

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
зав. кафедрой ЭиМ
Т.Б.Коняхина
подпись инициалы, фамилия
«___» ____ 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Транспортное страхование: проблемы и перспективы реализации на региональ-
ном уровне
тема

Руководитель

подпись, дата

должность, ученая степень

Прокопьева.Е.Л.
инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

Гафаров.Г.В.
инициалы, фамилия

Абакан 2020

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме: Транспортное страхование: проблемы и перспективы реализации на региональном уровне

Консультанты по разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
ициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
ициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
ициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н. Л. Сигачева
ициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы «Транспортное страхование: проблемы и перспективы реализации на региональном уровне»

ВКР выполнена на 58 страницах, с использованием 6 иллюстраций, 16 таблиц, 15 формул, 2 приложений, 30 использованных источников, 15 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: автострахование, ОСАГО, КАСКО, тарифы, лимиты, прибыль, ущерб, сотрудники.

Автор работы, гр. № 76-1

_____Г. В. Гафаров
подпись инициалы, фамилия
_____Е. Л. Прокопьева
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2020

Цель: изучение рынка автострахования, а также выявление перспектив и проблем реализации на региональном уровне по Республике Хакасия.

Задачи: изучить теорию рынка автострахования, а также выявить структуру и классификацию рынка автострахования; изучить правовые основы автострахования; проанализировать рынок автострахования в РХ; оценить эффективность, а также проанализировать хозяйственную деятельность ООО «Росгосстрах»; разработать практические рекомендации по повышению эффективности работы страховой компании ООО «Росгосстрах» в области автострахования.

Актуальность темы: слабый уровень развития автострахования по сравнению с западными показателями

Научная и практическая новизна, эффективность: научная и практическая новизна состоит в решении сложных и разнообразных проблем становления и развития эффективного менеджмента в страховых компаниях.

Выходы, рекомендации: выявлено множество недостатков регионального рынка транспортного страхования, но также выявлено множество перспектив развития. Рекомендации: пересмотр рынка ОСАГО и КАСКО.

Referat
Qualifikationsarbeit
in Form einer Bachelorarbeit

Thema der Bachelorarbeit: «Transportversicherung: Herausforderungen und Perspektiven der Umsetzung auf regionaler Ebene»

Die Arbeit wurde auf 58 Seiten, mit Verwendung von 6 Illustrationen, 16 Tabellen, 15 Formeln, 2 Anwendungen, 30 verwendete Quellen, 15 Blätter des Bildmaterials (Folien) ausgeführt.

Schlüsselwörter: KFZ-Versicherung, CTP, KASKO, Tarife, Limits, Gewinn, Schaden, Personal.

Autor der Arbeit, die Gr. № <u>76-1</u>	_____	<u>G. V. Gafarov</u>
	Unterschrift	Initialen, Familienname
Leiter der Arbeit	_____	<u>E. L. Prokopyeva</u>
	Unterschrift	Initialen, Familienname
Prüfer der fremdsprachigen Variante	_____	<u>E. V. Tankov</u>
	Unterschrift	Initialen, Familienname
Jahr der Verteidigung der Qualifikationsarbeit - 2020		

Ziel: Die Untersuchung des Marktes der KFZ-Versicherung, sowie die Identifizierung der Perspektiven und Probleme der Umsetzung auf regionaler Ebene in der Republik Chakassien.

Aufgaben: Forschen der rechtlichen Grundlagen der KFZ-Versicherung; Analyse des Marktes der KFZ-Versicherung in der Republik Chakassien; Bewerten der Effizienz und Analyse der wirtschaftlichen Aktivität von GmbH «ROSGOSSTRAKH»; Entwicklung praktischer Empfehlungen zur Verbesserung der Effizienz der Versicherungsgesellschaft «ROSGOSSTRAKH» im Bereich der KFZ-Versicherung.

Aktualität des Themas: Schwache Entwicklung der KFZ-Versicherung im Vergleich zu westlichen Indikatoren

Wissenschaftliche und praktische Neuheit, Effizienz: Die Lösung der komplexen und vielfältigen Probleme der Bildung und Entwicklung des effektiven Managements in den Versicherungsgesellschaften.

Schlussfolgerungen, Empfehlungen: Viele Schwächen des regionalen Verkehrsversicherungsmarktes wurden festgestellt, aber auch viele Entwicklungsperspektiven aufgezeigt. Empfehlungen: Überprüfung des Marktes CTP und KASCO.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
зав. кафедрой ЭиМ
Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 2020 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы**

Студенту Гафарову Григорию Вячеславовичу

фамилия, имя, отчество

Группа 76-1 Направление 38.03.01 Экономика
номер код наименование

Тема выпускной квалификационной работы: Транспортное страхование: проблемы и перспективы реализации на региональном уровне

Утверждена приказом по институту № _____ от _____

Руководитель ВКР Е. Л. Прокопьева, доцент, к. э. н.

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР Форма № 0710001 «Бухгалтерский баланс», Форма № 0710002 «Отчет о финансовых результатах»

Перечень разделов ВКР Теоретическая часть 1 Транспортное страхование на современном рынке; Аналитическая часть 2 Анализ рынка транспортного страхования, анализ финансово хозяйственной деятельности предприятия ООО «Росгосстрах»; Практическая часть 3 Рекомендации по повышению доходности для ООО «Росгосстрах»

Перечень иллюстративного материала (слайдов) 1. Титульный лист; 2. Актуальность исследования; 3. Объект и предмет исследования; 4. Цель и задачи исследования; 5. Методы исследования бакалаврской работы (ВКР) 6. Структура диплома; 7. Виды автострахования; 8. Анализ регионального рынка транспортного страхования; 9. Позиции страховых компаний на 2-й квартал 2018 года; 10. Опрос среди клиентов, которым было предложено страхование по КАСКО; 11. Фактор, влияющий на снижение продаваемости полиса ОСАГО; 12. Разработка стратегий продвижения для ООО «Росгосстрах»; 13. SWOT-анализ; 14. Оценка рисков и эффективности; 15. Заключение

Руководитель ВКР

подпись

Е. Л. Прокопьева

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

Г. В. Гафаров

подпись, инициалы и фамилия студента

« ____ » 2020 г.

Содержание

Введение.....	8
1. Транспортное страхование на современном рынке	10
1.1. История становления и современный рынок и виды транспортного страхования в РФ.....	10
1.2. ОСАГО: организационно-правовая основа и особенности функционирования.....	13
1.3. Добровольное страхование автотранспортных средств в РФ.....	22
2. Анализ рынка транспортного страхования, анализ финансово хозяйственной деятельности предприятия ООО «Росгосстрах».....	28
2.1. Анализ финансово хозяйственной деятельности ООО «Росгосстрах».....	28
2.2. Анализ регионального рынка транспортного страхования.....	38
3. Рекомендации по повышению доходности для ООО «Росгосстрах»	40
3.1. Оценка конкурентной среды Республики Хакасия, выявление слабых сторон транспортного страхования.....	40
3.2. Повышение спроса на продукты транспортного страхования ООО «Росгосстрах»	42
3.3. Разработка стратегий для повышения рентабельности ООО «Росгосстрах»	
47	
Заключение	56
Список использованных источников	58
Приложения	62

Введение

Страхование – является системой страховой защиты от возможного наступления разнородных рисков. Это представляет собой способ возмещения страховщиком убытков пострадавшим путем их распределения между всеми страхователями.

Актуальность работы. Опыт развития цивилизованных стран показывает, что самый надежный способ компенсации убытков — это страхование, которое является важным сектором экономики. В самой структуре страхового рынка, важную роль занимает рынок автострахования. Однако уровень развития автострахования в нашей стране, тем более по Республике Хакасия, нельзя считать достаточным, спрос на услуги довольно низок по сравнению с западными странами, поскольку большая часть населения не осведомлена о страховой системе, о том, как она работает. Львиная доля автовладельцев использует услуги автострахования, чтобы не подвергаться административным взысканиям в виде штрафа, другая же часть в целом не пользуется данными услугами.

Увеличение автострахования существенно смогло бы отразиться на финансовом благополучии страховых компаний, учитывая количество автовладельцев и масштаб, до которого можно было бы увеличить продажи.

Потребность в решении сложных и разнообразных проблем становления и развития эффективного менеджмента в страховых компаниях определяет практическую значимость исследования.

Все названные обстоятельства обусловили выбор темы бакалаврской работы, определили ее структуру и методы исследования

Цель бакалаврской работы состоит в изучении рынка автострахования, а также выявление перспектив и проблем реализации на региональном уровне по Республике Хакасия.

В соответствии с указанной целью в бакалаврской работе были поставлены следующие задачи:

- изучить теорию рынка автострахования, а также выявить структуру и классификацию рынка автострахования;

- изучить правовые основы автострахования;
- проанализировать рынок автострахования в РХ;
- оценить эффективность, а также проанализировать хозяйственную деятельность ООО «Росгосстрах»;
- разработать практические рекомендации по повышению эффективности работы страховой компании ООО «Росгосстрах» в области автострахования.

Объектом бакалаврской работы выступает рынок автострахования РХ.

Предметом исследования выступают отношения, возникающие в процессе страхования по КАСКО и ОСАГО.

Работа состоит из введения, основного текста, который имеет 3 части, заключения, списка литературы и приложений.

В теоретической части раскрывается история автострахования, законодательство в области автострахования.

Во второй части был произведен анализ финансовой хозяйственной деятельности ООО «Росгосстрах», а также произведен анализ рынка автострахования по РХ

В третьей части были сформулирован рекомендации ООО «Росгосстрах» по РХ.

В ходе исследования применялись методы системного подхода, инвестиционного менеджмента, экономико-математического моделирования, экономического анализа.

Список использованной литературы содержит 30 источников. Информационной базой исследования явились труды отечественных и зарубежных ученых, постановления и распоряжения законодательных и исполнительных органов государственной власти РФ по вопросам страхования, нормативные и справочные материалы.

1. Транспортное страхование на современном рынке

1.1. История становления и современный рынок и виды транспортного страхования в РФ

На территории нашей страны страхование начало зарождаться в начале XIX века и протекало медленнее, чем за рубежом, но страхование транспорта появилось не так давно, и успело пройти через несколько этапов [6].

Таблица 1 – Становление ОСАГО

Дата	Событие	Особенности
1991	Появление страхования гражданской ответственности	Было добровольным
1 июля 2003	Начало введения обязательного страхования гражданской ответственности	Не предусматривалось штрафных санкций, но запрещалось ставить транспортное средство на учет без полиса ОСАГО
1 января 2004	Заключение введения обязательного страхования гражданской ответственности	Полный запрет на эксплуатацию транспортных средств без полиса ОСАГО

Таблица 2 - Этапы развития добровольного страхования средств транспорта (авто-каско)

Дата	Событие
1969-1985	Когда добровольное страхование средств транспорта, принадлежащих гражданам, стало развиваться как самостоятельный вид страхования;

Окончание Таблицы 2

Дата	Событие
1986-1990 гг.	Время введения и развития добровольного комбинированного страхования автомобиля, водителя и багажа (авто-комби);
с 1991 г. по настоящее время	Начался с введением новых правил добровольного страхования транспортных средств и появлением условий для введения страхования гражданской ответственности участников дорожного движения.

Современный рынок и виды транспортного страхования в РФ

На современном этапе в России существует два вида страхования автотранспорта: КАСКО и ОСАГО. Каждый из этих видов пользуется спросом и активно используется, при этом это два абсолютно разных вида, со своими особенностями и недостатками.

Преимущества ОСАГО оценили большинство владельцев автомобилей, учитывая, что полис дает гарантию, что в случае любого ущерба жизни, здоровью или имуществу, он будет возмещен точно. Для оформления автополиса ОСАГО, необходимо предоставить паспорт владельца, водительское удостоверение, ПТС. Даже если произойдет несчастный случай, и человек является его виновником, полис ОСАГО позволяет быстро выплатить компенсацию потерпевшей стороне. Имеется возможность оформления полиса ОСАГО через Интернет, что очевидно является его преимуществом, экономя время. Количество договоров, формализованных таким образом, во много раз превышает количество полисов, оформленных в оффлайне.

Основные критерии, по которым определяется окончательная цена страховки:

- 1) риски, которые подлежат страхованию;
- 2) размер франшизы и цели, с которыми используется конкретное транспортное средство;
- 3) возраст владельца автомобиля, опыт вождения, место регистрации автомобиля и конкретно срок, на который оформляется страховка ОСАГО. [9]

На территории Российской Федерации, предполагается административное наказание, если движение транспортного средства осуществляется без полиса ОСАГО.

Недостатки ОСАГО заключаются в том, что:

- полис не включает возмещение ущерба при стихийных бедствиях, кражах, случайной порчи транспортного имущества;
- выплата компенсации ограничена;
- отсутствует выплата виновнику.

В дополнение к ОСАГО, большинство страховых компаний предлагают добровольное страхование автогражданской ответственности (ДСАГО). Выплаты по ДСАГО производятся только в случае отказа страховых выплат по обязательному страхованию компенсации за ущерб, причиненный жизни, здоровью или имуществу других лиц, а также на случай наступления ответственности, не имеющей отношений к страховому риску в соответствии с договором обязательного страхования. КАСКО среди владельцев транспортных средств становится более популярными. Но ОСАГО по-прежнему является лидирующим по сравнению

с

автокаско.



Рисунок 1 - Договор страхования в млн. руб.

Страховые премии страховыми компаниями были выплачены больше владельцам полиса ОСАГО.

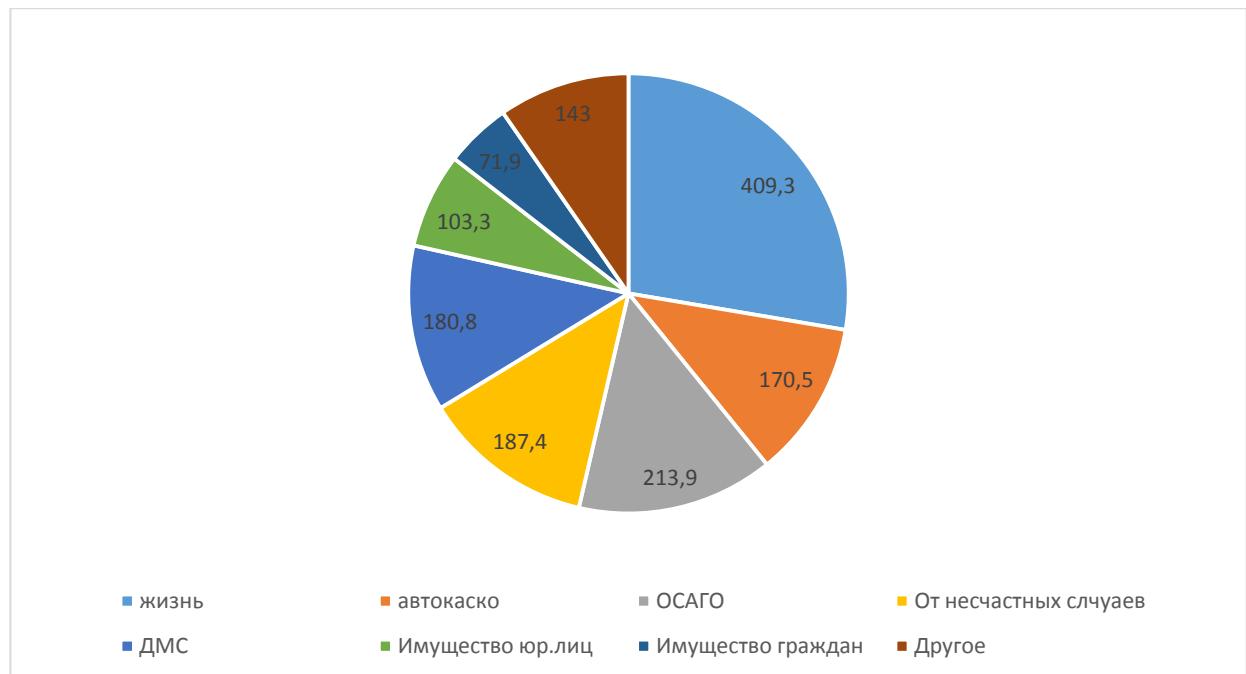


Рисунок 2 - Страховые премии в млрд. руб.

Но учитывая данные диаграмм, были составлены пропорции КАСКО на 170,5 млрд руб. выплат приходится 4,9 млн. руб. вложений от потребителей, в то время как, на 213,9 млрд.руб выплат по ОСАГО приходится 39,5 млн руб. вложений, можно сделать вывод, что стоимость КАСКО оправдывает себя, поскольку окупается больше, чем ОСАГО, но для страховых компаний более выгодным является продажа полисов ОСАГО.

1.2. ОСАГО: организационно-правовая основа и особенности функционирования

В соответствии с п. 1 ст. 432 ГК РФ [1] любой договор считается заключенным с момента согласования сторонами его существенных условий. Особенностью договора ОСАГО (см. прил. 2) является определение всех его существенных условий в Федеральном законе от 25.04.2002 г. № 40ФЗ [2] «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных

средств» (Закон об ОСАГО). В силу ст. 942 ГК РФ [3] для любых договоров имущественного страхования, к которым относятся и договоры страхования ответственности, существенными являются условия об объекте страхования, страховом риске, страховой сумме и сроке действия. Объектом страхования в данном случае являются имущественные интересы, связанные с риском гражданской ответственности вследствие причинения вреда другим лицам в ходе эксплуатации транспорта.

В качестве страхового риска в Законе об ОСАГО определено наступление гражданской ответственности перед потерпевшими. При этом законодателем сделан ряд исключений, связанных:

1. с повышенной степенью риска (причинение вреда в ходе соревнований);
2. причинением труднопрогнозируемого (моральный вред) или слишком большого ущерба в сравнении с размером страховой премии (загрязнение окружающей среды, повреждение антикварных вещей, произведений искусства и т. п.);
3. наличием других механизмов покрытия вреда (социальное страхование);
4. повреждением транспортного средства страхователя, перевозимого на нем груза и установленного на нем оборудования (п. 2 ст. 6 Закона об ОСАГО) [2].

Страховая сумма сторонами страхового договора может не согласовываться, так как она определяется в законодательном порядке и лишь воспроизводится в полисе. Пересматривать размер страховой суммы участники страхового договорного обязательства не вправе. Положения Закона об ОСАГО о размере обязательств страховщика построены на принципе восстанавливаемой страховой суммы, так как страховые компании обязаны будут возмещать потерпевшим в ДТП вред в пределах указанных выше величин независимо от

числа страховых случаев за период страхования. Срок действия договора также установлен Законом об ОСАГО и составляет один год. Стороны лишены права договариваться об иных сроках действия договора, но у страхователя сохраняется право в любое время отказаться от договора (п. 2 ст. 958 ГК РФ) [3], направив страховщику письменное заявление об этом. В этом случае во избежание административной ответственности за неисполнение обязанности по обязательному страхованию владелец транспортного средства должен немедленно заключить договор страхования с другим страховщиком. По истечении годичного срока договор автоматически пролонгируется на следующий год, но, если в течение 30 дней после этого страхователь не заплатит страховую премию, действие договора прекращается. В законодательном порядке закреплены основные принципы и механизм расчета размера страховой премии.

Правительством РФ будут устанавливаться предельные уровни страховых тарифов, которые не могут изменяться чаще, чем один раз в полугодие. Законом об ОСАГО предусмотрен перечень повышающих и понижающих коэффициентов, которые страховщики вправе использовать при расчете размера премии на основе базовой ставки. Законодателем введен ряд условий, ограничивающих размер и структуру страховых премий. Так, часть премии, которая пойдет на обеспечение ведения дел страховыми компаниями, не может составлять более 20 % от общей ее величины [4].

Максимальный размер страховой премии, как правило, не может превышать трехкратную величину базовой ставки, а в случае применения повышающих коэффициентов, отражающих неправильное поведение страхователя, — пятикратную величину этой ставки. Остальные условия договора, за исключением пяти конкретных позиций, которые в соответствии с Законом об ОСАГО стороны могут определять по своему усмотрению (в частности, срок и способ сообщения страхователем страховщику о ДТП, иные сроки прибытия представителя страховой компании для осмотра поврежденного имущества, возможность организации и оплаты страховщиком ремонта поврежденного имущества,

условия ограниченного использования транспортного средства и, наконец, порядок предоставления страхователем своего транспортного средства страховщику для осмотра после ДТП), должны соответствовать типовым условиям, утвержденным Правительством РФ.

Страхователями признаются все владельцы транспортных средств, как являющиеся его собственниками, так и пользующиеся ими на любом законном основании (аренда, доверенность и т. д.). Законом об ОСАГО освобождены от обязанности заключения такого договора владельцы: чья ответственность застрахована другими лицами; владельцы транспортных средств с максимальной конструктивной скоростью (скорость, заложенная в конструкции транспортного средства) не более 20 км/ч, транспортных средств, имеющих характеристики, исключающие их участие в обычном дорожном движении; транспорта Вооруженных Сил, предназначенного для военных целей; а также транспортных средств, зарегистрированных в других государствах, при условии что ответственность этих владельцев застрахована в рамках международных систем обязательного страхования, в которых участвует Россия. Когда у одного транспортного средства несколько владельцев, они своим соглашением могут определить, кому из них целесообразно стать страхователем [17].

Актуальным вопросом на данный момент является количество полисов ОСАГО для владельца нескольких транспортных средств. В настоящее время среди специалистов страхового дела превалирует точка зрения, согласно которой такой владелец должен покупать отдельный полис на каждое транспортное средство. Однако подобный подход не является бесспорным, так как обязательное страхование в данном случае приобретает признаки своеобразного «налога на собственность», поскольку гражданская ответственность не может быть кратной числу транспортных средств, находящихся в собственности (владелец в каждый конкретный момент может управлять лишь одним таким средством). Страхователи имеют почти все те права и несут те же обязанности, которые присущи любым другим страхователям по договорам имущественного страхо-

вания. Но основное для этой категории субъектов страховых правоотношений — это право требования к страховщику о выплате страхового возмещения потерпевшему. Здесь оно, как, впрочем, и по договорам добровольного страхования гражданской ответственности, ограничено в силу того, что эти договоры заключаются в пользу третьих лиц. Страхователь может предъявить такое требование лишь в том случае, если потерпевший отказался от своего права требования к страховой компании.

Помимо обязанностей, обычных для страхователей, Законом об ОСАГО возложен на них ряд дополнительных обязанностей. В частности, управляя транспортным средством, такие страхователи обязаны иметь при себе полис обязательного страхования. Этот полис должен быть и при любом другом водителе транспортного средства. Кроме того, страхователь обязан предоставлять другим участникам ДТП по их требованию информацию о договоре страхования, а по требованию страховой компании — свое транспортное средство, участвовавшее в дорожном происшествии, для осмотра или проведения независимой экспертизы и т. д. Страхователь обязан до добровольного удовлетворения требования потерпевшего о возмещении вреда поставить страховщика в известность об этом и подчиняться его указаниям, а в случае подачи потерпевшим иска к нему в суд — привлечь страховщика к участию в деле.

Застрахованными по договору обязательного страхования, то есть лицами, чья гражданская ответственность может быть покрыта по одному полису вместе со страхователем, являются иные законные владельцы того же транспортного средства. Согласно п. 2 ст. 15 Закона об ОСАГО [1] в полисе страхователь вправе указать одного такого владельца, но в силу того же закона застрахованной будет считаться также ответственность других владельцев, использующих транспортное средство на законном основании.

К числу очевидных недостатков данного законодательного акта следует отнести то обстоятельство, что в нем фактически никак не урегулированы права

и обязанности застрахованных. Если подходить формально к толкованию положений Закона об ОСАГО, то, строго говоря, застрахованные могут, например, не извещать страховщика о страховом событии в установленные договором сроки, так как стороной договорного правоотношения не являются и условия договора их не обязывают к обращению к страховщику.

Потерпевшие должны быть отнесены к числу субъектов обязательного страхования, хотя формально в договоре не участвуют. Как уже указывалось, договоры обязательного страхования гражданской ответственности являются разновидностью договоров в пользу третьих лиц, а именно потерпевших при ДТП. Потерпевшим Закон об ОСАГО признает любое лицо, жизни, здоровью или имуществу которого нанесен вред при использовании транспортного средства. Потерпевшими могут быть как физические лица (по всем видам вреда), так и юридические лица (но лишь в части материального ущерба). Потерпевший является центральной фигурой страхового правоотношения, и он обладает наиболее широким объемом прав. Он вправе требовать от страхователя или водителя дать ему сведения о договоре страхования, заявлять напрямую страховщику требование о возмещении вреда, самостоятельно проводить экспертизу поврежденного имущества, если страховая компания не осмотрела имущество и не назначила экспертизу в установленные договором сроки.

Закон об ОСАГО возлагает на потерпевшего и ряд обязанностей. Так, он должен известить страховую компанию о ДТП, если намерен предъявить к ней требование о возмещении вреда, сохранять поврежденное имущество или его остатки до осмотра страховщиком и назначения независимой экспертизы. В случае причинения гражданину физического вреда он обязан представить страховой компании полный комплект документов, подтверждающий размер вреда. Неисполнение потерпевшим своих обязанностей не должно влечь каких-либо санкций, так как он не является участником договора страхования, но это может поставить его в трудное положение с точки зрения доказывания страховщику факта страхового события и размера понесенного вреда.

Важно отметить, что потерпевший сохраняет свой статус в рамках Закона об ОСАГО даже в том случае, когда полис обязательного страхования у владельца транспортного средства отсутствует, или виновник ДТП не известен. В такой ситуации потерпевшие вправе требовать от Профессионального объединения страховщиков (Российского союза автостраховщиков) компенсационные выплаты в таком же размере, как и по полису. В Законе об ОСАГО значительное место уделено регламентированию прав и обязанностей страховщиков, осуществляющих обязательное страхование гражданской ответственности. Законодатель целенаправленно ограничил круг страховых компаний, которые будут заниматься этим бизнесом: к данной деятельности будут допускаться только те страховые компании, которые имеют не менее чем двухлетний опыт работы в этом сегменте рынка. Страховщики смогут заниматься рассматриваемым видом страхования при условии получения специальной лицензии на этот вид деятельности и вступления в члены Российского союза автостраховщиков [17].

Рассматриваемый договор определен в законодательстве как публичный — это означает, что страховщики не вправе кому-либо отказать в заключении такого договора и прекращать его досрочно. В порядке компенсации ограничения свободы договора им предоставлено право применения на следующий год повышающих коэффициентов при расчете размера страховой премии, связанных с неправильным поведением контрагента, а также регресса к страхователям и иным лицам, чей риск гражданской ответственности застрахован по договору обязательного страхования:

1. когда вред жизни или здоровью потерпевшего причинен вследствие умысла указанного лица;
2. виновный находился за рулем в состоянии опьянения либо не имел права на управление транспортным средством;
3. виновный скрылся с места ДТП;
4. если виновный не был включен в полис в качестве лица, допущенного к управлению транспортным средством.

Страховщик обязан принимать заявления потерпевших о возмещении вреда, осматривать поврежденное в ДТП имущество или назначать независимую экспертизу в установленные договором сроки. В силу Закона об ОСАГО он должен принять решение по заявлению потерпевшего в течение 15 календарных дней. Страховая компания, выдавшая полис обязательного страхования, вправе выдвигать страхователю те же возражения, какие могла бы выдвинуть потерпевшему в том случае, когда страхователь не известил ее о намерении добровольно удовлетворить требование потерпевшего о возмещении вреда или не привлек к участию в судебном деле по иску потерпевшего.

Договор обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств должен заключаться на основании письменного заявления владельца транспорта в виде единого документа. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность страхового договора. При его заключении страховщик выдает страхователю полис установленной формы и специальный знак государственного образца. Наличие знака при отсутствии полиса не является доказательством заключения страхового договора.

Споры о тарифах по обязательному страхованию не утихли и до сих пор. Основной упрек страхователей — неадекватно высокая стоимость обязательного полиса при отсутствии внятного экономического обоснования этой цены.

Страховщикам удалось убедить законодательную власть установить базовый тариф для легковых автомобилей физических лиц в размере 1 980 руб. С учетом поправочных коэффициентов на возраст и стаж водителя, срок использования транспортного средства и регион эксплуатации стоимость полиса может составлять более 5 тыс. руб.

Для сравнения приведем примеры расчета страхового взноса при заключении договора обязательного страхования гражданской ответственности.

План разработчиков тарифных ставок социально ориентирован — одни клиенты страховых компаний регулярно будут платить за убытки других клиентов. С «несправедливостью» тарифов дело обстоит так: введение повышающих коэффициентов перекладывает весь груз технических проблем (18 % незастрахованных и пр.) на страхователей, но перераспределяет этот груз на каждого из них с упоминанием таких индивидуальных особенностей, как мощность двигателя, возраст застрахованного и т. п.

Введение поправочных коэффициентов, в теории, призвано компенсировать индивидуальные особенности водителя и используемого им транспортного средства. По закону лимит страховой суммы по возмещению причиненного вреда для любых транспортных средств не превышает 400 тыс. руб. Тарифы повышаются при наличии «страховых случаев, произошедших по вине страхователя (владельца транспортного средства) в период действия предыдущих договоров обязательного страхования». Но за рулем автомобиля в момент аварии мог находиться не страхователь, а лицо, вписанное в полис наряду со страхователем. То есть страхователя могут попытаться заставить платить за чужие ошибки. Более того, лицо, совершившее аварию и вписанное в полис одного страхователя, может быть вписано в полис другого страхователя или являться страхователем другого автомобиля. И для него увеличения страховых тарифов не происходит.

На примере развитых стран, а теперь все чаще и в России мы видим, что у одного собственника может быть более одного автомобиля. Очевидно, что если он является единственным водителем, то не может одновременно находиться за рулем нескольких своих машин. И если он едет на одной машине, то другие, стоя в гараже, попасть в аварию не могут. Логика страхования в этом случае должна каким-то способом разделить один страховой платеж на несколько машин.

Принятые тарифы не меняются при вписывании в полис ограниченного количества лиц, допущенных к управлению автомобилем. Их может быть хоть несколько десятков. Но если водитель чувствует себя плохо или по другим причинам не имеет права управления автомобилем в данную минуту, а рядом может не оказаться того, кто сможет законно взять управление на себя, то в таком случае нельзя отдать свою машину на время даже ремонтнику, который хочет диагностировать ваш автомобиль на ходу. И сотрудник ГИБДД не будет иметь права при необходимости воспользоваться автомобилем, не нарушая закон.

Обязательное страхование гражданской ответственности предусматривает возможность страхования на небольшой срок или на период. Если исходить из того, что опасность аварии не зависит от времени года, то стоимость страховки должна быть строго пропорциональна периоду страхования. Так, при страховании на шесть месяцев вы должны были бы заплатить половину (коэффициент 0,5) от страховки на год. С нас же при страховке на полгода требуют заплатить за 8,4 месяца (коэффициент 0,7), то есть почти в полтора раза дороже. На самом деле сезонная эксплуатация обычно связана с тем, что водители ездят летом, то есть в более благоприятных дорожных условиях, чем зимой, и поэтому должны платить меньше, чем зимой.

1.3. Добровольное страхование автотранспортных средств в РФ.

КАСКО – это вид добровольного страхования автомобиля, связанный с защитой имущественных прав водителя, направление на возмещение убытков, как от минимальных, так и до полного уничтожения транспортного средства. Страховой полис КАСКО – является прямой защитой прав собственника транспортного средства (распоряжение, использование). Основной принцип системы страхования КАСКО автомобиля - материальное возмещение убыток, связанных с нанесений вреда транспортному средству, предусмотренных при заключении договора со страхователем.

Автострахование КАСКО делится три направления страхования, по которым гарантируются компенсационные выплаты:

- Восстановление автомобиля (оплачивает и заказывает ремонт страховая компания);
- Выплата гарантированной страховой суммы;
- Компенсационные выплаты владельцу авто в случае, если ремонтные работы и покупка запчастей были произведены им самостоятельно (в пределах тарифов, предусмотренных в договоре).

КАСКО может производить выплаты с учётом износа автомобиля, либо без учета. Если износ учитывается, то возмещение убытков производится в пределах сумм, уменьшенных на сумму износа при компенсации затрат на приобретение технических деталей и узлов (в зависимости от года выпуска автомобиля), в то время как ремонтные работы оплачиваются в полном объёме. Если автомобилю больше 6 лет, то сумма износа может составлять 60 %, и этот факт будет существенно влиять на стоимость страхового полиса.

КАСКО - это коммерческий вид страхования, поэтому надо быть очень внимательным при заключении договора. Необходимо выяснить, отвечает ли страховая компания за эвакуацию автомобиля в случае ДТП, кто получает справки в ГИБДД и составляет заявление, а также проводит осмотр повреждённого автомобиля на месте произошедшего ДТП. Рассмотрим виды страхования АВТОКАСКО.

1) Полное КАСКО - вид страхования, гарантирующий выплату денежной компенсации после нанесения ущерба ТС в процессе движения или стоянки в результате различных рисков, предусмотренных договором.

Особенно важен тот факт, что полное КАСКО компенсирует ущерб, нанесенный вследствие противоправных действий третьих лиц, в частности, хищения и угона. По статистике, владельцы новых машин стремятся в первую очередь застраховать свое транспортное средство именно от угона.

Рассматриваемый вид страхования КАСКО предоставляет массу приятных, а главное полезных бонусов. КАСКО без ограничений, как правило, под-

разумевает предоставление сопутствующих услуг, а в частности, эвакуацию автомобиля с места дорожно-транспортного происшествия, выезд аварийного комиссара по адресу ДТП, организацию поездки на такси до дома водителя, попавшего в аварию. Данный вид страхования КАСКО может включать услугу по предоставлению в аренду транспортного средства на период ремонтных работ собственного автомобиля.

2) Частичное КАСКО - страхование автомобиля при наступлении определенных случаев, повлекших ущерб. Данный вид КАСКО является более дешевым по сравнению с каско без ограничений, однако покрывает он лишь выбранные страховые случаи:

- угона (хищения);
- ущерба.

При этом важно знать, что под ущербом подразумевается полное уничтожение или повреждение ТС, его основных частей в результате противоправных действий третьих лиц, ДТП, пожара или взрыва (в том числе и вызванного неисправностью электрооборудования автомобиля), стихийных бедствий, падения льда, снега и других инородных предметов. Также при частичном КАСКО страховая компенсация выплачивается в том случае, если в процессе движения автомобиля из-за попадания инородных предметов были разбиты стекла или же световые приборы.

Важно отметить, что лишь ограниченное число СК предлагает приобрести минимальное КАСКО, гарантирующее выплаты в результате хищения и на это есть ряд причин. Чаще всего компании предлагают либо вариант приобретения КАСКО без ограничений, либо же КАСКО «ущерб». При расчете стоимости полиса КАСКО, амортизация автомобиля играет важную роль. Также при выборе программы, уточните, подразумеваются ли страховые выплаты КАСКО агрегатными или неагрегатными.

3) КАСКО агрегатное и неагрегатное. Как КАСКО открытое, так и минимальное КАСКО могут при прочих равных различаться по типу страховых выплат на агрегатное и неагрегатное. В данном случае под агрегатной понимается

денежная компенсация, в размере которой страховая компания выплачивает возмещение по общему числу страховых случаев за период, на который оформлен полис КАСКО. Таким образом, при наступлении каждого последующего страхового случая во время действия договора размер компенсации будет уменьшаться в соответствии с суммой, выплаченной ранее. Поэтому считается, что для оформления КАСКО открытого данный вариант не является наиболее оптимальным, скорее он больше подходит для КАСКО «ущерб».

При выборе неагрегатной страховой суммы, она будет выплачиваться вне зависимости от того, какое количество раз обратились в страховую компанию, при этом ее величина останется неизменной.

Преимуществом КАСКО является получение компенсации в случае повреждения автомобиля в результате аварии, ущерба, причиненного в результате стихийных бедствий, в случае угона или кражи транспортного средства. Существует такие виды КАСКО: полное, частичное. Частичное КАСКО не включает в себя страхование от угона или кражи. Полное КАСКО предоставляет полный спектр страховых услуг. Полное КАСКО предпочтительнее, так как каждый владелец транспортного средства может пострадать от возникновения различных страховых случаев.

Недостатком КАСКО является:

- нерегулируемость со стороны государства, когда страховая компания имеет право предоставлять свои условия заключения страховых договоров свои тарифные расценки. Ответственность за полис КАСКО не страхуется, однако, покрыты огромным количеством рисков, связанных с повреждением вашего ТС.
- стоимость КАСКО будет изменяться между различными страховыми компаниями и в различных регионах России;
- невозможность застраховать иностранное транспортное средство старше 7 лет, либо автомобиль отечественного производства старше 5 лет;
- высокая стоимость. Однако в случае грамотного подхода в выборе страховой кампании, программ страхования, перечню требований, предъявляемых к

страховой компании, возможно минимизировать недостатки полиса КАСКО.

В современной России мошенничество является проблемой в автостраховании транспортных средств. За время существования государственной системы страхования случаи мошенничества были относительно редки. Это связано с наличием монопольного страховщика, ограниченным спектром предлагаемых полисов, наличие стандартных условий страхования, строгой системы управления, наличие достаточного количества квалифицированного персонала. Образование большого числа страховщиков предлагают различные виды страховых услуг, а также сопровождается появлением мошенничества. Со стороны страхователей это выражается в искажении информации о страховых случаях, а также в предоставлении фиктивных документов, полученных в характеристике рисков. Рост интенсивного дорожного движения, который сопровождается количественным ростом дорожно-транспортных происшествий, объективно требует организации страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств и самих транспортных средств. Владение автотранспортным средством, его эксплуатация связаны с большими рисками, чем владение имуществом другого рода. Рынок автострахования в России представлен большим количеством страховщиков. Поэтому основной задачей автовладельцев является правильный выбор страховой компании. Также несмотря на негосударственность со стороны государства, существует нормативная база.

Существует ряд правовых актов, которым должна соответствовать процедура оформления КАСКО и выплаты по данному виду страхования. В их числе:

- Гражданский кодекс (Глава 48). [3]
- закон об организации страхового дела. [4]
- Правила страхования (внутренний правовой акт страховой компании, носящий публичный характер).

Поскольку КАСКО является имущественным страхованием, к нему прямым образом относится понятие данного вида страхования, закрепленного в гражданском законодательстве.

- П. 1 ст. 929 Гражданского кодекса [3]:
- «По договору имущественного страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить другой стороне (страхователю) или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором суммы (страховой суммы)».

2. Анализ рынка транспортного страхования, анализ финансово хозяйственной деятельности предприятия ООО «Росгосстрах»

2.1. Анализ финансово хозяйственной деятельности ООО «Росгосстрах»

«Росгосстрах» - крупнейшая в России страховая компания, предоставляющая широкий спектр страховых услуг частным лицам и компаниям для защиты от самых разнообразных рисков.

На сегодняшний день компания предлагает 55 страховых продуктов -- от популярных программ автострахования до специального страхования космической отрасли.

Группа компаний «Росгосстрах» - это огромный холдинг, в который входят несколько компаний.

В группу компаний входят ПАО «Росгосстрах», ООО «Росгосстрах», СК «РГС-Жизнь», занимающаяся страхованием жизни и негосударственным пенсионным обеспечением, а также ООО «РГС-Медицина», осуществляющая операции по обязательному медицинскому страхованию. Головной компанией группы является ООО «Росгосстрах».

В 2012 году Рейтинговое агентство «Эксперт РА» в очередной раз подтвердило рейтинг надежности ГК «Росгосстрах» на уровне А++ «Исключительно высокий уровень надежности». В 2011 году «Национальное Рейтинговое Агентство» (НРА) подтвердило индивидуальный рейтинг надежности «Росгосстрах» на уровне «AAA» (максимальная надежность). Рейтинг присвоен группе компаний в составе ПАО «Росгосстрах» и ООО «Росгосстрах».

Росгосстрах – это единственная страховая компания, которая располагает филиальной сетью, сравнимой по охвату с Почтой РФ и Сбербанком России.

В группу компаний «Росгосстрах» входит порядка 3000 агентств и страховых отделов, а также 400 центров урегулирования убытков, общая численность работников системы достигает 100 000 человек, в том числе более 65 000 агентов.

История компании насчитывает 90 лет. Образованная в феврале 1992 года, компания стала правопреемником Госстраха РСФСР, который был создан в 1921 году. Развитие российского рынка страховых услуг в значительной степени определялось деятельностью Госстраха, а затем «Росгосстраха». Сейчас компания оказывает существенное влияние на формирование страхового рынка России.

Миссия звучит так: защита благосостояния людей путем предоставления им доступных и отвечающих их потребностям страховых услуг.

«Росгосстрах» - лучшая страховая компания в мире, которая:

- заботится о своих сотрудниках; в которой сотрудники чувствуют себя хорошо, и их благосостояние растет; в которой стремятся работать; коллектив которой представляет из себя команду, живой организм;
- ценит и любит своих клиентов; компанию, которую уважают клиенты;
- побеждает на тех полях, на которых играет, и побеждает стабильно, из года в год;
- рассчитывает на собственные силы, т.е. является экономически независимой.

2.1.1. Предварительный анализ финансовой отчетности

Таблица 3 - Агрегированный аналитический баланс за 2018 г.

Актив	Сумма т.руб.	%	Пассив	Сумма т.руб.	%
Внеоб. активы	14204179	10,8	Собственный капитал	44797566	34,2
Оборот. активы	116621285	89,2	Заемный капитал	86027898	65,8
Баланс	130825464	100%	Баланс	130825464	100%

Таблица 4 - Агрегированный аналитический баланс за 2019 год

Актив	Сумма т.руб.	%	Пассив	Сумма т.руб.	%
Внеоб. активы	14743053	10,8	Собственный капитал	52269668	38,3%
Оборот. активы	121418865	89,2	Заемный капитал	83892250	61,7
Баланс	136161918	100%	Баланс	136161918	100%

По валюте баланса масштаб деятельности очень крупный.

По численности сотрудников очень крупный на 2017 год свыше 60000 человек.

Анализ показателей деловой активности показывает, что в отчетном году произошел рост суммы выручки, так же увеличилась сумма чистой прибыли.

Деятельность ПАО Росгосстрах рентабельна (за исследуемый год у предприятия есть прибыль).

Внешние признаки финансовой устойчивости и платежеспособности:

- у организации есть денежные средства;
- у организации есть краткосрочные финансовые вложения;
- у организации есть активные расчет с дебиторами, которые покрывают его краткосрочные обязательства.

Также по данным таблицы можно определить изменения собственного капитала и заемных средств. Для этого возьмем данные из обоих таблиц и перенесем их в отдельную.

Таблица 5 - Показатели собственного и заемного капитала

	2018	2019	Отклонения
--	------	------	------------

Показатели	Сумма тыс. руб.	%	Сумма тыс. руб.	%	Сумма откло- нений	%
Собственный капитал	44797566	34,2	52269668	38,3	7472102	14,2
Заемный ка- питал	86027898	65,8	83892250	61,7	-2135648	-2,54

Из приведенных аналитических данных можно сказать о том, что по сравнению с прошедшим годом, данная компания смогла исполнить ряд своих обязательств на 2,54 процента, и смогла тем самым повысить собственный капитал, по данным таблицы который вырос на 14,2 процента.

2.1.2. Анализ активов

Для определения части основного расположения активов данной организации, а также определения соотношения материальных и финансовых активов составим таблицу 6.

Таблица 6 - Показатели структуры и динамики активов

	2018		2019		Отклонения	
Показатели	Сумма тыс. руб.	%	Сумма тыс. руб.	%	Сумма от- клонений	%
Всего активов	130825464	100	136161918	100	5336454	3,91
Внеоборотные из них:	14204179	10,8	14743053	10,8	538874	3,65
Материальные	13234096	10,8	13759661	10,8	525565	3,81

Окончание Таблицы 6

	2018		2019		Отклонения	
Финансовые	975083	0	983392	0	8309	0,84
Оборотные из них:	116621285	89,2	121418865	89,2	4797580	3,95

Материальные	67968	0	99972	0	32004	32,01
Финансовые	116553317	89,2	121318893	89,2	4765576	3,92

Анализируя величину активов за 2018 и 2019 годы, было выявлено явное увеличение активов на 3,91. ОСК = 27,5%. Так как показатель оборотного собственного капитала 27,5 %, то можно сказать, что основной капитал находится в подвижной сфере.

Так же по данным таблицы можно определить то, что основная часть активов расположена в денежном эквиваленте, и материальные ценности в том числе имущество занимает не столь значительную роль, что доказывает соотношение 9(финансовая часть активов) к 1(материальная часть активов), что естественно и характерно для страховых компаний, а также банков, финансовых и микрофинансовых организаций.

Анализ основных средств

Для более детального изучения анализа основных средств и их оценки, и динамики, составим аналитическую таблицу 7.

Таблица 7 - Показатели структуры и динамики оборотных активов

Показатели	2018		2019		Отклонения	
	Сумма тыс. руб.	%	Сумма тыс. руб.	%	Сумма отклонений	%
Оборотные активы всего	116553317	100	121418865	100	4865548	4
Запасы	67968	0	121418865	100	32004	32

НДС	11181352	9,5	99972	0	-552974	-5,2
Дебитор-ская задолженность	6378645	5,4	10628378	8,7	2011771	24
Денежные средства	88820624	76,2	8390416	6,9	-1302694	-1,5
Прочие оборотные активы	10104728	8,9	87517930	72	4677441	3,1

Анализируя данные таблицы 7, можно прийти к следующим выводам:

- Основная часть оборотных активов находится в денежных средствах, несмотря на то что их доля упала на 1,5 % по сравнению с прошлым годом
- Также на 24% процента увеличилась дебиторская задолженность, что говорит о увеличение процента продаж, поскольку деятельность страхового предприятия напрямую связана с взаимодействием финансовых потоков
- В целом оборотные активы увеличились на 4 процента по сравнению с предыдущим годом, что говорит о положительной экономической динамики предприятия.

2.1.3. Анализ пассивов

Таблица 8 - Группировка обязательств по категориям

Показатели	2018 г.		2019 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Обязательства	86027898	100%	83892250	100%	-2135648	-

всего:						2,54
Кредиты и займы	-	-	888286	0	-	-
Кредиторская задолженность по операциям страхования, со-страхования и перестрахование	3738569	4,4	3855868	4,6	117299	3

Окончание Таблицы 8

Показатели	2018 г.		2019 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Резервы по страхованию иному, чем страхование жизни	68884475	80	68118205	81,1	-766270	-1,1
Резервы-оценочные обязательства	8035205	9,3	5941070	7	-2094135	-35,2
Прочие обязательства	5369249	6,3	5088821	7,3	-280428	-5,5

По данной таблице можно сделать следующие выводы:

- по статьям операции страхование, сострахование и перестрахование наблюдается рост обязательств на 3 процента.
- уменьшаются резервы-оценочные обязательства на 35,2 процента

- также прослеживается снижения обязательств на 2,54 процента, что говорит о повышение собственного капитала на предприятии.

Подводя итог, стоит отметить, что у страховой компании есть потенциал, а также возможность уменьшения обязательств, что способствует положительным тенденциям.

2.1.4. Анализ финансовых результатов организации

Таблица 9 - Анализ расчетов коэффициентов ликвидности

Коэффициент	2018	2019	Нормативные значения	
			Отечественные нормативы	Зарубежные нормативы
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,54	0,68	$\geq 0,1$	$\geq 0,2$
Коэффициент критической ликвидности	1,35	1,44	$\geq 0,7-0,8$	$\geq 1,5$
Коэффициент текущей ликвидности	1,52	1,6	$\geq 1,2-1,5$	$\geq 2,0$

На 30 сентября 2019 г. коэффициент текущей ликвидности укладывается в положенную норму (1,6 при диапазоне 1,5-2,5). Также следует заметить, что за весь рассматриваемый период коэффициент увеличился на 0,08.

Значение коэффициента критической ликвидности также соответствует норме – 1,44. Это говорит о наличии у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства.

При норме 0,1 значение коэффициента абсолютной ликвидности составило 0,68. Несмотря на это следует отметить, что за весь анализируемый период коэффициент абсолютной ликвидности увеличился на 0,14.

Таким образом, по состоянию на 30 сентября 2019 года коэффициенты ликвидности находятся выше общепринятых значений, а также наблюдается увеличение коэффициентов по сравнению с прошедшим 2018 годом. несмотря на то, что наблюдается их небольшое снижение по сравнению с аналогичной датой 2018 года, ООО «Росгосстрах» готово своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства.

Рассчитаем общий показатель ликвидности баланса. Он определяется по формуле:

$$K = (A1 + 0,5 * A2 + 0,3 * A3) / (P1 + 0,5 * P2 + 0,3 * P3) \quad (1)$$

$$\text{Кобщ2018} = (46478964 + 0,5 * 100142327 + 0,3 * 14204179) / (3738569 + 0,5 * 0 + 0,3 * 82289329) = 3,54$$

$$\text{Кобщ2019} = (57618678 + 0,5 * 63800187 + 0,3 * 14743053) / (3855868 + 0,5 * 888286 + 0,3 * 79148096) = 3,32$$

Норматив коэффициента: должно быть больше или равно 1.

Значения за 2018 и 2019 год показателя ликвидности баланса говорят о том, что предприятие ликвидно и способно расплачиваться со своими обязательствами, но несмотря на это показатель в сравнении с прошлым годом уменьшился хоть и незначительно, что говорит о том, что хоть и предприятие ликвидно, но ликвидность баланса сократилась.

Таблица 10 - Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

№	Показатели	Дебиторская задол-	Кредиторская задолжен-
---	------------	--------------------	------------------------

		женность	ность
1	2018	6378645	3738569
2	2019	8390416	3855868
3	Темпы роста	19,6%	3,04%

Вычислим соотношение дебиторской и кредиторской задолженности:

2018 - соотношение 1,8

2019 - соотношение 2,17

По данной таблице, а также соотношениям, которые больше 1, можно сделать вывод, что данное предприятие в своей основе финансируется за счет дебиторов. Также наблюдается рост дебиторской и кредиторской задолженности, что является положительным явлением.

Сравним динамику и оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей:

$$\text{ОДЗ} = \text{выручка}/\text{дебиторская задолженность} \quad (2)$$

$$\text{ОДЗ2018} = 31975730/6378645 = 5,01$$

$$\text{ОДЗ2019} = 38504770/8390416 = 4,58$$

$$\text{ОДЗ} = \text{выручка}/\text{кредиторская задолженность} \quad (3)$$

$$\text{ОДЗ2018} = 31975730/3738569 = 8,55$$

$$\text{ОДЗ2019} = 38504770/3855868 = 9,98$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности за текущий период снизилась, в то время как оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась.

2.2. Анализ регионального рынка транспортного страхования

Поскольку анализ предприятия показывает лишь внутреннюю среду, а не положение и конкурентоспособность компании в целом, необходимо провести сравнительные анализы на региональном рынке, чтобы понять, как компания себя проявляет на рынке по республике Хакасия. Для того чтобы понять положение ООО «Росгосстрах» на региональном рынке, был проведен сравнительный анализ среди крупнейших предприятий занимающихся страховой деятельностью на территории республики Хакасия. Среди них: ЗАО Надежда, ОСАО Ингосстрах, САО страховой дом ВСК, СОГАЗ.

Таблица 11 - Данные по ОСАГО

Страховая компания	Место	Сборы тыс. руб.	Доля рынка	Уровень выплат %
Ингосстрах	1	111699	18,32	70,51
ВСК	2	98989	16,23	73,91
Надежда	3	87537	14,36	67,53
Росгосстрах	4	83538	13,70	95,23
СОГАЗ	5	74000	12,14	50,92

Делая вывод из данной таблицы, можно сказать, что несмотря на то, что Росгосстрах не входит в первую тройку лидеров среди продаж ОСАГО на страховом рынке Хакасии, он является одним из самых надежных субъектов автострахования по выплатам.

Таблица 12 - Данные по автокаско

Страховая компания	Место	Сборы тыс. руб.	Доля рынка	Уровень выплат %
ВСК	1	46380,0	37,91	61,80

Росгосстрах	2	30376,0	24,83	45,40
СОГАЗ	3	11852,0	9,69	76,83
Надежда	4	8646,0	7,07	71,35
Ингосстрах	5	7233,0	5,91	69,21

Исходя из данных таблиц, можно утверждать, что на рынке КАСКО Росгосстрах занимает уже более твердую позицию, чем ОСАГО, но тем не менее основной рынок сбыта по транспортному страхованию приходится на ОСАГО, и самые максимальные сборы по КАСКО, не сравнятся с самыми минимальными сборами по ОСАГО, из чего можно сделать вывод, что по республике Хакасия максимальная доля рынка транспортного страхования приходится на ОСАГО.

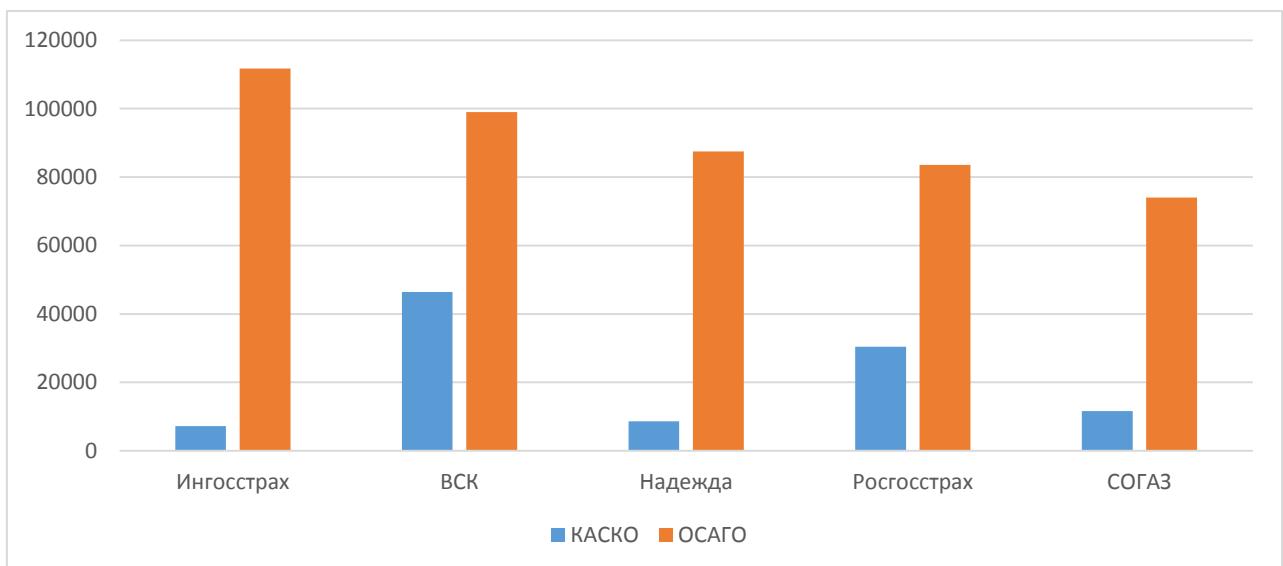


Рисунок 3 – Соотношение сборов по КАСКО и ОСАГО

3. Рекомендации по повышению доходности для ООО «Росгосстрах»

3.1. Оценка конкурентной среды Республики Хакасия, выявление слабых сторон транспортного страхования.

В настоящее время положение в российской экономике во многом определяется интенсивными конкурентными процессами. Конкуренция стала неотъемлемой частью экономических отношений, так же данные тенденции затрагивают рынок страхования, который и до этого являлся одним из самых сильно-конкурирующих. Это обуславливается однородностью продукта, стандартными пакетами, поэтому ключевое конкурирование приходится на качество обслуживания, ценами на страховые услуги, акции скидки, выгодные комбинации страховых услуг, а что касаемо ОСАГО то данный вид продукта помимо стандартного перечня услуг, имеет слабое расхождение по ценнику в разных страховых компаниях, поскольку цены на обязательное страхование подконтрольны государству, а не страховым компаниям.

Необходимость поддержания конкурентоспособности на страховом рынке определяется также высокой эластичностью спроса на страховой продукт, к примеру, при снижении доходов потребители в первую очередь готовы отказаться от приобретения именно страховых услуг как менее важных по сравнению с иными потребностями. Особую актуальность проблема конкурентоспособности и качества страховых услуг приобретает после вступления нашей страны в ВТО, в связи с чем доля иностранного капитала на рынке страхования неизбежно будет возрастать [19].

Как следствие, качественный уровень страхование в России должен будет возрасти, иначе компании, не последовавшие улучшению качественных показателей, не смогут конкурировать в будущем на рынке страховых услуг. В настоящее время также отмечается тенденция усиления государственного регулирования в сфере страхования, результатом чего является уход с рынка неконкурентоспособных и неэффективных компаний. Необходимо отметить, что большинство финансовых аналитиков сходятся во мнении о том, что существенного роста на страховом рынке ожидать не следует из-за незначительного спроса на страховые услуги. Таким образом, в сложившихся условиях принципиальное значение приобретает задача выживания страховой компании в буквальном смысле, что актуализирует усиление роли маркетинга в повышении конкурентоспособности страховой компании [19].

ООО «Росгосстрах» является одной из самых крупных и старых страховых компаний на территории России. Количество предоставляемых продуктов разнообразное и большое, начиная от медицинского страхования и кончая транспортным, однако на территории Республики Хакасия, ООО «Росгосстрах» хоть и входил в пятерку лучших в 2016, но не является явным лидером на данный момент, поскольку на территории Республики Хакасия существуют и составляют конкуренцию более 30 страховых компаний. Позиции страховых компаний на 2 квартал 2018 года.

Таблица 13 - Доля компаний на страховом рынке Хакасии

Место	Страховая компания	Показатель дохода тыс.руб.	Доля рынка
1	СОГАЗ	67743	16,89
2	Надежда	43947	10,96
3	ВСК	32215	8,03
4	Ингосстрах	25069	6,25
5	НСГ-Росэнерго	21421	5,34
6	Росгосстрах	18045	4,5

Как видно из данных таблицы, ООО «Росгосстрах» на 2 квартал 2018 года не входит в 5 сильнейших компаний, и занимает только 6 позицию среди компаний, занимающихся транспортным страхованием. Из чего следуют вывод, что компания ООО «Росгосстрах», нуждается в выработке стратегий достойного конкурирования, это необходимо, как для возвращения лидирующих позиций, так и для повышения занимаемого объема рынка транспортного страхования.

Для выявления эффективных стратегий необходимо проанализировать слабые стороны транспортного страхования ООО «Росгосстрах».

Слабые стороны ОСАГО:

- частые случаи недобросовестности страховщиков, при которых происходит навязывание дополнительных услуг;
- вырастает стоимость полиса ОСАГО, в следствии чего многие автовладельцы предпочитают платить штрафные санкции;
- выплаты по ОСАГО не всегда могут оплатить полученный ущерб в полном объеме.

Слабые стороны КАСКО:

- высокая стоимость получения полиса;
- возрастные ограничения на транспортное средство;
- частые случаи мошенничества, что вызывает недоверие к страховым компаниям.

Из чего можно сделать вывод, что стратегии должны быть направлены не только на ООО «Росгосстрах», но и так же на продукты транспортного страхования предоставляемые данной компанией.

3.2. Повышение спроса на продукты транспортного страхования ООО «Росгосстрах»

ООО «Росгосстрах» предоставляет несколько видов продуктов, но в большей степени увеличения спроса необходимо на КАСКО, поскольку спрос

по ОСАГО, очень тесно связано с законодательством в области владения транспортом (Федеральный закон от 25.04.2002 N 40-ФЗ (ред. от 24.04.2020, с изм. от 25.05.2020) "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств"). [2] Так же ОСАГО является подконтрольным государству в большей степени, чем страховым компаниям. Страховщик способен предоставлять данную услугу лишь по установленному ценовому коридору и по установленным правилам.

С КАСКО все гораздо сложнее, данный вид страхования является добровольным и не подвластным государству, так же страховщики вправе сами предусматривать страховые случаи, процент выплат и стоимость. Из чего возникает ряд проблем, такие как случаи мошенничества, высокая стоимость, проблемы при получении выплат. Поэтому КАСКО необходимо обратить больше внимания, чем на ОСАГО.

ООО «Росгосстрах» предоставляет три основные услуги по добровольному страхованию полное КАСКО, мини-каско, ПнД (помощь на дороге).

Мини каско - это бюджетный вариант каско, возникший во время кризиса, имеет так же название антикризисное каско, при котором страхуются

- Случай вероятность которых минимально (пожар, ущерб от законных действий правоохранительных органов, техногенная катастрофа, угон или полное уничтожение автомобиля)
- Страхование от ущерба отдельных частей автомобиля (зеркала, стекла, бампера)
- Страхование на условии пониженных страховых выплат

ПнД- данный вид добровольного страхования предусматривает возмещение убытков, которые могут возникнуть в случаях поломки на дороге, помочь оказывается двумя способами

- отправление мастера от предприятия, с которым заключен договор.
- возмещения по факту предъявления чеков.

Полное КАСКО - страхование предусматривающие покрытие всех ущербов автомобили предусмотреными договором страхования.

Для выявления стратегии по продаже данных видов страхования был проведен опрос среди клиентов, которым было предложено страхование по КАСКО:

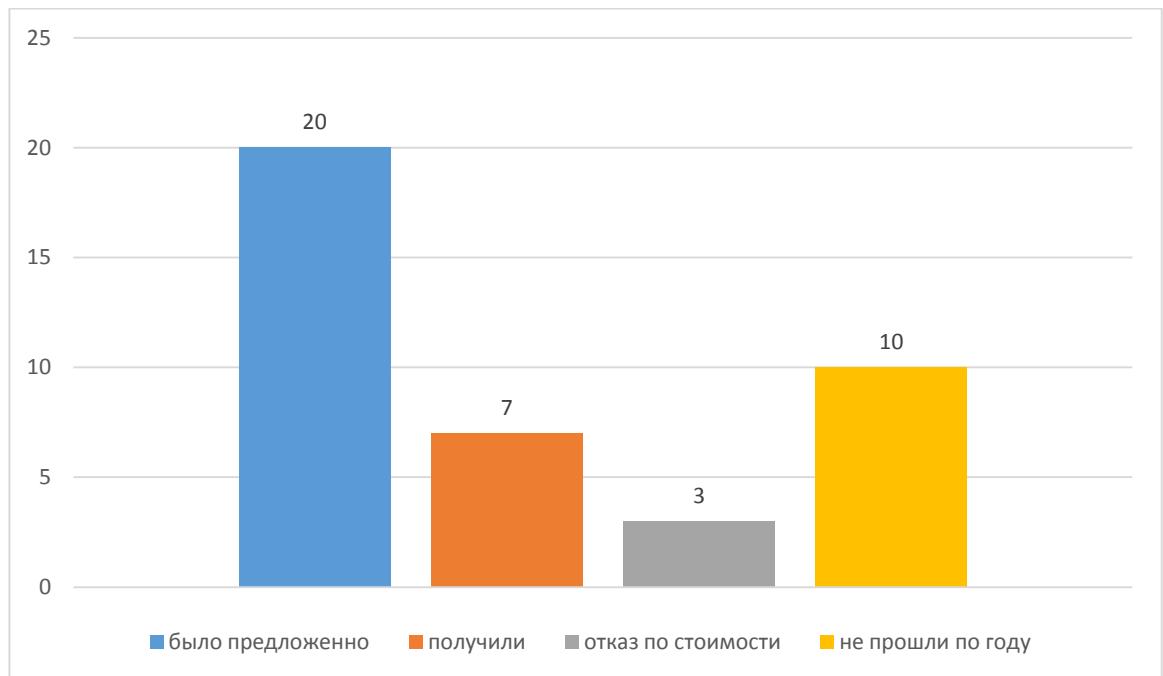


Рисунок 4 - Опрос среди клиентов

Исследуя результаты данного опроса, можно прийти к следующим выводам:

- 3 клиента из опрошенных не согласны с расценками ООО «Росгосстрах»
- 7 клиентов заключили договор с ООО «Росгосстрах»
- 10 клиентам было отказано по причине года выпуска транспортного средства.

Из 20 потенциальных клиентов, 50 % потенциальных клиентов не смогут воспользоваться услугами КАСКО. Из чего следует вывод, что снижение возрастного порога на год выпуска автомобиля увеличило бы спрос на данный вид страхования в 2 раза.

Официально законодательством не предусмотрены ограничения на год выпуска автомобиля, они регулируются внутренними указами страховых компаний, в компании ООО «Росгосстрах» установлены следующие возрастные пороги для машин отечественного производста-7 лет, для машин, произведен-

ных за границами Российской Федерации 10 лет.

Далее рассмотрим, насколько благотворно повлияло бы снижение порога на страховые компании. По данным «Автостат» на начало 2019 года в России насчитывалось 25,4 млн машин произведенный до 2019 года, что составляет 58 процентов автопарка России, на территории Республики Хакасия, средний возраст автомобиля составляет 15,6 лет по данным 19 rus.info, что подтверждает данные диаграммы, о том что 50 % автовладельцев по Республике Хакасия не смогут воспользоваться услугами КАСКО.

По результатам второго опроса среди автовладельцев, получивших полис КАСКО, 15 из 20 выполняли обязательства по договору с банком. Так же по статистике «Автостат» каждый второй автомобиль в России куплен при помощи кредитования. Таким образом при снижении порога на год выпуска транспортного средства, ООО «Росгосстрах» смог бы увеличить количество потенциальных клиентов по договору КАСКО более чем в два раза.

Один из главных и продаваемых товаров ООО «Росгосстрах» является ОСАГО, но высокий спрос на данный вид страхования, не обусловлен внутренними факторами данной компании, так как спрос формирует государство, из чего следуют, что данный вид страхования возможно сделать более продаваемым.

Главный фактор влияющий на снижение продаваемости полиса ОСАГО в компании ООО «Росгосстрах» это недобросовестность страховых агентов, а также менеджеров компании. Проявляется данная проблема в попытке обязать клиентов приобрести дополнительные услуги вместе с полисом ОСАГО.

Данный фактор является опасным для страховых компаний по следующим причинам

- Часть клиентов не осознают важность данного полиса, в связи с чем, по их мнению, более выгодным окажется оплата штрафных санкций.
- Проявление негативного восприятия компании, поскольку сотрудники, контактирующие с клиентами, так же являются лицом компании.
- При выявлении данного нарушения, предусмотрено наложения штраф-

ных санкций.

Что бы выявить разницу в цене получения полиса ОСАГО, с использование электронного калькулятора расчета стоимости ОСАГО ООО «Росгосстрах», была рассчитана стоимость данной услуги.

Таблица 14 - Расчеты на получение полиса ОСАГО

Расчеты на получение полиса ОСАГО, для автомобиля Toyota Camry SV32 1994года	
ОСАГО + дополнительные услуги	1500(зз. дтп.)+1000(з. дтп.)+5957,80
ОСАГО	5957,80

33.ДТП(Защита здоровья) - в случае нанесения ущерба здоровью при наступлении ДТП не зависимо от виновника ДТП, страховая компания выплачивает компенсацию.

3.ДТП(Защита ДТП)- в случае если у виновника отсутствует ОСАГО, компания берет на себя восстановление ущерба.

Из данной таблицы видна существенная разница в сумме для получения ОСАГО, дополнительные услуги приносят прибыль компании, но поскольку стоимость ОСАГО с дополнительными услугами не превышает стоимость отдельного ОСАГО в 2 раза, то дополнительные клиенты существенно повысили бы прибыль компании. Данные дополнительные услуги имеют свои плюсы и приносят существенную прибыль своей компании, кроме того при открытом предложении данных услуг, на них есть спрос, но принудительная продажа данных страховых услуг, может получить только негативное восприятие и отток клиентов от компании. В связи с чем можно сделать следующие рекомендации для компании ООО «Росгосстрах». Для повышения оборачиваемости услуг ОСАГО, руководству компании стоило бы усилить контроль за сотрудниками, начиная от общения и завлечения клиента и заканчивая сделкой, для этого стоило бы ввести полное аудио и видео фиксирование, что позволило бы не допускать подобных инцидентов.

Для расчета эффективности данной рекомендации была исследована ста-

тистика отказов от услуг ОСАГО ООО «Росгосстрах»:

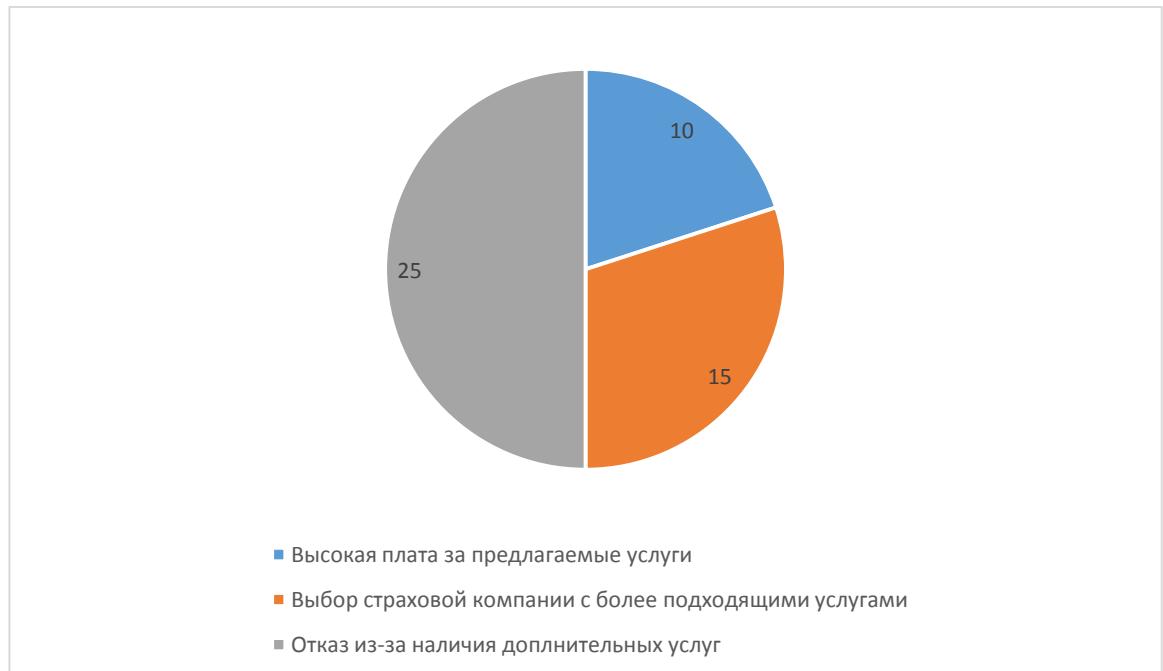


Рисунок 5 - Статистика отказов от услуг ОСАГО

Как видно на рисунке 5, 25 из 50 клиентов ООО «Росгосстрах» теряет по причине принудительной продаже дополнительных услуг, из чего можно сделать вывод, что усиление контроля за работниками на всех этапах общения с клиентами смогло бы уменьшить количество отказов на 50 %.

3.3. Разработка стратегий для повышения рентабельности ООО «Росгосстрах»

Стратегии повышения рентабельности необходимы для любого предприятия, ООО «Росгосстрах» так же не является исключением, несмотря на то, что данное предприятие является довольно узнаваемым, надежным и старым, ему необходимо удерживать лидирующие позиции.

Для каждого предприятия не последнюю роль играет система лояльности к клиентам. Данная система позволяет выделяться среди конкурентов и сделать предприятие более ликвидным и рентабельным путем увеличения потока кли-

ентов. Для того что бы выявить максимально эффективные стратегии, необходимо провести SWOT анализ транспортного страхования ООО «Росгосстрах», для выявления слабых и сильных сторон компании. Необходимо также провести анализ возможных угроз.

Для выявления слабых сторон и сильных сторон транспортного страхования ООО «Росгосстрах» была составлена таблица 15.

Таблица 15 - SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
Крупнейшая страховая компания в России	Большая доля низкоквалифицированного персонала
Хорошо развита филиальная сеть	Более быстрый рост выплат, по сравнению с ростом страховых премий
Взаимовыгодные отношения с крупнейшими финансовыми институтами	Заниженный тарифный коэффициент по ОСАГО
Высокий уровень доверия населения	Большой удельный вес премии по ОСАГО по отдельным региональным дочерним предприятиям
Блокирующий пакет акций принадлежит государству	Убыточность некоторых филиалов в сфере ОСАГО
Многолетний опыт работы	
Большие страховые резервы	

Как видно из данных таблицы, основное преимущество ООО «Росгосстрах» получает благодаря своему многолетнему опыту, а также продолжительному времени, занимаемому на рынке страхования. Также, одним из главных плюсов является блокирующий пакет акций, который принадлежит государству, что гарантирует надежность данной компании, поскольку право решающего голоса, а также право наложение запрета на важные решение совета директоров за государством.

Одним из главных минусов является низкоквалифицированный персонал, поскольку прямой контакт с сотрудниками устанавливает именно страховые агенты и страховые менеджеры, так же они являются прямыми представителями и лицом компании. Исходя из этого одной из ключевых рекомендаций будет компетентный подбор, а также правильное обучение персонала.

Одним из решений данной проблемы будет, заключение договоров ООО «Росгосстрах» с вузами о целевом обучение, а также о постоянном месте для практики студентов обучающихся по специальности менеджмент и экономика. Таким образом ООО «Росгосстрах» смогло бы обеспечить постоянный поток высококвалифицированного персонала.

Следующие решение представляет собой введение курсов страхования на базе ООО «Росгосстрах», что позволило бы обучать персонал перед приемом на работу, также это смогло бы приносить дополнительную прибыль введя плату за курсы для людей, не заключивших договор трудоустройства с ООО «Росгосстрах».

Для более детального исследование данной проблемы был проведен опрос среди работников Абаканского филиала ООО «Росгосстрах», результатом которого стали следующие данные:



Рисунок 6 - Анализ квалификации работников

Благодаря результатам данного анализа, можно сделать вывод, что процент низкоквалифицированного персонала среди Абаканского филиала ООО «Росгосстрах» равен 13%, что говорит о том, что решение данной проблем позволит улучшить контакт на 13 %, что позволит увеличить продажи.

Более быстрый рост выплат по ОСАГО, по сравнению с ростом страховых премий, также является не маловажным минусом ООО «Росгосстрах». С одной стороны - это положительное явление, которое показывает надежность компании, поскольку пострадавшая сторона ДТП гарантированно получит выплату в данной компании. Это формирует положительное мнение об ООО «Росгосстрах». Но если это плюс со стороны маркетинга, то существенный минус со стороны бухгалтерского баланса и финансового положения компании, поскольку компания в данном случае получает прибыль меньше, а также страховые резервы переходят в статьи кредиторской задолженности. При продолжении данной тенденции компания увеличит свой авторитет, но начнет терпеть убытки в области обязательного страхования.

Выход из данной проблемы, это проведения тренингов по продажам, а также беседы руководства с подчиненным персоналом, который непосредственно контактирует с людьми. Поскольку основным, что может исправить данную проблему, это увеличение продаж по ОСАГО.

Так же эффективной стратегией решения данной проблемы, будет введение системы лояльности для клиентов в области ОСАГО.

Одним из эффективных мероприятий было бы введение накопительной скидки на продление ОСАГО, при повторном приобретении полиса ОСАГО (при условии, что ранее полис был приобретен в ООО «Росгосстрах»), вводится дополнительная скидка, помимо возрастной, стажа вождения, а также стажа безаварийного вождения. Таким образом данное мероприятие способствовало бы увеличение постоянных клиентов, что помогло бы компенсировать разницу в соотношении роста выплат по ОСАГО и росту получения страховых премий.

Также рекомендацией было бы пересмотр скидок на возраст, часть владельцев автомобилей начинает вождение с 18 лет, как правило стаж вождения нарабатывается за 3 года, но данная категория населения редко обладает финансовыми возможностями, позволяющими такие траты. В основном приобретение полиса ОСАГО является для них существенной тратой денежных средств. Данная категория населения попадает в ДТП гораздо чаще, чем опытные водители. Исходя из этого можно сделать вывод, что ОСАГО для владельцев транспортных средств младше 22 лет, нужнее чем для водителей со стажем, так же данные водители смогут оценить все преимущества и выгоду ОСАГО. Поэтому введение возрастной скидки на полис ОСАГО с 18 до 22 лет, сможет наработать будущую базу постоянных клиентов, которые будут обладать широкой страховой осознанностью.

Также одной из полезных рекомендаций являлось бы положения началу протекционизма по отношению к страхованию отечественных автомобилей, поскольку доля отечественных машин на территории Российской Федерации составляет 39 %, что занимает значительный объем рынка, введения скидок на отечественные марки автомобилей позволили бы увеличить поток клиентов, также данные нововведения позволили бы заключить договора с поставщиками отечественных марок автомобиля(Такие как ВАЗ, ГАЗ, УАЗ), что обеспечило бы ООО «Росгосстрах» дополнительными инвестициями. Дополнительно введения данной системы скидок смогло бы оправдать себя, поскольку запчасти на отечественные автомобили являются более дешевыми, так же ремонт отечественной марки выходит более выгодным, чем ремонт автомобиля иностранного производства, из чего следует вывод, что это уменьшило бы сумму по выплате ОСАГО.

Данные мероприятия также применимы по КАСКО, что так же увеличит объем продаж, и расширит возможный потенциал компании.

Убыточность отдельных филиалов является серьезной проблемой для ООО «Росгосстрах», по следующим причинам

- Убыточные филиалы ООО «Росгосстрах» не оправдавшие себя, приходится закрывать, что уменьшает хорошо развитую филиальную сеть.
- Подобные филиалы могут вызывать негативный отклик у инвесторов
- убыток филиала имеет влияние на доходы всей компании в целом
- из-за неконкурентоспособности филиала падает влияние ООО «Росгосстрах» в регионе убыточного филиала.

Из чего можно сделать вывод, что проблема с убыточными филиалами, очень серьезная и требует быстрых решений.

Главная рекомендация для данной проблемы, это пересмотр компетентности, как рядовых сотрудников, так и управляющих данными филиалами, так как данная проблема, требует решения изнутри самой компании.

Для проработки финансовой устойчивости, а также для сохранения и закрепления лидирующей позиции на рынке страховых услуг, необходимо провести анализ возможных угроз и возможностей, с целью определения потенциала компании, а также с целью поиска путей минимизации рисков (Таблица 16).

Таблица 16 - Оценка рисков и эффективности

Возможности	Угрозы
Привлечение дополнительных инвестиций, так как компания имеет рейтинг надежности А++	Рост количества иностранных страховщиков
Расширение рынка, рост потенциальных клиентов	Рост количества страховых компаний потенциальных конкурентов
Рост количества автомобилей, возможность увеличения сделок по КАСКО и ОСАГО	Рост страховой безграмотности населения
Рост интереса к страховой отрасли со стороны государства	Уменьшение доходов населения
	COVID-19.

Как видно из данных таблицы наблюдается рост развития различных внешних факторов, способных оказать благотворное влияние на компанию ООО «Росгосстрах», так же у компании есть возможность реализовать и использовать внутренний потенциал компании, а именно надежность рейтинга А++, что дает возможность привлечения новых инвестиций, а также привлечения новых клиентов.

Рост количества иностранных страховщиков, данная угроза способна внести изменения в первую очередь в конкурентную среду отечественного рынка страхования, поскольку иностранные страховые компании имеют больший опыт на рынке страховых услуг, также они имеют более развитый и закрепленный экономический потенциал и способны предложить нашему рынку более обширный выбор страховых услуг. Из чего можно сделать вывод, что ООО «Росгосстрах» может существенно потерять не только прибыль, а также лидирующие позиции на рынке страховых услуг.

Минимизировать данную угрозу можно следующим образом, необходимо увеличить количество инвестиций, также пересмотреть существующие страховые предложения, и создать более сбалансированные страховые пакеты, способные конкурировать с иностранными

Также рекомендуемо получение зарубежного опыта в сфере страхования, расширение области деятельности за границей. Также данные меры смогли бы усилить конкурентоспособность ООО «Росгосстрах» и минимизировать риск рост потенциально конкурентоспособных страховых компаний.

Немаловажной угрозой является рост страховой безграмотности населения, поскольку потенциальные клиенты, не осознавая важность и необходимость страхование в основном это касается таких видов страхования как ОСАГО и медицинское обязательное страхование, не воспользуются данными видами страховки, если данная угроза превратится в тенденцию и страховая безграмотность будет набирать обороты, то прямо пропорционально уменьшится ко-

личество клиентов ООО «Росгосстрах». Для минимизации данного рода рисков, для ООО «Росгосстрах» были бы полезны следующие рекомендации

- Наладить отношения с вузами и другими учебными заведениями, для объяснения всей важности страхования.
- Создать страхового бота. Который объяснял бы в социальных сетях для чего нужны страховые услуги, как их получить и как ими воспользоваться

Уменьшение доходности населения, важный фактор, который имеет прямое влияние на доходы компании. В последнее время с обостренной экономической ситуацией в стране, инфляцией, а также уменьшение стоимости национальной валюты, начали падать доходы населения, уменьшается количество людей который могут себе позволить воспользоваться как услугами КАСКО, так и услугами ОСАГО. Исходя из этого можно сделать вывод, что доходы населения прямо воздействуют на доходы компании

Эффективны были бы следующие стратегии

- Введение рассрочек на страховые услуги, данная мера помогла бы увеличить продажи, поскольку оплата частями не дает сильную единовременную нагрузку на бюджет потребителя, данная мера так же позволила бы привлечь в бюджет новые инвестиции, путем налаживания контакта с банками.
- Введения антикризисных пакетов страхования, с меньшим обхватом услуг, но более бюджетными по стоимости.

Одна из новых, но реальных серьезных угроз, которая угрожает не только страховой деятельности, но и всему Российскому бизнесу в целом, это новая коронавирусная инфекция COVID-19, первая угроза для страховой деятельности это запуганность людей, боязнь выходить из дома, боязнь любого контакта с человеком, так же уменьшаются потребительские возможности потенциальных клиентов, но при определенных стратегиях данную угрозу можно не только минимизировать, а так же взять максимально выгоды из данной ситуации.

Стратегии минимизации угрозы для бюджета ООО «Росгосстрах» в виде COVID-19

- Введения дистанционного оформления полиса ОСАГО и КАСКО, данная мера позволит продавать страховые услуги дистанционно, что позволит увеличить продажи.

- Введение скидок на страхование жизни и здоровья, данная мера позволит продавать данные услуги дополнительно на ровне с КАСКО и ОСАГО, что благотворно повлияет на бюджет.

Данные рекомендации поспособствуют укреплению позиций на страховом рынке. Также ООО «Росгосстрах» сможет увеличить свой экономический потенциал, и без ущерба для получаемой прибыли составит достойную конкуренцию.

Заключение

Страхование является важным сектором экономики. В самой структуре страхового рынка немаловажную роль занимает рынок автострахования. Тем не менее уровень развития автострахования нельзя считать достаточным, так как спрос на услуги довольно низок по той причине, что большая часть населения не осведомлена о работе и системе страхования.

ОСАГО и КАСКО являются самыми популярными видами автострахования. Каждый из них по-своему уникален и имеет свои плюсы и свои минусы. В то же время ОСАГО и КАСКО имеют свои особенности реализации на региональном рынке автострахования.

Существуют многие проблемы реализации транспортного страхования на региональном уровне. Например, такие как: распространение страховой безграмотности среди населения; значительный процент недобросовестных и неквалифицированных работников страховых компаний; несбалансированность тарифов и коэффициентов по ОСАГО и КАСКО и пр.

Данные проблемы в области реализации транспортного страхования на региональном уровне были рассмотрены на примере деятельности ООО «Росгосстрах».

Практическая значимость данного исследования состоит в решении сложных и разнообразных проблем становления и развития эффективного менеджмента в страховых компаниях.

Для достижения поставленной цели данной бакалаврской работы были выполнены следующий задачи:

- 1) изучена теория рынка автострахования, а также выявлена структура

- и классификация рынка автострахования;
- 2) изучены правовые основы автострахования;
 - 3) проанализирован рынок автострахования в РХ;
 - 4) оценена эффективность, а также проанализирована хозяйственная деятельность ООО «Росгосстрах»;
 - 5) разработаны практические рекомендации по повышению эффективности работы страховой компании ООО «Росгосстрах» в области автострахования.

При решении задачи изучения теоретических и исторических основ рынка транспортного страхования была выявлена специфика, правовая основа и исторические аспекты развития рынка транспортного страхования.

При анализе транспортного страхования регионального уровня на территории Республики Хакасия, был произведен сравнительный анализ деятельности страховых компаний, в ходе которого было выявлено 5 сильнейших страховых компаний по территории республика Хакасия. Также были выявлены суммы продаж по КАСКО и ОСАГО, что позволило установить, что продажи по ОСАГО превосходят КАСКО более, чем в два раза.

Проведенное исследование эффективности и хозяйственной деятельности ООО «Росгосстрах», показало экономическую стабильность предприятия, способность погашать кредиторскую задолженность, а также повышение результатов по сравнению с предыдущим периодом.

При разработке рекомендаций для компании ООО «Росгосстрах», были учтены все факторы, как внутренние, так и внешние, для максимально эффективного результата. Также был проведен SWOT-анализ и анализ возможностей и угроз, итогом которого стал вывод о том, что ООО «Росгосстрах» нуждается не только в развитии продуктов транспортного страхования, а также в развитии и исправлении внутренней среды компании.

Таким образом, цель данной исследовательской работы была достигнута. Были выявлены возможности и перспективы рынка транспортного страхования на территории Республика Хакасия, а разработанные рекомендации для компа-

нии ООО «Росгосстрах» способны повысить не только прибыль данной компании, но и уровень и качество регионального рынка транспортного страхования.

Список использованных источников

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019, с изм. от 12.05.2020)
2. Федеральный закон от 25.04.2002 г. № 40ФЗ
3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020)
4. Закон РФ "Об организации страхового дела в Российской Федерации" от 27.11.1992 N 4015-1 (последняя редакция)
5. Базанов А. Н., Дэвидсон И. В. Страхование личного автотранспорта в США и России. Краткий сравнительный анализ // Страховое дело. - 2008. - №6. - С. 55-58.
6. Буркальцева Д. Д., Идрисова Э. Р. Преимущества и недостатки автострахования в России / Д. Д. Буркальцева, Э. Р. Идрисова // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2015. - №4. - С. 107-109
7. Глисип Ф. Ф., Китрар Л. А. Деловая активность на рынке страховых услуг: информац. - аналитич. журн. / Вопросы статистики, №10, 2009. - №4. - С. 11-21.
8. Гребенщиков Э.С. В ответе за развитие страхового рынка. // Финансы. - 2008. - № 9. - С. 40-43.
9. Дедиков, С. В. Обязательное страхование автогражданской ответственности. Комментарий Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» / С. В. Дедиков. - М.: Юридический центр, 2018. - 436 с.
10. Дикарев В. И., Журкович А. В., Рыбкин Л. В., Сергеева В. Г. Защита транспортных средств и грузов от угона и краж - Санкт-Петербург, Гума-

- нистика, 2004 г.- 320 с.
- 11.Ивановская О. Ю. Рейтинговая оценка страховых компаний мировым рейтинговым агентством А. М. BEST COMPANY. – Финансы. - №2. - 2001
- 12.Корнилова Н. В. Правовое регулирование страховой деятельности. Проблемы теории и практики: Учебное пособие. - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2009. – С. 184
- 13.Махорина К. А. Статистическое исследование в портфеле автотранспортного страхования. Страховое дело. - 2004. - 11. – С. 17-21.
- 14.Мирошникова, Е. В. Учет расходов на обязательное страхование гражданской ответственности автовладельцев / Е. В. Мирошникова // Бухгалтерский учет. - 2003. - № 16. - 10-13с.
- 15.Никонов В.Н. Приемы применения прочностных расчетов при выявлении мошенничества в области автострахования // Страховое дело. - 2006. - №6. - С. 22-28.
- 16.Носикова О. О. «Подводные камни» добровольного автострахования // Страховое дело. - 2007. - №11. - С. 28-34.
- 17.Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Гражданско-правовые аспекты: Г. Р. Игбаева - Москва, СПбГУП, 2008 г.- 156 с.
- 18.Пинкин, Ю.В. Автострахование в вопросах и ответах / Ю.В. Пинкин. - М.: Феникс, 2017. - 388 с.
- 19.Прокопьева Е. Л., Ивановская Т. И. Оценка конкурентоспособности страховых компаний на региональном рынке (на примере Республика Хакасия) / [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-konkurentosposobnosti-strahovyh-kompaniy-na-regionalnom-rynke-na-primere-respubliki-hakasiya>
- 20.Разумовская Е. А., Фоменко В. В. Страховое дело: учебное пособие / под ред. Е. А. Разумовской. – Екатеринбург: Гуманитарный университет, 2016. – 249 с.

21. Сокол П.В. Изменения в добровольном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств. // Страховое дело - 2009. - №10. - С. 48-51.
22. Степанов И. Автострахование в поисках «точек роста» // Эксперт-Сибирь. - 2017. - №11-12. - С. 8-11.
23. Страхование: принципы и практика. - М.: Юристъ, 2000. – С. 89-101
24. Страховое дело: Учебное пособие/ М.А Зайцева, Л.Н Литвинова, А.В Урупин и др. - Мн.: БГЭУ. - 286с.
25. Телепин Я. В. Рейтинговая оценка надежности страховых компаний как фактор, предотвращающий банкротства // Страховое дело. - 2008. - № 5. - С. 32-43.
26. Яковлева Тамара Александровна. Страхование: Элементар. курс. - М.: Юристъ, 2003. - 217 с. Ивашкин Е.И., Становление обязательного страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств / Финансы 2006. - № 8. -39-41с.
27. Seldon Basis [Электронный ресурс] URL: <https://basis.myseldon.com/ru/dashboard>
28. Аналитическое агентство автостат [электронный ресурс] URL: <https://www.autostat.ru>
29. Консультант плюс [электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/law/podborki/pravila_kasko/
30. Центробанк РФ [Электронный ресурс] URL: <https://cbr.ru>

Приложения

Отчетность некредитной финансовой организации

Код территории по ОКАТО	Код некредитной финансовой организации	
	по ОКПО	Регистрационный номер (порядковый номер)
46231501000	00039746	1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

на 30 Сентября 2019 г.

Публичное акционерное общество Страховая Компания "Росгосстрах"

ПАО СК "Росгосстрах"

(полное фирменное и сокращенное фирменное наименование)

Почтовый адрес 140002, Московская обл., г. Люберцы, ул. Парковая, д. 3.

Код формы по ОКУД: 0420125

Годовая (квартальная)

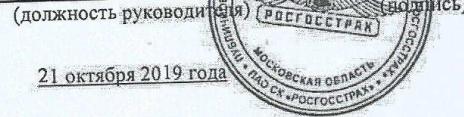
(тыс. руб.)

Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	На 30 Сентября 2019 г.	На 31 Декабря 2018 г.
1	2	3	4	5
Раздел I. Активы				
1	Денежные средства и их эквиваленты	5	482 928	573 257
2	Депозиты и прочие размещенные средства в кредитных организациях и банках-нерезидентах	6	31 202 566	43 644 975
3	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка, в том числе:	7	55 076 850	43 732 222
3.1	финансовые активы, переданные без прекращения признания	7		
4	Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, в том числе:	8	755 586	870 170
4.1	финансовые активы, переданные без прекращения признания	8		
5	Финансовые активы, подлежащие погашению, в том числе:	9		
5.1	финансовые активы, переданные без прекращения признания	9		
6	Дебиторская задолженность по операциям страхования, сострахования и перестрахования	10	8 138 283	6 245 813
7	Дебиторская задолженность по операциям в сфере обязательного медицинского страхования	11		
8	Займы, прочие размещенные средства и прочая дебиторская задолженность	12	252 133	132 832
9	Доля перестраховщиков в резервах по договорам страхования жизни, классифицированных как страховые	13		

Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	На 30 Сентября 2019 г.	На 31 Декабря 2018 г.
1	2	3	4	5
10	Доля перестраховщиков в обязательствах по договорам страхования жизни, классифицированным как инвестиционные	14		
11	Доля перестраховщиков в резервах по страхованию иному, чем страхование жизни	15	2 172 653	2 165 249
12	Инвестиции в ассоциированные предприятия	16		
13	Инвестиции в совместно контролируемые предприятия	17		
14	Инвестиции в дочерние предприятия	18	983 392	975 083
15	Активы, включенные в выбывающие группы, классифицируемые как предназначенные для продажи	19	99 972	67 968
16	Инвестиционное имущество	20	4 414 181	4 420 611
17	Нематериальные активы	21	1 303 314	659 103
18	Основные средства	22	9 345 480	8 808 485
19	Отложенные аквизиционные расходы	23	9 001 550	6 588 455
20	Требования по текущему налогу на прибыль	58	944 521	959 353
21	Отложенные налоговые активы	58	9 683 857	10 221 999
22	Прочие активы	24	2 304 652	759 889
23	Итого активов		136 161 918	130 825 464
Раздел II. Обязательства				
24	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка	26		
25	Займы и прочие привлеченные средства	27	888 286	
26	Выпущенные долговые ценные бумаги	28		
27	Кредиторская задолженность по операциям в сфере обязательного медицинского страхования	29		
28	Кредиторская задолженность по операциям страхования, сострахования и перестрахования	30	3 855 868	3 738 569
29	Обязательства, включенные в выбывающие группы, классифицируемые как предназначенные для продажи	19		
30	Резервы по договорам страхования жизни, классифицированным как страховые	13		
31	Обязательства по договорам страхования жизни, классифицированным как инвестиционные с негарантированной возможностью получения дополнительных выгод	31		
32	Обязательства по договорам страхования жизни, классифицированным как инвестиционные без негарантированной возможности получения дополнительных выгод	32		
33	Резервы по страхованию иному, чем страхование жизни	15	68 118 205	68 884 875

Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	На 30 Сентября 2019 г.	На 31 Декабря 2018 г.
1	2	3	4	5
34	Обязательства по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, не ограниченным фиксируемыми платежами	33		
35	Отложенные аквизиционные доходы	23		
36	Обязательство по текущему налогу на прибыль	58		
37	Отложенные налоговые обязательства	58		
38	Резервы – оценочные обязательства	34	5 941 070	8 035 205
39	Прочие обязательства	35	5 088 821	5 369 249
40	Итого обязательств		83 892 250	86 027 898
Раздел III. Капитал				
41	Уставный капитал	36	19 580 150	19 580 150
42	Добавочный капитал	36	137 388 913	137 388 913
43	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	36		(172 507)
44	Резервный капитал	36	339 534	61 934
45	Резерв переоценки по справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи		4 647	5 480
46	Резерв переоценки основных средств и нематериальных активов		1 436 947	1 523 179
47	Резерв переоценки (активов) обязательств по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, не ограниченным фиксируемыми платежами			
48	Резерв хеджирования денежных потоков			
49	Прочие резервы			
50	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)		(106 480 523)	(113 589 583)
51	Итого капитала		52 269 668	44 797 566
52	Итого капитала и обязательств		136 161 918	130 825 464

Генеральный директор
(должность руководителя)



21 октября 2019 года

Гальперин Геннадий Аронович
(инициалы, фамилия)

Отчетность некредитной финансовой организации

Код территории по ОКАТО	Код некредитной финансовой организаци	
	по ОКПО	Регистрационный номер (порядковый номер)
46231501000	00039746	1

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

за 9 месяцев 2019 г.

Публичное акционерное общество Страховая Компания "Росгосстрах"

ПАО СК "Росгосстрах"

(полное фирменное и сокращенное фирменное наименование)

Почтовый адрес 140002, Московская обл., г. Люберцы, ул. Парковая, д. 3.

Код формы по ОКУД: 0420126

Годовая (квартальная)

(тыс. руб.)

Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	За 9 месяцев 2019 г.	За 9 месяцев 2018 г.
1	2	3	4	5
Раздел I. Страховая деятельность				
Подраздел 1. Страхование жизни				
1	Заработанные страховые премии – нетто-перестрахование, в том числе:			
1.1	страховые премии по операциям страхования, сострахования и перестрахования	39		
1.2	страховые премии, переданные в перестрахование	39		
1.3	изменение резерва незаработанной премии			
1.4	изменение доли перестраховщиков в резерве незаработанной			
2	Выплаты – нетто-перестрахование, в том числе:	40		
2.1	выплаты по операциям страхования, сострахования и перестрахования	40		
2.2	доля перестраховщиков в выплатах	40		
2.3	дополнительные выплаты (страховые бонусы)	40		
2.4	расходы по урегулированию убытков	40		
3	Изменение резервов и обязательств – нетто-перестрахование, в том числе:	41		
3.1	изменение резервов и обязательств	41		
3.2	изменение доли перестраховщиков в резервах и обязательствах	41		
4	Расходы по ведению страховых операций – нетто-перестрахование, в том числе:	42		
4.1	аквизиционные расходы	42		
4.2	перестраховочная комиссия по договорам перестрахования	42		
4.3	изменение отложенных аквизиционных расходов и доходов	42		
5	Прочие доходы по страхованию жизни	43		
6	Прочие расходы по страхованию жизни	43		
7	Результат от операций по страхованию жизни			

Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	За 9 месяцев 2019 г.	За 9 месяцев 2018 г.
1	2	3	4	5
Подраздел 2. Страхование иное, чем страхование жизни				
8	Заработанные страховые премии – нетто-перестрахование, в том числе:	44	52 156 229	48 949 525
8.1	страховые премии по операциям страхования, сострахования и перестрахования	44	58 385 694	44 076 952
8.2	страховые премии, переданные в перестрахование	44	(1 469 929)	(567 008)
8.3	изменение резерва незаработанной премии		(4 890 889)	5 622 557
8.4	изменение доли перестраховщиков в резерве незаработанной премии		131 353	(182 976)
9	Составившиеся убытки – нетто-перестрахование, в том числе:	45	(23 159 908)	(26 708 003)
9.1	выплаты по операциям страхования, сострахования и перестрахования	45	(25 550 943)	(31 166 051)
9.2	расходы по урегулированию убытков	45	(6 484 952)	(8 440 129)
9.3	доля перестраховщиков в выплатах		267 034	389 843
9.4	изменение резервов убытков	45	6 135 458	10 667 474
9.5	изменение доли перестраховщиков в резервах убытков	45	(123 949)	100 132
9.6	доходы от регрессов, суброгаций и прочих возмещений – нетто-перестрахование	45	3 075 342	2 245 007
9.7	изменение оценки будущих поступлений по регрессам, суброгациям и прочим возмещениям – нетто-перестрахование	45	(477 898)	(504 279)
10	Расходы по ведению страховых операций – нетто-перестрахование, в том числе:	46	(19 292 960)	(11 413 834)
10.1	аквизиционные расходы	46	(21 799 585)	(15 252 975)
10.2	перестраховочная комиссия по договорам перестрахования		93 530	73 699
10.3	изменение отложенных аквизиционных расходов и доходов	46	2 413 095	3 765 442
11	Отчисления от страховых премий	47	(510 884)	(444 465)
12	Прочие доходы по страхованию иному, чем страхование жизни	48	1 334 612	2 050 347
13	Прочие расходы по страхованию иному, чем страхование жизни	48	(3 162 686)	(3 754 946)
14	Результат от операций по страхованию иному, чем страхование жизни		7 364 403	8 678 624
15	Итого доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от страховой деятельности		7 364 403	8 678 624
Раздел II. Инвестиционная деятельность				
16	Процентные доходы	49	5 172 389	6 140 029
17	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) по операциям с финансовыми инструментами, оцениваемыми по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка, кроме финансовых обязательств, классифицируемых как оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, при первоначальном признании	50	1 458 635	(4 449 631)
18	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) по операциям с финансовыми активами, имеющимися в наличии для продажи	51	(115 990)	(420 667)
19	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) от операций с инвестиционным имуществом	52	478 676	554 269
20	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) по операциям с иностранной валютой		(19 172)	(8 987)
21	Прочие инвестиционные доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов)	53	(163 287)	(187 463)
22	Итого доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от инвестиционной деятельности		6 811 251	1 627 550

Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	За 9 месяцев 2019 г.	За 9 месяцев 2018 г.	
1	2		3	4	5
Раздел III. Прочие операционные доходы и расходы					
23	Общие и административные расходы	54	(5 446 864)	(6 879 026)	
24	Процентные расходы	55	(50 216)		
24.1	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) от операций с финансовыми обязательствами, классифицированными как оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, при первоначальном признании				
25	Доходы по операциям в сфере обязательного медицинского страхования	56			
26	Расходы по операциям в сфере обязательного медицинского страхования	56			
27	Прочие доходы	57	243 869	1 139 338	
28	Прочие расходы	57	(648 567)	(323 133)	
29	Итого доходов (расходов) от прочей операционной деятельности		(5 901 778)	(6 062 821)	
30	Прибыль (убыток) до налогообложения		8 273 876	4 243 353	
31	Доход (расход) по налогу на прибыль, в том числе:	58	(973 448)	1 116 926	
31.1	доход (расход) по текущему налогу на прибыль	58	(435 098)	(137 964)	
31.2	доход (расход) по отложенному налогу на прибыль	58	(538 350)	1 254 890	
32	Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности, переоценки и выбытия активов (выбывающих групп), классифицированных как предназначенные для продажи, составляющих прекращенную деятельность, после налогообложения	19			
33	Прибыль (убыток) после налогообложения		7 300 428	5 360 279	
Раздел IV. Прочий совокупный доход					
34	Прочий совокупный доход (расход), не подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах, в том числе:		(86 232)	(3 463)	
35	доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) от переоценки основных средств и нематериальных активов, в том числе:		(106 338)	(4 329)	
36	в результате выбытия		(106 338)	(2 509)	
37	в результате переоценки	22		(1 820)	
38	налог на прибыль по доходам за вычетом расходов (расходам за вычетом доходов) от переоценки основных средств и нематериальных активов	58	20 106	866	
39	чистое изменение переоценки обязательств (активов) по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, не ограниченным фиксируемыми платежами	33			
40	влияние налога на прибыль, связанного с изменением переоценки обязательств (активов) по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, не ограниченным фиксируемыми платежами	58			
41	прочий совокупный доход (расход) от прочих операций				
42	налог на прибыль, относящийся к прочему совокупному доходу (расходу) от прочих операций				

Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	За 9 месяцев 2019 г.	За 9 месяцев 2018 г.
1	2	3	4	5
43	Прочий совокупный доход (расход), подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах, в том числе:		(832)	3 901
44	чистое изменение справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи, в том числе:	51	(832)	3 901
45	изменение справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи		(1 041)	4 476
46	налог на прибыль, связанный с изменением справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи	58	209	(975)
47	переклассификация в состав прибыли или убытка, в том числе:			400
48	обесценение			400
49	выбытие			
50	налог на прибыль, связанный с переклассификацией			
51	прочий совокупный доход (расход) от прочих операций	65		
52	налог на прибыль, относящийся к прочему совокупному доходу (расходу) от прочих операций	58		
53	Итого прочий совокупный доход (расход) за отчетный период		(87 064)	438
54	Итого совокупный доход (расход) за отчетный период		7 213 364	5 360 717

Генеральный директор
(должность руководителя)

Гальперин Геннадий Аронович
(инициалы, фамилия)

21 октября 2019 года



(подпись)

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 30 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«____»_____ 2020 г.
дата

(подпись)

Гафаров Григорий Вячеславович
(Ф.И.О.)

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Коняхин завкафедрой ЭиМ
Т.Б.Коняхина
подпись инициалы, фамилия
«03» 07 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Транспортное страхование: проблемы и перспективы реализации на региональ-
ном уровне
тема

Руководитель

И.И.
подпись, дата

доктор к.э.н.
должность, ученая степень

Прокопьева Е.Л.
инициалы, фамилия

Выпускник

Гафаров 03.07.20
подпись, дата

Гафаров Г.В.
инициалы, фамилия

Абакан 2020

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме: Транспортное страхование: проблемы и перспективы реализации на региональном уровне

Консультанты по разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела


подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела


подпись, дата

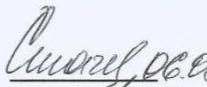
Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела


подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Нормоконтролер


Сигачева Л. Сигачева
подпись, дата

инициалы, фамилия