

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

Прибыль и рентабельность организации, а так же пути ее увеличения
(на примере САО «ВСК»)

тема

Руководитель _____
подпись, дата

 доцент, к.э.н.
должность, ученая степень

 Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Выпускник _____
подпись, дата

 С. А. Ивакин
инициалы, фамилия

Абакан 2020

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Прибыль и рентабельность организации, а так же пути ее увеличения (на примере САО «ВСК»)

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы «Прибыль и рентабельность организации, а так же пути ее увеличения (на примере САО «ВСК»)».

ВКР выполнена на 109 страницах, с использованием 9 иллюстраций, 27 таблиц, 16 формул, 5 приложений, 39 использованных источников, 12 листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, финансово-хозяйственная деятельность, доходы, расходы.

Автор работы, гр. № 3-75Э

_____ С.А. Ивакин
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

_____ Е. Л. Прокопьева
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы – 2020.

- Цель – исследование и разработка методов повышения прибыли и рентабельности организации (на примере САО «ВСК»).

- Задачи:

1. Изучить теоретические аспекты формирования прибыли и рентабельности организации.

2. Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности, доходов и расходов САО «ВСК».

3. Разработать рекомендации по увеличению прибыли и рентабельности организации САО «ВСК» и оценить их экономический эффект.

- Актуальность темы: Оценка эффективности деятельности любой организации осуществляется за счет анализа ее прибыли и рентабельности, которые показывают результативность производственно-хозяйственной деятельности.

- Научная и практическая новизна, эффективность: Материалы исследования могут получить обширное применение на практике при построении и модернизации системы продаж страховой организации.

- Выводы, рекомендации: К мероприятиям по увеличению прибыли и рентабельности САО «ВСК» относят: внедрение программы 1С: Битрикс; создание бонусной системы САО «ВСК». Предложенные мероприятия показали высокую эффективность: рост совокупного дохода на 57,7%, повышение рентабельности активов на 3%, рентабельности страховой деятельности на 1,1%, рентабельности собственного капитала на 20,8% и чистой рентабельности на 7,9%. Срок окупаемости проекта составляет 3 месяца.

SUMMARY
GRADUATION THESIS
Bachelor's thesis

The theme of the graduation thesis is «Profit and Profitability of the Organization and Ways of Increase (Joint-Stock Insurance Company «VSK» (Russian Insurance Company))».

The graduation thesis comprises 109 pages, 9 figures, 27 charts, 16 formulae, 5 appendices, 39 reference items, 12 visual aids (slides).

Key words: profit, profitability, financial and economic activity, income, expenses.

Author of research	_____	<u>S.A. Ivakin</u>
	signature	full name
Academic supervisor	_____	<u>E.L. Prokopieva</u>
	signature	full name
English language supervisor	_____	<u>N.V. Chezibaeva</u>
	signature	full name

Graduation paper presentation date – 2020.

- The purpose – research and development of methods of profit and profitability ratio increase of the organization as to Joint-Stock Insurance Company «VSK» (Russian Insurance Company).

- Objectives:

1. To study theoretical aspects of profit and profitability ratio formation of the organization.

2. To carry out an analysis of the financial and economic activity, income and expenses of «VSK».

4. To develop recommendations to increase profit and profitability ratio of «VSK» and to assess the economic impact.

- Relevance: assessment of the performance of any organization is carried out through the analysis of its profit and profitability ratio which show the efficiency of production and economic activity.

- Scientific and practical novelty, efficiency: the research can be applied in practice while developing the insurance organization's sales system.

- Conclusions, recommendations: measures to increase profit and profitability ratio of «VSK» include: implementation of the program 1C: Bitrix; creation of a bonus system of «VSK». The proposed measures have showed high efficiency: increase in total income by 57.7%; increase in asset profitability by 3%; insurance profitability by 1.1%; return on equity by 20.8% and net profitability by 7.9%. The payback period of the project is 3 months.

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

Заведующий кафедрой

_____ Т.Б. Коняхина _____

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2020 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Ивакину Сергею Андреевичу

фамилия, имя, отчество

Группа 3-75Э Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы «Прибыль и рентабельность организации, а так же пути ее увеличения (на примере САО «ВСК»)»

Утверждена приказом по институту № 248 от 07.02.2020 г.

Руководитель ВКР

Е. Л. Прокопьева доцент кафедры «Экономика и

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

менеджмент» ХТИ – филиала СФУ

Исходные данные для ВКР

1. Бухгалтерская отчетность организации САО «ВСК»;
2. Отчет о финансовых результатах САО «ВСК»;
3. Учебные пособия по экономике.

Перечень разделов ВКР

1. Теоретическая часть. Теоретические аспекты прибыли и рентабельности организации.

2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности, прибыли и рентабельности САО «ВСК».

3 Проектная часть. Разработка рекомендаций по увеличению прибыли и рентабельности организации САО «ВСК».

Перечень иллюстративного материала:

1. Титульный лист.
2. Актуальность проведения ВКР, цель, объект и предмет исследования.
3. Характеристика объекта исследования.
4. Организационная структура САО «ВСК».
5. Бухгалтерский баланс САО «ВСК».
6. Основные финансовые показатели деятельности САО «ВСК».
7. Факторы создания финансовых результатов САО «ВСК».
8. Показатели рентабельности САО «ВСК».
9. Проблемы формирования прибыли и показателей рентабельности САО «ВСК».
10. Рекомендации по улучшению прибыли и рентабельности САО «ВСК»
11. Расходы на создание бонусной системы и установку программы 1С: Битрикс в САО «ВСК».
12. Экономический эффект от предложенных мероприятий.

Руководитель ВКР

подпись

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

подпись, инициалы и фамилия студента

« ____ » _____ 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	8
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты формирования прибыли и рентабельности организации	11
1.1 Прибыль организации: виды и источники формирования.....	11
1.2 Специфика доходов, расходов и прибыли страховой организации	17
1.3 Показатели оценки прибыли и рентабельности страховой организации ..	23
1.4 Пути повышения прибыльности страховой организации	29
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности, прибыли и рентабельности САО «ВСК»	37
2.1 Организационно-экономическая характеристика САО «ВСК».....	37
2.2 Анализ финансового состояния САО «ВСК».....	41
2.3 Анализ доходов, расходов, прибыли и рентабельности САО «ВСК»	49
3 Проектная часть. Разработка рекомендаций по увеличению прибыли и рентабельности САО «ВСК»	56
3.1 Мероприятия по увеличению прибыли и рентабельности САО «ВСК» ...	56
3.2 Экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий	61
Заключение	72
Список сокращений	75
Список использованных источников	76
Приложение А-Е.....	79-103

ВВЕДЕНИЕ

В современных рыночных условиях любой экономической субъект самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития с учетом спроса на товар или услуги. Сопоставление итогового результата хозяйственной деятельности любого экономического субъекта с расходами труда на его достижение показывает результативность этого производства. Обобщающими показателями экономической результативности производства являются прибыль и рентабельность, при этом являющиеся объектом исследования разных экономических наук (экономическая теория, экономика предприятия, бухгалтерский учет, финансовый менеджмент и т.д.).

Данная тема является актуальной на сегодняшний день, поскольку прибыль и рентабельность организации, а так же пути ее увеличения определяются ключевой задачей функционирования компании – получение финансовых результатов деятельности. В динамике прибыльность организации оценивается при помощи применения показателей рентабельности. Прибыль и рентабельность относятся к особым индикаторам, показывающим результативность производственно-хозяйственной деятельности компании. Поэтому для характеристики результативности предлагаемых компанией услуг и ее функционирования в целом, доходности от различных направлений (финансового, хозяйственного и предпринимательского) в экономическом анализе рассчитывают показатели рентабельности. Соответственно, показатели рентабельности в более полном объеме, в отличие от прибыли, показывают итоговые результаты деятельности, т.к. их размер характеризует соотношение эффекта с существующими или потребленными ресурсами.

Объект исследования – САО «ВСК».

Предмет исследования – пути повышения прибыли и рентабельности САО «ВСК».

Цель выпускной квалификационной работы – исследование и разработка методов повышения прибыли и рентабельности организации (на примере САО

«ВСК»).

Исходя из цели выпускной квалификационной работы, необходимо решить следующие задачи:

- Изучить теоретические аспекты формирования прибыли и рентабельности организации;
- Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности САО «ВСК»;
- Исследовать финансовое состояние, доходы и расходы САО «ВСК»;
- Разработать рекомендации по увеличению прибыли и рентабельности организации САО «ВСК»;
- Оценить экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий.

В работе были использованы следующие методы исследования: метод анализа – оценка индикаторов прибыли и рентабельности компании; метод синтеза – объединение показателей рентабельности в единую систему оценки прибыльности компании; наблюдение – определение факторов, влияющих на прибыль и рентабельность деятельности компании; метод сравнения – оценка динамики финансовых показателей деятельности компании.

Информационной базой исследования являются законодательные и нормативные документы, методические рекомендации и периодические издания, статистические сборники, аналитические материалы министерств и ведомств, а также расчетные данные по исследуемой компании. Также использовались учебные и научные работы отечественных авторов, таких как Анисимов А.Ю., Балабанов И.Т., Разумовская Е.А., Савицкая Г.В., Скамай Л.Г., Шеремет А.Д. и др., справочные и информационные издания, официальные интернет-сайты и другие материалы.

Практическая значимость исследования состоит в возможности применения полученных итогов на практике, т.е. обширное применение при построении и модернизации системы продаж страховой компании, а также при стратегическом планировании ее деятельности.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех частей,

заклучения, списка использованной литературы и пяти приложений.

Во введении характеризуется актуальность темы исследования, сформулированы цель и задачи исследования, также содержатся объект и предмет исследования, практическая значимость, информационная база и методы исследования.

В теоретической части рассмотрены теоретические аспекты формирования прибыли и рентабельности организации.

Аналитическая часть посвящена анализу финансово-хозяйственной деятельности, прибыли и рентабельности САО «ВСК».

В проектной части представлены проблемы и разработаны рекомендации по увеличению прибыли и рентабельности организации САО «ВСК».

Заклучение содержит ключевые выводы и рекомендации по теме выпускной квалификационной работы.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Прибыль организации: виды и источники формирования

При исследовании видов и источников прибыли организации, необходимо разграничить термины «предприятие» и «организация». Производство продукции и оказание услуг осуществляется с образованием и без образования юридического лица.

Юридическое лицо – это организация, обладающая собственностью, хозяйственным ведением или оперативным управлением обособленным имуществом, отвечающим по собственным обязательствам этим имуществом; бывает истцом и ответчиком в суде.

Соответственно, предприятие – это целый технологический комплекс с замкнутым производственным циклом, т.е. имущественный комплекс, который включает элементы, позволяющие субъекту предпринимательской деятельности самостоятельно производить товары и систематически получать прибыль. Набор элементов имущественного комплекса зависит от профиля деятельности, финансово-экономических, территориальных и других аспектов деятельности предприятия.

В Гражданском кодексе термин «предприятие» применяется непосредственно к субъектам и объектам права, а также для обозначения конкретного вида объектов права. В таком понимании, предприятие – это производственно-хозяйственный комплекс, имущество которого полностью обособлено от имущества организации – это фундаментальный компонент инфраструктуры организации (ст. 132 Гражданского кодекса РФ) [2].

В соответствии с гражданским законодательством, организация – это юридическое лицо, признающееся лишь после государственной регистрации в установленном порядке и обладающее конкретными признаками, без которых оно не может участвовать в законном хозяйственном обороте.

К таким признакам относят [10, с. 79]:

- присутствие обособленного имущества, снабжающее материально-техническую базу, экономическую самостоятельность и надежность;
- заключение согласно с законодательством всех видов гражданско-правовых договоров с партнерами, потребителями, поставщиками и т.д.;
- право быть истцом и ответчиком в суде;
- присутствие требуемого законодательством регистрационного свидетельства, а в специально оговоренных ситуациях и лицензии на право осуществления некоторых видов деятельности.

Соответственно, предприятие – это производственный комплекс, а организация имеет более обширные рамки по сферам деятельности.

Перейдем к характеристике термина «прибыль». Прибыль – одна из главных экономических категорий рыночной экономики, поскольку прибыль – это цель предпринимательской деятельности, ее смысл. Основным источником происхождения прибыли – предпринимательская деятельность, т.е. сущность данного вида деятельности, смысл которой состоит в получении прибыли.

В современном экономическом словаре Райзберга Б.А. выделены два определения прибыли [18, с. 348]:

- «прибыль чистая, остаточная – это прибыль, которая осталась в распоряжении организации после выплаты налогов, обязательных платежей и отчислений»;
- «прибыль экономическая – разница между доходами и экономическими издержками, в т.ч. общие издержки, альтернативные (вмененные) издержки, исчисляется как разность между бухгалтерской и нормальной прибылью предпринимателя».

Горфинкель В.Я. предложил такое определение прибыли: «Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, формируемых компаниями любой формы собственности. Как экономическая категория прибыль показывает финансовый результат предпринимательской деятельности организаций. Прибыль – показатель, наиболее полно отражающий эффектив-

ность производства, объема и качества произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости» [15, с. 188].

Шеремет А.Д., Баканов М.И. представили «прибыль как один из ключевых финансовых показателей плана и оценки экономической деятельности организации, за счет которой осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию организаций, рост фонды оплаты труда их персонала» [28, с. 206].

Ввиду многозначности определений прибыли, выделяют следующие ее виды [17, с. 105];

- бухгалтерская прибыль – это разница между принимаемой к учету суммой доходов и тем, что считается расходами; при равных условиях бухгалтерская прибыль зависит от нормативов учета;

- экономическая прибыль – разница между доходами и экономическими издержками, которые включаются вместе с общими издержками альтернативные издержки; исчисляется как разность между бухгалтерской и нормальной прибылью организации [18, с. 503];

- чистая прибыль – прибыль, которая осталась в распоряжении организации после выплаты налогов, обязательных платежей и отчислений, применяющаяся на развитие производства, выплаты дивидендов и иных доходов, отчисления в различные фонды и т.д. [18, с.486].

Также экономисты рассчитывают валовую прибыль и чистую прибыль – прибыль, которая осталась после уплаты из валовой прибыли налогов и отчислений. Согласно положению по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации», введена бухгалтерская отчетность предприятий и организаций, в т.ч. форма №2 «Отчет о финансовых результатах» (рисунок 1.1) [7]. В данной форме представлены разные виды прибыли, применяемые в настоящее время.

Из рисунка 1.1 видно, что первый вид прибыли – это валовая прибыль, представляющаяся как разность между выручкой от продаж и себестоимостью проданных продуктов, работ или услуг. Прибыль от продаж определяется с

учетом коммерческих расходов, если управленческие расходы призваны предприятием в качестве расходов по обычным видам деятельности.

Отчет о финансовых результатах
за _____ 20__ г.

Пояснения	Наименование показателя	За _____ 20__ г.	За _____ 20__ г.
	Выручка		
	Себестоимость продаж	()	()
	Валовая прибыль (убыток)		
	Коммерческие расходы	()	()
	Управленческие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж		
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы		
	Прочие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) до налогообложения		
	Текущий налог на прибыль	()	()
	В том числе постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)		

Рисунок 1.1 – Образец отчета о финансовых результатах (форма №2)

Источник: [7]

Балансовая прибыль определяется организацией, и рассчитывается как сумма (разность) прибыли от продаж к салдо иных доходов и расходов [6]. Далее определяют налогооблагаемую прибыль (прибыль до налогообложения) при расчете которой учитывают следующие виды прибыли: уплачен налог; льготы; уплата налога в особом порядке и рост налогооблагаемой базы за счет превышения нормируемых расходов.

В зависимости от видов осуществляемой деятельности прибыль разделяют [20, с. 115]:

- от финансовой деятельности – эффект, полученный от привлечения капитала в другие источники на выгодных условиях;
- от производственной деятельности – итог производства и сбыта;
- от инвестиционной деятельности – доходы от размещения депозитных вкладов и владения ценными бумагами; доходы, которые были получены от участия в совместной деятельности с иными организациями или реализации имущества по завершению инвестиционного проекта.

В зависимости от условий формирования прибыли существуют следующие ее виды (таблица 1.1) [38].

Таблица 1.1 – Классификация видов прибыли предприятий

Признаки	Виды прибыли
Источники создания прибыли, применяемые в ее учете	Прибыль от реализации продукции, от реализации имущества, от внереализационных операций
Источники создания прибыли по ключевым видам деятельности предприятий	Прибыль от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности
Состав факторов, создающих прибыль	Маржинальная прибыль, балансовая (валовая) прибыль и чистая прибыль
Характер налогообложения прибыли	Налогооблагаемая прибыль и прибыль, которая не подлежит налогообложению
Характер инвестиционной очистки прибыли	Номинальная и реальная прибыль
Период создания прибыли	Прибыль предшествующего, отчетного и планового периода
Регулярность создания прибыли	Регулярно создаваемая прибыль и чрезвычайная прибыль
Характер применения прибыль	Нераспределенная и распределенная прибыль
Итоговое значение прибыли	Положительная и отрицательная прибыль

В условиях рыночных отношений любая организация стремится если не к максимизации прибыли, то к тому объему прибыли, позволяющему, и удерживающему позиции на рынке сбыта, и динамично развивающему производство в условиях конкуренции. В конечном счете, это предполагает знание, и лучшее применение источников формирования прибыли (рисунок 1.2).

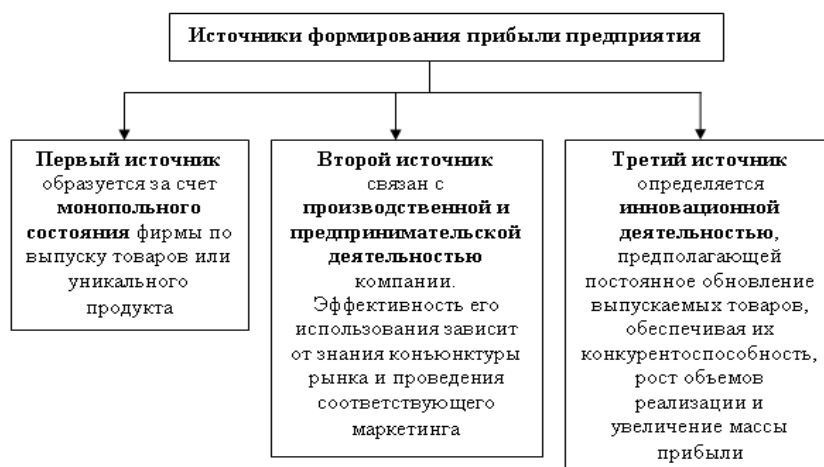


Рисунок 1.2 – Источники формирования прибыли организации

Источник: [8, с. 67]

Рассмотрим представленные на рисунке 1.2 источники более подробно.

Первый источник образуется за счет монопольного положения компании по выпуску конкретных товаров или уникальности продукта. Поддержание монополии предполагает регулярное обновление товара. Этому противодействуют антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны иных компаний.

Второй источник сопряжен с производственной и предпринимательской деятельностью, и касается всех компаний. Результативность его применения зависит от знания конъюнктуры рынка и умение адаптировать развитие производства под эту регулярно изменяющуюся конъюнктуру, сводящегося к проведению соответствующего маркетинга.

Объем прибыли зависит от следующих факторов [8, с. 69]:

- правильность выбора производственной направленности организации по выпуску товаров (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);
- формирование конкурентоспособных условий продажи собственной продукции и услуг (цена, сроки поставок, обслуживание потребителей, послепродажное обслуживание);
- объем производства (чем больше объем, тем больше масса прибыли);
- структура сокращения затрат.

Третий источник проистекает из инновационной деятельности компании, применение которого предполагает: регулярное обновление выпускаемых товаров, снабжение конкурентоспособности, повышение объемов реализации и рост массы прибыли.

Рассмотрим определения терминов «доходы» и «расходы», входящие в состав прибыли организации.

Доходы – это рост экономических выгод в результате поступления активов или погашения обязательств, которое приводит к повышению капитала организации, помимо вкладов собственников имущества.

Расходы – это снижение экономических выгод в результате выбытия активов или появления обязательств, которое приводит к снижению капитала конкретной организации.

Разница между доходами и расходами – это валовая прибыль.

Именно показатель валовой прибыли представляет оценку результативности всей деятельности экономического субъекта.

Регламентирование прибыли при относительно низких затратах – ключевая цель каждого экономического субъекта. Прибыль или убыток, полученный хозяйствующим субъектом, являются ключевыми качествами, концентрирующими итог разнообразных пассивных и активных операций хозяйствующего субъекта, а также показывающих уровень воздействия каждого фактора на деятельность экономического субъекта [23, с. 114].

Таким образом, можно сказать, что прибыль – это положительная разница между суммарными доходами и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку или сбыт данной продукции. В литературе имеется расширенная классификация видов прибыли: объем издержек обращения; назначение итогового результата; характер налогообложения; виды осуществления деятельности; регулярность создания и т.д. Источники формирования прибыли компании делятся на три вида: монопольное положение организации по выпуску уникальной продукции; производственная и предпринимательская деятельность; инновационная деятельность.

1.2 Специфика доходов, расходов и прибыли страховой организации

Содержание и специфика доходов, расходов и прибыли любого экономического субъекта раскрывается в положениях по бухгалтерскому учету – ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» [6, 7].

Состав и структура доходов и расходов страховой организации характеризуются комплексом видов их деятельности. Вместе с прямым страхованием по договорам между страхователями и страховщиками страховые организации

передают и принимают риски в перестрахование, а также занимаются инвестиционной деятельностью. Доходы страховой организации группируются по направлениям их деятельности (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3 – Доходы страховой организации

Источник: [22, с. 126]

Каждый из представленных на рисунке 1.3 видов доходов страховой организации имеет конкретные источники формирования [22, с. 126]:

- поступление страховых премий по видам страхования, уплачиваемых страхователями по соответствующим договорам;
- суммы возврата страховых резервов отчисленных, однако, не востребованных в предыдущие периоды;
- суммы, направляемые согласно с установленным порядком на покрытие затрат на ведение дела страховщиком по обязательным видам страхования, финансируемым за счет бюджетных средств.

Доходы страховой организации делятся на четыре базовых группы:

- доходы от осуществления страховой деятельности – ключевой источник формирования прибыли страховой компании, включающий взносы страхователей или премии страхования по договорам страхования прямого типа. Величина поступлений взносов по страхованию в страховую организацию зависит от структуры и состава портфеля по страхованию, тарифной (ценовой) политики, стратегии маркетинга и других факторов. Частично доходы страховая органи-

зация получает от операций по перестрахованию и сострахованию. Принимая участие в совместном страховании, страховая компания берет на себя конкретную долю общего риска по страховому договору, получает соответствующую долю общей премии по страхованию. Заключение договоров на принятие рисков по перестрахованию дает страховой организации перестраховочную премию. По условиям перестраховочного договора страхования организации-перестрахователя при наступлении страховой ситуации получает от перестраховщика возмещение по конкретной части убытков по рискам, переданным в перестрахование;

- доходы от инвестирования базируются на применении временно свободных средств резервов по страхованию и собственных средств в форме инвестиционных ресурсов (проценты по ценным бумагам, поступления за участие в уставных капиталах других компаний, проценты от банковских вкладов и от депо премий у перестрахователей, проценты от вкладов в недвижимость и других поступлений). При этом в покрытие резервов по страхованию и собственных средств принимаются различные виды активов, состав которых устанавливается соответствующими нормативно-правовыми актами и контролируется органами по страховому надзору. С точки зрения возможностей получения дохода от инвестиций резервы на долгосрочное страхование жизни имеют наибольшую привлекательность, поскольку содержатся в распоряжении страховщика на протяжении долгого периода времени. Доход от инвестиций – это особый источник дохода для страховых организаций, т.к. за счет него финансируются накопительные разновидности страхования жизни в формах участия в прибыли страховщика, а также целевого инвестирования средств резервов по страхованию;

- доходы от деятельности финансового характера. Страховые организации, сформированные в форме акционерных обществ, являются эмитентами, принимая участие на вторичном рынке ценных бумаг, для получения дополнительного дохода в форме эмиссии. В ситуации необходимости пополнения оборотных средств, страховая организация пользуется услугами банков, получая

займы и кредиты. С другой стороны, страховая организация самостоятельно может выдавать займы и кредиты для хозяйствующих субъектов, ссуды для физических лиц по договорам на страхование жизни, получая доходы в форме процентов за представленные средства.

- иные доходы. Страховая организация в форме хозяйствующего субъекта имеет право на осуществление основных средств, не пользующихся в хозяйственной деятельности. В такой ситуации полученная прибыль рассчитывается как разность между выручкой от реализации и остаточной (балансовой) стоимостью основных средств, увеличенной на объем затрат, которые сопряжены с выбытием имущественной базы. В таком случае страховая организация имеет еще один вид дохода – арендная плата.

Рассмотрим доходы, косвенно сопряженные со страхованием [19, с. 121]:

- комиссионные вознаграждения за оказание услуг страхового агента;
- суммы, полученные в порядке реализации страховщиком, возмещенные страховой организацией согласно с договором страхования;
- доходы, полученные от инвестирования страховых резервов и собственных средств;
- экономия средств на ведение дела по обязательному медицинскому страхованию;
- доходы, полученные от инвестирования средств резервов по обязательному медицинскому страхованию, за минусом сумм, применяемых на покрытие затрат по оплате медицинских услуг и пополнение соответствующих резервов по нормативам, установленным территориальным фондом обязательного медицинского страхования.

К доходам от не страховой деятельности относят: прибыль от реализации основных фондов, материальных ценностей и иных активов; доходы от сдачи имущества в аренду; доходы от не страховой деятельности, не запрещенной законодательством; суммы, поступившие в погашение дебиторской задолженности, списанной в прошлые периоды на убытки; списанная кредиторская задолженность и внереализационные доходы.

В процессе деятельности страховая компания несет конкретные затраты, сопряженные с предоставлением защиты по страхованию, финансовой и инвестиционной деятельностью, с управлением и организацией компании и иной деятельностью. Особенности характеристики расходов страховых организаций отражаются в статье 294 Налогового кодекса РФ [1].

Расходы страховой организации группируются также по направлениям деятельности (рисунок 1.4).



Рисунок 1.4 – Расходы страховой компании

Источник: [25, с. 146]

Ключевой статьей расходов страховой компании, сопряженных с выполнением страховых договоров и сострахования, являются выплаты по страхованию (оплаченные убытки). В ситуации досрочного изменения или прекращения страховых договоров и сострахования страховая организация несет затраты, сопряженные с возвратом страхователям премий по страхованию и оплатой выкупных сумм. Следующей по значимости статьей расходов являются отчисления в страховые резервы, предназначены с целью выполнения обязательств по страховым договорам в будущем.

При производстве операций по перестрахованию страховщик несет затраты в следующих формах: перечисление взносов по рискам, переданным в перестрахование; возмещение части убытка по рискам, принимающимся в перестрахование и оплата танъемы (установленная договором перестрахования

доля прибыли) и комиссионного вознаграждения.

Расходы на инвестиционную деятельность включают: затраты, сопряженные с представлением за плату во временное применение активов организации; расходы, сопряженные с продажей объектов инвестирования и вложений финансов и затраты на управление инвестициями [25, с. 148].

Расходы на финансовую деятельность сопряжены с возвратами сумм полученных займов, кредитов, и оплатой процентов по ним, а также с организацией выпуска ценных бумаг, акций и их продажами.

Прибыль страховой компании рассматривается в двух аспектах: как финансовый итог (балансовая прибыль) и как нормативная прибыль (прибыль в тарифе).

Финансовый результат – это итог всей финансово-хозяйственной деятельности страховой организации в денежном выражении. В страховании финансовый результат определяется на базе сопоставления доходов и расходов страховщика за конкретный период деятельности. Такой метод используется при расчете финансовых результатов, учитываемых для целей налогообложения прибыли страховщиков. По отчету о финансовых результатах страховой компании прослеживаются элементы формирования прибыли. Сведения, отраженные в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах страховой организации, открыты для всех заинтересованных лиц. Доступность сведений обусловлена социальным характером страховой защиты и позволяет клиентам получить необходимую информацию о финансовом состоянии страховой компании.

Нормативная прибыль страховой компании закладывается в цене страховой услуги при расчете тарифа. Она представляет элемент нагрузки нетто-ставке тарифа. Это расчетная прибыль страховой организации, планируемая по определенному виду страхования. Но на практике проведения страховых операций не всегда возможно снабжение планируемого итога. Вероятностный характер деятельности страховых компаний обуславливает отклонения финансового итога от расчетного объема.

Кроме того при оценке финансово-хозяйственной деятельности страховых организаций выделяют прибыль от инвестиционной деятельности. Финансовый характер предоставляемых услуг предопределяет обширные инвестиционные возможности страховщика. По некоторым видам страхования инвестиционная прибыль является источником покрытия недостающих страховых резервов для возмещения убытков. Прибыль страховой организации от инвестиции служит страховщику в качестве финансового источника повышения собственного капитала и развития страхового дела.

Таким образом, можно сделать вывод, что доходы страховой организации – это общая величина поступлений на ее счет при проведении ею страховой и иной, не запрещенной законом деятельности. К видам доходов страховой компании относят доходы от осуществления страховой деятельности и от инвестирования, доходы от деятельности финансового характера и иные доходы. Расходы страховой компании – это финансовые затраты, несущиеся страховщиком при проведении своей деятельности, включающие затраты по страховым операциям, на ведение дела и иные затраты. Прибыль страховой компании – это положительный финансовый итог, при котором достигается превышение доходов над расходами по снабжению страховой защиты. Прибыль в страховании рассматривается в двух аспектах: прибыль как финансовый итог и нормативная прибыль (прибыль в тарифах).

1.3 Показатели оценки прибыли и рентабельности страховой организации

Прибыль (финансовый результат) страховой компании определяется методом сопоставления соответствующих ее доходов и расходов за конкретный временной период. Рассмотрение содержания прибыли позволяет определить ключевые задачи ее оценки, состоящие в следующих аспектах: определение достаточности достигнутых итогов для снабжения рыночной финансовой устойчивости компании, сохранения ее конкурентоспособности, снабжения над-

лежащего качества жизни трудового коллектива; изучение влияния на прибыль разных факторов и исследование ключевых направлений роста эффективности деятельности. Прибыль страховой компании рассчитывается по следующей формуле [33]:

$$П(У) = П(У)страх + П(У)ин + П(У)пр , \quad (1.1)$$

где П (У) – прибыль страховой компании;

П (У) страх – прибыль (убыток) от страховой деятельности;

П(У) ин – прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности;

П (У) пр – прибыль (убыток) от прочей деятельности.

Соответственно, прибыль является положительной разницей между доходами и расходами, она является базой гарантированного исполнения обязательств перед страхователями и иными контрагентами, а также для устойчивого развития страховой организации.

Оценка прибыли от проведения страховых операций проводится на базе относительного показателя рентабельности, объясняющего финансовые итоги деятельности. В обобщенном виде формулы финансовых коэффициентов выглядят следующим образом [33]:

$$\text{Рентабельность средств} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Средняя за период величина средств}} , \quad (1.2)$$

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} , \quad (1.3)$$

$$\text{Оборачиваемость средств} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя за период величина средств}} , \quad (1.4)$$

В качестве критерия прибыли может быть взята прибыль от реализации

услуг, балансовая прибыль, а также чистая прибыль, остающаяся в распоряжении компании после уплаты налогов. Оценку финансовых итогов проводят с анализа чистой прибыли, выступающей итоговым результатным показателем всех направлений деятельности страховой компании. Согласно со сведениями отчета о финансовых результатах страховой компании можно определить объем чистой прибыли по следующей формуле [12, с. 23]:

$$ЧП = \sum M + \sum P - C, \quad (1.5)$$

где ЧП – чистая прибыль;

$\sum M$ – сумма маржинальных доходов по направлениям страхования;

$\sum P$ – сумма сальдо доходов и расходов по нерегулярным статьям доходов и расходов;

C – величина постоянных управленческих затрат.

Последовательность факторной оценки чистой прибыли в виде схемы, в рамках некоторых направлений деятельности страховой компании, представлена на рисунке 1.5, раскрывающее разложение полученного финансового итога.

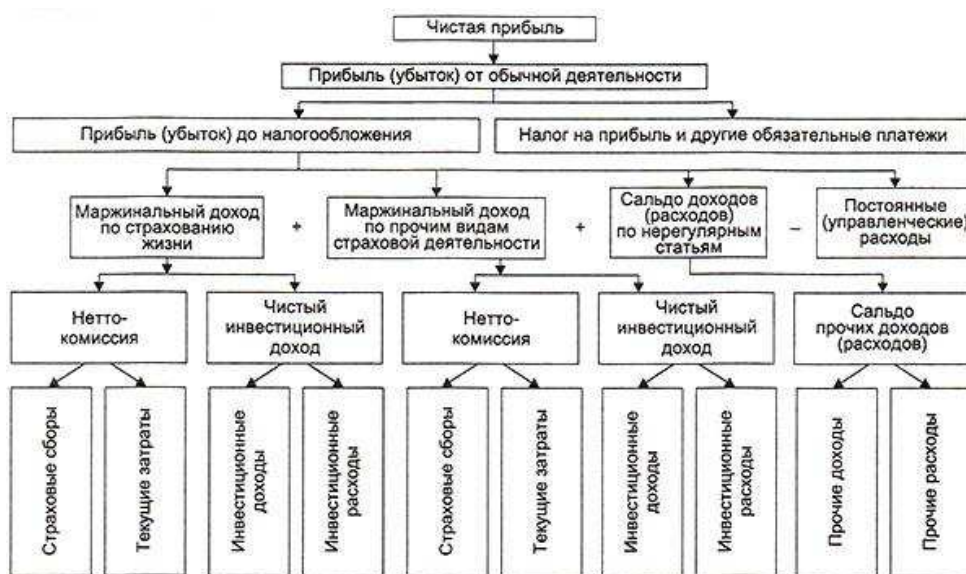


Рисунок 1.5 – Схема оценки чистой прибыли страховой компании

Источник: [34]

Как видно из рисунка 1.5, чистая прибыль страховой организации представляется как разница между полученными совокупными доходами и расходами, а далее указывается ее детализация по некоторым статьям доходов и затрат. В целом взаимосвязь расходов и валового дохода страховой компании устанавливается через критерий маржинального дохода, т.е. разницы между валовым доходом и расходами. В базу данного разложения положен принцип директ-костинг. Факторная оценка, построенная с применением критерия маржинального дохода, позволяет через выявление отклонений по некоторым видам доходов и затрат делать вывод об успешности деятельности компании. Оценка по приведенной на рисунке 1.5 схеме сводится к сравнению итогов отчетного и базисного периодов и выявлению допущенного отклонения.

Прибыльность или убыточность деятельности страховой компании определяется с помощью критериев рентабельности. Кроме этого, показатели рентабельности основных видов деятельности позволяют определить уровень воздействия их на общий финансовый результат организации и инвестиционной деятельности [34]. По данным отчета о финансовых результатах рассчитывают и анализируют динамику рентабельности активов страховой деятельности компании, а также рентабельности всего капитала и собственных средств.

В эту группу входят показатели результативности деятельности компании, показывающие отношение итога от деятельности (прибыль, убыток) к произведенным расходам или к обороту организации. Показатели рентабельности имеют положительное значение (показатели прибыльности) и отрицательное значение (показатели убыточности).

Рассмотрим основные формулы расчета критерия рентабельности страховой компании. Чистая рентабельность рассчитывается следующим образом [34]:

$$\text{Чистая рентабельность} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Страховая премия за период}}, \quad (1.6)$$

Как видно из формулы 1.6, на показатель чистой рентабельности оказывают воздействие факторы, создающие чистую прибыль отчетного периода и объем страховой премии.

Рентабельность страховой деятельности определяется по следующей формуле [13, с. 201]:

$$\text{Рентабельность страховой деятельности} = \frac{\text{Технический итог страховой деятельности}}{\text{Страховая премия за период}}, \quad (1.7)$$

Технический итог от страховой деятельности, представленный в формуле (1.7), определяется как разность между доходами и расходами, которые относятся к исследуемому виду деятельности. Показатель рентабельности показывает результативность страховой деятельности по отношению к обороту. По содержанию – это рентабельность продаж, отражающая удельный вес прибыли в каждом рубле выручки от реализации страховых услуг. Стоит отметить, что наличие отрицательного значения по этому показателю закономерно по страхованию жизни, поскольку доля обязательств по страхованию жизни (по норме доходности) выполняется за счет инвестиционного дохода. Отрицательный итог по иному страхованию связан с огромным повышением состоявшихся убытков, завышением затрат на ведение дела, политикой компании, направленной на занижение тарифов при повышении результативности инвестиционной деятельности и т.д.

Расчет рентабельности страховой деятельности с учетом инвестиционного дохода рассчитывается следующим путем:

$$\text{Рентабельность страховой деятельности} = \frac{\text{Технический итог инвестиц. деятельности}}{\text{Страховая премия за период}}, \quad (1.8)$$

Этот критерий показывает результативность оборота в области страховой деятельности с учетом итога от инвестиционной деятельности организации. При оптимальных показателях деятельности организации данный критерий

имеет положительное значение.

Более эффективными критериями в этой группе являются показатели рентабельности активов и рентабельности собственного капитала. Рентабельность активов находится по следующей формуле [13, с. 203]:

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина активов}}, \quad (1.9)$$

Этот критерий показывает результативность применения совокупного капитала (собственный и заемный) организации. При введении множителя $\frac{\text{Страховая премия за период}}{\text{Страховая премия за период}}$ в формулу (1.9) и преобразования, получаем следующий вид:

$$\text{Рентабельность активов} = \text{Чистая рентабельность} \times \text{Оборачиваемость активов}, \quad (1.10)$$

Следовательно, рентабельность активов повышается при неизменной рентабельности продаж (рентабельности страховой деятельности) и увеличении величины реализации, при опережающем росте цены активов, т.е. ускорении оборачиваемости активов (ресурсоотдачи). При неизменной ресурсоотдаче рентабельность активов растет за счет повышения рентабельности продаж. Рентабельность собственного капитала находится по следующей формуле:

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина собственного капитала}}, \quad (1.11)$$

Данный критерий отражает результативность по отношению к вложенным в компанию и капитализированным средствам. Критерий рентабельности собственного капитала устанавливает зависимость между объемом инвестируемых собственных ресурсов и величиной прибыли, полученной от их применения.

Оценка рентабельности страховой компании проводится с разных позиций, увязывая ее с отдачей от применения обширного набора ресурсов страховых организаций (трудовые, материальные и денежные). Для управления страховой компанией необходимы дополнительные показатели, показывающие рентабельность оказания разных видов страховых услуг, инвестиционной деятельности, работы вспомогательных подразделений. Соответственно, специфика страхования предполагает создание комплекса показателей с исчерпывающим толкованием значений (таблица А.1).

Рассмотрев основные показатели прибыльности и рентабельности страховой компании, можно сказать, что набор экономических критериев, описывающих эффективность деятельности страховой компании, зависит от глубины оценки. По данным отчетности анализируются экономический эффект (прибыль); экономическая эффективность (рентабельность) и деловая активность (оборачиваемость). Прибыль (финансовый результат) страховой компании определяется методом сопоставления соответствующих ее доходов и расходов за конкретный временной период. Показатели рентабельности страховой организации рассчитываются исходя из отношения прибыли к расходам или обороту организации.

1.4 Пути повышения прибыльности страховой организации

К направлениям повышения прибыльности организации можно отнести:

- совершенствование получения доходов от инвестиционной деятельности;
- рост страховых поступлений за счет расширения перечня оказываемых страховых услуг;
- сокращение убыточности;
- экономия управленческих затрат;
- кардинальное изменение целей операционной (страховой) деятельности организации;

- оптимизация страховых тарифов;
- увеличение объемов комиссионных вознаграждений.

Рассмотрим более подробно каждое направление повышения прибыльности организации.

Первое мероприятие – совершенствование получения доходов от инвестиционной деятельности. Одним из источников прибыли страховой организации являются доходы от инвестиционной деятельности, однако она, в свою очередь, является рискованной и наиболее прибыльной. Инвестиционная деятельность также развивается в таких направлениях, как недвижимость, государственные и муниципальные ценные бумаги.

Отечественным страховым организациям предоставлен обширный набор инвестиционных решений (государственные ценные бумаги, облигации, акции, депозиты, недвижимое имущество и т.д.). Однако на законодательном уровне указано, что эти вложения должны быть диверсифицированными, возвратными, ликвидными и доходными. Эти принципы по содержанию противоречивы, поскольку надежные активы – низкодоходны, а активы повышенной доходности связаны с высоким риском потерь. Равновесие между ними достигается за счет диверсификации инвестиционного портфеля.

Поэтому для страховых компаний оптимальной стратегией является «70 на 30%», предполагающей размещение 70% активов в банковских депозитах и 30% в инструментах фондового рынка [27, с. 41]. Данная стратегия оптимальна, поскольку такое распределение средств приносит страховой организации максимальный доход при приемлемом уровне риска, т.е. при обвале фондового рынка у страховой организации останется 70% средств. Для организаций, занимающихся рискованными видами страхования, требования к доходности инвестиционных вложений выше, чем у организаций по страхованию жизни, поскольку выплаты страховых сумм происходят чаще, и убыток от страховой деятельности может быть компенсирован прибылью, полученной от инвестиционной деятельности.

Банковские вклады (депозиты) имеют преимущественную надежность с

точки зрения инвестиционных рисков, что объясняется использованием стратегии фиксированного дохода, фокусирующегося на сохранении капитала и снабжении возвратности средств, а также минимизации потерь. Зная точный объем инвестируемых средств, можно предположить уровень прибыли, получаемой в результате инвестирования.

Второе мероприятие – рост страховых поступлений за счет расширения перечня оказываемых страховых услуг и улучшения качества страхового портфеля. Уровень качества страхового портфеля определяется следующими показателями [39]: параметры, определяемые до заключения договора страхования; величина ответственности; уровень индивидуализации страхового продукта; параметры, определяющиеся лишь после наступления страховой ситуации (полнота и своевременность исполнения страховщиками обязательств, продолжительность урегулирования убытков, стоимость, объективность и т.д.) и т.д.

В настоящее время в целях роста качества и конкурентоспособности страхового продукта в его состав включают «натуральные» составляющие для увеличения удовлетворенности клиента страховым продуктом и сокращения цены урегулирования страховой ситуации. Применение обслуживающих предприятий, которые принадлежат страховщику (к примеру, юридические конторы, авторемонтные мастерские), или заключение с независимыми организациями долгосрочных договоров уменьшает цену восстановления имущества, что позволяет сократить тарифы и дает возможность нарастить притягательность страховой услуги.

Если для организации наиболее сложным этапом отношений с клиентом является продажа полиса, то для страхователя – ликвидация страховой ситуации. По итогам данного этапа клиент создает имидж страховой марки. Роль качественного и быстрого урегулирования убытка как части страховой услуги велика, поскольку урегулирование детализирует обещания, сделанные страховщиком на этапе продажи продукта. Когда клиент удовлетворен объемом и быстротой выплаты, его реакция на предложение продлить договор страхования положительная. Помимо этого, довольные клиенты распространяют хорошие

отзывы об организации среди знакомых и родных.

Также возможна диверсификация регионального страхового портфеля на немоторные виды страхования: несчастные случаи, страхование имущества физических и юридических лиц, ипотечное страхование. Разработка новых страховых продуктов, в т.ч. индивидуальных и комплексных программ страхования, в приоритетных направлениях: добровольное страхование имущества физических лиц, автострахование, комплексное ипотечное страхование, страхование ответственности физических лиц, добровольное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев и болезней.

Третье мероприятие – сокращение убыточности. Страхование – это рискованный бизнес, поэтому уменьшение вероятности наступления страховой ситуации воздействует на совокупную прибыльность компании. Так, к примеру, при автостраховании на вероятность наступления страховой ситуации воздействует склонность автомобилистов к соблюдению правил дорожного движения, техническое состояние автопарка, состояние дорог, интенсивность движения и т.д. Стоит отметить, что такие методы – это резерв выравнивания убытков, предназначенный для страховых выплат при резком повышении количества страховых случаев. Так, в последнее время участились погодные аномалии, приводящие к росту количества дорожно-транспортных происшествий.

Снижение убыточности страхового бизнеса осуществляется при помощи следующих методов, которые не требуют вложений в инфраструктуру: улучшение взаимоотношений с партнерами; сокращение уровня мошенничества; усовершенствование процедур урегулирования страховых претензий в судах. А также применение дополнительных возможностей, снижающих вероятность наступления страхового случая (привлечение дополнительных средств, состояние и использование имущества, поведение страхователя и т.д.) [11, с. 458]. Кроме вышеперечисленных мероприятий, возможно снижение убыточности страхового бизнеса за счет инвестирования средств в улучшения операционной деятельности и андеррайтинга.

Четвертое мероприятие – сокращение управленческих затрат. Постоян-

ные расходы выступают как условно-постоянные, т.к. их статьи зависят от страховых операций. Одни затраты носят расчетный характер – это амортизация, доля коммунальных услуг. Данные объемы таких затрат зависят от базы начисления. Так, к примеру, амортизация начисляется от балансовой цены основных средств. Поэтому причиной повышения данной группы затрат связано с ростом стоимости основных средств при расширении страховой деятельности. Вторая группа затрат – заработная плата, накладные расходы и т.д. По таким статьям составляются сметы затрат, которые необходимо соблюдать. Возможности рационального сокращения управленческих расходов заложены именно в этой группе расходов, предполагающих [39]:

- внедрение современных концепций и информационных систем управления;

- применение аутсорсинга – передача на основании договора организацией-клиентом определенных бизнес-процессов или производственных (операционных, второстепенных) функций на обслуживание иной организации – провайдеру услуг, специализирующейся в соответствующей области. К примеру, передача на аутсорсинг функций юриста, непосредственно не связанных с созданием страхового продукта – важный фактор сокращения затрат страховой организации.

- повышение квалификации персонала (обучение и переобучение сотрудников);

Пятое мероприятие – изменение целей операционной (страховой) деятельности организации. Реализация этих целей требует изменения ассортимента страховых услуг, внедрения новых технологий сбыта и освоения новых рынков. При выборе оптимального канала сбыта необходимо обеспечить эффективную реализацию страхового продукта покупателям. В настоящее время существуют следующие критерии выбора канала сбыта страхового продукта: продажа через страхового агента, почтовая рассылка, брокеры, страховые посредники и т.д. К примеру, одним из действенных способов расширения и освоения новых рынков страхования является продажа страховых продуктов че-

рез почту. Преимущество почты состоит в том, что она имеет обширную региональную сеть, пункты которой расположены в самых труднодоступных для иного средства связи местах, что позволяет предлагать страховые продукты широким слоям населения. Особенно это важно в условиях территориального пространства России.

Другим методом является продажа страхового продукта (в особенности полиса ОСАГО) через Интернет. Расширяющаяся сеть электронного обслуживания коммерческих сделок (банки, электронные биржи, крупные магазины, информационные агентства и т.д.), специфический характер рисков привели к появлению электронного страхового бизнеса.

Поэтому усовершенствование данного канала сбыта является важной задачей по изменению операционной деятельности страховой организации. Потенциальные страхователи, желающие заключить договор страхования могут застраховать свое имущество, ответственность, вытекающую из владения и управления транспортными средствами, а также купить полис страхования медицинских затрат при зарубежных поездках.

Шестое мероприятие – оптимизация тарифной политики организации. Ключевым показателем оптимизации является страховой тариф, представляющий совокупность тарифных ставок. Тарифная ставка – это стоимость страхового риска и иных затрат страховщика на организацию страхования. Тарифную ставку, по которой заключается договор страхования, называют брутто-ставкой. В структуре брутто-ставки основной является нетто-ставка, на часть которой приходится 60-95% исходя от вида страхования, а на часть нагрузки, соответственно 5-40% [29, с. 205]. Данные доли страхового тарифа обусловлены тем, что нетто-ставка определяется с учетом многолетней страховой статистики об убытках, и страховая организация непосредственно не может влиять на ее снижение. Кроме этого, расчет нетто-ставки находится под контролем государства, поскольку оно заинтересовано в снабжении оптимального уровня финансовой устойчивости страховщиков. Благодаря нетто-ставке снабжается проведение страховых выплат в будущем.

Поэтому оптимизация тарифной политики возможна при использовании низкого тарифа, за счет следующих аспектов: экономия расходов на ведение дела; сокращение нетто-ставки и нормы прибыли в тарифах; включение в договор страхования условий о франшизе (с указанием вида франшизы); предоставление скидок менее убыточным клиентам и выполнение страхователями мероприятий по уменьшению вероятности наступления страховой ситуации [24, с. 33]. При применении этого показателя стоит различать предоставление пониженного тарифа и такой термин, как демпинг. Если страховщик грамотно управляет собственными затратами на ведение дела, то он получает высокую прибыль от инвестиций и может позволить предоставление клиентам тарифа ниже среднерыночного.

Седьмое мероприятие – рост объема комиссионных вознаграждений за счет улучшения процедур их собираемости. Имеется возможность продажи страховых договоров банками, не связанных с кредитами, поскольку банки стремятся удержать имеющийся уровень комиссионного дохода. Сокращение темпов залогового кредитования банками компенсируется предложением коробочных продуктов через собственную сеть отделений банков. Вознаграждение страхового агента зависит от его функций (оформление полиса; поиск клиентов; осмотр объекта и полное сопровождение договора). Как отмечает Р. Пронин, глава департамента прямых продаж страховой организации «Согласие»: «размер вознаграждения агента заложен в структуре тарифной ставки каждого продукта и зафиксирован в агентском договоре» [32].

Стоит отметить, что в автостраховании комиссия ниже, чем в имущественных видах страхования. По данным статистики Центрального Банка России, за 2018 год комиссия по автострахованию (страхование автокаско) – 21%, за 2019 год – 23,7%. Комиссия по страхованию имущества юридических лиц за 2018 год составила 14%, за 2019 год – 18,6%. Комиссия по страхованию имущества граждан за 2018 год – 52%, за 2019 год – 56,4% [25]. В обязательных видах страхования объем комиссии определен законом: по обязательному страхованию автогражданской ответственности (ОСАГО) вознаграждение доходит

до 10%. В добровольных видах, в т.ч. в автокаско и страховании имущества, до 20% и 30% соответственно [32].

Комиссионные вознаграждения по ОСАГО сохранилась лишь в Москве и Санкт-Петербурге благодаря высокой средней стоимости полиса и низкой активности мошенников. В регионах комиссию за продажи ОСАГО уже не платят. Поэтому в целях увеличения объемов вознаграждений возможно применение продаж помимо ОСАГО иных видов страхования, за которые агент получит свои денежные средства [32]. На объем комиссионного вознаграждения также воздействует величина продаж. Чем больше продажи, тем выше вознаграждение. Воздействует также индивидуальная убыточность портфеля. К примеру, во время действия многолетнего полиса каско убыточность значительно ниже, чем обычного, на один год. Поэтому под продажу таких полисов может быть предусмотрено индивидуальное вознаграждение.

Тем самым, можно сказать, что прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшей процедуры роста результативности деятельности страховой компании, усиления материальной заинтересованности сотрудников в достижении высоких итогов деятельности своей организации. Ключевым вопросом управления процессом создания и повышения прибыли является планирование прибыли и иных финансовых итогов с учетом выводов экономического анализа. Важной целью при планировании является максимизация доходов, позволяющей обеспечивать финансирование большей величины потребностей организации в ее развитии. Поэтому страховая компания, как и любая иная компания должна определить величину прибыли и дохода, которую она стремится получить.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ САО «ВСК»

2.1 Организационно-экономическая характеристика САО «ВСК»

Страховое акционерное общество «Военно-страховая компания» (САО «ВСК») – одна из системообразующих национальных страховых компаний, входящих в десятку лидеров по сборам страховых премий.

САО «ВСК» осуществляет страховую деятельность с 11 февраля 1992 года и в настоящее время занимает ведущие позиции на рынке страховых услуг России [4]. К 1997 году филиалы организации функционировали уже в 80 городах страны, и САО «ВСК» прочно входила по величине сборов в топ-10 крупных страховщиков России. Однако большая доля собранной премии (более 70%) приходилась на обязательное государственное страхование.

При диверсификации бизнеса руководство САО «ВСК» выбрало стратегию развития добровольных видов страхования. В результате в 1999 году сбора организации по добровольному страхованию составил более 50% от общего объема премии. Вскоре организация стала одним из ключевых игроков на создающемся рынке банковского страхования. Кроме ПАО «Сбербанк», партнером которого САО «ВСК» была с самого основания, организация стала сотрудничать и с иными крупными кредитными учреждениями страны (Альфа-Банк, МДМ Банк, ВТБ и т.д.), предлагая им полный список банковских страховых продуктов.

С 2001 года организация стала работать под новым названием «Страховой дом «ВСК»», к тому времени региональная сеть страховщика составляла около 300 филиалов и отделений по стране. В том же году была принята новая стратегия, подразумевающая переход на клиентоориентированную модель бизнеса (перенос внимания на работу с частными клиентами), были разработаны

новые розничные страховые услуги и новый сервис.

В 2011 году компания «РЕСО-Гарантия» приобрела 25% акций САО «ВСК». Но сделка не была совершена и в 2012 году было объявлено о ее расторжении, при этом 25% +1 акция остались в залоге у «РЕСО-Гарантия» и были выкуплены основным владельцем компании лишь в 2014 году при помощи кредита в 3,3 млрд. рублей, который был предоставлен под залог акций САО «ВСК» Сбербанком.

В 2017 году компания отметила 25-летний юбилей. Компания применяет два товарных знака – «Страховой дом ВСК» и «Всероссийская страхования компании» [36]. В 2018 году САО «ВСК» вошла в список страховщиков, имеющих право на проведение страхования ответственности застройщиков (в перечень были включены 11 организаций и одно общество взаимного страхования). Также организация имеет аккредитацию при федеральном государственном унитарном предприятии «Центр эксплуатации объектов наземной космической инфраструктуры» (ФГУП «ЦЭНКИ») на страхование космических рисков. В 2018 году рейтинговое агентство «Эксперт РА» в очередной раз подтвердило для «ВСК» рейтинг надежности ruAA, прогноз - «Стабильный» Впервые рейтинг A++ компания получила в 2002 году [36].

Вид деятельности – страхование.

В соответствии с федеральным законом «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» в перечень видов страхования САО «ВСК» относятся [3]:

- страхование от несчастных случаев и болезней;
- медицинское страхование;
- страхование средств наземного, железнодорожного, воздушного и водного транспорта;
- страхование грузов;
- сельскохозяйственное страхование;
- страхование имущества физических и юридических лиц;

- страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, средств воздушного, водного и железнодорожного транспорта;
- страхование гражданской ответственности компаний, эксплуатирующих опасные объекты;
- страхование гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков продукции (работ, услуг), за причинение вреда третьим лицам, за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору;
- страхование предпринимательских и финансовых рисков;
- другие виды страхования, предусмотренные федеральными законами об определенных видах обязательного страхования.

САО «ВСК» имеет разветвленную региональную сеть, включавшую в 2018 году более 500 офисов во всех субъектах РФ. На рисунке 2.1 представлена организационная структура верхнего уровня.

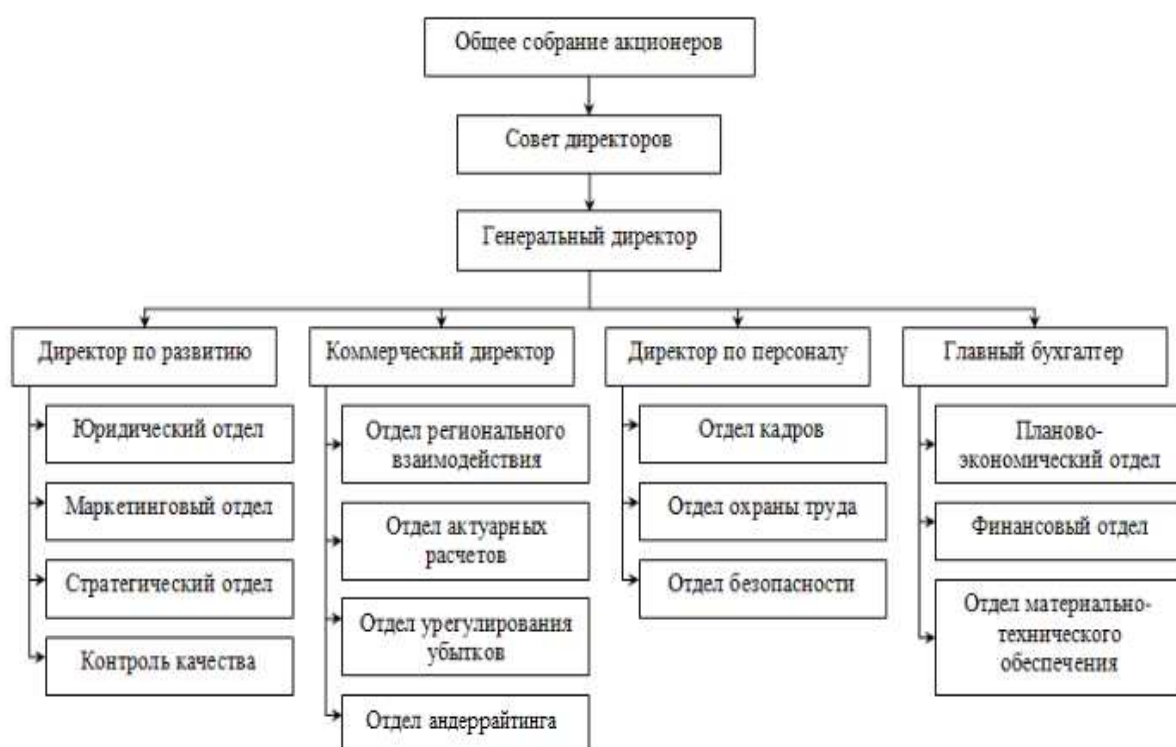


Рисунок 2.1 – Организационная структура САО «ВСК» верхнего уровня

Источник: [36]

Как видно из рисунка 2.1 исследуемая страхования компания имеет линейно-функциональную структуру управления, которая способствует росту ре-

зультативности применения рабочей силы всех рангов.

Рассмотрим организационную структуру филиала САО «ВСК» в г. Абакане (рисунок 2.2).

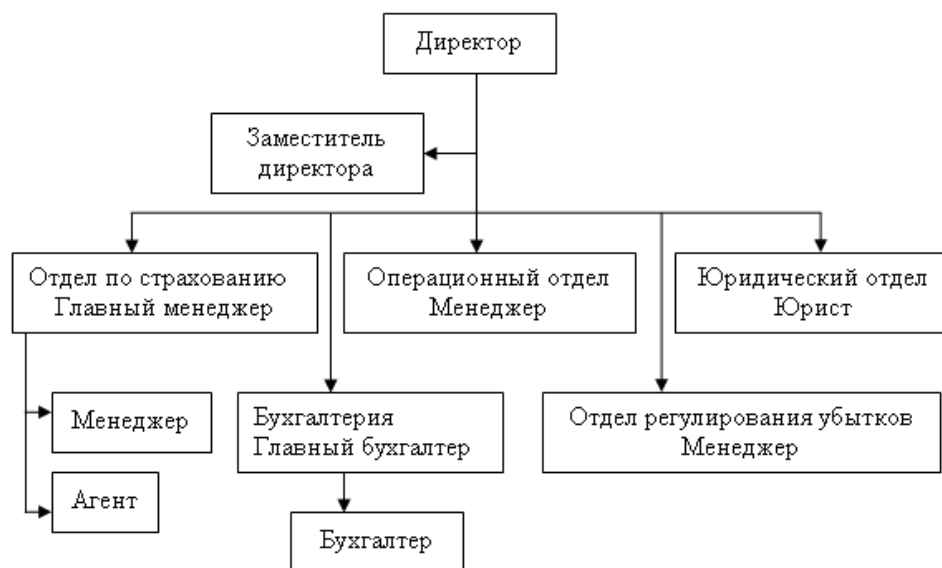


Рисунок 2.2 – Организационная структура филиала САО «ВСК»

в г. Абакане

Источник: [36]

Как видно из рисунка 2.2, данная структура управления подразумевает, что вся власть находится у линейного руководителя – директора. Решение конкретных вопросов и задач возложено на заместителя директора и руководителей функциональных подразделений. Все подразделения контролируются главным руководителем (директором). Так как в данной структуре доминирует вертикальная иерархия, которая обеспечивает четкость и простоту подчинения, то директор обязан быть специалистом с разносторонними знаниями и высокой квалификацией.

Управление в САО «ВСК» построено таким образом, что можно обеспечить взаимосвязь всех отношений на разных подсистемах организации, а также эффективно использовать материальные и трудовые ресурсы. Директору подчиняются непосредственно руководители всех подразделений, он организует эффективную работу компании и каждой единиц производства, также несет всю ответственность за деятельность и состояние в целом. Директор представ-

ляет свою компанию в различных организациях, распоряжается технической и материальной базой, заключает договора и издает приказы в соответствии уставу и его полномочий.

САО «ВСК» является членом всех крупных страховых союзов и ассоциаций – Всероссийский союз страховщиков, Российский союз автостраховщиков, Национальный союз страховщиков ответственности, Национальный союз агро-страховщиков (НСА), Российская ассоциация авиационных и космических страховщиков и Национальное бюро «Зеленая карта». Компания также входит во многие национальные страховые пулы, в т.ч. – в Российский ядерный страховой пул и Российский антитеррористический страховой пул.

Тем самым, можно сказать, что САО «ВСК» является общероссийской универсальной компанией и имеет лицензии на осуществление страховой деятельности по более ста видам страхования физических и юридических лиц, а также оказывает услуги перестрахования. Управление построено таким образом, что можно обеспечить взаимосвязь всех отношений на разных подсистемах организации, а также эффективно использовать материальные и трудовые ресурсы. Общий финансовый результат САО «ВСК» за 2017-2019 гг. показывает нестабильную динамику: снижение доходов от страховой и инвестиционной деятельности, снижение совокупного дохода.

2.2 Анализ финансового состояния САО «ВСК»

Проведем оценку финансового состояния предприятия САО «ВСК» по данным бухгалтерского баланса в виде агрегированных показателей (таблица 2.1). Все данные для анализа представлены в приложениях Б и В.

Исходя из таблицы 2.1, можно сказать, что активы САО «ВСК» за 2017-2019 гг. выросли на 28,4% или на 24 746 878 рублей, т.е. имущество страховой организации с каждым годом растет, что способствует мобилизации активов и ускорению оборачиваемости средств компании в целом.

Таблица 2.1 – Агрегированный аналитический баланс САО «ВСК» за 2017-2019 гг.

Статьи баланс	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%
Активы	87 051 177	100	99 813 093	100	111 798 055	100
Обязательства	68 944 824	39,6	75 223 735	37,7	85 858 038	38,4
Капитал	18 108 353	10,5	24 589 358	12,3	25 940 017	11,6

На рисунке 2.3 представлена динамика изменения баланса компании.

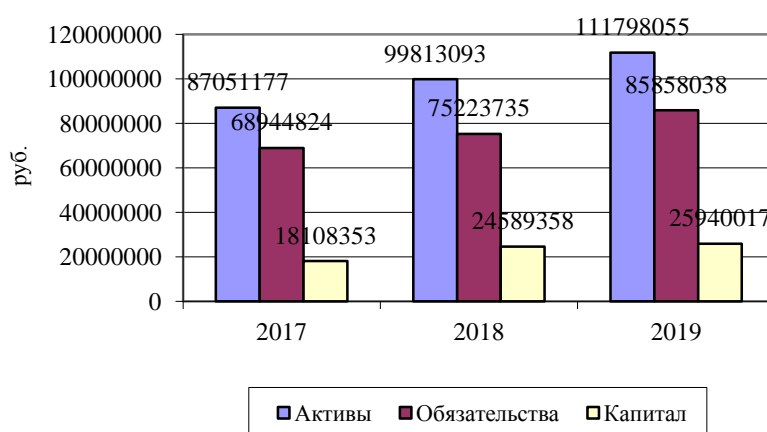


Рисунок 2.3 – Динамика изменения баланса САО «ВСК» за 2017-2019 гг.

Обязательства компании за исследуемый период показывают нестабильную динамику: за 2019 год наблюдается снижение по сравнению с 2017 годом, однако по сравнению с 2018 годом обязательства выросли, следовательно, компания самостоятельно не может оплачивать кредиты, капитал не покрывает текущие затраты и т.д. Можно отметить, что капитал за 2019 год вырос по сравнению с 2017 годом, однако снизился по сравнению с 2018 годом, и занимает всего лишь 11,6% от общего объема. В целом, можно сказать, что увеличение активов за 2017-2019 гг., негативно сказалось на деятельности компании, поскольку руководству потребовалось больше финансовых средств для их поддержания, следовательно, снизился капитал.

Проведем анализ активов САО «ВСК», оценивая их структурно и в динамике (таблица 2.2).

Проведя анализ активов за 2017-2019 гг., можно сказать, что произошло их увеличение на 28,4% или на 24 746 878 рублей, в абсолютном выражении.

Данная тенденция произошла, в основном, за счет роста многих показателей, таких как денежные средства и их эквиваленты, финансовые активы, инвестиции в дочерние предприятия, нематериальные активы и основные средства. Стоит отметить, что акцизационные расходы за 2019 год выросли на 102,3% или на 9 518 140 рублей, в абсолютном выражении, по сравнению с 2017 годом. В целом, рост капитала САО «ВСК» связано с повышением издержек на покупку нового технического оборудования и его обслуживание.

Таблица 2.2 – Структура и динамика активов за 2017-2019 гг.

Статьи баланса	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%
Денежные средства и их эквиваленты	672 655	0,8	1 313 799	1,3	1 480 597	1,3
Депозиты и иные размещенные средства в кредитных учреждениях и банках	24 982 973	28,7	21 016 978	21,1	16 493 943	14,7
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости	541 365	0,6	796 419	0,8	3 134 126	2,8
Финансовые активы, имеющиеся для продажи	24 570 015	28,2	32 713 282	32,8	38 683 022	34,6
Дебиторская задолженность	10 908 522	12,5	10 930 890	1,1	11 801 503	10,6
Займы, прочие размещенные средства	727 087	0,8	1 347 548	1,3	2 205 833	1,9
Доля перестраховщиков в резервах	1 974 751	2,3	4 241 202	4,2	1 816 627	1,6
Инвестиции в ассоциированные компании	3	0,03	3	0,03	3	0,02
Инвестиции в дочерние предприятия	6 881 400	7,9	7 531 400	7,5	8 081 400	7,2
Нематериальные активы	972 556	1,1	1 007 552	1,01	1 451 985	1,3
Основные средства	3 946 903	4,5	3 523 024	3,5	4 983 521	4,4
Отложенные акцизационные расходы	9 299 670	10,7	12 574 888	12,6	18 817 810	16,8
Требования по текущему налогу на прибыль	131 461	0,2	1 482 263	1,5	1 606 555	1,4
Прочие активы	1 441 816	1,6	1 360 845	1,4	1 241 130	1,1
Активы	87 051 177	100	99 813 093	100	111 798 055	100

В структуре активов за 2019 год наибольшую долю занимают финансовые активы, имеющие для продажи – 34,6% (за 2018 год – 32,8%), отложенные акцизационные расходы – 16,8% (за 2018 год – 12,6%), и депозиты и иные раз-

мещенные средства – 14,7% (за 2018 год – 21,1%). Преобладание данных видов активов благоприятно для компании, т.к. их можно в будущем продать, покрыв затраты компании. Наименьшую долю за исследуемый период в структуре активов занимают инвестиции в ассоциированные компании – 0,03%, прочие активы – 1,1%, нематериальные активы и денежные средства – 1,3%.

Проведем анализ обязательств компании, оценивая их в динамике и структурно (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Структура и динамика обязательств 2017-2019 гг.

Статьи баланс	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%
Финансовые обязательства	0	0	19 521	0,02	5 670	0,01
Займы и прочие привлеченные средства	0	0	486 000	0,6	1 577 419	1,8
Выпущенные долговые ценные бумаги	4 078 844	5,9	3 478 892	4,6	3 475 105	4,1
Кредиторская задолженность	7 491 965	10,9	9 417 015	12,5	8 424 326	9,8
Резервы по страхованию иному, чем страхование жизни	52 906 141	77,2	55 834 812	74,2	65 627 889	76,4
Отложенные акдивизионные доходы	5 219	0,01	730 833	0,9	81 929	0,09
Обязательство по текущему налогу на прибыль	43 940	0,06	389 531	0,5	64 344	0,07
Отложенные налоговые обязательства	670 993	1,1	1 914 810	2,5	2 198 817	2,6
Резервы	0	0	0	0	28 778	0,03
Прочие обязательства	3 297 722	4,8	2 952 321	3,9	4 373 761	5,1
Обязательства	68 944 824	100	75 223 735	100	85 858 038	100

Как видно из данных таблицы 2.3, объем обязательств за исследуемый период имеет рост на 24,5% или на 16 913 214 рублей в абсолютном выражении за счет роста всех показателей, кроме выпущенных долговых ценных бумаг (снижение на 14,8% или на 603 739 рублей).

В структуре обязательств наибольшую долю за 2019 год занимают резервы по страхованию иному, чем страхование жизни – 76,4% (за 2018 год – 74,2%), кредиторская задолженность – 9,8% (за 2018 год – 12,5%) и прочие обязательства – 5,1% (за 2018 год – 3,9%). Такая тенденция характерна для данной отрасли.

ли, так как создаются новые виды страхования, открываются новые филиалы, требующие вложения денежных средств, и т.д. В целом, структурные и динамические сдвиги проходят в негативную сторону, поскольку за рассматриваемый период выросли финансовые обязательства, займы, кредиторская задолженность, отложенные налоговые обязательства (рост заемных денежных средств и налога, и т.д.).

Проведем исследование капитала САО «ВСК» с общего анализа их состава и динамики (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Структура и динамика капитала за 2017-2019 гг.

Статьи баланс	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%
Уставный капитал	3 650 000	20,2	3 650 000	14,8	3 650 000	14,1
Добавочный капитал	405 000	2,2	405 000	1,6	405 000	1,6
Резервный капитал	547 500	3,02	547 500	2,2	547 500	2,1
Резерв переоценки финансовых активов, имеющих в наличии для продажи	180 060	0,9	- 973 358	- 3,9	254 230	0,9
Резерв переоценки основных средств и материальных активов	742 400	4,1	683 184	2,8	661 913	2,5
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	12 581 393	69,5	20 277 032	82,5	20 421 374	78,7
Капитал	18 108 353	100	24 589 358	100	25 940 017	100

Капитал САО «ВСК» за 2017-2019 гг. вырос на 43,2% или на 7 831 654 рублей, в абсолютном выражении за счет роста резерва переоценки финансовых активов на 41,2% или на 74 170 рублей, нераспределенной прибыли на 62,3% или на 7 839 981 рублей. В структуре капитала наибольшую долю за 2019 год занимают нераспределенная прибыль – 78,7% (за 2018 год – 82,5%), уставный капитал – 14,1% (за 2018 год – 14,8%) и резерв переоценки основных средств и материальных активов – 2,5% (за 2018 год – 2,8%). Наименьшую долю занимают резерв переоценки финансовых активов, имеющих в наличии для продажи – 0,9% и добавочный капитал – 1,6%.

Проведем оценку снабжения источниками финансирования САО «ВСК» (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Источники финансирования деятельности САО «ВСК» за 2017-2019 гг.

Статьи баланс	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%
Капитал	18 108 353	20,8	24 589 358	24,6	25 940 017	23,2
Обязательства	68 944 824	79,2	75 223 735	75,4	85 858 038	76,8
Всего капитала и обязательств	87 051 177	100	99 813 093	100	111 798 055	100

Деятельность компании за 2017-2019 гг. обеспечена внешними источниками финансирования, что негативно сказывается на платежеспособности и финансовой устойчивости компании. Так, за 2019 год собственные средства компании составили 23,2% (за 2017 год – 20,8%), обязательства соответственно 76,8% (за 2017 год – 79,2%). В целом собственные средства компании за исследуемый период ниже, заемных средств, что характеризует компанию как финансово зависимое от внешних источников финансирования.

Проведем расчет финансовой устойчивости (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019/2017 гг.	
				+/-	%
Коэффициент доли собственного капитала во всем капитале компании	0,2	0,15	0,14	- 0,06	- 30
Коэффициент доли страховых обязательств в капитале компании	0,6	0,55	0,58	- 0,02	- 3,3
Коэффициент доли не страховых обязательств в капитале компании	0,44	0,37	0,45	0,01	2,3
Коэффициент достаточности собственного капитала для покрытия страховых обязательств	0,07	0,07	0,06	- 0,01	- 14,3

Исходя из данных таблицы 2.6, можно сказать, что за исследуемый период коэффициент доли собственного капитала во всем капитале САО «ВСК» снизился с 20% до 14%, соответственно, можно говорить о низкой обеспеченности компании собственным капиталом. Коэффициент доли страховых обязательств за 2019 год снизился на 3,3% по сравнению с 2017 годом и составил

58% против 60% от общего капитала компании, такое значение показателя высокое и говорит о том, что величина страховых операций компании также высока. Коэффициент доли не страховых обязательств показывает, что не страховые обязательства компании за исследуемый период составляют 37-45% от ее общего капитала. Это говорит о том, что зависимость компании от кредиторов высокая. Коэффициент достаточности собственного капитала для покрытия страховых обязательств уменьшился на 14,3%, этот показатель находится на низком уровне, и означает, что компания большую долю рисков передает в перестрахование, однако снижение данного коэффициента положительно сказывается на финансовой устойчивости компании. В целом, все коэффициенты финансовой устойчивости САО «ВСК» показывают низкие значения, что еще раз подтверждает его финансовую зависимость и низкую устойчивость.

Проведем расчет коэффициентов ликвидности (таблица 2.7).

Таблица 2.7 – Расчет коэффициентов ликвидности

Показатели	Нормативное значение	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2-0,5	0,01	0,02	0,02
Коэффициент критической ликвидности	> 0,7-1	0,17	0,16	0,15
Коэффициент текущей ликвидности	>1,5-2,5	0,17	0,16	0,15

Исходя из расчетов коэффициентов ликвидности, можно сказать, что за исследуемый период все показатели находятся ниже нормативных значений, следовательно, можно сказать, что 20% доли краткосрочных обязательств организация покрывает денежными средствами, кредиты компании выдаются под большой процент, растет объем залогового имущества и вероятен риск потери потенциальных инвесторов. Оборотные средства компании не достаточны для погашения краткосрочных обязательств.

Проведем оценку показателей деловой активности (таблица 2.8).

Исходя из данных таблицы 2.8, можно сказать, что коэффициент оборачиваемости активов за 2017-2019 гг. показывает, что на 1 рубль активов приходится 0,6-0,65 рублей страховых премий. Стоит отметить, что коэффициент за

исследуемый период снизился на 7,7%, что говорит о сокращении результативности применения ресурсов компании.

Таблица 2.8 – Показатели деловой активности

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019/2017 гг.	
				+/-	%
Оборачиваемость активов	0,65	0,65	0,6	- 0,05	- 7,7
Оборачиваемость собственного капитала	15,6	17,9	18,6	3,0	19,2
Оборачиваемость инвестированных активов	0,1	0,6	0,5	0,4	400

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала за 2019 год вырос на 19,2% по сравнению с 2017 годом и составил 18,6 оборотов за год, соответственно, произошел рост деловой активности компании. Коэффициент оборачиваемости инвестированных активов за 2019 год вырос на 400 п.п. по сравнению с 2017 годом, что говорит о повышении доходов по инвестициям. Однако по сравнению с 2018 годом показатель снизился, следовательно, произошло сокращение доходов по инвестициям. В целом можно отметить, что, не смотря на некоторые снижения показателей, компания имеет высокие итоги оборачиваемости, что говорит об оптимальной ее деловой активности и результативном применении ресурсов.

Тем самым, можно сказать, что финансовое состояние САО «ВСК» характеризуется относительными показателями, с одной стороны наблюдается рост активов, способствующий их мобилизации и ускорению оборачиваемости средств компании, высокая деловая активность и результативное применение ресурсов. С другой стороны, компания не может самостоятельно оплачивать кредиты, капитал не покрывает текущие затраты и т.д. Деятельность компании обеспечена внешними источниками финансирования, что негативно сказывается на платежеспособности и финансовой устойчивости: кредиты выдаются под большой процент, вероятен риск потери инвесторов, оборотные средства не достаточны для погашения краткосрочных обязательств, компания имеет высокую финансовую зависимость и низкую устойчивость.

2.3 Анализ доходов, расходов, прибыли и рентабельности САО «ВСК»

В таблице 2.9 представим итоги финансовой деятельности САО «ВСК» на основании отчета о финансовых результатах, представленного в приложениях Г и Д.

Таблица 2.9 – Финансовые результаты деятельности САО «ВСК» за 2017-2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019/2017 гг.	
	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	%
Страховая деятельность	10 890 689	12 762 043	10 726 238	- 164 451	- 1,5
Инвестиционная деятельность	3 854 338	4 852 032	3 645 177	- 209 161	- 5,4
Прочие операционные доходы и расходы	- 8 042 613	- 8 176 906	- 9 487 669	- 1 445 056	17,9
Прочий совокупный доход (расход)	329 010	- 1 212 633	1 206 316	877 306	266,6
Совокупный доход (расход) за отчетный период	5 487 830	6 471 476	5 132 740	- 355 090	- 6,5

Исходя из данных таблицы 2.9, можно сказать, что общий финансовый результат деятельности САО «ВСК» за 2017-2019 гг. показывает отрицательную динамику: доходы от страховой деятельности снизились на 164 451 рублей или на 1,5%, доходы от инвестиционной деятельности сократились на 209 161 рублей или на 5,4%.

Несмотря на отрицательные показатели, можно отметить, положительную динамику в поступлении прочего совокупного дохода – рост на 877 306 рублей или на 266,6%. Операционная деятельность характеризуется расходами, при этом их объем вырос на 17,9% в отрицательном значении. Общий совокупный доход за 2019 год снизился на 355 090 рублей или на 6,5% по сравнению с 2017 годом.

На рисунке 2.4 представлена динамика основных финансовых показате-

лей компании.

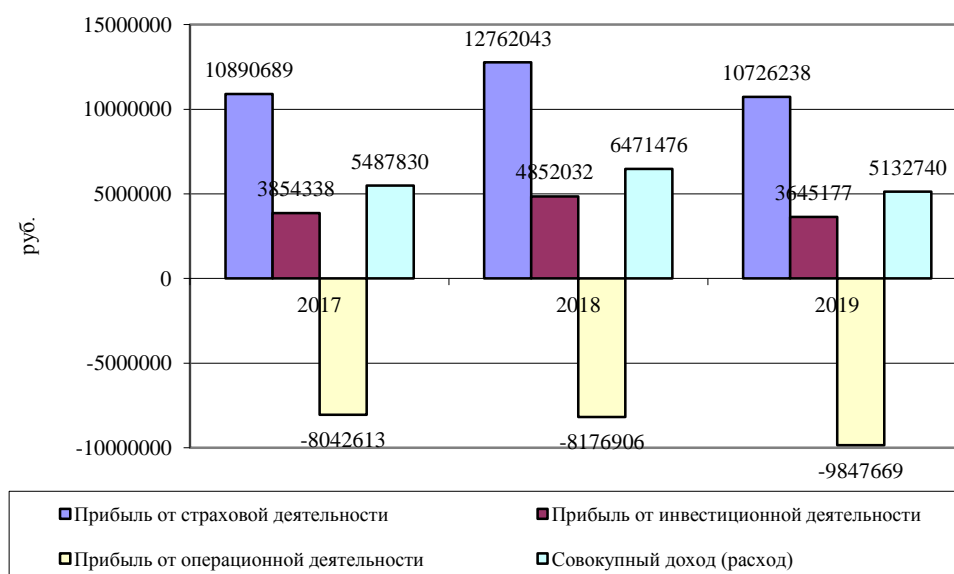


Рисунок 2.4 – Динамика основных финансовых показателей деятельности САО «ВСК» за 2017-2019 гг.

Проведем оценку доходов и расходов исследуемой страховой компании от страховой, инвестиционной и прочей операционной деятельности. В таблице 2.10 представлена динамика изменения доходов и расходов от страховой деятельности компании. Данные для анализа представлены в приложениях Г и Д.

Таблица 2.10 – Динамика доходов и расходов от страховой деятельности САО «ВСК» за 2017-2019 гг., руб.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019/2017 гг.	
	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	%
1	2	3	4	5	6
Страховые премии	56 820 290	65 318 813	67 839 959	11 019 669	19,4
Состоявшиеся убытки нетто-перестрахования	27 882 445	29 032 508	27 446 313	- 436 132	- 1,6
Расходы по ведению страховых операций	15 709 224	21 440 667	28 086 356	12 377 132	78,8
Отчисления от страховых премий	681 351	559 914	733 791	52 440	7,7
Прочие доходы по страхованию иному, чем страхование жизни	2 092 491	1 976 302	1 988 827	- 103 664	- 4,9

Окончание таблицы 2.10

1	2	3	4	5	6
Прочие расходы по страхованию иному, чем страхование жизни	3 749 072	3 499 983	2 836 088	- 912 984	- 24,4
Итого доходов за вычетом расходов	10 890 689	12 762 043	10 726 238	- 164 451	- 1,5

За исследуемый период доходы САО «ВСК» от страховой деятельности имеют тенденцию к снижению на 1,5% или на 164 451 рублей, в абсолютном выражении, за счет снижения прочих доходов по иному страхованию на 4,9% или на 103 664 рублей. Расходы по ведению страховых операций за 2019 год увеличились на 78,8% или на 12 377 132 рубля, а прочие расходы снизились на 24,4% или на 912 984 рубля. Данный рост обусловлен повышением числа новых клиентов и, следовательно, заключением новых договоров страхования. Более 73% всех акцивизиционных расходов приходится на вознаграждения страховых агентов.

Проведем анализ доходов и расходов от инвестиционной деятельности (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Динамика доходов и расходов от инвестиционной деятельности САО «ВСК» за 2017-2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019/2017 гг.	
	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	%
Процентные доходы	3 305 845	3 863 359	3 651 270	345 425	10,4
Доходы (расходы) по операциям с финансовыми инструментами	517 588	99 951	424 647	- 92 941	- 17,9
Доходы (расходы) по операциям с финансовыми активами	258 001	- 51 264	243 598	- 14 403	- 5,6
Доходы (расходы) по операциям с иностранной валютой	- 224 211	912 882	- 700 271	- 476 060	- 212,3
Прочие инвестиционные доходы	- 2 885	27 104	25 933	28 818	798,9
Итого доходов за вычетом расходов	3 854 338	4 852 032	3 645 177	- 209 161	- 5,4

Как видно из данных таблицы 2.11, доходы от инвестиционной деятельности за 2017-2019 гг. снизились на 5,4% или на 209 161 рубль, в абсолютном

выражении, за счет снижения доходов по операциям с финансовыми активами на 17,9% или на 92 941 рубль. Доходы по операциям с финансовыми активами за исследуемый период также показывают снижение на 5,6% или на 14 403 рубля. Операции с иностранной валютой показывают снижение по расходам на 212,3% или на 476 060 рублей.

Проведем анализ доходов и расходов от прочей операционной деятельности (таблица 2.12).

Таблица 2.12 – Динамика доходов и расходов от прочей операционной деятельности САО «ВСК» за 2017-2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019/2017 гг.	
	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	%
Общие и административные расходы	7 281 849	8 503 152	8 368 997	1 087 148	14,9
Процентные расходы	347 667	470 135	546 168	198 501	57,1
Прочие доходы	323 674	1 675 561	774 294	450 620	139,2
Прочие расходы	736 771	879 180	1 346 798	610 027	82,8
Итого расходов	- 8 042 613	- 8 176 906	- 9 487 669	- 1 445 056	17,9

САО «ВСК» за исследуемый период получает небольшую часть доходов от операционной деятельности, так за 2019 год компания получила 774 294 рублей, что на 139,2% больше, чем за 2017 год. Общие расходы за 2019 год выросли на 17,9% по сравнению с 2017 годом за счет роста общих, административных, процентных и прочих расходов.

Каждая коммерческая компания преследует цель – получение максимально возможной прибыли при минимальных издержках. Проведем оценку воздействия факторов на создание финансового итогов на прибыль до налогообложения и чистую прибыль страховой организации (таблица 2.13).

Оценка формирования финансовых результатов САО «ВСК» за 2017-2019 гг. показала снижение чистой прибыли на 23,9% или на 1 232 396 рублей, в абсолютном значении, что является негативной тенденцией для страховой организации. Также стоит отметить, негативную тенденцию в результатах компа-

нии по операциям страховой, инвестиционной и прочей операционной деятельности – заметно их снижение на 1,5%, 5,4% и 17,9%, соответственно. Такая ситуация говорит о снижении притока по инвестициям наряду со снижением прибыли от страховой и прочей операционной деятельности.

Таблица 2.13 – Факторы создания финансовых результатов САО «ВСК» за 2017-2019 гг., руб.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019/2017 гг.	
	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	%
Доходы от страховой деятельности	58 912 781	67 295 115	69 828 786	10 916 005	18,5
Расходы от страховой деятельности	48 022 092	54 533 072	59 102 548	11 080 456	47,7
Прибыль (убыток) от операций страхования	10 890 689	12 762 043	10 726 238	- 164 451	- 1,5
Доходы по инвестициям	4 078 549	4 903 296	4 345 448	266 899	6,5
Расходы по инвестициям	224 211	51 264	700 271	476 060	212,3
Прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности	3 854 338	4 852 032	3 645 177	- 209 161	- 5,4
Операционные доходы	323 674	1 675 561	774 294	450 620	139,2
Операционные расходы	8 366 287	9 852 467	10 261 963	1 895 676	22,6
Прибыль (убыток) от прочей операционной деятельности	- 8 042 613	- 8 176 906	- 9 487 669	- 1 445 056	- 17,9
Прибыль до налогообложения	6 702 414	9 437 168	4 883 746	- 1 818 668	- 27,1
Текущий налог на прибыль	1 543 594	1 753 058	957 322	- 586 272	- 37,9
Прибыль (убыток) после налогообложения	5 158 820	7 684 110	3 926 424	- 1 232 396	- 23,9
Отношение доходов к расходам	1,11	1,14	1,07	- 0,04	- 3,6

Соотношение общей суммы доходов и расходов выявляет уровень и динамику доходности компании. Так, уровень доходов, который приходится на 1 рубль затрат компании за 2017-2019 гг. снизился с 1,11 до 1,07 рублей, что говорит о снижении результативности деятельности САО «ВСК».

Рассчитаем прибыль страховой компании САО «ВСК» по формуле (1.1). Подставив, имеющиеся данные из таблицы 2.13, получаем:

Как видно из расчета, за 2017-2019 гг. прибыль САО «ВСК» является положительным значением, однако стоит отметить тенденцию к снижению с 6 702 414 рублей до 4 883 746 рублей, что негативно сказывается на выполне-

ние обязательств компании и ее устойчивом развитии.

$$П(2017) = 10890689 + 3854 - 8042613 = 6702414 \text{ руб.}$$

$$П(2018) = 12762043 + 4852032 - 8176906 = 9437169 \text{ руб.}$$

$$П(2019) = 10726238 + 3645177 - 9487669 = 4883746 \text{ руб.}$$

Рассчитаем объем чистой прибыли САО «ВСК» по формуле (1.5). Подставив данные из формулы (2.1) и отчет о финансовых результатах, получаем:

$$ЧП(2017) = 6702414 - 1543594 - 5158820 \text{ руб.}$$

$$ЧП(2018) = 9437169 - 1753058 = 7684110 \text{ руб.}$$

$$ЧП(2019) = 4883746 - 957322 - 3926424 \text{ руб.}$$

Как видно из расчетов, объем чистой прибыли за 2017-2019 гг. имеет нестабильную динамику, так за 2019 год показатель снизился по сравнению с 2017 годом на 23,9%, с 2018 годом на 48,9% и составил 3 926 424 рублей.

Проведем расчет показателей рентабельности исследуемой страховой компании (таблица 2.14).

Таблица 2.14 – Показатели рентабельности САО «ВСК» за 2017-2019 гг., %

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019/2017 гг.
Рентабельность активов	7,7	9,4	4,4	- 3,3
Рентабельность страховой деятельности	11,8	14,4	7,2	- 4,6
Рентабельность собственного капитала	28,5	31,2	15,1	- 13,4
Чистая рентабельность	9,1	11,8	5,8	- 3,3

Проведя расчет показателей рентабельности страховой компании, можно сказать, что в целом деятельность САО «ВСК» считается не рентабельной. Так, рентабельность активов снилась на 3,3%, страховой деятельности на 4,6%, собственного капитала на 13,4% и чистая рентабельность сократилась на 3,3%. Показатели рентабельности исследуемой компании указывают на снижение прибыльности и результативности применения ресурсов.

Тем самым, можно сказать, что анализ доходов, расходов, прибыли и рен-

табельности САО «ВСК» показал снижение доходов компании от страховой, инвестиционной и прочей операционной деятельности. В части расходов наблюдается их рост, что негативно сказывается на устойчивости, прибыльности и эффективности применения ресурсов компании. За 2017-2019 гг. наблюдается снижение чистой прибыли, что говорит о снижении притока по инвестициям наряду со снижением результативности деятельности компании. За исследуемый период компания получила положительную прибыль, однако ее значение имеет тенденцию к снижению, что также негативно сказывается на выполнении обязательств компании и ее устойчивом развитии. Исходя из расчетов рентабельности активов, капитала и страховой деятельности, компания считается нерентабельной.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ САО «ВСК»

3.1 Мероприятия по увеличению прибыли и рентабельности САО «ВСК»

Анализ финансово-хозяйственной деятельности, прибыли и рентабельности САО «ВСК» показал следующие проблемы:

- снижение доходов от страховой, инвестиционной и прочей операционной деятельности;
- рост расходов страховой организации;
- низкая рентабельность организации;
- преобладание дебиторской задолженности на фоне кредиторской задолженности, что связано с лояльностью в отношении неплательщиков и предоставлению частых отсрочек платежей;
- нет четкого определения возможных источников финансирования;
- нет четкой координации действий между офисами, что приводит к дополнительным затратам при применении единой базы данных;
- отсутствие платежного календаря и четко обозначенного графика платежей.

При создании финансового плана на будущий год необходимо учитывать потребности всей организации, объемы и масштаб работы (одни офисы работают с огромным числом клиентов, чем другие) с целью согласования финансов между офисами организации.

В современных рыночных условиях любая страховая организация создает и расширяет клиентуру за счет привлекательного ассортимента предлагаемых страховых продуктов. Поэтому организация должна регулярно совершенствовать существующие страховые продукты и формировать новые, учитывая настоящие потребности рынка и прогнозируя будущие потребности.

К основным направлениям увеличения прибыли и рентабельности САО

«ВСК» относятся следующие мероприятия.

Разработка перспективной программы развития организации с учетом новых возможных направлений минимум на 3 ближайших года, что позволит увидеть общую стратегию развития страховой организации отдельно взятому сотруднику, финансовые и профессиональные перспективы, так как любой долгосрочный план должен соответствовать целям руководства и личными ожиданиям работников.

Принятие четких регламентирующих документов по составлению и реализации финансовых планов, спискам работников, ответственным за принятие решений, а также указать в них определенные сроки передачи сведений и итоговые источники для сбора данных. Регламент поможет избежать путаницы с источниками и потерь времени на их выяснение.

Совершенствование вопроса по дебиторской и кредиторской задолженностям. Отличительной особенностью функционирования САО «ВСК» являются гибкий подход ко всем клиентам и предоставление скидок и льготных условий по срокам оплаты. Ожидаемые расчеты с покупателями и с поставщиками вносятся в план, но не все клиенты оплачивают согласно с графиком платежей, что приводит к разнице в предполагаемых и реально приходящих финансовых ресурсах. Больше половины сделок проводится на платной основе, что ведет к росту дебиторской задолженности. В организации на момент планирования закладывается конкретная сумма для дебиторской задолженности, при превышении которой организация начинает принимать меры для сокращения этой суммы.

Установка программы 1С-Битрикс, помогающей в работе в режиме реального времени передавать сведения о состоявшихся оплатах и существующих задолженностях конкретного клиента.

1С-Битрикс – одна из самых популярных и регулярно изменяющихся систем CMS, имеющая множество преимуществ, выгодно отличающих ее от конкурентов: Во многих ситуациях функционала, входящего в стандартную поставку программы «1С-Битрикс», достаточно для решения многих задач без до-

полнительного вмешательства и веб-программирования. В состав продукта включено более 30 модулей для решения различных задач: управление информационным наполнением, обширные базы данных и знаний, коммуникационные способности, продажи товаров и услуг через интернет, сервисные модули и обслуживание веб-проекта [20, с. 306].

Стоит отметить, что возможность интеграции с иными системами и ПО. Исходя от решаемой задачи могут применяться соответствующие модули по интеграции с программами 1С: Предприятие, ActiveDirectory/LDAP, Microsoft Office и OpenOffice. Имеется импорт данных в стандартных форматах: XML, CommerceML, CSV, Excel и т.д.

1С: Битрикс – сложная система, поэтому для ее настройки могут потребоваться глубокие знания основ php, а также долгое, глубокое и всестороннее изучение системы.

Разработка системы взаимоотношений с клиентами путем отмены длительных отсрочек платежей и длительных срок оплат, а также перевод всех предоставляемых услуг в четко оговоренные договором отношения. Такие действия юридически обезопасят организацию от сомнительных клиентов, а также поспособствуют своевременным оплатам, поскольку клиенты, зная о прописанной в договоре ответственности за нарушения сроков, не станут их пропускать. К этому можно добавить и необходимость списков и платежных календарей с четко проставленными приоритетами по оплате и отсрочкам самих офисов, которые помогут работникам лучше планировать свои действия и вовремя их корректировать.

Имеется необходимость в формировании резервного фонда с целью выполнения ежедневных рабочих операций и оплаты оперативных расходов, а также фонда погашения безнадежных долгов, поскольку клиенты не всегда платят по своим задолженностям (это касается постоянных клиентов).

Для каждого офиса САО «ВСК» можно разработать конкретные планы расходов на маркетинг и другие цели, таким образом, чтобы каждый офис, имея собственный оборот, старался нарастить прибыль. Такие расходы, учтенные

вовремя, сэберегут лишние денежные средства и принесут в будущем дополнительные финансовые средства.

Разработка политики взаимодействия с контрагентами, установление способов взаиморасчетов и описание их в договоре, при этом предпочтение стоит отдать поставщикам, работающим с четко оговоренными условиями поставки. Это поможет работать без простоев и потерь рабочего времени.

Также имеется потребность в периодическом повышении квалификации персонала, так как каждый сотрудник должен осваивать новые технологии для повышения скорости работы и уменьшения числа ошибок, что повысит стоимость работы и принесет дополнительную прибыль, а также поможет сократить себестоимость услуг [13, с. 194].

Проведение более активного охвата целевой аудитории возможно за счет создания бонусной системы САО «ВСК».

Бонусная программа – это один из видов программ поощрения клиентов. При правильном подходе, является инструментом по первичному привлечению клиентов и сбору данных, которая поможет узнать портреты групп покупателей, охарактеризовать их ценность и уровень возможных маркетинговых вложений в каждую из таких групп.

Исходя от результатов своей деятельности, страховщик может получать дополнительный доход, направленный на выплату страхового бонуса клиентам, пользующимся полисами страхования жизни. Величина такого бонуса напрямую зависит от страховой суммы по договору, а значит, и от объемов взносов, уплачиваемых клиентом.

Формирование бонусной системы САО «ВСК» предполагает начисление и списание баллов по некоторым видам страхования (таблица 3.1).

Начисление бонусных баллов исходит из следующих показателей:

- если сумма всех страховых премий (взносов) по страховым полисам составляет от 1 коп. до 50 000 рублей – 2% от страховой премии по полису;
- если сумма всех страховых премий (взносов) по страховым полисам составляет 50 000 рублей и более – 10% от страховой премии по полису;

- если при совершении очередной покупки страхового полиса общая сумма превышает 50 000 рублей, то на всю текущую покупку начисляется 10% от страховой премии по полису.

Таблица 3.1 – Бонусная система САО «ВСК»

Вид страхования	Покупка/ пролонгация	Начисление, % *	Списание, %
Страхование от несчастных случаев и болезней	Пролонгация	0,8%	5%
Автострахование	Первичная покупка / пролонгация	2%	5-25%
Сельскохозяйственное страхование	Пролонгация	1%	8%
Страхование имущества физических и юридических лиц	Первичная покупка / пролонгация	2%	5-25%
Страхование предпринимательских и финансовых рисков	Первичная покупка / пролонгация	2%	5-30%
Страхование выезжающих за рубеж	Первичная покупка	0,6%	Нет

* Начисление производится исходя от стоимости полиса

При расчете баллов для начисления производится округление до ближайшего целого числа.

Для привлечения клиентов необходимо создать первичные мероприятия по начислению баллов:

- получение одновременно 500 баллов за установку мобильного приложения и прохождения авторизации;
- единовременное начисление 200 баллов при первом заявлении о страховом случае по КАСКО;
- единовременное начисление 100 баллов за прохождение опроса на официальном сайте САО «ВСК»;
- начисление в течение 30 календарных дней 300 баллов за участие в программе «Приведи друга» при выполнении условий: друг воспользовался кодом при приобретении полиса;
- начисление каждый месяц до 500 баллов за аккуратное вождение по программе КАСКО.

К основным характеристикам сформированной бонусной системы можно

отнести:

- при достижении суммы покупок страховых полисов до 50 000 рублей возможно получение 10% в виде бонусных баллов;
- накопленные баллы можно потратить на оплату до 30% стоимости нового полиса;
- 1 балл равен 1 рублю стоимости страхового полиса;
- срок действия баллов – 3 года с возможностью продления;
- баллы не передаются иному клиенту.

Тем самым, можно сказать, что к мероприятиям по увеличению прибыли и рентабельности САО «ВСК» относят: разработка перспективной программы развития организации с учетом новых возможных направлений минимум на 3 ближайших года; разработка системы взаимоотношений с клиентами путем отмены длительных отсрочек платежей и длительных сроков оплат; формирование резервного фонда; внедрение программы 1С: Битрикс, помогающей в работе в режиме реального времени передавать сведения о состоявшихся оплатах и существующих задолженностях конкретного клиента; создание бонусной системы САО «ВСК», предполагающей приобретение страховых полисов и получения 2% от их стоимости в виде баллов.

3.2 Экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий

Проведем расчет экономического эффекта от предложенных мероприятий.

Экономическая эффективность от внедрения и доработки программы 1С: Битрикс – это совокупность стоимостных, натуральных и качественных показателей, позволяющих говорить о целесообразности внедрения данного мероприятия. Расчет экономического эффекта базируется на вычислении убытков, которые можно снизить, используя программу.

Исходные данные для расчетов: в месяце двадцать два рабочих дня или

сто семьдесят шесть часов; внедрение ПО «1С Битрикс» позволит уменьшить время решения производственных вопросов в два раза, в систему работы с базой данных ПО «1С Битрикс» в пилотном варианте включены 11 работников САО «ВСК» и 70 ведущих специалистов.

В таблице 3.2 приведены итоги введения в пробную эксплуатацию автоматизированной системы.

Расходы за месяц на проект определяются по следующей формуле [37]:

$$Ззп = O \times \frac{Tp}{Tm}, \quad (3.1)$$

где Ззп – затраты на проект;

O – должностной оклад сотрудника в месяц;

Tp – количество рабочих часов в месяце, затраченных сотрудником на выполнение своих функциональных обязанностей в проекте;

Tm – общее количество часов в месяце.

Таблица 3.2 – Результат введения системы в пробную эксплуатацию

Должность	Должностной оклад, руб.	Занятость в проекте, час/мес.		Расходы в месяц на проект, руб.	
		До	После	До	После
Руководители подразделений	35 000	16	8	3 181,8	1 590,9
Ведущие специалисты	25 000	20	10	2 840,9	1 420,4
Сотрудники	15 000	24	12	2 045,5	1 022,8

Для расчета полных расходов в месяц необходимо затраты в месяц на каждого работника умножить на количество сотрудников, занятых в проекте, и итоги сложить [37]:

$$Ззп_{общ} = Ззп \times Kc, \quad (3.2)$$

где Ззп – затраты на конкретного сотрудника в месяц;

Kc – количество сотрудников, занимающих данную должность.

Таблица 3.3 – Расчет общих затрат на выполнение работ

Должность	Количество сотрудников, чел.	Затраты в месяц, руб.	
		До	После
Руководители подразделений	3	9 545,4	4 773
Ведущие специалисты	70	198 863	99 428
Сотрудники	8	16 364	8 182,4
Итого		224 772,4	112 383,4

Рассчитаем экономическую выгоду САО «ВСК» от внедрения проекта по следующей формуле [37]:

$$\Delta \mathcal{E} = \mathcal{Z}_1 - \mathcal{Z}_2, \quad (3.3)$$

где \mathcal{Z}_1 – затраты компании до внедрения проекта

\mathcal{Z}_2 – затраты компании после внедрения проекта

Подставив имеющиеся данные, получаем:

$$\Delta \mathcal{E} = 224772,4 - 112383,4 = 112389 \text{ руб./мес. или } 1348000 \text{ руб. в год}$$

Экономический эффект (сокращение производственных расходов) от внедрения программного продукта очевиден.

Ниже представлен расчет капитальных и эксплуатационных затрат проекта по покупке и внедрению в эксплуатацию программного комплекса «1С: Битрикс».

Для внедрения долгосрочного плана и применения на практике управления САО «ВСК» должно затратить денежные средства: расходы на приобретение программного продукта («1С: Битрикс: Управление сайтом – Бизнес») и оборудования (компьютер, программное обеспечение, мебель, оргтехника).

В таблице 3.4 представлены капитальные расходы.

Таблица 3.4 – Капитальные затраты

Технические средства	Цена одной единицы, руб.	Количество необходимого оборудования, шт.	Стоимость, руб.
1С: Битрикс	150 000	1	150 000
ПЭВМ (сервера)	110 000	4	440 000
Принтеры	20 000	2	40 000
Сетевое оборудование	90 000	1	90 000
Офисные столы	11 000	4	44 000
Стулья	4 000	4	16 000
		Итого	780 000

Из таблицы 3.4 видно, что общая стоимость расходов составит 780 000 рублей.

Затраты, необходимые на первичную настройку, привязку, формирование дополнительных программных модулей составят 127 000 рублей, исходя из фонда оплаты труда и отчислений в фонд социальной защиты населения. Соответственно, общие капитальные расходы на внедрение программного средства составят 907 000 рублей.

В результате приобретения и внедрения нового оборудования вырастут расходы на сумму амортизационных отчислений и общие затраты на электроэнергию.

Норма амортизации для вычислительной техники равна 10%, следовательно, затраты на производство и реализацию составят 78 000 рублей (780 000 * 10%).

Рассчитаем затраты на электроэнергию. Стоит учесть тот фактор, что ПЭВМ будут подключены к сети лишь в течение рабочего дня. Годовой фонд рабочего времени составляет 2020 часов. Потребляемая мощность одного компьютера 0,4 кВт в час (для четырех компьютеров она равна 1,2 кВт в час). Расходы на электроэнергию рассчитываются по следующей формуле [37]:

$$Z_{эл} = Эч \times Нэ, \quad (3.4)$$

где Эч – потребляемая мощность от сети,

Нэ – нормативная стоимость электроэнергии для предприятий.

Нормативная стоимость электроэнергии для предприятий равна 5 рублям за 1 кВт.

$$З_{эл} = (2020 \times 1,2) \times 5 = 12100 \text{ руб.}$$

Расходы на приобретение бумаги, картриджа и магнитных носителей составят 52 000 рублей, оплата за абонентское обслуживание ПО за год составит 90 000 рублей.

Общие затраты составят 232 100 рублей (78 000 + 12 100 + 52 000 + 90 000).

Рассчитаем срок окупаемости по коэффициенту приведения, являющийся наиболее точным. В процессе работы получаемый эффект в конечном счете возмещает капитальные расходы. Но полученные при этом суммы результатов и расходов по годам приводят к единому времени – расчетному году (за расчетный год принят 2020 год) методом умножения итогов и расходов за каждый год на коэффициент приведения, рассчитанный по следующей формуле [37]:

$$\alpha t = (1 + E_k)^{-t}, \quad (3.5)$$

где αt – коэффициент дисконтирования текущего года;

E_k – норма дисконта (принимается равной 15%);

t – текущий год.

Таким образом, коэффициентам приведения по годам будут соответствовать следующие значения: 1; 0,87; 0,76; 0,66

Расчет эффективности от внедрения программы 1С: Битрикс представлен в таблице 3.5.

Как видно из таблицы 3.5, прибыль от внедрения мероприятия с учетом дисконтирования будет увеличиваться, что свидетельствует о положительном экономическом эффекте. При этом срок окупаемости проекта составляет менее

одного года.

Таблица 3.5 – Расчет экономического эффекта

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Годовая экономия, руб.	0	1 348 000	1 348 000	1 348 000
Эксплуатационные расходы, руб.	0	232 000	232 000	232 000
Коэффициент дисконтирования	1	0,87	0,76	0,66
Дисконтированные эксплуатационные расходы, руб.	-	1 172 760	1 024 480	889 680
Капитальные вложения, руб.	- 907 000	201 840	176 320	153 120
Чистая дисконтированная прибыль, руб.	- 907 000	6 392 000	7 240 160	7 976 720

Рассчитаем рентабельность страховой организации после проведения данного мероприятия (таблица 3.6).

Таблица 3.6 – Показатели прибыли и рентабельности САО «ВСК» после проведения мероприятия

Показатели	Факт	План	Отклонение
	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.
Доходы, руб.	10 726 238	12 892 498	2 166 260
Расходы, руб.	5 593 498	6 500 498	907 000
Совокупный доход, руб.	5 132 740	6 392 000	1 259 260
Рентабельность активов	4,4	5,7	1,3
Рентабельность страховой деятельности	7,2	7,4	0,2
Рентабельность собственного капитала	15,1	24,6	9,5
Чистая рентабельность	5,8	9,4	3,6

Как видно из таблицы 3.6, совокупный доход САО «ВСК» после внедрения системы 1С: Битрикс вырастет на 1 259 260 рублей, рентабельность активов увеличится на 1,3%, рентабельность страховой деятельности – на 0,2%, рентабельность собственного капитала – на 9,5% и чистая рентабельность – на 3,6%.

Расходы на создание бонусной системы предполагают затраты на обучение сотрудников, на создание мобильного приложения и на установку программы 1С: Розница 2.

Расходы на обучение персонала рассмотрим с точки зрения экономии, предполагающее выездное обучение и на рабочем месте. Автором предлагает

обучение на рабочем месте, которое сэкономит денежные средства и обеспечит больший охват обучаемых сотрудников. Результативность данного предложения рассмотрим на примере затрат на оба вида обучения.

Выездное обучение длится 21 день, необходимое количество обучаемых 5 человек, затраты на обучение представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Расходы на обучение персонала САО «ВСК»

Количество специалистов, чел.	Стоимость обучения, руб.	Всего на обучение, руб.	Командировочные расходы, руб.	Стоимость проезда, руб.	Всего расходов, руб.
5	15 000	75 000	$21*5*500=$ 52 500	$200*5*21=$ 21 000	148 500

Как видно из таблицы 3.7., общая сумма обучения составляет 148 500 рублей.

При заключении договора с высшим учебным заведением на обучение сотрудника на рабочем месте, если затраты на проезд оплачивать преподавателю (количество преподавателей 2 человека) соответственно на обучение требуются расходы в размере 104 400 рублей (таблица 3.8).

Таблица 3.8 – Расходы на обучение персонала САО «ВСК» на рабочем месте

Количество специалистов, чел.	Стоимость обучения, руб.	Всего на обучение, руб.	Командировочные расходы, руб.	Стоимость проезда, руб.	Всего расходов, руб.
5	15 000	75 000	$21*2*500=$ 21 000	$200*2*21=$ 8 400	104 400

Таким образом, применение такой формы обучения, когда сотрудник обучается на рабочем месте преподавателем образовательного учреждения, является более выгодным. Экономия составляет 44 100 рублей (148 5000 – 104 400). Эта величина составит 44% от расходов на выездное обучение. Получение такой экономии позволит перераспределить часть средств и выделить их на оплату обучения. Соответственно, можно повысить число сотрудников, которым требуется повышение квалификации.

Общие расходы на создание бонусной системы представлены в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Затраты на создание бонусной системы САО «ВСК», руб.

Наименование затрат	Сумма, руб.
Создание мобильного приложения	12 000
Установка программы 1С: Розница 2	1 800
Обучение сотрудников	104 400
Итого	118 200

Как видно из таблицы 3.9, расходы на создание бонусной системы САО «ВСК» составят 118 200 рублей: создание мобильного приложения оценивается в 12 000 рублей исходя из предлагаемых средних цен в Республике Хакасия. Установка программы 1С: Розница 2 предполагает покупку лицензированной версии программы на платформе 1С: Предприятие 8.3, составляющую 1 800 рублей.

Рассчитаем эффективность данного мероприятия. Доходы на плановый период с учетом внедрения бонусной системы определена экспертным методом, т.е. на базе мнения специалистов САО «ВСК» в вопросах прогнозирования (генеральный директор и главный бухгалтер).

Прогноз генерального директора – 16%.

Прогноз главного бухгалтера – 18%.

Итого среднее значение: $(16+18) / 2 = 17\%$

Итак, прирост выручки заложен в размере 17%.

Прирост себестоимости спрогнозирован экспертным методом с учетом расходов на мероприятие: постоянные затраты вырастут на сумму расходов на данное мероприятие – 118 200 рублей. В таблице 3.10 представлены показатели деятельности предприятия после внедрения мероприятия.

Как видно из таблицы 3.10, после создания бонусной системы совокупный доход САО «ВСК» увеличится на 1 705 260 рублей, рентабельность активов вырастет на 1,7%, рентабельность страховой деятельности – на 0,9%, рентабельность капитала – на 11,3% и чистая рентабельность – на 4,3%.

Таблица 3.10 – Показатели деятельности САО «ВСК» после создания бонусной системы

Показатели	Факт	План	Отклонение	
			Сумма	%
Доходы, руб.	10 726 238	12 549 698	1 823 460	17,0
Расходы, руб.	5 593 498	5 711 698	118 200	1,2
Совокупный доход, руб.	5 132 740	6 838 000	1 705 260	33,2
Рентабельность активов, %	4,4	6,1	-	1,7
Рентабельность страховой деятельности, %	7,2	8,1	-	0,9
Рентабельность собственного капитала, %	15,1	26,4	-	11,3
Чистая рентабельность, %	5,8	10,1	-	4,3

В целом, внедрение данного мероприятия будет экономически эффективным.

Общая смета затрат представлена в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Общая смета затрат на внедрение мероприятий, руб.

Наименование затрат	Сумма, руб.
Создание бонусной системы	118 200
Внедрение программы 1С: Битрикс	907 000
Итого	1 025 200

Как видно из таблицы 3.11, общие затраты составят 1 025 200 рублей. Указанные мероприятия помогают в достижении таких результатов, как уменьшение потерь рабочего времени, рост клиентской базы, а также последующий рост производительности труда.

Представим общие показатели эффективности предложенных мероприятий (таблица 3.12).

Как видно из таблицы 3.12, произведенные расчеты показывают, что ввиду повышения совокупного дохода на 57,7% или на 2 964 520 рублей произойдет рост следующих показателей: доходы вырастут на 37,2% или на 3 989 720 рублей, расходы вырастут на 18,3% или на 1 025 200 рублей, рентабельность активов повысится на 3%, рентабельность страховой деятельности на 1,1%,

рентабельность собственного капитала на 20,8% и чистая рентабельность на 7,9%.

Таблица 3.12 – Общие показатели эффективности предложенных мероприятий САО «ВСК»

Показатели	Факт	План	Отклонение	
			Сумма	%
Доходы, руб.	10 726 238	14 715 958	3 989 720	37,2
Расходы, руб.	5 593 498	6 618 698	1 025 200	18,3
Совокупный доход, руб.	5 132 740	8 097 260	2 964 520	57,7
Рентабельность активов, %	4,4	7,4	-	3,0
Рентабельность страховой деятельности, %	7,2	8,3	-	1,1
Рентабельность собственного капитала, %	15,1	35,9	-	20,8
Чистая рентабельность, %	5,8	13,7	-	7,9

Следовательно, внедрение предложенных мероприятий экономически эффективно.

Рассчитаем срок окупаемости предложенных мероприятий по формуле [31, с. 362]:

$$\text{Срок окупаемости} = \frac{Z}{Pr} \times 12 \text{ мес.}, \quad (3.6)$$

где Z – затраты на проведение мероприятий;

Pr – прибыль от внедрения мероприятий.

Получаем:

$$\text{Срок окупаемости} = \frac{1025000}{8097260} \times 12 \text{ мес.} = 1,5 \text{ мес.} \approx 3 \text{ мес.}$$

Срок окупаемости составит 3 месяца. Как видим, данный проект экономически эффективен. Пути повышения прибыли сопряжены с ростом прибыли

или со снижением расходов компании. Отсюда, пути повышения прибыли в организациях реализуются в двух направлениях: финансовое (организация системы бюджетирования) и производственно-экономическое (наращивание объемов реализации, снижение расходов, инновации и модернизация технологий).

Тем самым, можно сказать, что анализ предложенных мероприятий, показал их высокую эффективность, срок окупаемости проекта составляет 3 месяца. Создание бонусной системы и внедрение программы 1С: Битрикс в САО «ВСК» способны обеспечить результативную систему сбыта страховых продуктов, управленческих функций маркетинга и, как следствие, увеличить эффективность деятельности организации в целом. Что подтверждается расчетами: рост совокупного дохода на 57,7% или на 2 964 520 рублей, повышение рентабельности активов на 3%, рентабельности страховой деятельности на 1,1%, рентабельности собственного капитала на 20,8% и чистой рентабельности на 7,9%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исходя из рассмотренных вопросов выпускной квалификационной работы, можно сделать следующие выводы:

Прибыль – это положительная разница между суммарными доходами и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку или сбыт данной продукции. В литературе имеется расширенная классификация видов прибыли: объем издержек обращения; назначение итогового результата; характер налогообложения; виды осуществления деятельности; регулярность создания и т.д. Источники формирования прибыли компании делятся на три вида: монопольное положение организации по выпуску уникальной продукции; производственная, предпринимательская и инновационная деятельность.

Доходы страховой организации – это общая величина поступлений на ее счет при проведении ею страховой и иной, не запрещенной законом деятельности. К видам доходов страховой компании относят доходы от осуществления страховой деятельности и от инвестирования, доходы от деятельности финансового характера и иные доходы. Расходы страховой компании – это финансовые затраты, несущиеся страховщиком при проведении своей деятельности, включающие затраты по страховым операциям, на ведение дела и иные затраты. Прибыль страховой организации – это положительный финансовый итог, при котором достигается превышение доходов над расходами по снабжению страховой защиты. Прибыль в страховании рассматривается в двух аспектах: прибыль как финансовый итог и нормативная прибыль (прибыль в тарифах).

Рассмотрев основные показатели прибыльности и рентабельности страховой компании, можно сказать, что набор экономических критериев, описывающих эффективность деятельности страховой компании, зависит от глубины оценки. По данным отчетности анализируются экономический эффект (прибыль); экономическая эффективность (рентабельность) и деловая активность (оборачиваемость). Прибыль (финансовый результат) страховой компании определяется методом сопоставления соответствующих ее доходов и расходов за

конкретный временной период. Показатели рентабельности страховой организации рассчитываются исходя из отношения прибыли к расходам.

Прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшей процедуры роста результативности деятельности страховой организации, усиления материальной заинтересованности сотрудников в достижении высоких итогов деятельности своей организации. Ключевым вопросом управления процессом создания и повышения прибыли является планирование прибыли и иных финансовых итогов с учетом выводов экономического анализа. Поэтому страховая компания, как и любая иная организация должна определить величину прибыли и дохода, которую она стремится получить.

САО «ВСК» является общероссийской универсальной компанией и имеет лицензии на осуществление страховой деятельности по более ста видам страхования физических и юридических лиц, а также оказывает услуги перестрахования. Управление построено таким образом, что можно обеспечить взаимосвязь всех отношений на разных подсистемах организации, а также эффективно использовать материальные и трудовые ресурсы. Общий финансовый результат САО «ВСК» за 2017-2019 гг. показывает нестабильную динамику: снижение доходов от страховой и инвестиционной деятельности, снижение совокупного дохода.

Финансовое состояние САО «ВСК» характеризуется относительными показателями, с одной стороны наблюдается рост активов, способствующий их мобилизации и ускорению оборачиваемости средств компании, высокая деловая активность и результативное применение ресурсов. С другой стороны, компания не может самостоятельно оплачивать кредиты, капитал не покрывает текущие затраты и т.д. Деятельность компании обеспечена внешними источниками финансирования, что негативно сказывается на платежеспособности и финансовой устойчивости: кредиты выдаются под большой процент, вероятен риск потери инвесторов, оборотные средства не достаточны для погашения краткосрочных обязательств, компания имеет высокую финансовую зависимость и низкую устойчивость.

Анализ доходов, расходов, прибыли и рентабельности САО «ВСК» показал снижение доходов компании от страховой, инвестиционной и прочей операционной деятельности. В части расходов наблюдается их рост, что негативно сказывается на устойчивости, прибыльности и эффективности применения ресурсов компании. За 2017-2019 гг. наблюдается снижение чистой прибыли, что говорит о снижении притока по инвестициям наряду со снижением результативности деятельности компании. За исследуемый период компания получила положительную прибыль, однако ее значение имеет тенденцию к снижению, что также негативно сказывается на выполнении обязательств компании и ее устойчивом развитии. Исходя из расчетов рентабельности активов, капитала и страховой деятельности, компания считается не рентабельной.

К мероприятиям по увеличению прибыли и рентабельности САО «ВСК» относят: разработка перспективной программы развития организации с учетом новых возможных направлений минимум на 3 ближайших года; разработка системы взаимоотношений с клиентами путем отмены длительных отсрочек платежей и длительных сроков оплат; формирование резервного фонда; внедрение программы 1С: Битрикс, помогающей в работе в режиме реального времени передавать сведения о состоявшихся оплатах и существующих задолженностях конкретного клиента; создание бонусной системы САО «ВСК», предполагающей приобретение страховых полисов и получения 2% от их стоимости в виде баллов.

Предложенные мероприятия показали высокую эффективность, срок окупаемости проекта составляет 3 месяца. Создание бонусной системы и внедрение программы 1С: Битрикс в САО «ВСК» способны обеспечить результативную систему сбыта страховых продуктов, увеличить эффективность деятельности организации: рост совокупного дохода на 57,7% или на 2 964 520 рублей, повышение рентабельности активов на 3%, рентабельности страховой деятельности на 1,1%, рентабельности собственного капитала на 20,8% и чистой рентабельности на 7,9%.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

ВСК – военно-страховая компания.

КАСКО – страхование средств транспорта от ущерба, хищения или угона.

НСА – национальный союз страховщиков.

ОСАГО – обязательное страхование автогражданской ответственности.

ПБУ – положение по бухгалтерскому учету.

ПО – программное обеспечение.

САО – страховая акционерная организация.

ФГУП – федеральное государственное унитарное предприятие.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон Рос. Федерации от 5.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 01.04.2020 г.): принят Гос. Думой 19 июля 2000 г.: одобр. Советом Федерации 26 июля 2000 г. // Рос. газ. – 2001. – 10 августа.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон Рос. Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ: принят Гос. Думой 21 окт. 1994 г. // Рос. газ. – 1994. – 1 декабря.
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 25.12.2012 г. № 267-ФЗ (последняя редакция): принят Гос. Думой 14 дек. 2012 г.: одобр. Советом Федерации 19 дек. 2012 г. // Рос. газ. – 2012. – 31 декабря.
4. О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации»: федер. закон Рос. Федерации от 29.07.2018 г. № 251-ФЗ: принят Гос. Думой 12 июля 2018 г.: одобр. Советом Федерации 24 июля 2018 г. // Рос. газ. – 2018. – 1 августа.
5. Об основных направлениях государственной политики в сфере обязательного страхования: указ Президента Рос. Федерации от 6.04.1994 г. № 667 (ред. от 19.01.2013 г.) // Собр. закон. Рос. Федерации. – 1994. – 10 апреля.
6. О формах бухгалтерской отчетности организаций: приказ Минфина Рос. Федерации от 02.07.2010 г. № 66н (ред. от 19.04.2019 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 г.) // Рос. газ. – 2019. – 21 мая.
7. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): приказ Минфина Рос. Федерации от 06.07.1999 г. № 43н (ред. от 08.11.2010 г., с изм. от 29.01.2018 г.) // Рос. газ. – 2018. – 9 декабря.
8. Анисимов, А.Ю. Страхование: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / отв. ред. А. Ю. Анисимов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.:

Юрайт, 2018. – 218 с. – Текст: непосредственный.

9. Архипов, А.П. Управление страховым бизнесом / А.П. Архипов. – М.: Огни, 2017. – 320 с. – Текст: непосредственный.

10. Асаул, А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник / А.Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2019. – 324 с. – Текст: непосредственный.

11. Ахметова, А.Т. Проблемы развития страхования жизни в России и пути их разрешения / А.Т. Ахметова, А.И. Ханмурзина // Молодой ученый. – 2019. – №7. – С. 457-459. – Текст: непосредственный.

12. Балакирева В.Ю. Состояние, тенденции и перспективы развития рынка страховых услуг РФ / В.Ю. Балакирева // Финансы. – 2018. – № 1. – С. 22-25. – Текст: непосредственный.

13. Балабанов И.Т. Страхование. Организация. Структура. Практика / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – СПб.: Питер, 2016. – 256 с. – Текст: непосредственный.

14. Герасимов, Б.Н. Производственный менеджмент: Учебное пособие / Б.Н. Герасимов, К.Б. Герасимов. – М.: Вузовский учебник, 2018. – 159 с. – Текст: непосредственный.

15. Горфинкель И.Ш. Организация производства на сельскохозяйственных предприятиях / под. ред. И.Ш. Горфинкеля, Н.М. Тищенко. – Минск: Ураджай, 2017. – 327 с. – Текст: непосредственный.

16. Кокшарова, Е.С. Проблемы развития страхования жизни в России и пути их решения / Е.С. Кокшарова // ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина». – 2017. – № 3. – С. 182-186. – Текст: непосредственный.

17. Лапуста М.Г. Финансы организаций (предприятий): Учебник / под ред. Лапуста М.Г., Мазуриной Т.Ю., Скамай Л.Г. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 575 с. – Текст: непосредственный.

18. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-

М, 2017. – 512 с. – Текст: непосредственный.

19. Разумовская Е.А., Фоменко В.В. Страхование дело: учебное пособие / под ред. Е.А. Разумовской. – Екатеринбург: Гуманитарный университет, 2016. – 249 с. – Текст: непосредственный.

20. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 378 с. – Текст: непосредственный.

21. Сайфидинов, Б. Проблема эффективности производства в условиях рыночной экономики / Б. Сайфидинов // Экономические науки. – 2017. – № 66-2. – С. 36-39. – Текст: непосредственный.

22. Скамай Л.Г. Страхование: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Л.Г. Скамай. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 322 с. – Текст: непосредственный.

23. Страхование дело: учеб. пособие / М.А. Зайцева [и др.]; под ред. М.А. Зайцевой, Л.Н. Литвиновой. – Минск: Белорус. гос. экон. ун-т, 2018. – 286 с. – Текст: непосредственный.

24. Страхование: принципы и практика: пер. с англ. / Д. Бланд. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 416 с. – Текст: непосредственный.

25. Тарасова Ю.А. Страхование дело: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Ю.А. Тарасова. – М.: Юрайт, 2019. – 235 с. – Текст: непосредственный.

26. Терещенко, Т.А. Особенности анализа доходов и расходов страховых компаний / Т.А. Терещенко // Международный журнал. – 2019. – № 24(2). – С. 68-74. – Текст: непосредственный.

27. Шашкова Е.А. Прибыль страховой организации и пути ее повышения / Е.А. Шашкова, О.В. Беляева // Студенческий научный форум. – 2017. – № 5. – С. 38-43. – Текст: непосредственный.

28. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник для студ. экон. спец. / М.И.Баканов, А. Д. Шеремет. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Инфра-М, 2017. – 415 с. – Текст: непосредственный.

29. Шор, И.М. Инструменты оптимизации страховых тарифов страховщика / И.М. Шор // Международный научный журнал «Символ науки». – 2017. – № 12. – С. 204-207. – Текст: непосредственный.
30. Шор, И.М. Менеджмент финансовых ресурсов страховой компании: монография / И.М. Шор. – Волгоград, 2013. – 161 с. – Текст: непосредственный.
31. Экономика предприятия (организации, фирмы): учебник / О.В. Девяткин, Н.Б. Акуленко, С.Б. Баурина [и др.]; под ред. О.В. Девяткина, А.В. Быстрова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 777 с. – Текст: непосредственный.
32. Агент без покрытия. – Текст: электронный // Коммерсант. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2674302> (дата обращения: 14.05.2020). – Режим доступа: свободный.
33. Анализ прибыли страховой компании. – Текст: электронный // Справочный портал о страховании. – URL: <https://risk-insurance.ru/accounting-audit/analysis-of-insurance-company/analysis-of-financial-results/profit-analysis.html> (дата обращения: 13.05.2020). – Режим доступа: свободный.
34. Анализ рентабельности страховой компании. – Текст: электронный // Справочный портал о страховании. – URL: <https://risk-insurance.ru/accounting-audit/analysis-of-insurance-company/analysis-of-financial-results/profitability-analysis.html> (дата обращения: 14.04.2020). – Режим доступа: свободный.
35. Банк России. – Текст: электронный // Официальный сайт. – URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 16.05.2020). – Режим доступа: свободный.
36. ВСК Страховой дом. – Текст: электронный // Официальный сайт. – URL: <https://www.vsk.ru/> (дата обращения: 14.04.2020). – Режим доступа: свободный.
37. Понятие, сущность и функции прибыли. – Текст: электронный // Экономика фирмы. – URL: <http://www.grandars.ru> (дата обращения: 17.05.2020). – Режим доступа: свободный.
38. Прибыль. Виды прибыли. – Текст: электронный // Экономика. – URL: <https://www.e-executive.ru> (дата обращения: 15.04.2020). – Режим доступа:

свободный.

39. Расширение ассортимента страховых услуг – элемент конкуренции.
– Текст: электронный // Справочный портал о страховании. – URL: <https://risk-insurance.ru/insurance-management/marketing/assortiment.html> (дата обращения: 23.05.2020). – Режим доступа: свободный.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Комплекс специфических показателей рентабельности, обусловленных особенностью применяемых страховой компанией ресурсов

Показатель	Формула	Примечание
Рентабельность страховой деятельности, кроме страхования жизни	Прибыль до налогообложения, кроме прибыли по страхованию жизни / Страховые премии	Доходы включают лишь поступления по страховым операциям (заработанная премия с учетом изменения резерва не заработанной премии)
Рентабельность осуществления отдельных видов страхования	Финансовый результат страховых операций / Страховые премии-брутто Финансовый результат страховых операций / Изменение страховых резервов, расходов на ведение дела (РВД) и управленческие расходы	Необходимы постановка детального учета доходов и расходов по видам страхования, а также унификация подходов к распределению общехозяйственных затрат
Рентабельность отдельных договоров страхования	Нетто-комиссия страхования по договору / Брутто-объем страховых премий по данному договору	Снижение комиссии требует пересмотра политики ценообразования по договорам страхования с учетом их убыточности, доли перестраховщиков, величины резервирования, уровня переменных затрат по заключению сделок
Коэффициент выплат или уровень выплат	Выплаты - нетто-перестрахование / Страховая премия - нетто-перестрахование	Превышение им доли нетто-ставки в брутто-показателе говорит о некорректности используемых тарифов или о кумуляции убытков, к которым страховщик не был готов, либо об агрессивном росте портфеля в прошлом (ценовой демпинг, резкое расширение клиентской базы)
Коэффициент покрытия выплат по видам страхования	Страховые премии - нетто-перестрахование / Страховые выплаты - нетто-перестрахование	Показывает достаточность собранных премий для выполнения страховых обязательств, является обратным к коэффициенту выплат
Доля РВД в премиях	Расходы по ведению страховых операций, урегулированию убытков и управлению страховой организацией / Страховые премии	Воздействует на выплатную политику страховой фирмы. Интерес представляет его сравнение с долей РВД в структуре тарифных ставок в среднем по портфелю и по видам страхования иного, чем страхование жизни

Уровень расходов страховщика	Расходы по ведению страховых операций / Заработанная страховая премия	Чем ниже уровень затрат, тем выше запас прочности страховщика
Уровень расходов на заключение договоров страхования	Расходы по заключению договоров страхования / Страховая премия по виду страхования	Рост показателя – негативный фактор, указывающий о нужности сокращения вознаграждений посредников с учетом конкурентной ситуации на рынке страхования
Комбинированный коэффициент убыточности	Выплаты-нетто + изменение резервов убытков-нетто + расходы по ведению страховых операций и управленческие расходы / Страховые взносы-нетто - отчисления от страховых взносов + изменение резерва не заработанной премии-нетто	Объединяет коэффициент выплат и коэффициент затрат. Показывает долю заработанной премии на выполнение страховых обязательств, затраты по заключению страховых договоров и управлению страховой фирмой. Полученное значение – это описание результативности андеррайтинга при осуществлении видов страхования иных, чем страхование жизни. Если показатель превышает 100%, страховая деятельность убыточна
Результативность инвестирования средств страховых резервов	Доход от инвестирования страховых резервов / Среднегодовая величина страховых резервов	Полученный итог сопоставляют с ключевой ставкой Банка России. Он должен быть не ниже уровня инфляции для выполнения, как минимум, условия возвратности вложенного капитала
Результативность инвестирования собственных средств	Доход от инвестирования собственных средств / Среднегодовая величина собственных средств	
Результативность использования денежных средств	Чистый денежный поток / Отток денежных средств	Часть чистого денежного потока по отношению к сумме израсходованных денежных средств страховщиком
Рентабельность положительного денежного потока	Чистая прибыль / Положительный денежный поток	Часть чистой прибыли в объеме положительного денежного потока страховой фирмы

Бухгалтерский баланс САО «ВСК» за 2017-2018 гг.

Отчетность некредитной финансовой организации

Код территории по ОКАТО	Код некредитной финансовой организации	
	по ОКПО	Регистрационный номер (порядковый номер)
45000	11441121	621

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
на 31 Декабря 2018 г.

Страховое акционерное общество "ВСК"

САО "ВСК"

(полное фирменное и сокращенное фирменное наименования)

Почтовый адрес 121552, г Москва, ул Островная 4

Код формы по ОКУД 0420125

Годовая (квартальная)

(тыс. руб.)

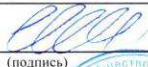
Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	На 31 Декабря 2018 г.	На 31 Декабря 2017 г.
1	2	3	4	5
Раздел I. Активы				
1	Денежные средства и их эквиваленты	5	1 313 799	672 655
2	Депозиты и прочие размещенные средства в кредитных организациях и банках-нерезидентах	6	21 016 978	24 982 973
3	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка, в том числе:	7	796 419	541 365
3.1	финансовые активы, переданные без прекращения признания	7	-	-
4	Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, в том числе:	8	32 713 282	24 570 015
4.1	финансовые активы, переданные без прекращения признания	8	749 064	-
5	Финансовые активы, удерживаемые до погашения, в том числе:	9	-	-
5.1	финансовые активы, переданные без прекращения признания	9	-	-
6	Дебиторская задолженность по операциям страхования, сострахования и перестрахования	10	10 930 890	10 908 522
7	Дебиторская задолженность по операциям в сфере обязательного медицинского страхования	11	-	-
8	Займы, прочие размещенные средства и прочая дебиторская задолженность	12	1 347 548	727 087
9	Доля перестраховщиков в резервах по договорам страхования жизни, классифицированным как страховые	13	-	-
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	4 214 202	1 974 751
12	Инвестиции в ассоциированные предприятия	16	3	3
13	Инвестиции в совместно контролируемые предприятия	17	-	-
14	Инвестиции в дочерние предприятия	18	7 531 400	6 881 400
15	Активы, включенные в выбывающие группы, классифицируемые как предназначенные для продажи	19	-	-
16	Инвестиционное имущество	20	-	-
17	Нематериальные активы	21	1 007 552	972 556
18	Основные средства	22	3 523 024	3 946 903
19	Отложенные аквизиционные расходы	23	12 574 888	9 299 670
20	Требования по текущему налогу на прибыль	58	1 482 263	131 461
21	Отложенные налоговые активы	58	-	-
22	Прочие активы	24	1 360 845	1 441 816
23	Итого активов		99 813 093	87 051 177
Раздел II. Обязательства				
24	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка	26	19 521	-
25	Займы и прочие привлеченные средства	27	486 000	-
26	Выпущенные долговые ценные бумаги	28	3 478 892	4 078 844
27	Кредиторская задолженность по операциям в сфере обязательного медицинского страхования	29	-	-
28	Кредиторская задолженность по операциям страхования, сострахования и перестрахования	30	9 417 015	7 941 965
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	55 834 812	52 906 141
34	Обязательства по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, не ограниченными фиксируемыми платежами	33	-	-
35	Отложенные аквизиционные доходы	23	730 833	5 219

36	Обязательство по текущему налогу на прибыль	58	389 531	43 940
37	Отложенные налоговые обязательства	58	1 914 810	670 993
38	Резервы – оценочные обязательства	34	-	-
39	Прочие обязательства	35	2 952 321	3 297 722
40	Итого обязательств		75 223 735	68 944 824
Раздел III. Капитал				
41	Уставный капитал	36	3 650 000	3 650 000
42	Добавочный капитал	36	405 000	405 000
43	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	36	-	-
44	Резервный капитал	36	547 500	547 500
45	Резерв переоценки по справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи		(973 358)	180 060
46	Резерв переоценки основных средств и нематериальных активов		683 184	742 400
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)		20 277 032	12 581 393
51	Итого капитала		24 589 358	18 106 353
52	Итого капитала и обязательств		99 813 093	87 051 177

Генеральный директор
(должность руководителя)

"28" февраля 2019 г.


(подпись)

Овсяницкий Олег Сергеевич
(инициалы, фамилия)



g

Бухгалтерский баланс САО «ВСК» за 2018-2019 гг.

Отчетность некредитной финансовой организации

Код территории по ОКATO	Код некредитной финансовой организации	
	по ОКПО	Регистрационный номер (порядковый номер)
45000	11441121	621

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

на 31 Декабря 2019 г.

Страховое акционерное общество "ВСК"

САО "ВСК"

(полное фирменное и сокращенное фирменное наименования)

Почтовый адрес 121552, Российская Федерация, г. Москва, ул. Островная, д. 4

Код формы по ОКУД: 0420125

Годовая (квартальная)

(тыс. руб.)

Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	На 31 Декабря 2019 г.	На 31 Декабря 2018 г.
1	2	3	4	5
Раздел I. Активы				
1	Денежные средства и их эквиваленты	5	1 480 597	1 313 799
2	Депозиты и прочие размещенные средства в кредитных организациях и банках-нерезидентах	6	16 493 943	21 016 978
3	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка	7	3 134 126	796 419
4	Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, в том числе:	8	38 683 022	32 713 282
4.1	финансовые активы, переданные без прекращения признания	8	-	749 064
6	Дебиторская задолженность по операциям страхования, сострахования и перестрахования	10	11 801 503	10 930 890
8	Займы, прочие размещенные средства и прочая дебиторская задолженность	12	2 205 833	1 347 548
11	Доля перестраховщиков в резервах по страхованию иному, чем страхование жизни	15	1 816 627	4 214 202
12	Инвестиции в ассоциированные предприятия	16	3	3
14	Инвестиции в дочерние предприятия	18	8 081 400	7 531 400
17	Нематериальные активы	21	1 451 985	1 007 552
18	Основные средства	22	4 983 521	3 523 024
19	Отложенные аквизиционные расходы	23	18 817 810	12 574 888
20	Требования по текущему налогу на прибыль	58	1 606 555	1 482 263
22	Прочие активы	24	1 241 130	1 360 845
23	Итого активов		111 798 055	99 813 093

4

Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	На 31 Декабря 2019 г.	На 31 Декабря 2018 г.
1	2	3	4	5
Раздел II. Обязательства				
24	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка	26	5 670	19 521
25	Займы и прочие привлеченные средства	27	1 577 419	486 000
26	Выпущенные долговые ценные бумаги	28	3 475 105	3 478 892
28	Кредиторская задолженность по операциям страхования, сострахования и перестрахования	30	8 424 326	9 417 015
33	Резервы по страхованию иному, чем страхование жизни	15	65 627 889	55 834 812
35	Отложенные аквизиционные доходы	23	81 929	730 833
36	Обязательство по текущему налогу на прибыль	58	64 344	389 531
37	Отложенные налоговые обязательства	58	2 198 817	1 914 810
38	Резервы – оценочные обязательства	34	28 778	-
39	Прочие обязательства	35	4 373 761	2 952 321
40	Итого обязательств		85 858 038	75 223 735
Раздел III. Капитал				
41	Уставный капитал	36	3 650 000	3 650 000
42	Добавочный капитал	36	405 000	405 000
44	Резервный капитал	36	547 500	547 500
45	Резерв переоценки по справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи		254 230	(973 358)
46	Резерв переоценки основных средств и нематериальных активов		661 913	683 184
50	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)		20 421 374	20 277 032
51	Итого капитала		25 940 017	24 589 358
52	Итого капитала и обязательств		111 798 055	99 813 093

Генеральный директор
(должность руководителя)

28 февраля 2020 г.



Тарновский Александр Яковлевич
(инициалы, фамилия)

Отчет о финансовых результатах САО «ВСК» за 2017-2018 гг.

Отчетность некредитной финансовой организации

Код территории по ОКАТО	Код некредитной финансовой организации	
	по ОКПО	Регистрационный номер (порядковый номер)
45000	11441121	621

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

за 2018 г.:

Страховое акционерное общество "ВСК"

САО "ВСК"

(полное фирменное и сокращенное фирменное наименования)

Почтовый адрес: 121552, г.Москва, ул.Островная 4

Код формы по ОКУД: 0420126

Годовая (квартальная)

(тыс. руб.)

Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	За 2018 г.	За 2017 г.
1	2	3	4	5
Раздел I. Страховая деятельность				
Подраздел 2. Страхование иное, чем страхование жизни				
8	Заработанные страховые премии – нетто-перестрахование, в том числе:	44	65 318 813	56 820 290
8.1	страховые премии по операциям страхования, сострахования и перестрахования	44	71 124 823	66 251 557
8.2	страховые премии, переданные в перестрахование	44	(5 674 006)	(2 513 321)
8.3	изменение резерва незаработанной премии		(1 310 275)	(7 277 967)
8.4	изменение доли перестраховщиков в резерве незаработанной премии		1 178 271	360 021
9	Состоявшиеся убытки – нетто-перестрахование, в том числе:	45	(29 032 508)	(27 882 445)
9.1	выплаты по операциям страхования, сострахования и перестрахования	45	(28 816 898)	(28 363 142)
9.2	расходы по урегулированию убытков	45	(2 700 602)	(2 477 247)
9.3	доля перестраховщиков в выплатах		957 934	717 843
9.4	изменение резервов убытков	45	(1 744 465)	589 577
9.5	изменение доли перестраховщиков в резервах убытков	45	1 197 685	(108 520)
9.6	доходы от регрессов, суброгаций и прочих возмещений – нетто-перестрахование	45	2 135 184	2 128 672
9.7	изменение оценки будущих востановлений по регрессам, суброгациям и прочим возмещениям – нетто-перестрахование	45	(61 346)	(369 628)
10	Расходы по ведению страховых операций – нетто-перестрахование, в том числе:	46	(21 440 667)	(15 709 224)
10.1	аквизиционные расходы	46	(26 018 308)	(18 889 076)
10.2	перестраховочная комиссия по договорам перестрахования		2 028 037	243 375
10.3	изменение отложенных аквизиционных расходов и доходов	46	2 549 604	2 936 477
11	Отчисления от страховых премий	47	(559 914)	(681 351)
12	Прочие доходы по страхованию иному, чем страхование жизни	48	1 976 302	2 092 491
13	Прочие расходы по страхованию иному, чем страхование жизни	48	(3 499 983)	(3 749 072)
14	Результат от операций по страхованию иному, чем страхование жизни		12 762 043	10 890 689
15	Итого доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от страховой деятельности		12 762 043	10 890 689

Раздел II. Инвестиционная деятельность				
16	Процентные доходы	49	3 863 359	3 305 845
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	99 951	517 588
18	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) по операциям с финансовыми активами, имеющимися в наличии для продажи	51	(51 264)	258 001
19	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) от операций с инвестиционным имуществом	52	-	-
20	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) по операциям с иностранной валютой		912 882	(224 211)
21	Прочие инвестиционные доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов)	53	27 104	(2 885)
22	Итого доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от инвестиционной деятельности		4 852 032	3 854 338
Раздел III. Прочие операционные доходы и расходы				
23	Общие и административные расходы	54	(8 503 152)	(7 281 849)
24	Процентные расходы	55	(470 135)	(347 667)
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	1 675 561	323 674
28	Прочие расходы	57	(879 180)	(736 771)
29	Итого доходов (расходов) от прочей операционной деятельности		(8 176 906)	(8 042 613)
30	Прибыль (убыток) до налогообложения		9 437 168	6 702 414
31	Доход (расход) по налогу на прибыль, в том числе:	58	(1 753 058)	(1 543 594)
31.1	доход (расход) по текущему налогу на прибыль	58	(208 965)	(54 134)
31.2	доход (расход) по отложенному налогу на прибыль	58	(1 544 093)	(1 489 460)
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		7 684 110	5 158 820

Раздел IV. Прочий совокупный доход				
34	Прочий совокупный доход (расход), не подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах, в том числе:		(59 215)	198 034
35	доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) от переоценки основных средств и нематериальных активов, в том числе:		(74 019)	247 542
36	в результате выбытия		(14 412)	(18 023)
37	в результате переоценки	22	(59 607)	265 565
38	налог на прибыль по доходам за вычетом расходов (расходам за вычетом доходов) от переоценки основных средств и нематериальных активов	58	14 804	(49 508)
39	чистое изменение переоценки обязательств (активов) по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, не ограниченными фиксируемыми платежами	33	-	-
40	влияние налога на прибыль, связанного с изменением переоценки обязательств (активов) по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, не ограниченными фиксируемыми платежами	58	-	-
41	прочий совокупный доход (расход) от прочих операций		-	-
42	налог на прибыль, относящийся к прочему совокупному доходу (расходу) от прочих операций		-	-
43	Прочий совокупный доход (расход), подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах, в том числе:		(1 153 419)	130 976
44	чистое изменение справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи, в том числе:	51	(1 153 419)	130 976
45	изменение справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи		(1 441 773)	163 720
46	налог на прибыль, связанный с изменением справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи	58	288 355	(32 744)
47	переклассификация в состав прибыли или убытка, в том числе:		-	-
48	обесценение		-	-
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		(1 212 633)	329 010
54	Итого совокупный доход (расход) за отчетный период		6 471 476	5 487 830

Генеральный директор
(должность руководителя)
"28" февраля 2019 г.



Овсянников Олег Сергеевич
(инициалы, фамилия)

Отчет о финансовых результатах САО «ВСК» за 2018-2019 гг.

Отчетность некредитной финансовой организации

Код территории по ОКАТО	Код некредитной финансовой организации	
	по ОКПО	Регистрационный номер (порядковый номер)
45000	11441121	621

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
за 2019 г.

Страховое акционерное общество "ВСК"

САО "ВСК"

(полное фирменное и сокращенное фирменное наименования)

Почтовый адрес 121552, Российская Федерация, г. Москва, ул. Островная, д. 4

Код формы по ОКУД: 0420126

Годовая (квартальная)

(тыс. руб.)

Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	За 2019 г.	За 2018 г.
1	2	3	4	5
Раздел I. Страховая деятельность				
Подраздел 2. Страхование иное, чем страхование жизни				
8	Заработанные страховые премии – нетто-перестрахование, в том числе:	44	67 839 959	65 318 813
8.1	страховые премии по операциям страхования, сострахования и перестрахования	44	84 053 817	71 124 823
8.2	страховые премии, переданные в перестрахование	44	(2 303 507)	(5 674 006)
8.3	изменение резерва незаработанной премии		(12 656 977)	(1 310 275)
8.4	изменение доли перестраховщиков в резерве незаработанной премии		(1 253 374)	1 178 271
9	Состоявшиеся убытки – нетто-перестрахование, в том числе:	45	(27 446 313)	(29 032 508)
9.1	выплаты по операциям страхования, сострахования и перестрахования	45	(31 785 146)	(28 816 898)
9.2	расходы по урегулированию убытков	45	(2 188 835)	(2 700 602)
9.3	доля перестраховщиков в выплатах		2 353 356	957 934
9.4	изменение резервов убытков	45	2 479 459	(1 744 465)
9.5	изменение доли перестраховщиков в резервах убытков	45	(1 240 156)	1 197 685
9.6	доходы от регрессов, суброгаций и прочих возмещений – нетто-перестрахование	45	2 454 612	2 135 184
9.7	изменение оценки будущих поступлений по регрессам, суброгациям и прочим возмещениям – нетто-перестрахование	45	480 397	(61 346)
10	Расходы по ведению страховых операций – нетто-перестрахование, в том числе:	46	(28 086 356)	(21 440 667)

Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	За 2019 г.	За 2018 г.
1	2	3	4	5
10.1	аквизиционные расходы	46	(35 100 206)	(26 018 308)
10.2	перестраховочная комиссия по договорам перестрахования		122 024	2 028 037
10.3	изменение отложенных аквизиционных расходов и доходов	46	6 891 826	2 549 604
11	Отчисления от страховых премий	47	(733 791)	(559 914)
12	Прочие доходы по страхованию иному, чем страхование жизни	48	1 988 827	1 976 302
13	Прочие расходы по страхованию иному, чем страхование жизни	48	(2 836 088)	(3 499 983)
14	Результат от операций по страхованию иному, чем страхование жизни		10 726 238	12 762 043
15	Итого доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от страховой деятельности		10 726 238	12 762 043
Раздел II. Инвестиционная деятельность				
16	Процентные доходы	49	3 651 270	3 863 359
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	424 647	99 951
18	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) по операциям с финансовыми активами, имеющимися в наличии для продажи	51	243 598	(51 264)
20	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) по операциям с иностранной валютой		(700 271)	912 882
21	Прочие инвестиционные доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов)	53	25 933	27 104
22	Итого доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от инвестиционной деятельности		3 645 177	4 852 032
Раздел III. Прочие операционные доходы и расходы				
23	Общие и административные расходы	54	(8 368 997)	(8 503 152)
24	Процентные расходы	55	(546 168)	(470 135)
27	Прочие доходы	57	774 294	1 675 561
28	Прочие расходы	57	(1 346 798)	(879 180)
29	Итого доходов (расходов) от прочей операционной деятельности		(9 487 669)	(8 176 906)
30	Прибыль (убыток) до налогообложения		4 883 746	9 437 168
31	Доход (расход) по налогу на прибыль, в том числе:	58	(957 322)	(1 753 058)

Номер строки	Наименование показателя	Примечания к строкам	За 2019 г.	За 2018 г.
1	2	3	4	5
31.1	доход (расход) по текущему налогу на прибыль	58	(979 374)	(208 965)
31.2	доход (расход) по отложенному налогу на прибыль	58	22 052	(1 544 093)
33	Прибыль (убыток) после налогообложения		3 926 424	7 684 110
Раздел IV. Прочий совокупный доход				
34	Прочий совокупный доход (расход), не подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах, в том числе:		(21 272)	(59 215)
35	доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) от переоценки основных средств и нематериальных активов, в том числе:		(26 590)	(74 019)
36	в результате выбытия		(22 399)	(14 412)
37	в результате переоценки	22	(4 191)	(59 607)
38	налог на прибыль по доходам за вычетом расходов (расходам за вычетом доходов) от переоценки основных средств и нематериальных активов	58	5 318	14 804
43	Прочий совокупный доход (расход), подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах, в том числе:		1 227 588	(1 153 419)
44	чистое изменение справедливой стоимости финансовых активов, имеющих в наличии для продажи, в том числе:	51	1 227 588	(1 153 419)
45	изменение справедливой стоимости финансовых активов, имеющих в наличии для продажи		1 534 485	(1 441 773)
46	налог на прибыль, связанный с изменением справедливой стоимости финансовых активов, имеющих в наличии для продажи	58	(306 897)	288 355
53	Итого прочий совокупный доход (расход) за отчетный период		1 206 316	(1 212 633)
54	Итого совокупный доход (расход) за отчетный период		5 132 740	6 471 476

Генеральный директор
(должность руководителя)

"28" февраля 2020 г.



Тарновский Александр Яковлевич
(инициалы, фамилия)

Иллюстративный материал (слайды)

Федеральное агентство по образованию

**Хакасский технический институт - филиал федерального
государственного автономного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Сибирский федеральный университет»**

кафедра экономики и менеджмента



**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИКАЦИОННАЯ РАБОТА НА ТЕМУ:
«ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ, А ТАК ЖЕ
ПУТИ ЕЕ УВЕЛИЧЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ САО «ВСК)»**

по дисциплине «Экономика»

Автор: Ивакин С.А.

Гр. 3-75Э

Научный руководитель:

Прокопьева Е.Л.

Абакан – 2020 г.

Основные аспекты выпускной квалификационной работы



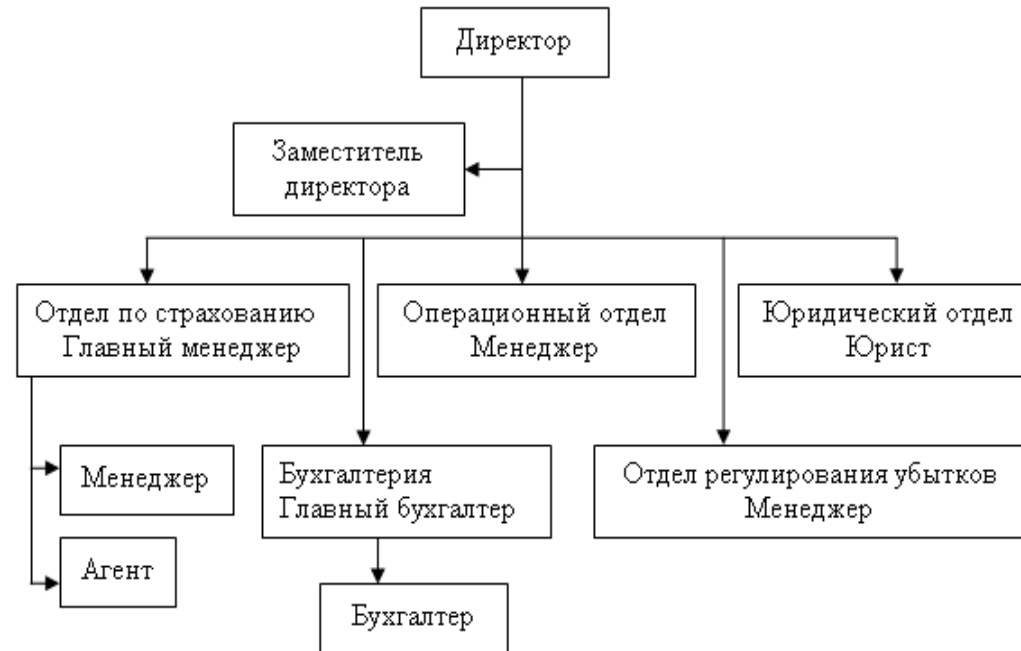
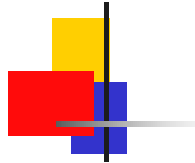
- **Актуальность.** Прибыль и рентабельность относятся к особым индикаторам, показывающим результативность производственно-хозяйственной деятельности компании. Поэтому для характеристики результативности предлагаемых компанией услуг и ее функционирования в целом в экономическом анализе рассчитывают показатели рентабельности.
- **Цель** выпускной квалификационной работы – исследование и разработка методов повышения прибыли и рентабельности организации (на примере САО «ВСК»).
- **Объект исследования** – САО «ВСК».
- **Предмет исследования** – пути повышения прибыли и рентабельности САО «ВСК».

Характеристика объекта исследования



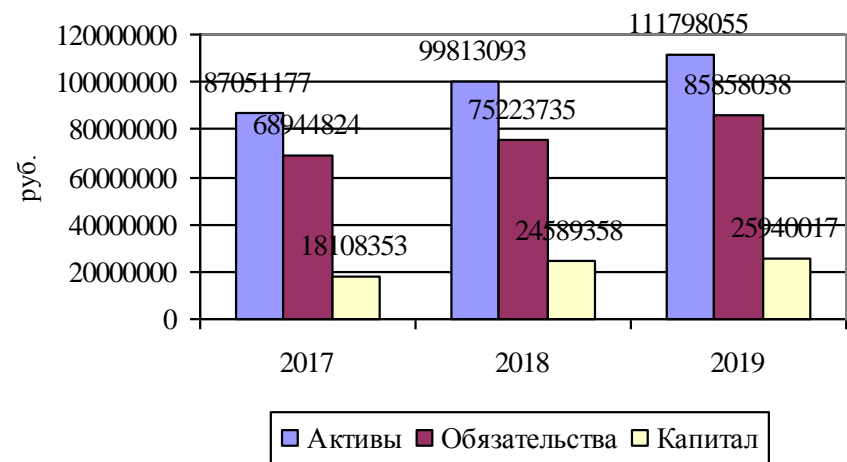
- Страховое акционерное общество «Военно-страховая компания» (САО «ВСК») – одна из системообразующих национальных страховых компаний, входящих в десятку лидеров по сборам страховых премий.
- Вид деятельности – страхование.
- Компания применяет два товарных знака – «Страховой дом ВСК» и «Всероссийская страхования компании».
- В 2018 году САО «ВСК» вошла в список страховщиков, имеющих право на проведение страхования ответственности застройщиков (в перечень были включены 11 организаций и одно общество взаимного страхования).

Организационная структура САО «ВСК»

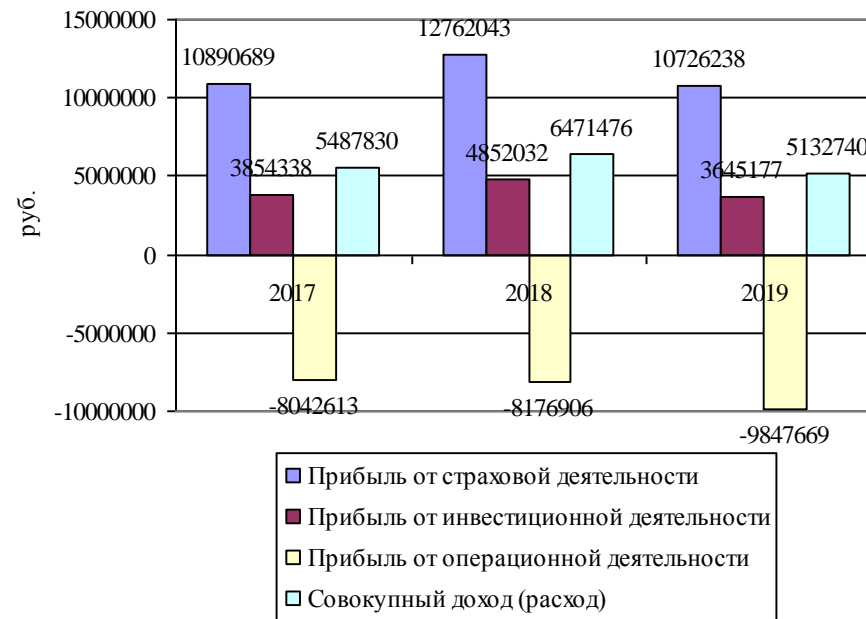
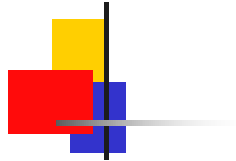




Бухгалтерский баланс САО «ВСК»



Основные финансовые показатели деятельности САО «ВСК»



Факторы создания финансовых результатов САО «ВСК»



Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019/2017 гг.	
	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	%
Доходы от страховой деятельности	58 912 781	67 295 115	69 828 786	10 916 005	18,5
Расходы от страховой деятельности	48 022 092	54 533 072	59 102 548	11 080 456	47,7
Доходы по инвестициям	4 078 549	4 903 296	4 345 448	266 899	6,5
Расходы по инвестициям	224 211	51 264	700 271	476 060	212,3
Операционные доходы	323 674	1 675 561	774 294	450 620	139,2
Операционные расходы	8 366 287	9 852 467	10 261 963	1 895 676	22,6
Отношение доходов к расходам	1,11	1,14	1,07	- 0,04	- 3,6

Показатели рентабельности САО «ВСК»



Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019/2017 гг.
Рентабельность активов	7,7	9,4	4,4	- 3,3
Рентабельность страховой деятельности	11,8	14,4	7,2	- 4,6
Рентабельность собственного капитала	28,5	31,2	15,1	- 13,4
Чистая рентабельность	9,1	11,8	5,8	- 3,3



Проблемы формирования прибыли и показателей рентабельности САО «ВСК»

снижение доходов от страховой, инвестиционной и прочей операционной деятельности

нет четкого определения возможных источников финансирования

преобладание дебиторской задолженности на фоне кредиторской задолженности

рост расходов страховой организации

низкая рентабельность организации

нет четкой координации действий между офисами

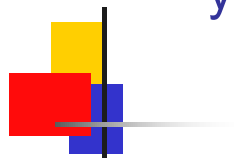
отсутствие платежного календаря и четко обозначенного графика платежей



Рекомендации по улучшению прибыли и рентабельности САО «ВСК»

- Разработка перспективной программы развития организации;
- Принятие четких регламентирующих документов по составлению и реализации финансовых планов;
- Установка программы 1С-Битрикс;
- Формирование резервного фонда;
- Создание бонусной системы.

Расходы на создание бонусной системы и
установку программы 1С: Битрикс в САО
«ВСК»



Наименование затрат	Сумма, руб.
Создание бонусной системы	118 200
Внедрение программы 1С: Битрикс	907 000
Итого	1 025 200

Экономический эффект от предложенных мероприятий



Показатели	Факт	План	Отклонение	
			Сумма	%
Доходы, руб.	10 726 238	14 715 958	3 989 720	37,2
Расходы, руб.	5 593 498	6 618 698	1 025 200	18,3
Совокупный доход, руб.	5 132 740	8 097 260	2 964 520	57,7
Рентабельность активов, %	4,4	7,4	-	3,0
Рентабельность страховой деятельности, %	7,2	8,3	-	1,1
Рентабельность собственного капитала, %	15,1	35,9	-	20,8
Чистая рентабельность, %	5,8	13,7	-	7,9

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

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

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 39 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«___» _____ 2020 г.
дата

(подпись)

(Ф.И.О.)

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Прибыль и рентабельность организации, а так же пути ее увеличения (на примере САО «ВСК»)


Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

 22.06.20
подпись, дата


Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

 22.06.20
подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

 22.06.20
подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

 22.06.20
подпись, дата

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия