

счет своего труда и настойчивости отстаивают и развивают свой малый и средний бизнес. Они последовательно проходят все фазы развития бизнеса в РБ: выживание; интеграция; диверсификация; мобилизация внутренних ресурсов.

Велесько Е. И., Макаревич В. В., БГЭУ (Минск)
**АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ
СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Все большее развитие получает статистический подход при анализе экономического состояния организаций. Один из таких методов – метод дискриминантного анализа, с помощью которого решается задача классификации, то есть отнесения анализируемых объектов на классы путем построения так называемой классификационной модели. С появлением специализированных программных продуктов, таких как, например, STATISTICA, существенно упрощается процесс расчета дискриминантных функций. Данный метод дает возможность построить функцию для каждого конкретного случая с учетом необходимых факторов, задаваемых исследователем.

Разработанная модель прогнозирования банкротства страховых организаций учитывает следующие характеристики:

- доля рынка;
- отношение выручки к затратам на ведение дела;
- отношение выручки к возмещению;
- отношение выплат к собственному капиталу;
- отношение прибыли (балансовой) к капиталу.

С помощью пакета STATISTICA по полученным данным проводится дискриминантный анализ и получаются две функции: Y_2 – функция, определяющая предприятие-банкрот в будущем, Y_1 – функция, определяющая предприятие-небанкрот. Это значит, что если при подстановке значений исследуемых показателей в функции Y_1 и Y_2 , $Y_2 > Y_1$, то предприятие, вероятнее всего, прекратит свою деятельность и наоборот.

Полученные функции можно применять для анализа вероятности банкротства страховых организаций. Указанный метод является относительно несложным, и может применяться при прогнозировании деятельности предприятий и организаций в случае трудности установления причинно-следственной связи между отдельными показателями и их ограниченности. Использование современных вычислительных средств (в частности пакета STATISTICA) значительно упрощает данный процесс и дает новые возможности для экономических исследований.

Верезубова Т. А., БГЭУ (Минск)
**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ**

Страхование имущества коммерческих организаций является эффективным методом риск-менеджмента. Однако его развитие в Республике Беларусь сдерживается рядом факторов, возникающих как на микро-, так и на макроуровне. Наиболее существенно сказывается действие следующих: высокая цена страховой защиты; несовершенство страховых продуктов; низкий уровень страховой культуры населения; невысокие объемы производства; отсутствие налогового стимулирования; страховые взносы не относятся к расходам, учитываемым при налогообложении; неудовлетворительная маркетинговая политика страховщиков; отсутствие поддержки развития страхования со

стороны государства; недостаток статистической базы по страхованию; плохо развитый механизм судебного урегулирования претензий; неполноценная конкуренция страховщиков.

Состояние страхования имущества юридических лиц в равной степени зависит от решения каждой из этих проблем, которое требует времени, ресурсов, труда специалистов. Внешние проблемы, тормозящие развитие страхования, решаются с помощью принятия законодательных актов.

Страховые взносы не всегда являются научно обоснованными. Чаще всего страховые компании изыскивают возможность узнать тарифы конкурентов и устанавливают собственные тарифы приблизительно на том же уровне. Такая практика не учитывает ни финансового состояния страховщика, ни уже сформированный страховой портфель, ни вероятность реализации риска. Успешное безубыточное страхование возможно лишь в случае, когда страховая премия покрывает риск. В настоящее время страховая премия значительно превосходит риск, что обусловлено, вероятнее всего, переоценкой риска в силу завышения максимально вероятного ущерба, а также и вероятности возникновения ущерба.

Для удешевления страхования страховщик должен изыскать способы, альтернативные снижению тарифа, например, представить страхователю возможность самостоятельно конструировать набор рисков, включаемых в договор страхования, усовершенствовать систему скидок и надбавок к базовому страховому тарифу, шире использовать систему собственного участия, страхователя в ответственности за ущерб, осуществлять контроль над затратами.

Фактором, значительно сдерживающим развитие страхования имущества, является пассивный маркетинг страховых продуктов. На практике заключение договора страхования сводится к переговорам с руководством предприятия. Причем часто это происходит путем выплаты руководителю комиссионного вознаграждения за заключение договора, что не является правомерным.

Стимулом для развития страхования имущества юридических лиц могла бы послужить конкуренция между страховщиками. Сейчас страховые компании предлагают приблизительно одинаковые страховые продукты почти по одним ценам. Нужно, чтобы компании стремились не подражать друг другу, а наоборот, предлагали свои варианты страхования, наилучшие для клиента условия, высокий уровень сервиса.

Страховой полис – продукт не первой необходимости. Потребность в нем возникает после решения первостепенных проблем, таких как рост выпуска продукции, обновление производственных мощностей, преодоление дефицита денежных средств и других. Будущее страхования зависит и от общего возрождения экономики, укрепления внешнеэкономических отношений, создания благоприятного инвестиционного климата. В современных условиях страхование не может прогрессивно развиваться без государственной поддержки, а некоторые виды страхования смогут быть эффективными только в обязательной форме.

Владыко А. В., БГЭУ (Минск)

БАЛАНСОВАЯ ПОЛИТИКА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Балансовая политика, являясь действующим инструментом финансового менеджмента, соприкасается в первую очередь с финансовыми процессами в организации, так как ее воздействие на финансовую сферу организации всегда прямо или косвенно