**Реферат**

Курсовая работа: 35 с, 8 табл., 26 источника.

коммерческий РИСК, УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ, механизмы нейтрализации коммерческих рисков, Анализ рисков.

Объектом исследования является предприятие ОАО «Полесье».

Предметом является процесс профилактики и нейтрализации предпринимательских рисков.

Целью курсовой работы является изучение коммерческого риска и страхование рисков, как один из основных механизмов нейтрализации коммерческих рисков на ОАО «Полесье».

Методы исследования: общенаучные методы исследований (диалектика, синтез, системность и другие), специальные методы и приемы бухгалтерского учета и анализа.

Результаты проведенного исследования рекомендованы к использованию в практической деятельности завода ОАО «Полесье».

Автор работы подтверждает, что приведенный в ней расчетно- аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические и методологические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

## подпись студента

**The abstract**

Course work: 35 р, 8 tab., 26 sources.

Commercial RISK, MANAGEMENT of RISK, mechanisms of neutralisation of commercial risks, the Analysis of risks.

Object of research is Open Society "Polesye" enterprise.

Subject is process of preventive maintenance and neutralisation of enterprise risks.

The purpose of course work is studying of commercial risk and insurance of risks, as one of the basic mechanisms of neutralisation of commercial risks on Open Society "Polesye".

Research methods: general scientific methods of researches (dialectics, synthesis, системность and others), special methods and book keeping and analysis receptions.

Results of the carried out research are recommended to use in practical activities of factory of Open Society "Polesye".

The author of work confirms, that resulted in it is settlement - an analytical material correctly and objectively reflects a condition of investigated process, and all borrowed of literary both other sources theoretical and methodological positions and concepts are accompanied by references to their authors.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

The signature of the student

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение………………………………………………………………………….......5

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ РИСКАМИ…………………………………………………………………………...7

1.1 Сущность коммерческого риска…………………………………………..7

1.2 Управление коммерческими рисками…………………………………..10

1.3 Страхование коммерческих рисков……………………………………...12

2. АНАЛИЗ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ……………………………………...16

2.1 Характеристика ОАО «Полесье»………………………………………...16

# 2.2 Анализ рисков на ОАО «Полесье»………………………………………25

3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СПОСОБОВ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ………………………………………………………28

Заключение………………………………………………………………………….32

Список использованных источников………………………………………….......34

Приложения……………………………………………………………………........36

ВВЕДЕНИЕ

Решения в деятельности предпринимательских организаций при­ходится принимать в условиях неопределенности, когда необходи­мо выбирать направление действий из нескольких возможных ва­риантов, осуществление которых сложно предсказать (рассчитать), как говорится, на все 100%. Риск присущ любой сфере человечес­кой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, приводящих к положительному или отрицательному исходу прини­маемых индивидуумами решений. Исторический опыт показывает, что риск недополучения намеченных результатов особенно стал проявляться в условиях всеобщности товарно-денежных отноше­ний, конкуренции участников хозяйственного оборота. Поэтому с возникновением и развитием капиталистических отношений появ­ляются различные теории риска, а классики экономической тео­рии особое внимание уделяют исследованию проблем риска в пред­принимательской деятельности.

Увеличению прибыли торгового предприятия способствует рост продажи товаров, обусловленный ростом числа новых покупателей, объемов покупок постоянными клиентами, снижением цен и стоимости самого процесса реализации.

В свою очередь такая возможность прироста товарооборота зависит от уровня организации торговли, степени внедрения маркетинга, эффективности управленческих решений.

В частности, новых покупателей можно привлечь более совершенной, чем у других предприятий, выкладкой товаров, хорошей рекламой и пропагандой, высокой репутацией и специализацией торгового предприятия, дополнительными торговыми услугами, более низкими ценами (при том же качестве продукции), легкостью приобретения (отсутствие очередей, широкий выбор товаров и т. п.), предложением покупателям товаров с учетом их покупательских привычек.

На решение об увеличении покупок постоянными клиентами влияют: демонстрация продукции, уровень реализации идей (связанных с удобствами для покупателя, полнотой ассортимента и т. п.), наличие в продаже товаров, пользующихся спросом населения, сопутствующих изделий, реклама принудительного ассортимента, уровень цен.

Увеличение объемов реализуемой продукции в результате снижения цен и стоимости торговых услуг возможно при реальном снижении стоимости предназначенной к реализации продукции, ускорении оборачиваемости товарных запасов, повышении управляемости запасами и закупками, ликвидации неходовых товаров, широком внедрении самообслуживания, повышении эффективности использования торговых площадей.

Деятельность торгового предприятия должна быть направлена на рост прибылей как для себя, так и для поставщиков товаров. Если у одного или другого Предприятия имеются два-три предложения на продажу или покупку товаров по одинаковой цене, как правило, выбирается предложение того предприятия, с которым установлены тесные контакты хозяйственного сотрудничества, которое в прошлом не однажды оказывало помощь в решении возникающих проблем в процессе производства, поставки и реализации продукции.

Современная экономическая теория и практика риск рассматривает как один из факторов формирования прибыли. При этом некоторая часть прибыли представляет собой вознаграждение за готовность идти на риск и за эффективное управление риском (значимость последнего в странах с развитой рыночной экономикой в последние годы возросла).

Первая часть понимания взаимодействия прибыли и риска относится к периодам становления новых экономических отношений, новых открытий, создания новых предприятий (фирм), занятия новыми видами деятельности, совершенствования товарной политики, улучшения ассортиментной структуры товарооборота.

На этапе ускоренного развития экономики такое понятие риска несколько утрачивает свою актуальность и возрастает роль эффективного управления риском.

# Объектом исследования в данной работе является ОАО «Полесье».

Предметом является процесс профилактики и нейтрализации коммерческих рисков.

Целью курсовой работы является изучение коммерческого риска и страхование рисков, как один из основных механизмов нейтрализации коммерческих рисков на ОАО «Полесье».

Для достижения поставленной цели в работе ставятся следующие задачи:

- рассмотреть сущность и классификация риска, управление и основные механизмы нейтрализации предпринимательских рисков;

- проанализировать коммерческие риски на ОАО «Полесье»;

- определить организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков.

**ГЛАВА 1**

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ РИСКАМИ**

**1.1 Сущность коммерческого риска**

В общем случае под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода потери (например, получение физической травмы, потеря имущества, получение доходов ниже ожидаемого уровня и т.д.).

Предпринимательская деятельность содержит определенную долю риска, которую должен взять на себя предприниматель, определив характер и масштабы этого риска.

В предпринимательской деятельности под "риском" принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности.

Или риск - это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

В явлении "риск" можно выделить следующие элементы, взаимосвязь которых и составляет его сущность:

возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива;

вероятность достижения желаемого результата;

отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;

возможность материальных, нравственных и др. потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы.

Основными чертами риска являются: противоречивость, альтернативность и неопределенность.

Такая черта как противоречивость в риске приводит к столкновению объективно существующих рискованных действий с их субъективной оценкой. Так как наряду с инициативами, новаторскими идеями, внедрением новых перспективных видов деятельности, ускоряющими технический прогресс и влияющими на общественное мнение и духовную атмосферу общества, идут консерватизм, догматизм, субъективизм и т.д.

Альтернативность в риске предполагает необходимость выбора из двух или нескольких возможных вариантов решений, направлений, действий. Если возможность выбора отсутствует, то не возникает рискованной ситуации, а, следовательно, и риска.

Неопределенностью называется неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта (решения). Существование риска непосредственно связано с наличием неопределенности, которая неоднородна по форме проявления и по содержанию. Предпринимательская деятельность осуществляется под влиянием неопределенности внешней среды (экономической, политической, социальной и т.д.), множества переменных, контрагентов, лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью.

Основными причинами неопределенности являются:

Спонтанность природных процессов и явлений, стихийные бедствия (землетрясения, ураганы, наводнения, засуха, мороз, гололед).

Случайность. Когда в сходных условиях одно и то же событие происходит неодинаково в результате многих социально-экономических и технологических процессов.

Наличие противоборствующих тенденций, столкновение интересов (военные действия, межнациональные конфликты).

Вероятностный характер научно-технического прогресса. Практически невозможно определить конкретные последствия тех или иных научных открытий, технических изобретений.

Неполнота, недостаточность информации об объекте, процессе, явлении. Эта причина приводит к ограниченности человека в сборе и переработке информации, с постоянной изменчивостью этой информации.

Ограниченность, материальных, финансовых, трудовых и др. ресурсов при принятии и реализации решений; невозможность однозначного познания объекта при сложившихся уровне и методах научного познания; ограниченность сознательной деятельности человека, существующие различия в социально-психологических установках, оценках, поведении.

Коммерческий риск — это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем. Основные причины коммерческого риска:

* снижение объемов реализации в результате падения спроса или потребности на товар, реализуемый предпринимательской фирмой, вытеснение его конкурирующими товарами, введение ограничений на продажу;
* повышение закупочной цены товара в процессе осуществления предпринимательского проекта;
* непредвиденное снижение объемов закупок в сравнении с намеченными, что уменьшает масштаб всей операции и увеличивает расходы на единицу объема реализуемого товара (за счет условно постоянных расходов);
* потери товара;
* потери качества товара в процессе обращения (транспортировки, хранения), что приводит к снижению его цены;
* повышение издержек обращения в сравнении с намеченными в результате выплаты штрафов, непредвиденных пошлин и отчислений, что приводит к снижению прибыли предпринимательской фирмы.

Коммерческий риск включает в себя:

* риск, связанный с реализацией товара (услуг) на рынке;
* риск, связанный с транспортировкой товара (транспортный);
* риск, связанный с приемкой товара (услуг) покупателем;
* риск, связанный с платежеспособностью покупателя;
* риск форс-мажорных обстоятельств.

Отдельно следует выделить транспортный риск. В настоящее время различные транспортные риски классифицируются по степени и по ответственности в четырех группах: E, F, C, D.

**Группа E** включает ситуацию — когда поставщик (продавец) держит товар на своих собственных складах (ExWorks). Риск принимает на себя поставщик до момента принятия товара покупателем. Риск транспортировки от помещения продавца до конечного пункта уже принимается покупателем.

**Группа F** содержит три конкретные ситуации передачи ответственности и соответственно рисков:

1. FСА означает, что риск и ответственность продавца переносятся на покупателя в момент передачи товара в условленном месте;
2. FAS означает, что ответственность и риск за товар переходят от поставщика к покупателю в определенном договором порту;
3. FOB означает, что продавец снимает с себя ответственность после выгрузки товара с борта судна.

**Группа С** включает ситуации, когда продавец заключает с покупателем договор на транспортировку, но не принимает на себя никакого риска. Это следующие конкретные ситуации:

1. CFK означает, что продавец оплачивает стоимость транспортировки до порта прибытия, но риск и ответственность за сохранность товара и дополнительные затраты берет на себя покупатель;
2. CIF означает, что кроме обязанностей, как в случае CFR, продавец обеспечивает и оплачивает страховку рисков во время транспортировки;
3. CPT означает, что продавец и покупатель делят между собой риски и ответственность. В определенный момент (обычно какой-то промежуточный пункт транспортировки) риски полностью переходят от продавца к покупателю;
4. CIP означает, что риски переходят от продавца к покупателю в определенном промежуточном пункте транспортировки, но, кроме этого, продавец обеспечивает и платит стоимость страховки товара.

**Группа D** означает, что все транспортные риски ложатся на продавца. К этой группе относятся следующие конкретные ситуации:

* DAF означает, что продавец принимает на себя риски до определенной государственной границы. Далее риски принимает на себя покупатель;
* DES означает, что передача рисков продавцом покупателю происходит на борту судна; ,
* DEQ означает, что передача рисков происходит в момент прибытия товара в порт загрузки;
* DDU означает, что продавец принимает на себя транспортные риски до определенного договором места (чаще всего это склад) на территории покупателя;
* DDP означает, что продавец ответствен за транспортные риски до определенного места на территории покупателя, но покупатель оплачивает их.

**1.2 Управление коммерческими рисками**

Каждая предпринимательская фирма имеет собственные пред­почтения деятельности, направленно связанные с риском, и на основе этого выявляет риски, которым может быть подвержена, решает, какой уровень риска для нее приемлем, и ищет способы, как избежать нежелательных рисков. Такие действия называются *системой управления риском.* Это особый вид деятельности, направ­ленный на смягчение воздействия риска на результаты деятельнос­ти предпринимательской фирмы.

Управление рисками — специфическая область деятельности, требующая знаний в области теории фирмы, страхового дела, ана­лиза хозяйственной деятельности фирмы, математических методов оптимизации экономических задач и других знаний. Деятельность предпринимателя в этой области направлена на защиту своей фир­мы от действия рисков, угрожающих ее прибыльности, и способ­ствует решению основной задачи предпринимателей — в зависи­мости от ситуации выбрать из альтернативных проектов оптималь­ный, учитывая при этом, что, чем более прибылен проект, тем выше степень риска для фирмы.

Деятельность предпринимателя по управлению рисками назы­вается *политикой риска.* Под политикой риска понимается совокуп­ность различного рода мероприятий, имеющих целью снизить опас­ность ошибочного принятия решения в момент самого его приня­тия и сократить возможные негативные последствия этих предпри­нимательских решений.

Знать о существовании риска предпринимателю необходимо, но далеко недостаточно. Важно установить, как влияет на результаты деятельности конкретный вид риска и каковы последствия данного влияния. Причем сначала следует оценить вероятность того, что некое событие действительно произойдет, а затем, как оно повлияет на экономическое положение фирмы.

В процессе управления риском для предпринимателя весьма важно решить вопрос: входить или не входить в рисковую ситуацию? Различное поведение предпринимателей, принимающих аналогичное решение в одной и той же ситуации, объясняется их индивидуаль­ными склонностями к риску, уровнем притязаний на извлечение прибыли (дохода).

В зависимости оттого, к какой категории относится предприни­матель — к людям с повышенной степенью готовности идти на рисковое предприятие или же к людям с более осторожным подхо­дом к риску, — он может решать, идти ему на выполнение очень рискованных проектов или иметь дело с бизнесом с небольшой степенью риска, поскольку, если предприниматель осторожно от­носится к риску, ему труднее рационально определить шансы на успех проекта с высокой степенью риска и наоборот. Следует отме­тить, что наибольших успехов достигает тот предприниматель, ко­торый может одновременно просчитать или же интуитивно опреде­лить степень риска и несмотря на возможность неудачи рискнуть.

Оценивая риск, который в состоянии принять на себя фирма, предприниматель прежде всего исходит из профиля ее деятельнос­ти, наличия необходимых ресурсов для реализации программы финансирования возможных последствий риска, стремится учесть отношение к риску партнеров по бизнесу и построить свои дей­ствия так, чтобы наилучшим образом способствовать реализации основной цели фирмы.

Степень допустимого риска определяется с учетом таких пара­метров, как размер основных фондов, объем производства, уро­вень рентабельности и др. Следует отметить, что чем большим ка­питалом обладает предприятие, тем оно менее чувствительно к риску и тем смелее предприниматель может принимать решение в риско­вых ситуациях.

Комплексный подход к управлению риском позволяет предпри­нимателю более эффективно использовать ресурсы, распределять ответственность, улучшать результаты работы фирмы и обеспечи­вать ее безопасность от действия риска. Управление предпринима­тельским риском связано с разработкой мероприятий по миними­зации последствий рисков.

**1.3 Страхование коммерческих рисков**

Объектом страхования коммерческих рисков выступает коммерческая деятельность страхователя, предусматривающая инвестирование денежных и других ресурсов в какой-либо вид производства работ или услуг и получение от этих вложений через определенный срок дохода.

Значение данного вида страхования очень велико. Естественно стремление предпринимателей заручиться защитой на случай возможных потерь в своей начинающейся деятельности.

Но вместе с тем данное страхование представляется одним из самых сложных видов страхования как на стадии заключения договора, так и в течение всего периода его действия.

Ответственность страховой организации по страхованию коммерческих рисков заключается в возмещении страхователю потерь, возникших вследствие неблагоприятного непредсказуемого изменения конъюнктуры рынка и ухудшения других условий осуществления коммерческой деятельности.

Страховая сумма как предел ответственности определяется по заявлению страхователя, но, конечно, с согласия страховой организации. Возможны два варианта установления страховой суммы.

Первый вариант – страховая сумма устанавливается в пределах капитальных вложений страхователя в страхуемые операции.

Второй вариант – страховая сумма включает не только капитальные затраты, но и определенную (нормативную) прибыль, которая ожидается от затрат.

Назначение страхования коммерческих рисков состоит в том, чтобы возместить страхователю возможные потери, если через определенный период застрахованные операции не дадут предусмотренной окупаемости. Страховое возмещение определяется в виде разницы между страховой суммой и фактическими финансовыми результатами от застрахованной коммерческой деятельности.

В зависимости от подхода к установлению страховой суммы меняется содержание страхования. При первом варианте возмещаются затраты страхователя. Это страхование инвестиций. При втором варианте возмещаются затраты страхователя и нормативная прибыль, поэтому его можно назвать страхованием дохода (прибыли).

Поскольку целью страхования является защита от возможных потерь инвестиционных вложений, срок действия договора страхования обусловлен сроком окупаемости капитальных затрат. Общие нормативные сроки окупаемости существенно различаются по видам деятельности. Разными будут эти сроки для предприятий даже в одной и той же сфере, что зависит от размера предприятия (а следовательно, и от срока его создания), организации его деятельности, места расположения и других факторов. Поэтому сроки договоров, видимо, неизбежно предстоит индивидуализировать, хотя целесообразна некоторая их стандартизация (по крайней мере, на первых порах проведения данного страхования)

Следует подчеркнуть, что при определении срока действия договора интересы страховщика и страхователя здесь проявляются иначе, чем в других видах имущественного страхования.

Страхователь, стремясь к более быстрой окупаемости своей деятельнсти, объективно заинтересован в сокращении срока страхования. Для страховой организации короткий срок ствия договора повышает риск неоправданной выплаты возмещения. Увеличение срока делает окупаемость более реальной, а следовательно, снижает вероятность возникновения подлежащих возмещению убытков, хотя могут действовать и иные факторы.

Особенность рассматриваемого страхования состоит в том, что выплата суммы страхования производится в основном по окончании срока страхования, когда выявляются окончательные результаты застрахованных коммерческих операций. По другим же видам страхования необходимость компенсации потерь может возникнуть в любой момент действия договора страхования. Определенность срока возможных выплат при страховании коммерческих рисков позволяет планомерно использовать поступившие взносы, создает условия для создания резервов к этому сроку.

Поэтому при согласовании срока действия договора страхования следует исходить из научно обоснованных рекомендаций, анализа отечественной и зарубежной практики окупаемости инвестиций в различных сферах производственной и непроизводственной деятельности.

В принципе страховое возмещение может выплачиваться и до окончания договора страхования, когда в результате каких-либо событий глобального масштаба становится очевидной невозможность вернуть вложенные средства, а тем более получить прибыль. Обо всех таких событиях необходимо незамедлительно сообщать страховой организации. Однако, влияние большинства событий, связанных с конъюнктурой рынка, поддается определенной корректировке; неблагоприятные изменения могут быть временными. Поэтому только при окончании срока страхования можно определить результаты коммерческой деятельности и размеры возмещений, подлежащих выплате.

Характер страхования обуславливает ряд непременных требований к заключению договора. Страхователь должен иметь разрешения, лицензии или патенты на данную деятельность, другие необходимые документы. В воем письменном заявлении о страховании он должен дать возможно полную информацию о предстоящей коммерческой деятельности, ожидаемых от нее доходах и связанных с ней расходах, о заключенных контрактах, обо всех обстоятельствах, позволяющих судить о степени риска. Конечно страховая организация должна и сама накапливать и анализировать данные о результатах деятельности аналогичных предприятий. Видимо, с особой осторожностью следует подходить к предприятиям, имеющим просроченную задолженность банкам и другим кредиторам.

При заключении договора страхования необходимо предусмотреть обязанность страхователя сообщать обо всех известных ему изменениях в системе страхового риска и не допускать действий увеличивающих этот риск.

Как и в других видах страхования, необходимы некоторые ограничения при приеме на страхование и в страховой ответственности.

Так, представляется целесообразным исключить из страхования посредническую деятельность, вложения в азартные игры, тотализаторы и т.п. Как правило, исключаются из страховой ответственности возможные убытки вследствие: войны и военных действий, решений государственных органов, политических переворотов, изменения курсов валют, отказа банка в кредитовании основываемого предприятия (дела) и др.

Не могут возмещаться потери, возникшие вследствие действия страхователя, его партнеров или выгодоприобретателей: умышленных мер, направленных на срыв застрахованной деятельности; нарушения законодательства; изменения профиля коммерческого предприятия, неквалифицированного управления им.

Впрочем, каждая страховая организация вправе ограничивать или расширять принимаемые на свою ответственность риски.

Страхование следует проводить с установлением определенной франшизы (например, пять процентов) и с предоставлением права страхователю увеличить ее размер. Целесообразно ограничение и минимальной суммы возмещения (например, до 80 % ущерба).

Ставки взносов (тарифы) по страхованию коммерческих рисков зависят от многих факторов: вида деятельности, срока страхования, степени стабильности рыночных отношений и т.д. для каждого предприятия риск индивидуален, следовательно, надо по возможности индувидуализировать и сроки платежей. Тарифы данного страхования коррелируют в значительной мере со ставками страхования кредитов, поскольку в обоих случаях они находятся под сильным воздействием рыночного механизма.

По мнению некоторых ученых, понятие финансового риска тождественно понятию коммерческого (предпринимательского) риска. Это риск неполучения или потери какой – либо денежной суммы (фонда), он включает страхование на случай потери прибыли (страхование косвенных убытков), страхование неплатежа (страхование кредитов) и гарантийное страхование .

Существует также другая точка зрения, которая рассматривает коммерческие риски как очень широкое понятие и включает в них страхование случайных убытков при любой коммерческой (хозяйственной) деятельности. В данном случае к страхованию коммерческих рисков относят рисковые виды страхования, связанные с коммерческой (хозяйственной) деятельностью, а исключают накопительные виды страхования, страхование ответственности, кроме ответственности товаропроизводителя) и страхование имущества физических лиц.

Таким образом, можно выделить следующие виды страхования, которые покрывают коммерческие (хозяйственные, предпринимательские) риски:

1. всевозможные виды страхования имущества юридических лиц;
2. страхование от потери прибыли (дохода) вследствие остановки производства (коммерческой деятельности), т.е. страхование косвенных убытков;
3. страхование ответственности товаропроизводителей;
4. страхование недопоставки и непродажи продукции;
5. страхование кредитов (риска невозврата и ответственности заемщика);
6. страхование от невыполнения финансовых обязательств
7. страхование технических рисков (страхование строительно-монтажных, эксплуатационных рисков и др.);
8. страхование работников предприятий от хищения и затрат (гарантийное страхование)

Как видно, страхование коммерческих рисков – это те виды страхования, о которых должен знать и помнить каждый предприниматель.

**ГЛАВА 2**

**АНАЛИЗ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**2.1 Характеристика ОАО «Полесье»**

ОАО «Полесье» является юридическимлицом с частной формой собственности.

Общество создано приказом Министерства по управлению государственнымимуществом и приватизации Республики Беларусь от 20.02.95г. № 50 и зарегистрировано в качестве юридического лица Горисполкомом г.Пинска(свидетельство о регистрации № 297 от 14.03.95г.).

ОАО «Полесье» расположено по адресу: г. Пинск ул. Первомайская, 159.

Уставный фонд сформирован без участия кредитов, заемных и привлеченных средств.

Источником формирования являются имущество и денежные взносы, переданные обществу учредителем. Учредителем ОАО «Полесъе» является Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь.

На 01.01.2009г. уставный фонд ОАО «Полесье» составляет 23 270 200 тыс. руб., пакет полностью оплаченных простых именных акций составил 581 755 шт., номинальная стоимость одной акции составляет 40 000 рублей. Акций, выкупленных самим ОАО «Полесье», не имеется. Доля государства в уставном фонде общества составляет 64,96 %.

По состоянию на 01.01.2009г. в реестре владельцев акций ОАО «Полесье» зарегистрировано 8 947 акционеров, в том числе:

-Министерство экономики - 323181 акций (55,55 %)

-Брестский фонд территориального имущества- 10935 акций (1,88 %)

-Пинский горисполком — 43834 акции (7,53 %)

-Юридические лица резиденты - 60589 акций (10,42 %)

-Физические лица резиденты - 143216 акций (24,62 %)

-Физические лица нерезиденты - не имеют.

Стоимость чистых активов общества по состоянию на 01.01.2009г. составляет 44897 млн. руб.

Обеспеченность акции имуществом общества составляет 77,18 рублей. В состав наблюдательного совета, входит 7 человек.

Сумма выплаченного им вознаграждения составила 7378330 рублей. Результаты финансово-хозяйственной деятельности ежеквартально рассматриваются на заседании наблюдательного совета.

В состав ОАО «Полесье» входит три фабрики с законченным технологическим циклом:

-Камвольная фабрика

-Фабрика объемной пряжи

-Фабрика верхнего трикотажа

Предметом деятельности являются производство и сбыт товаров народного потребления и продукции производственно-технического назначения, в том числе через собственную торговую сеть, включающую фирменные магазины и склады хранения в Республике Беларусь.

Основные виды продукции: пряжа камвольная, пряжа объемная, трикотажные изделия, полотно трикотажное.

Основное производство обслуживают вспомогательные службы: главного механика, главного энергетика, материально-технического снабжения и транспорта, ремонтно-строительного участка.

Непроизводственная сфера включает: жилищно-коммунальное хозяйство, комбинат общественного питания, санаторий профилакторий «Жемчужный», спортзал, здравпункт.

Итоги работы ОАО «Полесье» за 2009 год крайне не утешительны. Из 17 основных целевых показателей, доведенных концерном «Беллегпром» предприятием, выполнено только девять. Не выполнены показатели по выпуску трикотажных изделий, пряжи шерстяной, штапельной и объемной, нормативу запасов готовой продукции к среднемесячному объему производства, инвестициям в основной капитал, экономии топливно-энергетических ресурсов, росту среднемесячной зарплаты.

Объем производства продукции в сопоставимых ценах составил за 2009 год 93733 млн.руб., темп роста к предыдущему году 114,1 %, при задании 114 %. В действующих ценах продукции выпущено на сумму 98,1 млрд.руб. Темп роста к предыдущему году – 132,6 %.

Товаров народного потребления выпущено в отчетном году на 31,8 млрд.руб., что составило 111,7 % к уровню прошлого года.

В ушедшем году трикотажных изделий выпущено 1967 тыс. штук при задании 2140 тыс. штук, т.е. недовыпущено к заданию 173 тыс.штук, темп роста к уровню прошлого года составил всего 96,0 %.

Товаров для детей выпущено 561 тыс.штук. Доля детского ассортимента в общем объеме выпуска трикотажных изделий составила 28,5 % и увеличилась к уровню 2007 года на 4,4 %.

Пряжи камвольной однониточной выпущено 1815 тн, соответственно недовыпущено к заданию 40 тн пряжи. Темп роста к уровню прошлого года составил 109,1 %, при задании 111,5 %. Пряжи объемной однониточной выпущено 4231 тн, при задании 5261 тн. Задание по производству пряжи высокообъемной недовыполнено на 1030 тн. Индекс изменения к прошлому году составил 116,9 %.

Так как производство верхних трикотажных изделий, пряжи камвольной и объемной снизилось, произошло и снижение уровня использования производственных мощностей. Так, в 2009 году мощности фабрики верхнего трикотажа использовались на 64,7 %. По камвольной фабрике уровень использования производственных мощностей составил 48,6 %. По фабрике объемной пряжи использование производственных мощностей составило 68,6 %.

В ушедшем году объединение работало в условиях острого недостатка оборотных средств и необеспеченности сырьевыми ресурсами, что и не позволило выйти на прогнозные параметры по выпуску продукции в натуральном выражении. При потребности в полиакрилонитрильном жгуте в объеме 7507 тн, в производство поступило 5320 тн, т.е. необеспечение составило 1987 тн, и все оно отразилось на работе двух текстильных фабрик. Камвольной фабрике для выполнения доведенного задания по выпуску пряжи камвольной необходимо было 2102 тн жгута, в производство поступило 1540 тн, т.е. необеспечение фабрики составило 562 тн, для фабрики объемной пряжи 5655 тн и 4133 тн соответственно.

Шерстью в ушедшем году объединение было также не обеспечено в полном объеме. При потребности шерсти в объеме 1093 тн в производство поступило 928 тн, т.е. необеспеченность составила 165 тн.

Ни одна из фабрик в отчетном году не имела незавершенного производства на уровне нормативного в течение всего года.

Так, камвольная фабрика имела незавершенное производство на конец года 35,0 % от норматива, по фабрике объемной пряжи – 48,3 %. По фабрике верхнего трикотажа обеспеченность незавершенным производством выросла.

Индекс изменения производительности труда в отчетном периоде к аналогичному периоду прошлого года составил 123,1 %, при доведенном задании 109,1 %.

Среднемесячная зарплата составила 525,1 тыс.руб., что ниже задания на 10,0 тыс.руб. Темп роста экспорта за 2009 год составил 128,9 %, при установленном задании 121,1 %. На экспорт поставлено товаров, работ, услуг на сумму 23,1 млн. долларов США.

По состоянию на 01.01.2009г. на складах готовой продукции находилось продукции на сумму 15,3 млрд. руб., что составляет 187,1 % к среднемесячному объему производства.

В таблице 2.1 представлены показатели итогов деятельности ОАО «Полесье» за 2007-2009 годы.

Таблица 2.1 – Итоговые показатели деятельности ОАО «Полесье» за 2007- 2009гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007г. | 2008г. | 2009г | Отклонение (цепной способ) | | Темпы роста (снижения), % | |
| 2008г. к 2007г. | 2009г. к 2008г. | 2008г. к 2007г. | 2009г. к 2008г. |
| 1. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг): |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. В сумме, млн. р. | 4046 | -612 | -3098 | -4658 | -2486 | -15,13 | 506,21 |
| 1.2. к выручке от реализации (рентабельность продаж), % | 0,05 | -0,01 | -0,03 | -0,06 | -0,02 | -17,16 | 380,78 |
| 2. Прибыль (убыток) от операционных доходов и расходов, млн. р. | 497 | 397 | 263 | -100 | -134 | 79,88 | 66,24 |
| 3. Прибыль (убыток) от внереализационных доходов и расходов, млн. р. | -2338 | -3586 | -5196 | -1248 | -1610 | 153,38 | 144,90 |
| 4. Прибыль (убыток) организации, млн. р. | 2205 | -3801 | -8031 | -6006 | -4230 | -172,38 | 211,29 |
| 5. Чистая прибыль (убыток), млн. р. | 495 | -4774 | -8949 | -5269 | -4175 | -964,44 | 187,45 |

Примечание – Источник: форма №2 «Отчет о прибылях и убытках»

Анализируя данные таблицы 2.1 можно сделать вывод о том, что к концу 2009 года предприятие пришло ещё с большими убытками, чем к концу 2008 года. В основном, убытки ОАО несёт от своей основной деятельности и эти убытки не покрываются прибылью от прочей деятельности, доходы от которой также снижаются из года в год. Рентабельность продаж катастрофически падает. Рентабельность деятельности более подробно рассмотрим в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Данные о рентабельности ОАО «Полесье» за 2008-2009 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 г. | 2009 г. | Откло-нение | Темп роста (снижения),  % |
| 1. Средняя стоимость совокупных активов, млн. р. | 119640 | 163501 | 43861 | 136,66 |
| 2. Средняя величина источников собственных средств, млн. р. | 65631 | 56686 | -8945 | 86,37 |
| 3. Средняя величина источников привлеченных и заемных средств, млн. р. | 54009 | 106815 | 52806 | 197,77 |
| 4. Средняя стоимость внеоборотных активов, млн. р. | 53131 | 64471 | 11340 | 121,34 |
| 5. Средняя стоимость оборотных активов, млн. р. | 66509 | 99030 | 32521 | 148,90 |
| 6. Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг, млн. р. | 77888 | 100854 | 22966 | 129,49 |

Окончание таблицы 2.2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 7. Прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг, млн. р. | -612 | -3098 | -2486 | 506,21 |
| 8. Прибыль, млн. р. | -3801 | -8031 | -4230 | 211,29 |
| 9. Чистая прибыль, млн. р. | -4774 | -8949 | -4175 | 187,45 |
| 10. Показатели рентабельности: |  |  |  |  |
| 10.1. Рентабельность продаж, % | -0,79 | -3,07 | -2,28 | 388,61 |
| 10.2. Рентабельность совокупных активов, рассчитанная по следующим показателям: |  |  |  |  |
| 10.2.1. Прибыли, % | -3,18 | -4,91 | -1,73 | 154,40 |
| 10.2.2. Чистой прибыли, % | -3,99 | -5,47 | -1,48 | 137,09 |
| 10.3. Рентабельность источников собственных средств, % | -7,27 | -15,79 | -8,52 | 217,19 |
| 10.4. Рентабельность внеоборотных активов, исчисленная по следующим показателям: |  |  |  |  |
| 10.4.1. Прибыли, % | -7,15 | -12,46 | -5,31 | 174,27 |
| 10.4.2. Чистой прибыли, % | -8,99 | -13,88 | -4,89 | 154,39 |
| 10.5. Рентабельность оборотных активов, определенная по следующим показателям: |  |  |  |  |
| 10.5.1. Прибыли, % | -5,72 | -8,11 | -2,39 | 141,78 |
| 10.5.2. Чистой прибыли, % | -7,18 | -9,04 | -1,86 | 125,90 |

Примечание – Источник: форма №1 «Бухгалтерский баланс»

В 2008-2009 годах финансовое положение предприятия оставалось очень сложным. В 2009 году за счет снижения объемов реализации продукции, увеличения запасов готовой продукции на складах, предприятие получило убыток в размере 8031 млн. руб. При этом, на фоне данного положения происходит дальнейший рост кредиторской и дебиторской задолженности предприятия.

Изучая показатели рентабельности предприятия, видна тенденция к снижению.

В таблице 2.3 представлены показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия.

Таблица 2.3 – Показатели финансового состояния ОАО «Полесье»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На 01.01.2008 г. | На 01.01.2009 г. | На 01.01.2009 г. | Норматив |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,44 | 1,38 | 2,49 | >=1,3 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,01 | 0,06 | 0,44 | >=0,2 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,30 | 0,19 | -0,08 | >=0,2 |
| Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами | 0,12 | 0,45 | 0,65 | <=0,85 |

Примечание – Источник: форма №1 «Бухгалтерский баланс»

Из таблицы 2.3 видно, что предприятие повысило свою ликвидность, погасив часть краткосрочных обязательств, в том числе и просроченных, что также благоприятно сказалось на коэффициенте обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами. При этом предприятие на данный момент имеет дефицит собственных оборотных средств и у него существенно возросли долгосрочные обязательства. Данные о финансовой устойчивости предприятия представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Показатели финансовой устойчивости ОАО «Полесье» за 2009 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На 01.01.2009 г. | На 01.01.2009 г. | Отклоне-ние | Темп роста (снижения), % |
| 1. Совокупные активы, млн. р. | 119640 | 165501 | 45861 | 138,33 |
| 2. Капитал и резервы, млн. р. | 65631 | 56686 | -8945 | 86,37 |
| 3. Обязательства, всего, млн. р. | 54009 | 106815 | 52806 | 197,77 |
| 3.1. Долгосрочные обязательства, млн. р. | 5768 | 67014 | 61246 | 1161,82 |
| 3.2. Краткосрочные обязательства всего, млн. р. | 48241 | 39801 | -8440 | 82,50 |
| 3.2.1. В том числе кредиторская задолженность, млн. р. | 25265 | 12334 | -12931 | 48,82 |
| 4. Собственные оборотные средства, млн. руб. | 66509 | 99030 | 32521 | 148,90 |
| 5. Просроченная кредиторская задолженность, млн. р. | 10386 | 3065 | -7321 | 29,51 |
| 6. Показатели финансовой устойчивости: |  |  |  |  |
| 6.1. Коэффициент автономии | 0,55 | 0,34 | -0,21 | 61,82 |
| 6.2. Коэффициент финансовой зависимости | 0,45 | 0,64 | 0,19 | 142,22 |
| 6.3. Коэффициент финансового риска | 0,82 | 1,88 | 1,06 | 229,27 |
| 6.4. Коэффициент маневренности собственных средств | 1,01 | 1,75 | 0,74 | 173,27 |
| 6.5. Коэффициент структуры обязательств | 0,89 | 0,37 | -0,52 | 41,57 |

Примечание – Источник: форма №1 «Бухгалтерский баланс»

Снижение коэффициента автономии на 61,8 %, увеличение коэффициента финансового риска на 229,3 %, увеличение коэффициента финансовой зависимости на 142,2 % отрицательно характеризуют финансовое положение организации. Платежеспособность предприятия снизилась; у предприятия отсутствуют средства для покрытия своих обязательств. Существует угроза банкротства предприятия.

От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объём и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин механизмов и как результат – объём производства продукции, её себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Списочная численность работающих ОАО «Полесье» по состоянию на 1.01.2009 составляла 4700 человек, из них 3630 женщин.

Состав и структура персонала показаны в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Структура персонала ОАО «Полесье»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Категория работников | Количество,  человек | Удельный вес, % |
| Рабочие | 3930 | 83,6 |
| Руководители | 286 | 6,1 |
| Специалисты | 484 | 10,3 |
| Итого: | 4700 | 100,0 |

Примечание – Статистическая отчетность

Как показывают данные таблицы 2.6, доля рабочих составляет 83,6 %, руководители составляют 6,1 %, специалисты – 10,3 %.

Образовательный уровень персонала предприятия проанализирован в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Образовательный уровень персонала ОАО «Полесье»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категория  работников | Высшее, чел. | Среднее  специальное, чел. | Профессионально-  техническое, чел. | Среднее, чел. | Неполное  среднее, чел. |
| Руководители | 153 | 109 | 16 | 8 | ‑ |
| Специалисты | 268 | 166 | 27 | 23 | ‑ |
| Рабочие | 61 | 618 | 1413 | 1825 | 13 |
| Итого: | 482 | 893 | 1456 | 1856 | 13 |
| % от общего числа: | 10,2 | 19,0 | 31,0 | 39,5 | 0,3 |

Примечание – Статистическая отчетность

Как видно из таблицы 2.6, более половины руководителей и специалистов имеют высшее образование, рабочие в основном имеют профессионально – техническое и среднее образование.

В 2009 году на предприятие принято 442 человека, уволено по различным причинам 823 человека, из них 186 человек - по уважительным причинам, 616 человек - по собственному желанию, 21 человек - за нарушение трудовой дисциплины (прогулы, появление на работе в нетрезвом состоянии).

Среднесписочная численность персонала за 2009 г. составила 4891 человек.

Коэффициент выбытия кадров составил 823/4891 = 16,8 %, коэффициент приема 442 / 4891 = 9,0 %. Текучесть кадров в 2009 г. составила (616+21)/4891 = 13,0 %.

Основной причиной высокой текучести кадров является неэффективная система мотивации персонала, низкий уровень заработной платы.

В соответствии с определением издержек производства и себестоимости следует различать себестоимость производства и реализации, выпуска продукции и продаж. Себестоимость выпуска (производства) продукции характеризует в денежном измерении все материальные затраты и затраты на оплату труда, которые в том или ином производстве приходятся на единицу и на весь объем выпускаемой продукции. В себестоимости как в обобщающем экономическом показателе находят свое отражение все стороны деятельности предприятия: степень технологического оснащения производства и освоения технологических процессов; уровень организации производства и труда, степень использования производственных мощностей.

Рассмотрим методику анализа общей суммы затрат по данным за 2008–2009 гг. на примере предприятия ОАО «Полесье».

Таблица 2.7 - Анализ затрат по элементам

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Элементы затрат | 2008 г. | | 2009 г. | | Отклонение | |
| млн. руб. | % | млн. руб. | % | млн. руб. | % |
|  | Материальные затраты | 47371 | 66,27 | 59041 | 64,58 | 11670 | 124,63 |
|  | Затраты на оплату труда | 16515 | 23,11 | 22514 | 24,63 | 5999 | 136,32 |
|  | Отчисления на соц. нужды | 6094 | 8,52 | 7929 | 8,67 | 1835 | 130,11 |
|  | Амортизация | 1324 | 1,85 | 1660 | 1,82 | 336 | 125,38 |
|  | Прочие производственные расходы | 177 | 0,25 | 276 | 0,30 | 99 | 155,93 |
| Всего затрат | | 71481 | 100 | 91420 | 100 | 19939 | 127,89 |

Примечание – Источник: форма 5-З «Отчет о затратах на производство продукции»

Данные таблицы 2.7 свидетельствуют о том, что в отчетном году, равно как и в прошлом, наибольший удельный вес занимают материальные затраты (64,58 %), что говорит о материалоемком характере производства. Следовательно, важнейшим направлением снижения затрат на производство будет поиск резервов по сокращению этих расходов. Как известно, главным источником экономии материалов является их рациональное использование.

За рассматриваемый период удельный вес заработной платы производственных рабочих увеличился на 36,32 %, соответственно и отчисления — на 30,11 %. Это увеличение связано с увеличением трудоемкости на базе внедрения новой техники, совершенствованием технологии, а также с заменой деталей и узлов собственного производства покупными изделиями и полуфабрикатами.

Рост прочих затрат вызван изменением их структуры: увеличением доли процентов за кредиты банка, арендной платы, налогов, включаемых в себестоимость.

Таким образом, повышение общей суммы затрат было вызвано повышением в абсолютном выражении суммы почти каждого элемента затрат.

Для анализа себестоимости продукции ОАО «Полесье» по статьям затрат составим следующую таблицу (см. табл. 2.8).

Таблица 2.8 - Анализ себестоимости продукции по статьям затрат на ОАО «Полесье»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | Себестоимость товарной продукции, млн.р. | | Отклонение от  2008 года | |
| 2008 г. | 2009 г. | В млн.р. | В % |
| 1.Сырье и материалы | 38360 | 48458 | 10098 | 126,32 |
| 2.Работы и услуги производственного характера, выполненные другими организациями | 904 | 2177 | 1273 | 240,82 |
| 3.Топливо | 336 | 438 | 102 | 130,36 |
| 4.Электрическая энергия | 5753 | 5761 | 8 | 100,14 |
| 5.Тепловая энергия | 1984 | 2181 | 197 | 109,93 |
| 6.Прочие материальные затраты | 34 | 26 | -8 | 74,19 |
| 7.Затраты на оплату труда | 16515 | 22514 | 5999 | 136,32 |
| 8.Отчисления на социальные нужды | 6094 | 7929 | 1835 | 130,11 |
| 9.Амортизация | 1324 | 1660 | 336 | 125,38 |
| 10.Прочие затраты | 3284 | 5001 | 1717 | 152,28 |
| 11.Услуги других предприятий | 1076 | 1374 | 298 | 127,69 |
| 12. Производственная себестоимость | 75664 | 97519 | 21855 | 128,88 |

Примечание – Источник: форма 5-З «Отчет о затратах на производство продукции»

Из данных таблицы 2.8 видно, что производственная себестоимость увеличилась на 28,9 %. Большой прирост составила дополнительная заработная плата производственных рабочих, что увеличило размеры отчислений в фонд социальной защиты населения на 22,86 %. Из данных анализа следует, что основные резервы снижения себестоимости необходимо искать, прежде всего, в снижении коммерческих расходов.

Самым главным недостатком предприятия является нехватка средств для технического перевооружения, а также пополнения оборотных средств с целью приобретения новых прогрессивных видов сырья, комплектующих и фурнитуры.

Основной причиной падения объемов производства является снижение спроса на трикотажные изделия производства ОАО «Полесье» вследствие повышенной насыщенности рынка импортными товарами (особенно восточно-азиатских производителей), отечественными товарами производства мелких фирм и частных предпринимателей, а также низкая платежеспособность торговли (особенно потребкооперации), повышение тарифов на коммунальные услуги.

На современном этапе развития необходимы реструктуризация, что бы каждая фабрика отвечала за конечный результат своей работы; совершенствование маркетинговых служб, с целью своевременного определения направлений мировых тенденций по моделированию и конструированию конкурентоспособных изделий; принятие комплексных программ по экономии энергетических и материальных ресурсов; расширение товаропроводящей сети с оборудованием промежуточных оптовых складских помещений, а также оборудование при них фирменных магазинов; экономия фонда оплаты труда, сокращение дублирования в управлении производственными подразделениями.

# **2.2 Анализ рисков на ОАО «Полесье»**

В процессе деятельности у предприятия возникают взаимоотношения с поставщиками, покупателями, различными финансово-кредитными учреждениями. Следовательно возможны следующие виды рисков:

*Коммерческий риск* возникает в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных пред­принимателем, по следующим причинам: снижение объема реализации вследствие изменения конъюнктуры или других обязательств, повышение закупочной цены товара, непредвиденное снижение объема закупок, по­тери товара в процессе обращения, повышение издер­жек обращения.

*Финансовый риск* возможен в сфере отношений пред­приятия с банками и другими финансовыми института­ми. Он измеряется чаще всего отношением заемных средств к собственным. Например, чем выше отношение заемных средств предприятия к собственным, тем в большей степени оно зависит в своей деятельности от кредиторов, тем больше и финансовый риск, ибо пре­кращение кредитования или ужесточение условий креди­та может повлечь за собой остановку производства из-за отсутствия сырья, материалов и т.д.

Наиболее рискованным является производство и реализация при  
сложившемся ассортименте продукции шерстяной двухкомпонентной пряжи (операционный рычаг равен 6,25).

Снижение продаж шерстяной двухкомпонентной пряжи всего на 1% увеличит приносимые им убытки, которые составляют более 0,5 млрд. руб., на 6,25%; и наоборот, возможное увеличение выручки до точки безубыточности уменьшает сумму убытка в этой пропорции; выше Tmin прибыль будет расти также интенсивно.

Возможность избежать убытка в 0,5 млрд. руб. дает увеличение выручки от реализации шерстяной двухкомпонентной пряжи до точки безубыточности (на 1 млрд. руб.), в то время как увеличение на эту же величину выручки в целом по предприятию даст дополнительную прибыль только 29,7 млн. руб.

Средневзвешенный коэффициент вклада на покрытие должен быть использован для прогноза изменения прибыли при изменении объема продаж, если структура выпускаемой продукции останется неизменной во времени и если нет отклонений от плановых показателей.

Увеличение объемов продаж трикотажных изделий в перспективе планируется за счет развития экспорта, в основном в регионы Российской Федерации. Рынок России для ОАО «Полесье» является одним из наиболее перспективных, за период 2009-2015г.г. планируется увеличить поставку на данный рынок почти в 2 раза.

ОАО «Полесье» старается развивать уже имеющиеся сбытовые каналы, делая упор на торговые предприятия и индивидуальных предпринимателей (нерезидентов РБ), основным видом деятельности которых является оптовая торговля товарами легкой промышленности. Особое внимание будет уделено созданию и развитию собственной товаропроводящей сети на рынке РФ за счет заключения дилерских договоров и открытия собственных торговых представительств.

Другие страны Ближнего Зарубежья также имеют высокую потенциальную привлекательность в силу своей неполной освоенности. Сдерживающим фактором поставки продукции являются таможенные барьеры. В перспективе планируется продолжить работу по поиску новых покупателей и увеличить объемы реализации на данные рынки.

Поиск новых покупателей и расширение рынков сбыта продукции ОАО «Полесье» предполагает развитие и укрепление контактов с представителями администраций городов, торгово-промышленной палаты регионов РФ и стран Ближнего зарубежья, участие в международных выставках-ярмарках, использование преимуществ Интернет-маркетинга.

Возможно снижение плановых объемов производства и реализации продукции вследствие уменьшения производительности труда, простоя оборудования или недоиспользования производственных мощностей, потерь рабочего времени, отсутствия необходимого количества исходных материалов, ведет к недополучению запланированной выручки.

Уровень инфляции и его тенденции тщательно отслеживаются национальным банком. Средством борьбы с инфляцией является повышение процентных ставок. Рост ставок отвлекает часть наличных средств из оборота, так как финансовые активы становятся более привлекательными, а кредиты – более дорогими.

Ведут к потерям и повышенные материальные затраты, высокие транспортные расходы, торговые издержки, накладные и другие расходы. Возможна также уплата повышенных отчислений и налогов, если в процессе бизнеса ставки отчислений и налогов изменятся в неблагоприятную для предприятия сторону. Также актуальна возможность потерь в виде штрафов, естественной убыли.

Неблагоприятное изменение (повышение) закупочной цены товара, не оговоренное условиями договора о закупке, непредвиденное снижение объема закупки вызывает уменьшение объема реализации.

Также важны для определения финансового риска потери товара в процессе обращения (транспортировки, хранения) или потери качества, потребительской ценности товара. Среди возможных причин повышения издержек могут быть непредвиденные пошлины, отчисления, штрафы, дополнительные расходы.

При оценке риска необходимо учитывать такие факторы, как уменьшение объема реализации, неплатежеспособность, изменение курса денег, ограничения на валютно-денежные операции.

Поскольку цены реализации определяются рынком, то реальная выручка от продаж каждого продукта будет отличаться от плановой. Учтем, что часть продукции каждого вида продается как напрямую, так и через дилерскую сеть.

**ГЛАВА 3**

**ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СПОСОБОВ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ**

Одним из способов снижения рисков неисполнения хозяйственных договоров ОАО «Полесье» является использование страховых инструментов. Примером страхования такого рода рисков является 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 путем приобретения акций, создавать резервные запасы исходных материалов и пр.

Кроме того, страхование может использоваться для снижения рисков возникновения непредвиденных расходов. Существует целый ряд видов страхования на случай перерыва в хозяйственной деятельности. Предприятия и организации, могут, например, заключить договор страхования на случай перерывов в своей деятельности в связи с поломками оборудования. Такое страхование проводится в дополнение к страхованию оборудования и прочих 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 ответственность 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.

Перед ОАО «Полесье» стоит риск хищения интеллектуальной собственности предприятия особенно в условиях недостаточной патентной защищенности производимой продукции и технологии изготовления. Данный риск также можно переложить на страховую компанию.

Кроме того, для предупреждения рисков или их минимизации необходимо установить на предприятии жесткую имущественную ответственность материально ответственных лиц, организовать охрану территории производственного предприятия.

Помимо страхования предприятию целесообразно использовать такой метод минимизации рисков как самострахование или резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов. Тщательно разработанная оценка непредвиденных расходов сводит до минимума перерасход средств.

На ОАО «Полесье» создан резервный фонд, однако его размер ничтожен.

1. Основными формами этого направления нейтрализации финансовых рисков являются:

- формирование резервного фонда предприятия. Он создается в соответствии с требованиями законодательства и устава предприятия;

- формирование целевых резервных фондов. Примером такого формирования могут служить фонд страхования ценового риска; фонд уценки товаров на предприятиях торговли; фонд погашения безнадежной дебиторской задолженности и т.п.;

- формирование системы страховых запасов материальных и финансовых ресурсов по отдельным элементам оборотных активов предприятия. Размер потребности в страховых запасах по отдельным элементам оборотных активов устанавливается в процессе их нормирования;

- нераспределенный остаток прибыли, полученной в отчетном периоде

Определение структуры резерва на покрытие непредвиденных расходов может производиться на базе определения непредвиденных расходов по видам затрат, например, на заработную плату, материалы, субконтракты. Такая дифференциация позволяет определить степень риска, связанного с каждой категорией затрат, которые затем можно распространить на отдельные этапы производства.

Резерв не должен использоваться для компенсации затрат, понесенных в следствии неудовлетворительной работы.

Текущие расходы резерва должны отслеживаться и оцениваться, чтобы обеспечить наличие остатка на покрытие будущих рисков.

При осуществлении нового производственного проекта может быть использован способ определения структуры резерва непредвиденных расходов путем его деления на общий резерв, который должен покрывать изменения в смете, доставки к общей сумме контракта и другие аналогичные элементы и специальный резерв, включающий в себя надбавки на покрытие роста цен, увеличение расходов по отдельным позициям, а также на оплату исков по контрактам.

После выполнения работы, для которых выделен резерв на покрытие непредвиденных расходов, можно сравнить плановое и фактическое распределение непредвиденных расходов, и на этой основе определить тенденции использования непредвиденных расходов до завершения проекта. При этом неиспользованная часть выделенного резерва на покрытие непредвиденных расходов может быть возвращена в резерв проекта.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью, ликвидностью и заемной политикой для данного предприятия рекомендуется использовать такой способ снижения риска хозяйственной деятельности как лимитирование. Лимитирование может применяться при продаже товаров в кредит, предоставлении займов, определении сумм вложения капитала и т.п.

Система финансовых нормативов, обеспечивающих лимитирование концентрации рисков, должна включать:

- предельный размер (удельный вес) заемных средств, используемых в хозяйственной деятельности;

- минимальный размер (удельный вес) активов в высоколиквидной форме;

- максимальный размер товарного (коммерческого) или потребительского кредита, предоставляемого одному покупателю;

- максимальный период отвлечения средств в дебиторскую задолженность.

На исследуемом предприятии применяются некоторые виды такого способа снижения риска как диверсификация. Однако возможности этого способа минимизации риска в ОАО «Полесье» не исчерпаны. Так целесообразным будет применение диверсификации финансовой деятельности при одновременном увеличении масштабов последней. В частности увеличение краткосрочных финансовых вложений приведет к росту ликвидности, а их диверсификация к снижению риска.

ОАО «Полесье» необходимо учитывать риск неоптимального распределения ресурсов, экономические колебания и изменения вкуса клиентов и действия конкурентов. Для данного предприятия эти риски имеют особенное значение, т. к. характеризуется наличием острой конкурентной борьбы как между отечественными, так и западными компаниями.

Управлять данными рисками можно с помощью маркетинговых исследований. Так целесообразно провести исследование для определения точного количества производства продукции, изучения возможных действий конкурентов и предпочтений клиентов. Результаты данных исследований могут быть использованы производственным и коммерческим отделами для определения приоритетов при распределении ресурсов в зависимости от их наличия, прогноза вкусов клиентов и с учетом действий конкурентов в производственной и маркетинговой политике.

Кроме вышеперечисленных рекомендаций по снижению рисков ОАО «Полесье» могут быть использованы методы минимизации рисков, связанные с включением дополнительных пунктов в контракты с контрагентами, таких как:

- обеспечение востребования с контрагента по финансовой операции дополнительного уровня премии за риск;

- получение от контрагентов определенных гарантий;

- сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах с контрагентами;

- обеспечение компенсации возможных финансовых потерь по рискам за счет предусматриваемой системы штрафных санкций.

На практике наиболее эффективный результат можно получить лишь при комплексном использовании различных методов снижения риска. Комбинируя их друг с другом, в самых различных сочетаниях, можно достичь также оптимальной соотносительности между уровнем достигнутого снижения риска и необходимыми для этого дополнительными затратами.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В условиях политической и экономической неустойчивости степень риска значительно возрастает. В средствах массовой информации постоянно рекламируются предложения мелких и средних фирм, пытающихся поправить свои дела за счет операций на рынке, используя неосведомленность предпринимателей. Чтобы преодолеть последствия риска, нужны не только смекалка и опыт, но и достаточное количество финансов. Фирмы-консультанты, поставщики средств производства, да и подрядчики, как правило, имеют ограниченные денежные ресурсы компенсации риска.

Высокая степень риска какого-либо проекта заставляет разработчика искать способы его снижения. Основными способами уменьшения риска могут быть:

• привлечение к разработке проекта компетентных партнеров, компаньонов и консультантов;

• глубокая предпроектная проработка сопутствующих проблем;

• прогнозирование тенденций развития рыночной конъюнктуры, спроса на данную продукцию или услуги;

• распределение риска между участниками проекта, его соисполнителями;

• страхование;

• резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.

Распределение риска состоит в том, что ответственным за риск должен стать тот компаньон проекта, который лучше других может рассчитывать и контролировать риски.

Распределение риска реализуется при разработке финансового плана проекта и контрактных документов. Распределение риска между участниками проекта может быть качественным и количественным. При количественном распределении риска можно использовать концептуальную модель, базирующуюся на стандартных методах решений, основой которых является дерево вероятностей и решений, используемое для установления их последовательности.

Качественное распределение риска предусматривает принятие ряда решений участниками проекта, направленных на увеличение или уменьшение числа потенциальных инвесторов, что зависит от доли риска, которую участники хотят возложить на инвесторов. Однако это затрудняет разработчикам проекта привлечение опытных инвесторов. Участники переговоров должны проявлять максимум гибкости в решении вопроса о доли риска, который они согласны принять на себя.

1. Необоснованный риск, как правило, оказывает отрицательное влияние на качество проекта и его осуществление.

2. Необоснованный риск в некоторых случаях может соблазнить предпринимателя принять проект к реализации и на первом этапе получить счастливый исход.

3. В экономической литературе недостаточно разработаны методы и критерии оценки предпринимательского риска применительно к конкретным ситуациям и видам деятельности.

4. В рыночных отношениях процессы производства, потребления, кооперирования, обращения продукции ориентируют предпринимателей на соответствующее поведение в условиях неопределенности и риска. Удачные решения вознаграждают предпринимателя хорошей прибылью, а неудачные - банкротством.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:**

1. Альгин А. П. Риск в предпринимательстве. С.-П., 1992.
2. Баканов М.И., Шеримет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 208с.
3. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. М., 1994.
4. Ворст И., Ривентлоу П. Экономика фирмы. Пер. с дат. М., 1994.
5. Коваленко Н.Н.: Правовое регулирование страхования в Республике Беларусь: Учеб. пособие, Мн.:РИВШ,1999,400с.
6. Мокий М.С., Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономика предприятия: Учеб. пособие / Под ред. проф. М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 264с.
7. Основы предпринимательской деятельности. Под ред. проф. В. М. Власовой. М., 1994.
8. Петрович И.М. Атаманчук Р.П. Производственная мощность и экономика предприятия. – М., 2005.
9. Производственный менеджмент. Учебник для вузов / Под ред. проф. Ильенковой С. Д.. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 461с.
10. Прохоров С.А. Экономика предприятия. – М.: Наука, 2001.
11. Ребрин Ю.И. Основы экономики и управления производством. – М.: Владос, 2002.- 329с.
12. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. - 304 с.
13. Сивкова А.И., Фрадкина Е.К. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2001.
14. Страховое дело: Учеб. пособие/М. А. Зайцева, Л. Н. Литвинова/, Мн.:БГЭУ, 2001,286с.
15. Тамбавский К.К., Петренко Е.С. Экономический анализ предприятия. – М.: Инфра-М, 2002.
16. Умнова Н.Т. Анализ предпринимательского риска. М., 1996
17. Ушакова Н. Н., Кукурудза Л. А. и др. Экономическая стратегия деятельности торгового предприятия в условиях рыночной экономики. Киев, 1997.
18. Финансовый менеджмент. Учебно-практическое руководство. М., 1993.
19. Хизрич Роберт, Петерс Майкл. Предпринимательство. Выпуски 1-5. М., 1993.
20. Экономика предприятия /В.Я. Хрипач, А.С. Головачёв, И.В. Головачёва и др.; Под ред. В.Я. Хрипача; Академия управления при Президенте Республики Белорусь. Кафедра экономики и организации производства. – Мн., 2006. – 448с.
21. Экономика предприятия: Учеб. пособие / Под ред. В.И.Попкова, Ю.В. Новикова. – СПб.: СПбГИЭУ, 2002. – 143 с.
22. «Экономика предприятия» / под редакцией В.Я. Горфинкеля, Е.М. Купрякова - Москва: «Банки и биржи», издательское объединение «Юнити», 2006.
23. «Экономика предприятия» / под редакцией В.Я. Хрипача - Минск: НПЖ «Финансы, учет, аудит», 2004.
24. «Экономика предприятия» / под редакцией О.И. Волкова - Москва: «Инфра-М», 2002.
25. «Экономика промышленности» в трех томах / под редакцией А.И. Барановского, Н.Н. Кожевникова, Н.В. Пирадовой, Том 1 «Общие вопросы экономики» - Москва: издательство МЭИ, 2000.
26. «Экономическая эффективность промышленного производства» В.И. Выборнов, В.С. Маврищев.-М, 2005