоко"

Г.М. КОРЖЕНЕВСКАЯ

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ СТРАХОВЩИКА

Одним из важных факторов обеспечения доходности страховой организации является управление прибылью.

В страховании термин "прибыль" применяется условно, так как страховые организации не создают национального дохода, а лишь участвуют в его перераспределении. Потребность страховой организации в прибыли определяется ее деятельностью в условиях рынка.

Страховые организации могут получать доходы от страховой, инвестиционной деятельности и др. Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности страховой организации предполагает сопоставление фактических итогов, достиг-

нутых в течение определенного периода, с планируемым уровнем. В этой связи необходимо уделить внимание вопросам планирования прибыли.

Задача планирования прибыли приобретает особое значение в тот период, когда страховщик оценивает перспективы развития нового направления деятельности. Отечественная практика страхования предусматривает планирование лишь на уровне рассчитываемого тарифа на страховую услугу и предполагаемых расходов на продвижение нового страхового продукта.

По мнению автора, в практике планирования прибыли от новых страховых продуктов целесообразно использовать предлагаемую нами методику, в основе которой лежит анализ дополнительной прибыли, полученной от роста объема реализации страховых полисов при неизменных условно-постоянных затратах. Методика позволяет страховщику прогнозировать текущие результаты своей деятельности и оценивать эффект от различных решений, которые влияют на движение денежных средств и прибыли страховщика. Она построена с учетом тесной взаимосвязи прибыли с объемом реализации страховых полисов, доходов и издержек страховой организации.

С целью обеспечения эффективного процесса управления прибылью страховых организаций данная методика была применена в практике работы ЗАСО "Кентавр". В страховой организации "Кентавр" оценивалась возможность предложения клиентам нового вида страхования — от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу.

В соответствии с методикой для страховой организации необходимо выяснить, как этот вид страхования отразится на показателях финансовой деятельности, станет ли он прибыльным. Для определения влияния отдельных факторов на прибыль страховщик собирает данные и производит соответствующие расчеты (табл. 1).

В таблице средние страховые взносы и предварительно подсчитанное количество полисов, предназначенных к реализации, используются для определения суммы ожидаемых страховых взносов. При этом предполагается, что в текущем периоде поступит 90 % страховых взносов, а в следующем — 10 %.

Поступления от инвестируемых сумм страховых взносов основываются на поступлениях страховых взносов, среднего инвестиционного интервала времени, который длится дольше одного периода, и средней нормы поступлений.

С использованием данных ЗАСО "Кентавр", автором проанализированы удельные переменные затраты денежных средств на полис, оценена доля денежных средств в убытках, расходах на приобретение, регулирование и управление и постоянные затраты денежных средств (табл. 2).

Переменные затраты включают в себя: аквизиционные расходы, связанные с обслуживанием договоров страхования (комиссионные сборы и связанные с ними расходы, плата за услуги при реализации страхового полиса); административные расходы (расходы на персонал и осуществление других вспомогательных функций), которые изменяются в зависимости от степени успешного осуществления нового направления страховой деятельности; убытки, которые страховая организация несет в связи с освоением новых страховых продуктов; расходы на урегулирование убытков (расходы на погашение исков, которые изменяются вместе с изменением заработанной премии).

Новая сфера деятельности предполагает и некоторые постоянные издержки (условно примем долю аквизиционных и административных расходов постоянной): постоянные аквизиционные расходы, осуществляемые для поддержки новой сферы бизнеса и включающие сумму арендной платы и другие накладные расходы; постоянные административные расходы (затраты на покупку оборудования, обучение кадров, работников сервиса, разработка новых компьютерных систем и форм полисов и др.).

В табл. 3 отражено движение денежных средств ЗАСО "Кентавр" по данным табл. 1 и 2. Приведены прогнозируемые расходы нового вида страхования, необходимые для покрытия убытков, оплаты других возможных издержек. Превышение величины страховых премий над суммой переменных издержек свидетельствует о целесообразности введения нового вида страхования (стр. 13 табл. 3).

Таблица 1. Поступления денежных средств в ЗАО "Кентавр"

Период	Данные о доходах		Денежные средства, поступившие от страховых взносов				Данные об инвестициях					
	Средние страховые взносы, р.	Количество заключенных договоров, шт.	Ожидаемые страховые взносы по полисам, р. (гр. 2 · гр. 3)	Доля страховых взносов в форме денежных средств, %		Денежные средства от страховых взносов, р.	Доля ожидаемых страховых взносов инвестированных, %		Норма инвестирования, %	Поступления от инвестиций за период		Поступления денежных средств от инвестиций, р. (гр. 11 + гр. 12)
				в текущем периоде	в следующем периоде		в текущем периоде	в следующем периоде		от текущих страховых взносов, р. (гр. 4 · гр. 8 · гр. 10)	от предыдущих страховых взносов, р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Первый	3000	2700	8 100 000	90	10	7 290 000	50	20	70	2 835 000	—	2 835 000
Второй	3200	3000	9 600 000	90	10	9 450 000	50	20	70	3 360 000	1 134 000	4 494 000
Третий	3300	3400	11 220 000	90	10	11 058 000	50	20	70	3 927 000	1 344 000	5 271 000

Таблица 2. Расходы денежных средств ЗАО "Кентавр", р.

Период	Удельные переменные расходы денежных средств на полис							Постоянные расходы денежных средств		
	Аквизиционные расходы		Административные расходы, оплачиваемые в текущем периоде	Убытки		Денежные средства на урегулирование убытков, претензий		аквизиционные	на управление	Итого (гр. 9 + гр. 10)
	оплачиваемые в текущем периоде	оплачиваемые в следующем периоде		оплачиваемые в текущем периоде	оплачиваемые в следующем периоде	оплачиваемые в текущем периоде	оплачиваемые в следующем периоде			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Первый	90	0	250	1100	340	80	40	900 000	1 300 000	2 200 000
Второй	100	0	270	1200	360	90	45	1 100 000	1 400 000	2 500 000
Третий	110	0	290	1300	380	100	50	1 300 000	1 600 000	2 900 000

Таблица 3. Движение денежных средств ЗАСО “Кентавр”

Строка	Наименование	Период		
		первый	второй	третий
	1	2	3	4
1.	Поступления наличности от страховых взносов (гр. 7 табл. 1)	7 290 000	9 450 000	11 058 000
2.	Поступление наличности от инвестиций (гр. 13 табл. 1)	2 835 000	4 494 000	5 271 000
3.	Поступления денежных средств (сумма стр. 1, 2)	10 125 000	13 944 000	16 329 000
	Переменные расходы			
4.	Денежные средства на аквизиционные расходы (гр. 3 табл. 1 · гр. 2 табл. 2)	243 000	300 000	374 000
5.	Денежные средства на административные расходы (гр. 3 табл. 1 · гр. 4 табл. 2)	675 000	810 000	986 000
6.	Оплачиваемые убытки (гр. 3 табл. 1 · гр. 5 табл. 2)	2 970 000	3 600 000	4 420 000
7.	Расходы на урегулирование	216 000	378 000	475 000
8.	Переменные расходы всего (сумма стр. 4, 5, 6, 7)	4 104 000	5 088 000	6 225 000
9.	Предельные потоки денежных средств (стр. 3 – стр. 8)	6 021 000	8 856 000	10 074 000
	Постоянные расходы			
10.	Аквизиционные расходы (гр. 9 табл. 2)	900 000	1 100 000	1 300 000
11.	Административные расходы (гр. 10 табл. 2)	1 300 000	1 400 000	1 600 000
12.	Постоянные расходы всего (сумма стр. 10, 11)	2 200 000	2 500 000	2 900 000
13.	Текущие денежные средства (стр. 9 – стр. 12)	3 821 000	6 356 000	7 174 000

С целью установления величины прогнозируемой прибыли, поступающей от продажи ЗАСО “Кентавр” новой страховой продукции, определим соотношение между прогнозируемыми доходами и ее вероятными расходами (табл. 4).

Таблица 4. Прогноз доходов ЗАСО “Кентавр”

Строка	Наименование	Период		
		первый	второй	третий
1.	Ожидаемые взносы по полисам, р. (гр. 4 табл. 1)	8 100 000	9 600 000	11 220 000
2.	Денежные средства, поступившие от ожидаемых страховых взносов в текущем периоде, р. (гр. 7 табл. 1)	7 290 000	9 450 000	11 058 000
3.	Доля ожидаемых страховых взносов инвестированных, %			
4.				
5.	Норма инвестирования, %	70	70	70
6.	Доход от инвестиций, р. (гр. 13 табл. 1)	2 835 000	4 494 000	5 271 000
7.	Общая сумма доходов, р. (сумма стр. 2, 6)	10 125 000	13 944 000	16 329 000
8.	Переменные расходы			
9.	Аквизиционные расходы, р. (стр. 4 табл. 3)	243 000	300 000	374 000
	Административные расходы, р. (стр. 5 табл. 3)	675 000	810 000	986 000
10.	Убытки оплачиваемые, р.			
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				
16.				
17.				
18.				
19.				

При составлении прогноза доходов необходимо обратить внимание на распределение доходов, поступающих от инвестиций. Как правило, все доходы и расходы страховой организации признаются действительными по мере их возникнове-

ния. Однако при оценке новой страховой продукции некоторая часть доходов от инвестирования страховых взносов будет иметь место лишь по окончании периода страхования. Также часть убытков, понесенная за текущий период, не будет оплачиваться в этом же периоде. Для составления реального прогноза относительно прибылей будущий доход от инвестирования страховых взносов должен быть отнесен соответственно к тому году, в течение которого эти страховые взносы заработаны.

В приведенном примере доходы по инвестициям включаются в текущую прибыль от основной деятельности, так как сфера новой продукции будет приносить некоторую сумму доходов по инвестициям. Поступления денежных средств от инвестируемых страховых взносов в текущем периоде прогнозируются в размере 50 %, в следующем – 20 %. Норма инвестирования 70 % определена автором исходя из годовой нормы доходности по депозитам. В соответствии с законодательством в таблице ставка налогообложения равна 30 % (см. табл. 4).

Составляя прогноз о доходах, которые предполагается выручить от продажи нового вида страховых полисов, ЗАСО «Кентавр» оценивает вероятность достижения прогнозируемого уровня доходов. Не менее важен и анализ уровня постоянных издержек. Высокий уровень постоянных издержек свидетельствует и о высоком уровне риска, сопровождающем производство нового продукта.

Целенаправленное управление постоянными и переменными издержками, оперативное изменение их соотношения при меняющихся условиях осуществления деятельности страховой организации позволяют увеличить прибыль страховщика, что будет способствовать стабильной деятельности страховой организации.

Разность между выручкой и переменными издержками составляет величину предельной валовой прибыли, которая используется для покрытия постоянных издержек. Если разница окажется соответствующей величиной, то новая сфера деятельности страховой организации будет приносить доход. Величина прогнозируемой предельной валовой прибыли достаточно велика, чтобы не только покрыть постоянные расходы, но и обеспечить устойчивые размеры чистой прибыли (2 032 100 р., 3 768 800 р., 4 211 900 р.) (табл. 4).

Низкий уровень предельной валовой прибыли (расходы превышают прогнозируемую величину) будет свидетельствовать об изменениях рыночных условий, когда страховщик может оказаться не в состоянии покрыть постоянные издержки. Увеличение размеров предельной величины валовой прибыли позволит покрыть расходы по приему на страхование, урегулировать неожиданные убытки, т.е. обеспечить финансовую устойчивость и платежеспособность страховщика.

Данные табл. 5 показывают результаты воздействия изменений в уровне страховых взносов и объема продаж полисов на некоторые показатели деятельности страховой организации.

Таблица 5. Формирование прибыли

Строка	Наименование	Первоначальный прогноз	Уровень страховых взносов ниже первоначального	Уровень страховых взносов выше первоначального
	1	2	3	4
Переменные величины				
1.	Средний уровень страховых взносов, р.	3000	2000	3100
2.	Количество договоров (полисов), шт.	2700	3000	2100
Движение денежных средств				
3.	Поступления денежных средств, р.	10 125 000	7 500 000	8 137 500
4.	Переменные расходы, р.	4 104 000	4 560 000	3 192 000
5.	Постоянные расходы, р.	2 200 000	2 200 000	2 200 000
6.	Текущие денежные средства, р. (стр. 5 – сумма стр. 6, 7)	3 821 000	740 000	2 745 500
Прогноз доходов				
7.	Общая сумма доходов, р.	10 125 000	7 500 000	8 137 500
8.	Переменные издержки, р.	5 022 000	5 580 000	3 906 000
9.	Постоянные издержки, р.	2 200 000	2 200 000	2 200 000
10.	Налоги, р.	870 900	–84 000	609 450
11.	Чистая прибыль, р.	2 032 100	–196 000	1 422 050

Сохраняя некоторые переменные величины на постоянном уровне, и, соответственно, изменяя остальные показатели (средний уровень страховых взносов, количество договоров), страховщик может оценить степень чувствительности различного рода предположений.

По первоначальному прогнозу уровень страховых взносов для анализа был установлен в 3000 бел. р. в расчете на один полис. Предположим, что страховая организация снижает уровень страховых взносов и увеличивает долю реализации полисов. По расчетам автора уровень страховых взносов в 2000 р. вызовет увеличение объема реализации полисов с 2700 до 3000 шт. Далее предположим, что страховая организация может повысить уровень страховых взносов до 3100 р. В этой связи прогнозируется падение объема продаж полисов до 2100 шт.

Прогнозируемые результаты негативного воздействия на движение денежных средств и прибыль (–196 000 р.) показаны в гр. 2 табл. 5, где уровень страховых взносов предполагается низким. Положительное влияние на показатели рассматривается в гр. 3 таблицы, где повышение уровня страховых взносов компенсирует снижение объемов реализации полисов (прибыль составит 1 422 050 р.).

Предложенная автором методика позволяет выделить роль отдельных факторов в формировании прибыли страховщика и обеспечить эффективное управление этим процессом.

Предельная валовая прибыль является одним из главных факторов прибыльности. Объем превышения доходов над суммой переменных издержек является основным критерием возможной прибыли. Если разница окажется соответствующей величиной, то новая сфера деятельности станет прибыльной для страховщика.

При анализе необходимо обратить внимание на степень зависимости прибыли от основных факторов. Эту зависимость можно показать, изменяя одну переменную и затем оценивая степень ее влияния на другие показатели. Данный механизм управления прибылью позволяет существенным образом влиять на уровень доходов через систему ценообразования и объем реализации страховых полисов.

В условиях, когда при введении новых видов страхования отсутствует научный анализ, нет накопленных статистических данных (особенно в новых страховых организациях), недостаточно отработана методика актуарных расчетов, целесообразно использовать приведенный выше метод планирования прибыли, который оправдывает себя как простой, не требующий существенных трудовых затрат и в то же время обеспечивающий реальность прогнозов в отношении ценообразования, объемов продаж и расходов даже при существенных колебаниях в конъюнктуре рынка и финансовой ситуации.