



МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-
ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

(ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»)

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Кафедра Экономики, управления и права

Инвестиционная политика как элемент эффективности риск-
менеджмента страховой компании

Выпускная квалификационная работа
по направлению: 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям)
Направленность (профиль) программы бакалавриата: Экономика и
управление
Форма обучения очная

Проверка на объем заимствований:
20,09 % авторского текста

Работа рекомендована к защите
«10» марта 2022 г.
Зав. кафедрой ЭУиП
к.э.н., доцент кафедры ЭУиП
Рябчук П.Г.

Выполнил(а):
Студент(ка) группы ОФ-409-081-4-1
Теплов Игорь Андреевич Теплов

Научный руководитель:
к.э.н., доцент кафедры ЭУиП
Кострюкова Людмила
Александровна Кострюкова

Челябинск
2022

Оглавление

Введение	6
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	12
1.1 Сущность инвестиционной политики страховой организации..	12
1.2 Регулирование и регламентирование инвестиционной политики страховой компании.....	17
1.3 Формирование инвестиционной политики и менеджмента в системе финансово-хозяйственной деятельности организации.....	25
1.4 Выводы по 1 главе	37
ГЛАВА 2. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА ПУБЛИЧНОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «ЭНЕРГОГАРАНТ».....	39
2.1. Анализ внутренней и внешней среды Публичного акционерного общества «Энергогарант»	39
2.2 Анализ инвестиционной деятельности Публичного акционерного общества «Энергогарант»	58
2.3 Рекомендации и по улучшению инвестиционной политики и менеджмента их рентабельность Публичного акционерного общества «Энергогарант».....	80
2.4 Выводы по 2 главе	85
ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА ДЕЛОВОЙ ИГРЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ В РАМКАХ ДИСЦИПЛИН «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ» В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ «ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОЛЛЕДЖ»	88

3.1 Характеристика базы исследования и анализ контроля усвоения знаний дисциплины «экономика организации» студентами в Профессиональном образовательном учреждении «Южно-уральский государственный колледж».....	88
3.2 Разработка деловой игры в рамках дисциплины «Экономика организации», реализуемой в Профессиональном образовательном учреждении «Южно-уральский государственный колледж».....	94
3.3 Выводы по 3 главе	100
Заключение.....	101
Список использованных источников	107
Приложение А.....	113

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы инвестиционный сектор все чаще оказывается в центре внимания, бизнес-сообщества и общества в целом. Все большее число научных исследований, конференций и круглых столов, публикаций в СМИ направлено на анализ инвестиционной деятельности в различных отраслях экономики, поиск путей повышения эффективности инвестиций и оптимизации инвестиционных процессов. Инвестиции играют центральную роль в обеспечении эффективности экономической системы и воспроизводства общества в целом, так как оказывают непосредственное влияние на долгосрочные перспективы экономического роста. Инвестиционная активность – один из важнейших показателей экономической динамики. Их сила определяет состояние экономики.

Объективно необходимым звеном воспроизводственного процесса является замена изношенных основных средств новыми, которая осуществляется с помощью механизма аккумулирования амортизационных отчислений и их использования на приобретение нового оборудования и модернизацию действующих основных фондов. Вместе с тем существенное расширение производства может быть обеспечено только за счет новых вложений средств, направляемых как на создание новых производственных мощностей, так и на совершенствование, качественное обновление техники и технологии. Именно вложения, используемые для развития и расширения производства с целью извлечения дохода в будущем, составляют экономический смысл инвестиций.

Инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвестиционная деятельность предприятия подчинена долгосрочным целям его развития. Поэтому она должна осуществляться в соответствии с

разработанной инвестиционной политикой. Такая политика формируется в составе общей финансовой стратегии предприятия как самостоятельный ее блок. Этот блок является стержневым, так как направлен на реализацию не только финансовой, но и корпоративной стратегии предприятия — неполная или неэффективная реализация инвестиционной политики предприятия ставит под угрозу реализацию всего стратегического его набора.

Инвестиционная политика предприятия — это система мероприятий, позволяющих обеспечить выгодное вложение и быструю окупаемость инвестиций в целях обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, высоких темпов развития в долгосрочной перспективе, повышения конкурентоспособности производства.

Инвестиционная политика предприятия вытекает из стратегических целей его бизнес-плана и направлена на обеспечение финансовой устойчивости предприятия.

Опыт ведущих международных компаний убедительно доказывает, что стабильность развития бизнеса и повышение эффективности управления невозможны без активного использования риск-менеджмента как составной части системы управления компанией вне зависимости от ее масштабов и специфики производства или предоставления услуг.

Система риск-менеджмента (система управления рисками) направлена на достижение необходимого баланса между получением прибыли и сокращением убытков предпринимательской деятельности и призвана стать составной частью системы менеджмента организации, т.е. должна быть интегрирована в общую политику компании, ее бизнес-планы и деятельность. Только при выполнении этого условия применение системы риск-менеджмента является эффективным.

Риск-менеджмент подразумевает создание необходимой культуры и инфраструктуры бизнеса для:

1. Выявления причин и основных факторов возникновения рисков.
2. Идентификации, анализа и оценки рисков.

3. Принятия решений на основе произведенной оценки.
4. Выработки антирисковых управляющих воздействий.
5. Снижения риска до приемлемого уровня.
6. Организации выполнения намеченной программы.
7. Контроля выполнения запланированных действий.
8. Анализа и оценки результатов рискованного решения.

Внедрение в практику предприятий системы риск-менеджмента позволяет обеспечить стабильность их развития, повысить обоснованность принятия решений в рискованных ситуациях, улучшить финансовое положение за счет осуществления всех видов деятельности в контролируемых условиях.

Предпосылки риск-менеджмента.

Все предприятия при реализации своих бизнес-процессов систематически сталкиваются с необходимостью управлять различными видами рисков. Поэтому высшее руководство компании должно добиться того, чтобы необходимость риск-менеджмента была признана всеми менеджерами и персоналом организации в качестве одного из факторов первостепенной важности.

Управление рисками связано как с негативными, так и с благоприятными последствиями. Суть управления рисками состоит в том, чтобы определять потенциальные отклонения от запланированных результатов и управлять этими отклонениями для улучшения перспектив, сокращения убытков и улучшения обоснованности принимаемых решений. Управлять рисками означает определять перспективы и выявлять возможности для совершенствования деятельности, а также не допускать или сокращать вероятность нежелательного хода событий [7].

Управление рисками подразумевает тщательный анализ условий для принятия решений. Управление рисками — это логический и систематический процесс, который можно применять для выбора пути дальнейшего совершенствования деятельности, повышения эффективности

бизнес-процессов организации. Это путь, ведущий к обеспечению гарантированной результативности бизнес-процессов.

Таким образом, значимость нашего исследования высока, так как разработка рекомендаций по улучшению инвестиционной политики и менеджмента является актуальным вопросом для российского бизнеса.

На основе вышесказанного можно понять, что создание рекомендаций по улучшению инвестиционной политики и менеджмента является значимой проблемой современного российского бизнеса.

Объект исследования: инвестиционная политика как система мероприятий, обеспечивающая экономической эффективности деятельности предприятия.

Предмет исследования: показатели экономической деятельности предприятия.

Цель исследования: теоретически обосновать и разработать комплекс мер по совершенствованию инвестиционной политики и менеджмента как фактор повышения экономической эффективности деятельности Публичного акционерного общества «Энергогарант».

Задачи исследования:

1. Исследовать теоретические основы инвестиционной политики организации.

2. Проанализировать внутреннюю и внешнюю среду Публичного акционерного общества «Энергогарант», а также показатели его финансово-хозяйственной деятельности.

3. Провести анализ инвестиционной деятельности Публичного акционерного общества «Энергогарант».

4. Разработать рекомендации по повышению результативности финансово-хозяйственной деятельности Публичного акционерного общества «Энергогарант».

5. Разработать рекомендации по повышению результативности менеджмента Публичного акционерного общества «Энергогарант».

6. Провести контроль и дать оценку усвоения знаний студентами в Профессиональном образовательном учреждении «Южно-уральский государственный колледж».

7. Разработать деловую игру в рамках дисциплины «Экономика организации», реализуемой в Профессиональном образовательном учреждении «Южно-уральский государственный колледж».

Практическая значимость исследования заключается в разработке рекомендаций по совершенствованию инвестиционной политики предприятия «Энергогарант» и повышению показателей его финансово-хозяйственной деятельности, а также в разработке деловой игры в рамках дисциплины «Экономика организации» в «Южно-уральский государственный колледж».

Исследованием внутреннего аудита занимаются следующие специалисты: А.Ф. Черненко, А.С. Сумкин, Р.Н. Аганина, С.И. Жминько, О.И. Швырёва, М.Ф. Сафонова, Ж.А. Кеворкова, А.И. Агеев, Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева, С.М. Бычкова, О.В. Ковалева, Ю.П. Константинов, В.Д. Андреев, М.В. Мельник, А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин, В.И. Подольский, А.А. Савина, Л.В. Сотникова, Р. Адамс, Э.А. Аренс, А.М. Сонин.

При написании работы также использовались федеральные законы, Трудовой кодекс РФ, нормативные акты Правительства РФ, Министерства финансов РФ, приказы Банка России и другие акты государственных органов власти.

В процессе работы нами были использованы следующие методы исследования:

1. Теоретические (анализ, синтез, индукция, дедукция).
2. Эмпирические (анкетирование, метод измерения, моделирование таблиц, диаграмм, схем).

База исследования: Публичное акционерное общество «Энергогарант», 454112, г. Челябинск, проспект Победы, 215; Профессиональное

образовательное учреждение «Южно-уральский государственный колледж», 454048, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Курчатова, д.7.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Работа изложена на 113 страницах, содержит 7 таблиц, 5 рисунков и 1 приложение.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, определены цель и задачи исследования, предмет и объект исследования, методология и практическая значимость исследования.

В первой главе рассмотрены теоретические аспекты инвестирования и функционирования менеджмента страховой организации, сущность инвестиционной политики страховой организации. Регулирование и регламентирование инвестиционной политики страховой компании. Инвестиционная политика и менеджмент в системе финансово-хозяйственной деятельности организации.

Во второй главе проведен анализ инвестиционной политики и менеджмента Публичного акционерного общества «Энергогарант». Разработка рекомендаций по улучшению инвестиционной политики и менеджмента Публичного акционерного общества «Энергогарант». Оценка экономической эффективности рекомендаций по улучшению инвестиционной политики и менеджмента Публичного акционерного общества «Энергогарант».

В третьей главе дана характеристика базы исследования и анализ контроля усвоения знаний студентами в Профессиональном образовательном учреждении «Южно-уральский государственный колледж». Разработка деловой игры в рамках дисциплины «Экономика организации», реализуемой в Профессиональном образовательном учреждении «Южно-уральский государственный колледж».

В заключении сформулированы выводы и предложения, вытекающие из результатов проведенного исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Сущность инвестиционной политики страховой организации

В экономическом процессе инвестиции занимают центральное место, что в свою очередь, предопределяет общий рост экономики предприятия. Вследствие инвестирования в отраслях и на предприятиях растут объемы производства, возрастает доход, развиваются и уходят вперед экономическое соперничество между ними.

Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой обоснование вложений инвестиций и выполнение практических действий, направленных на получение прибыли или расширения экономического потенциала предприятия [23].

Одной из составляющих эффективной инвестиционной деятельности является продуманная инвестиционная политика. Не зависимо от размеров правовой формы и отраслевой принадлежности, инвестиционная политика предприятия содержит главное значение для его деятельности.

В зависимости от уровня субъекта инвестиционной деятельности, его стратегических целей и особенностей механизмов реализации, понятие инвестиционная политика и ее экономическое содержание толкуется учеными неоднозначно.

В ходе инвестиционной деятельности решаются основные макроэкономические проблемы: с помощью инфляции удается преодолеть структурную перестройку национальной экономики и технический прогресс, расширить налоговую базу и наполнить бюджет, увеличить занятость.

Инвестиции играют очень важную роль в укреплении экономической активности в любой стране. Это очень полезно для нормализации

экономических процессов в целом. В условиях рыночной экономики большинство хозяйствующих субъектов самостоятельно принимают решение об осуществлении инвестиционной деятельности.

Последовательность событий и эволюция амортизационных затрат сопровождаются амортизационной политикой. Это позволяет государству контролировать темпы воспроизводства и темпы роста (обновления) основных фондов. Научно-техническая политика позволяет контролировать развитие науки и техники, что хорошо сказывается на общем и Инновационная стратегия компании будет строить и укреплять деловые отношения в окружающей среде. Появление надежных постоянных контрагентов обеспечит организациям выгодную рыночную позицию и станет залогом стабильной работы. Потенциал для инноваций должен играть роль в повышении уровня деловой активности, обеспечении доступа к кредитным и налоговым льготам, а также возможности получения выгодных контрактов. Это, несомненно, повысит экономическую безопасность организации, поскольку формирование сегментов рынка и расширение торговых отношений, в результате чего появляются новые продукты, увеличивается т положительное влияние на финансовую устойчивость организации

В области современной экономической безопасности предприятиям нужны инновации и экономические выгоды. С теоретической точки зрения, сущность экономической безопасности и ее влияние могут быть идентифицированы с помощью различных форм: Во- первых, финансовое обеспечение на основе финансовой безопасности данного бизнеса; во- вторых, личной безопасности (коэффициент безопасности воздействия через экономическое предприятие); в-третьих, управление безопасностью. Несомненно, что финансовая и личная форма обеспечения экономической безопасности напрямую зависит от решения руководителя организации инновационном механизме страны.

Инвестиции в западной экономической литературе рассматриваются как единство двух аспектов: ресурсов (стоимости капитала) и инвестиций (стоимости). Наиболее очевидным является то, что он находится в J.M. В работе Кейнса представлено, согласно которому инвестиции - это часть дохода, которая не использовалась для потребления человеком в течение определенного периода времени, текущее увеличение стоимости активов, прав собственности и результата производственной деятельности в течение этого периода. Это определение не является совершенной разницей, оно достаточно ясно-два аспекта инвестиций: активы, собранные для накопления дохода) и инвестиции, обеспечивающие прирост основных фондов (с использованием средств).

В целом уровень инвестиций определяется как процесс преобразования ресурсов в затраты с учетом установления (эффекта) дохода, создаваемого инвесторами [3].

Инвестиционная деятельность изначально базируется на инвестиционной политике, разрабатываемой и реализуемой на всех уровнях управления и регулирования экономикой. Инвестиционная политика определяет средние и долгосрочные цели инвестиционной деятельности, и основные средства их достижения. Она базируется на социально-экономических и научно-технических прогнозах и будет служить основой для выбора инвестиционных стратегий, инвестиционных планов и проектов развития, обеспечивая критерии их оценки и отбора.

Это особенно важно с точки зрения долгосрочных инвестиционных циклов, многофакторных рыночных

Профессор, доктор экономических наук Ендовицкий Д.А. предполагает, что инвестиционная политика, в рамках коммерческой организации, является инструкцией по отбору проектов и утверждению финансовых решений, формированию программы капиталовложений, которые гарантируют успешное достижение поставленных целей и содействуют закреплению ее конкурентных преимуществ. Он подчеркивает,

что инвестиционная политика должна обеспечивать действительную реализацию инвестиционной стратегии [20].

Для осуществления возможных инвестиций данное определение является особенно полным, т.к. показывает содержание инвестиционной политики в анализируемом аспекте: состав мер и мероприятий, сосредоточенных на достижение поставленных целей предприятия.

В определении понятия и экономического содержания инвестиционной политики, при рассмотрении мнений разных ученых, очевидно, сделать вывод, что она должна отвечать целям инвестора, содержать эффективные способы их достижения, и выражать преимущества в соответствии доходности и риска.

При исследовании и разработке инвестиционной политики предприятия нужно соблюдать следующие правила:

1. Проработать инвестиционную политику в соответствии с законодательными и нормативными актами Российской Федерации, устанавливающими инвестиционную деятельность.

2. Исследовать взаимодействие инвестиционных проектов и их действие на все составляющие системы.

3. Предоставить возможность выбора при рассмотрении и принятии управленческих решений; выбирать такие проекты, которые при других равных условиях гарантируют максимальную эффективность инвестиций.

4. Исправлять в процессе воплощения в жизнь инвестиционной политики предвкусения результатов деятельности предприятия.

5. Обеспечивать ликвидность инвестиций; сократить до минимума инвестиционные риски.

6. Предугадать допустимую нестабильность инвестиционной политики в зависимости от изменения внешней среды, в связи с этим, при понижении рентабельности вовремя принять решение о реинвестировании высвобождаемого капитала и выходе из неэффективного проекта [45].

Большинство проблем устройства инвестиционного процесса в современных условиях вызваны отсутствием точно подготовленной системы принципов инвестиционной политики. Система принципов инвестиционной политики, начиная от предприятий и включая органы власти всех уровней, обеспечивает результативное взаимодействие всех уровней управления.

Следовательно, инвестиционная политика представляет собой сложную систему, управляющую инвестиционными ресурсами организации. Основными задачами инвестиционной политики являются, четкое распределение инвестиционных ресурсов (финансовых и нематериальных) между программами фирмы и отдельными проектами, формирование «портфеля инвестиций», достижение определенных результатов, при их реализации и эффективности каждого инвестиционного проекта.

Инвестиционная политика во времени, направлена на достижение долгосрочных и среднесрочных целей инвестиционной деятельности и указывает основные пути их достижения. Это наиболее важно в условиях продолжительности инвестиционного цикла, многофакторности и изменчивости рыночной конъюнктуры [2].

Согласование с инновационной, налоговой, учетной, амортизационной и кадровой политикой является главным условием успеха инвестиционной политики предприятия.

Процесс составления инвестиционной политики предприятия содержит ряд важных этапов. Соблюдение каждого из этапов разработки и принятия должных решений инвестиционной политики в некоторой мере обеспечивает успешную реализацию предполагаемых капиталовложений.

К этапам инвестиционной политики предприятия относятся:

1. Обозначение целей и задач инвестиционной политики (цели должны быть измеримыми, достижимыми, конкретными и совместимыми).
2. Исследование и учет конъюнктуры рынка и факторов внешней среды, влияющих на выбор инвестиционной политики.

3. Формирование инвестиционной политики предприятия по основным направлениям инвестирования.

4. Составление инвестиционной программы предприятия.

5. Контроль за выполнением инвестиционной программы предприятия [20].

Исходя, из вышесказанного следует, что инвестиционная политика предприятия есть не что иное, как сложная, взаимообусловленная и взаимосвязанная совокупность видов деятельности предприятия, обращенная на перспективное развитие, извлечение прибыли и других выгодных эффектов в итоге совершения инвестиционных вложений. По всем направлениям реализации инвестиционной деятельности и адекватно изменяющимся условиям хозяйствования, эффективная инвестиционная политика предприятия должна быть сбалансированной и продуманной.

1.2 Регулирование и регламентирование инвестиционной политики страховой компании

Рыночная экономика предполагает использование государственного регулирования страховой и инвестиционной деятельности с учетом их специфики. Государственное влияние на страховой рынок осуществляется за счет:

1. Разработки нормативно-правовой базы для страховщиков.
2. Осуществления государственного контроля за страховой и инвестиционной деятельностью.

Цель ведения государственного регулирования страхового рынка — поддержание его стабильности, контроля за финансовой устойчивостью, укрепления доверия к страховому предпринимательству. На финансовую устойчивость влияет инвестиционная политика, через нее увеличиваются финансовые ресурсы страховщика. В основе государственной системы

регулирующие лежат регламентация и контроль за инвестиционной деятельностью страховщика [27].

Государственное регулирование инвестиционной деятельности страховщиков имеет следующие цели:

1. Защита интересов страхователей, застрахованных путем контроля за построением инвестиционного портфеля, в основе которого — гарантия финансовой устойчивости страховщика.

2. Защита интересов страховщиков за счет создания благоприятных условий для инвестиционной деятельности и роста финансовых ресурсов.

3. Обеспечение интересов региональных органов власти за счет использования средств страховых организаций как источника инвестиционных ресурсов в интересах развития экономики региона, представлено в Таблице 1. [28].

Таблица 1 — Уровни и цели регулирования инвестиционной деятельности страховых организаций [28]

	Уровни регулирования		
	Макроуровень		Микроуровень
Основные цели регулирования на различных уровнях.	Обеспечение выполнения условий и требований к инвестиционной деятельности всех страховых организаций страны.	Ограничение страховых инвестиций сферой национальной экономики.	Обеспечение гарантий по страховым выплатам за счет достижения ситуации, при которой размещение ресурсов, проводимое страховыми организациями, совпало бы по объемам, по времени и в пространстве с ее обязательствами.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, осуществляется

органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации.

Федеральные органы государственной власти для регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, используют следующие формы и методы:

1. Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем:

1.1. Совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений.

1.2. Установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера.

1.3. Защиты интересов инвесторов.

1.4. Предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству Российской Федерации.

1.5. Расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально-культурного назначения.

1.6. Создания и развития сети информационно-аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтингов и публикацию рейтинговых оценок субъектов инвестиционной деятельности.

1.7. Принятия мер по прекращению и предупреждению нарушений антимонопольного законодательства Российской Федерации.

1.8. Расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования.

1.9. Развития финансового лизинга в Российской Федерации.

1.10. Проведения переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции.

1.11. Создания возможностей формирования субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов.

1.12. Выработки и реализации государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере нормирования и ценообразования при проектировании и строительстве.

2. Прямое участие государства в инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем:

2.1. Разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых Российской Федерацией совместно с иностранными государствами, а также инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета.

2.2. формирования, утверждения и реализации федеральной адресной инвестиционной программы, утверждаемой в порядке, установленном Правительством Российской Федерации;

В отношении действующих страховых организаций государственные органы надзора анализируют состояние дел, страховой надзор оценивает правильность, обоснованность принятых решений. Способы контроля, интенсивность контроля определяются реальным состоянием дел в регионе, в целом в стране [34].

Выбор системы контроля зависит от ряда факторов:

1. Низкий профессиональный уровень кадров страховщиков.
2. Отсутствие страховой культуры.
3. Недостаточность практического опыта.
4. Экономическое положение в стране и регионах.

5. Состояние кредитной системы.
6. Состояние реального производства в стране, регионах.
7. Состояние страхового права.

Государственный надзор и контроль предполагают, что субъектами инвестиционной деятельности являются банки, страховые, посреднические организации и другие инвестиционные институты. Инвестиционная деятельность осуществляется как за счет временно собственных финансовых ресурсов, внутрихозяйственных резервов (прибыль, амортизационные отчисления), так и за счет денежных накоплений и сбережений физических и юридических лиц, привлеченных финансовых средств инвестора (от продажи акций, других ценных бумаг, паев, взносов членов трудовых коллективов).

В Законе отмечено, что страховые организации являются субъектами инвестиционной деятельности, могут использовать для инвестирования как собственные финансовые ресурсы (прибыль, резервный фонд и др.), так и привлеченные ресурсы (акционерный капитал, страховые резервы). В Законе государство гарантирует защиту инвестиций. Внесенные или приобретенные инвесторами целевые банковские вклады, акции, другие ценные бумаги, арендные права в случаях их изъятия возмещаются инвесторам. Государство выступает гарантом, разрешая использовать для инвестиций привлеченные и временно свободные собственные средства страховщика. Закреплено право страховщиков инвестировать эти средства на принципах диверсификации, возвратности, прибыльности, ликвидности. Эти принципы являются общепринятыми в мировой практике. Страховщик, занимаясь предпринимательством, преследует цель — извлечение прибыли на вложенный капитал. Принципы инвестирования распространяются как на активы, покрывающие страховые резервы, так и на свободные активы — все это временно свободные средства страховщика (далее — ВССС).

Особое место в области государственного регулирования занимают страховые резервы, средства, которые обеспечивают выполнение обязательств страховщика перед страхователями. В Законе отмечено, что

«страховщики... образуют из полученных страховых взносов необходимые для предстоящих выплат страховые резервы» [34], т.е., исходя из этого положения, страховые взносы — источник формирования страховых резервов. Но в области формирования технических резервов (резерв незаработанной премии) это положение приемлемо только в том случае, если страховщик принимает на себя обязательства страхового и финансового характера, они могут быть выполнены лишь за счет инвестиционного дохода (дисконтирование взносов по страхованию жизни).

В Законе отмечено, что «из доходов, оставшихся после уплаты налогов и поступающих в распоряжение страховщиков, они могут образовывать фонды, необходимые для обеспечения их деятельности» [34]. Нарращивание страховых резервов — это метод повышения финансовой устойчивости, платежеспособности; увеличивая инвестиционные возможности страховщиков, повышая стабильность, страховые резервы способствуют развитию страхового рынка. Участие страховых организаций в реализации инвестиционных проектов — основа устойчивости деятельности страховщика и источник дополнительного притока средств.

Со специализацией страховых организаций на определенных видах страхования появляется объективная необходимость в разных подходах к размещению резервов (резервы по страхованию жизни, резервы по иным видам страхования). Это вызвано рядом факторов, влияющих на инвестиционную политику страховой организации:

1. Характер риска определяет возможность страховщика с высокой степенью вероятности определить потребность на выплаты страховых возмещений.
2. Срок страхования.
3. Объем мобилизации денежных ресурсов.
4. Величина инвестиционного дохода и др.

Страховые организации, занимающиеся долгосрочным страхованием жизни, и организации, занимающиеся рисковыми видами страхования,

имеют разную инвестиционную политику, а значит, необходим разный подход к размещению страховых резервов. Правила определяют направления размещения страховых резервов, с развитием финансового и фондового рынков существующий перечень направлений периодически пересматривается, расширяется новыми направлениями [21].

В соответствии с Правилами устанавливаются нормативные оценки активов и квоты, по ряду активов покрывающие страховые резервы.

Принципы оценки активов:

1. Ликвидность, надежность, доходность — это самостоятельные характеристики активов, например, у высоконадежных ценных бумаг низкая доходность и наоборот.

2. Ликвидность, надежность, доходность активов непосредственно зависят от состояния финансового и фондового рынков, от экономической конъюнктуры, а значит, эти показатели непостоянны, не могут оставаться постоянными нормативы активов, необходима их корректировка с учетом состояния на рынках.

3. Целесообразно более дробное деление активов для нормативной оценки; например, каждый вид ценных бумаг (облигации, векселя, депозитные сертификаты, акции, жилищные сертификаты, опционы, варранты и др.) имеет собственные характеристики по надежности, по ликвидности, по доходности (акции крупных предприятий — надежны, высоколиквидны, акции молодых предприятий — рискованные, низколиквидные активы, поэтому они не могут иметь одинаковые нормативы и квоты).

4. Сегодня страховые организации вынуждены строить инвестиционный портфель не с учетом фондового рынка, рынка недвижимости, собственных потребностей, а только с учетом укрупненных нормативов и квот, установленных Правилами.

Контроль инвестиционной деятельности страховых организаций в области размещения страховых резервов временно свободных и собственных средств — необходимое условие государственного регулирования, оно

реализуется за счет установления квот по каждому виду активов, что согласуется с принципами ликвидности, надежности, доходности.

В Правилах выделен принцип диверсификации, который предполагает, что структура вложений не должна быть однообразной. Для диверсификации капитала устанавливается максимальное количество объектов инвестиций в зависимости от объема временно свободных средств страховщика. Основой финансовой устойчивости инвестиционной деятельности страховщика является сбалансированность инвестиционного портфеля. Признаками сбалансированности являются гарантированная возвратность средств, ликвидность и доходность [47].

В целях привлечения инвестиций в экономику страны, региона целесообразно координировать направление вложений финансовых средств страховых организаций с учетом видов страхования и сроков действия договоров, устанавливать нормативы их вложений, разделять инвестиционные потоки на страхование жизни и иные виды страхования, стимулировать долгосрочные инвестиции. Для мобилизации возможных инвестиционных ресурсов нужна целенаправленная государственная политика, в том числе строгий контроль за инвестиционной деятельностью страховщиков путем участия представителей правительства в работе контролирующих органов, предоставления льгот и гарантий на долгосрочные инвестиции, поддержки и стимулирования долгосрочных видов страхования.

Итак, роль государственного регулирования состоит:

1. В создании оптимальных условий для осуществления инвестиционной деятельности страховщика.
 2. В создании предпосылок для сохранности средств, оберегая их в том числе от инфляционного обесценивания.
 3. В установлении квот.
 4. В предоставлении льгот, направляя инвестиционные ресурсы в необходимые для национальной, региональной экономики программы.
- Изучение зарубежного опыта государственной политики регулирования

инвестиционной деятельности страховых организаций поможет российским законодателям избежать ошибок, что будет способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата в России [50].

Наличие эффективной системы государственного регулирования НСС является необходимым условием использования страхования как экономического регулятора, общественно необходимого элемента общественного хозяйства.

1.3 Формирование инвестиционной политики и менеджмента в системе финансово-хозяйственной деятельности организации

Инвестиционная деятельность предприятия подчинена долгосрочным целям его развития. Поэтому она должна осуществляться в соответствии с разработанной инвестиционной политикой. Такая политика формируется в составе общей финансовой стратегии предприятия как самостоятельный ее блок. Этот блок является стержневым, так как направлен на реализацию не только финансовой, но и корпоративной стратегии предприятия — неполная или неэффективная реализация инвестиционной политики предприятия ставит под угрозу реализацию всего стратегического его набора.

Инвестиционная политика представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия. Она заключается в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых его инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и постоянного возрастания его рыночной стоимости.

Разработка общей инвестиционной политики предприятия охватывает следующие основные этапы:

1. Анализ инвестиционной деятельности предприятия в предшествующем периоде.
2. Исследование и учет условий внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка.

3. Учет стратегических целей развития предприятия, обеспечиваемых его предстоящей инвестиционной деятельностью.

4. Обоснование типа инвестиционной политики предприятия по целям вложения капитала с учетом рискованных предпочтений.

5. Формирование инвестиционной политики предприятия по основным направлениям инвестирования.

6. Формирование инвестиционной политики предприятия в отраслевом разрезе.

7. Формирование инвестиционной политики предприятия в региональном разрезе.

8. Взаимосвязка основных направлений инвестиционной политики предприятия [41].

Анализ инвестиционной деятельности предприятия в предшествующем периоде. Основной целью такого анализа является всесторонняя оценка внутреннего инвестиционного потенциала предприятия и эффективности его инвестиционной деятельности.

1. На первой стадии анализа изучаются общий объем инвестиционной деятельности предприятия по отдельным этапам рассматриваемого периода, темпы динамики этого показателя в сопоставлении с темпами развития совокупной суммой операционных активов, собственного капитала и объема реализации продукции.

2. На второй стадии анализа исследуются соотношение отдельных направлений инвестиционной деятельности предприятия — объемов его реального и финансового инвестирования. Темпы динамики этих объемов инвестирования сопоставляются между собой, определяется удельный вес каждого из направлений инвестирования, исследуются их роль в развитии предприятия.

3. На третьей стадии анализа рассматривается уровень диверсификации инвестиционной деятельности предприятия в отраслевом и региональном разрезах, определяется степень соответствия этого уровня

отраслевой и региональной политике развития операционной его деятельности.

4. На четвертой стадии анализа определяется эффективность инвестиционной деятельности предприятия в рассматриваемом периоде. С этой целью используется система показателей рентабельности инвестиционной деятельности в целом, в том числе по направлениям инвестирования; производится сравнение этих показателей с рентабельностью активов и собственного капитала; рассматриваются показатели оборачиваемости инвестиционных ресурсов; методами факторного анализа устанавливается степень влияния отдельных показателей эффективности инвестиционной деятельности на рост рыночной стоимости предприятия [29].

Исследование и учет условий внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка, в процессе такого исследования изучаются:

1. Правовые условия инвестиционной деятельности в целом и в разрезе отдельных форм инвестирования («инвестиционный климат»).
2. Анализируются текущая конъюнктура инвестиционного рынка и факторы, ее определяющие.
3. Прогнозируется ближайшая конъюнктура инвестиционного рынка в разрезе отдельных его сегментов, связанных с деятельностью предприятия.

В процессе исследования конъюнктуры инвестиционного рынка следует учесть, что он состоит не только из отдельных видов финансового рынка (рынка ценных бумаг, рынка денежных инструментов инвестирования, рынка золота и других драгоценных металлов), но также из отдельных видов рынка объектов реального инвестирования [52].

Исследование внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка осуществляется методами стратегического, технического и фундаментального анализа.

Учет стратегических целей развития предприятия, обеспечиваемых его предстоящей инвестиционной деятельностью. Характер целей корпоративной и финансовой стратегий предприятия, требующих инвестиционной поддержки, следует рассматривать как систему стратегических целей инвестиционной деятельности, которая должна быть отражена в его инвестиционной политике. При этом следует иметь в виду, что объективным фактором, определяющим направленность инвестиционной политики предприятия, выступает стадия жизненного цикла, в которой находится предприятие.

Обоснование типа инвестиционной политики по целям вложения финансовых ресурсов с учетом рискованных предпочтений.

На этом этапе формирования общей инвестиционной политики предприятия определяется целевая функция его инвестиционной деятельности по критерию соотношения уровня ее доходности и риска. Такой критерий базируется на общей философии финансового управления предприятием, входящей в состав его стратегического набора [31].

В теории финансового менеджмента выделяют обычно три типа инвестиционной политики предприятия по критерию рискованных предпочтений инвестора — консервативную, умеренную и агрессивную:

1. Консервативная инвестиционная политика направлена на минимизацию инвестиционного риска как приоритетной цели.

2. Умеренная (компромиссная) инвестиционная политика направлена на выбор таких объектов инвестирования, по которым уровень текущей доходности, темпы роста капитала и уровень риска в наибольшей степени приближены к среднерыночным.

3. Агрессивная инвестиционная политика направлена на максимизацию текущего дохода от вложений капитала в ближайшем периоде.

Выбор конкретного типа инвестиционной политики предприятия по целям вложения капитала с учетом рисковых предпочтений его собственников и менеджеров осуществляется с учетом следующих факторов:

1. Финансовой философии предприятия.
2. Избранного типа корпоративной и финансовой стратегии предприятия.
3. Наличием необходимого выбора на инвестиционном рынке соответствующих реальных инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования.
4. Финансового состояния предприятия.

Формирование инвестиционной политики предприятия по основным направлениям инвестирования. На этом этапе формирования инвестиционной политики предприятия определяется соотношение объемов реального и финансового инвестирования в процессе предстоящей его инвестиционной деятельности. Оптимизация этого соотношения базируется на учете ряда объективных внешних и внутренних факторов, основными из которых являются:

1. Функциональная направленность деятельности предприятия.
2. Стадия жизненного цикла предприятия.
3. Размер предприятия.
4. Характер стратегических изменений операционной деятельности.
5. Прогнозируемая ставка процента на финансовом рынке.
6. Прогнозируемый темп инфляции.

Функциональная направленность деятельности предприятия существенным образом влияет на соотношение направлений реального и финансового инвестирования. Предприятия — институциональные инвесторы осуществляют свою инвестиционную деятельность преимущественно на рынке ценных бумаг. Следовательно, основным направлением их долгосрочной инвестиционной деятельности будет являться инвестирование в акции, облигации, сберегательные сертификаты и другие

фондовые инструменты. Удельный вес реального инвестирования у таких предприятий может колебаться лишь в пределах, разрешенных законодательством для каждой из этих групп инвесторов [37].

В то же время у предприятий осуществляющих производственную деятельность, преимущественным направлением инвестирования будут реальные вложения (в форме капитальных вложений, покупки объектов приватизации т.п.). Именно это направление инвестирования позволяет таким предприятиям развиваться наиболее высокими темпами, осваивать новые виды продукции, проникать на новые товарные и региональные рынки.

Финансовые инвестиции таких предприятий связаны, как правило, с краткосрочными вложениями временно свободных денежных средств или осуществляются с целью установления контроля (влияния) за деятельностью отдельных фирм (предприятий-партнеров; предприятий-конкурентов и т.п.).

Стадия жизненного цикла предприятия определяет потребности и возможности осуществления различных направлений инвестирования. Так, на стадиях «детства» и «юности» подавляющая доля осуществляемых предприятием инвестиций носит реальную форму; на стадии «ранней зрелости» это направление инвестиций также преобладает; лишь на стадии «окончательной зрелости» предприятия могут позволить себе существенное расширение удельного веса финансовых инвестиций [24].

Размеры предприятия влияют на соотношение направлений реального и финансового инвестирования опосредованно через возможный объем формирования инвестиционных ресурсов. У небольших и средних предприятий, свободный доступ которых к заемным финансовым ресурсам ограничен, имеются определенные сложности в формировании «критической массы инвестиций», обеспечивающей рентабельное развитие операционной деятельности. В связи с этим инвестиционная деятельность небольших и средних производственных предприятий сконцентрирована преимущественно на реальном инвестировании, т.к. для осуществления

финансовых инвестиций у них отсутствуют соответствующие ресурсы. В то же время у крупных предприятий уровень финансовой гибкости (доступ к внешним источникам финансирования) более высокий, что дает им возможность осуществлять финансовое инвестирование в более широких масштабах.

Характер стратегических изменений операционной деятельности определяет различную цикличность формирования и использования инвестиционных ресурсов. В современной литературе выделяется две принципиальные характеристики стратегических изменений операционной деятельности предприятия — постепенные и прерывистые изменения. Постепенные стратегические изменения характеризуются внутренней логикой динамики операционной деятельности и связаны с относительно незначительными объемами ее наращивания в разрезе отдельных интервалов стратегического периода. Прерывистые стратегические изменения характеризуются существенными отклонениями объемов операционной деятельности от традиционного вектора роста и осуществляются скачкообразно [51].

При постепенных стратегических изменениях операционной деятельности формируемые предприятием инвестиционные ресурсы потребляются, как правило, в рамках каждого из интервалов стратегического периода на нужды реального инвестирования. В этих условиях финансовое инвестирование носит краткосрочный характер использования временно свободных инвестиционных ресурсов и осуществляется в небольших объемах. При прерывистых стратегических изменениях операционной деятельности у предприятий накапливается довольно значительный объем временно не используемых инвестиционных ресурсов, который может быть задействован в процессе финансового инвестирования — как кратко-, так и долгосрочного.

Прогнозируемая ставка процента на финансовом рынке оказывает влияние на соотношение направлений реального и финансового

инвестирования предприятия через механизм формирования нормы чистой инвестиционной прибыли. В реальном инвестировании рост ставки процента вызывает соответствующее снижение нормы чистой инвестиционной прибыли, т.к. при прочих равных условиях увеличивает стоимость привлекаемых инвестиционных ресурсов. В финансовом инвестировании наблюдается противоположная тенденция — с ростом ставки процента норма чистой инвестиционной прибыли по большинству финансовых инструментов возрастает.

Прогнозируемый темп инфляции оказывает влияние на соотношение направлений реального и финансового инвестирования предприятия. Это связано с различным уровнем защищенности объектов инвестирования от действия инфляции. Реальные инвестиции имеют высокий уровень защиты от инфляции, так как цены на объекты реального инвестирования возрастают обычно пропорционально темпу инфляции. В то же время уровень защиты от инфляции большинства финансовых инструментов инвестирования очень слабый — в процессе инфляции обесценивается не только размер ожидаемой инвестиционной прибыли, но и стоимость самих инструментов инвестирования, подлежащих последующему погашению. Соответственно, прогнозируемый рост темпов инфляции будет вызывать повышение доли реального инвестирования, в то время как прогнозируемое снижение темпов инфляции вызовет активизацию финансового инвестирования предприятия.

С учетом этих факторов в процессе формирования инвестиционной политики соотношение различных направлений инвестирования дифференцируется по отдельным интервалам предстоящего периода.

Прогнозируемый темп инфляции оказывает влияние на соотношение направлений реального и финансового инвестирования предприятия. Это связано с различным уровнем защищенности объектов инвестирования от действия инфляции. Реальные инвестиции имеют высокий уровень защиты от инфляции, так как цены на объекты реального инвестирования возрастают обычно пропорционально темпу инфляции. В то же время уровень защиты от

инфляции большинства финансовых инструментов инвестирования очень слабый, в процессе инфляции обесценивается не только размер ожидаемой инвестиционной прибыли, но и стоимость самих инструментов инвестирования, подлежащих последующему погашению. Соответственно, прогнозируемый рост темпов инфляции будет вызывать повышение доли реального инвестирования, в то время как прогнозируемое снижение темпов инфляции вызовет активизацию финансового инвестирования предприятия.

С учетом этих факторов в процессе формирования инвестиционной политики соотношение различных направлений инвестирования дифференцируется по отдельным интервалам предстоящего периода.

Формирование инвестиционной политики предприятия в отраслевом разрезе. Определение отраслевой направленности инвестиционной деятельности является наиболее сложной задачей разработки инвестиционной политики. Она требует последовательного подхода к прогнозированию инвестиционной деятельности в увязке с общей корпоративной стратегией развития предприятия.

На первой стадии исследуется целесообразность отраслевой концентрации или диверсификации инвестиционной деятельности. Как правило начальные этапы деятельности предприятия связаны с концентрацией ее на одной отрасли, наиболее хорошо знакомой инвесторам. Обзор западной практики показывает, что многие из наиболее удачливых инвесторов достигли высокого уровня благосостояния, используя стратегию концентрации, т.е., не выходя за рамки моно отраслевой деятельности. Особенно яркие примеры дает нам производство отдельных видов наукоемкой продукции (компьютерная техника, компьютерные программы и т.п.) или продукции, удовлетворяющей новые потребности обширного круга потребителей. В то же время следует отметить, что среди инвесторов, использующих эту стратегию, наблюдается наибольшее число банкротств [4]. Это связано с тем, что концентрация связана с более высоким уровнем инвестиционных рисков, чем могут позволить себе многие инвесторы.

Стратегия отраслевой концентрации, может быть использована лишь на первых трех стадиях жизненного цикла предприятия, т.к. при благоприятных обстоятельствах она может обеспечить наиболее высокие темпы производственного развития или увеличения капитала. На последующих стадиях жизненного цикла предприятия по мере удовлетворения потребности в продукции (товарах, услугах) основного контингента потребителей ей на смену должна прийти стратегия отраслевой диверсификации инвестиционной деятельности.

На второй стадии исследуется целесообразность различных форм отраслевой диверсификации инвестиционной деятельности в рамках определенной группы отраслей. Такими группами могут быть отрасли сельскохозяйственного производства, пищевой промышленности, транспорта и т.п.. Такая отраслевая диверсификация позволяет инвестору более широко использовать накопленный опыт в сфере маркетинга, производственных технологий и т.п., а, следовательно, в большей мере предопределять эффективность инвестирования. Кроме того, использование отраслевой диверсификации даже в таких ограниченных рамках позволяет существенно снизить уровень инвестиционных рисков.

Диверсификация инвестиционной деятельности предприятия в рамках определенной группы отраслей связана с формированием «стратегических зон хозяйствования» (такое формирование осуществляется в процессе разработки общей стратегии экономического развития компании). На стратегической зоне хозяйствования лежит полная ответственность за разработку ассортимента конкурентоспособной продукции, эффективной сбытовой стратегии, а также обеспечивающей их инвестиционной стратегии [1].

Вместе с тем, такая стратегия инвестиционной деятельности также не лишена определенных недостатков. Основной из них заключается в том, что смежные отрасли в рамках определенной их группы имеют, как правило, аналогичный во времени отраслевой жизненный цикл, что усиливает

инвестиционный риск, особенно в традиционных отраслях экономики. Кроме того, продукция таких отраслей подвержена обычно влиянию одинаковых во времени конъюнктурных циклов, что в еще большей степени усиливает инвестиционный риск в отдельные неблагоприятные периоды. Поэтому использование стратегии диверсификации инвестиционной деятельности в рамках определенной группы отраслей эффективно лишь при благоприятном прогнозе конъюнктуры соответствующих товарных рынков.

На третьей стадии идет целесообразность различных форм диверсификации инвестиционной деятельности в разрезе различных не связанных между собой групп отраслей. Необходимость использования такой стратегии определяется тем, что для многих крупных и средних компаний, осуществляющих свою деятельность на протяжении длительного периода, традиционно избранные отрасли (отдельные или в рамках определенных групп), сдерживают темпы перспективного развития, получение высокой отдачи от инвестиций, а иногда определяют их стратегическую уязвимость в конкурентной борьбе. Обеспечить новые возможности развития для таких предприятий может инвестирование в иные альтернативные группы отраслей.

Диверсификация инвестиционной деятельности, осуществляемая в процессе второго и третьего этапов разработки отраслевой направленности инвестиционной политики, позволяет получить эффект синергизма, при котором общий эффект поли-отраслевой деятельности предприятия значительно больше, чем эффект отдельных отраслевых его подразделений. Для получения эффекта синергизма предприятие может избрать наступательную инвестиционную политику, когда в качестве критерия поиска объектов инвестирования используются будущие преимущества отраслевого конгломерата, или защитную инвестиционную стратегию, когда поиск объектов инвестирования направлен на устранение слабостей отдельных отраслевых производств [9].

Формирование инвестиционной политики предприятия в региональном разрезе. Необходимость осуществления этого этапа разработки инвестиционной политики предприятия определяется двумя основными условиями.

Первым условием, определяющим необходимость такой разработки, является размер предприятия. Подавляющее большинство небольших фирм и значительная часть средних предприятий осуществляют свою деятельность в пределах одного региона по месту проживания инвесторов. Для таких фирм возможности региональной диверсификации инвестиционной деятельности (особенно в части реальных инвестиций) ограничены в силу недостаточного объема инвестиционных ресурсов и существенного усложнения управления инвестиционной и хозяйственной деятельностью. Принципиальная возможность региональной диверсификации возможна лишь при финансовых инвестициях, однако их объем у таких предприятий небольшой, поэтому инвестиционные решения могут приниматься не в рамках разрабатываемой политики, а при формировании инвестиционного портфеля (т.е. на стадии тактического управления инвестиционной деятельностью).

Вторым условием, определяющим необходимость такой разработки, является продолжительность функционирования предприятия. На первых стадиях его жизненного цикла хозяйственная и инвестиционная деятельность сосредотачивается, как правило, в рамках одного региона, и лишь по мере дальнейшего развития предприятия возникает потребность в региональной диверсификации инвестиционной деятельности [12].

Основой разработки региональной направленности инвестиционной деятельности является оценка инвестиционной привлекательности отдельных регионов страны.

Взаимосвязка основных направлений инвестиционной политики предприятия. В процессе этого этапа обеспечивается согласованность отдельных направлений инвестиционной политики предприятия по объемам, срокам реализации и другим параметрам.

При больших объемах инвестиционной деятельности предприятия его инвестиционная политика дифференцируется в разрезе реального и финансового инвестирования.

1.4 Выводы по 1 главе

Инвестиционная политика предприятия есть не что иное, как не простая, взаимообусловленный и взаимосвязанный синтез видов деятельности организации, созданный для дальнейшего развития, извлечения прибыли и других эффективных впоследствии совершения инвестиционных вкладов. По всем путям реализации инвестиционной деятельности и также само собой разумеющиеся изменениям в современной экономике, качественная инвестиционное управление организации должно быть одинаково учтено во всех секторах и продуманным до мельчайших подробностей.

Цель государственного вмешательства в регулирование страховой деятельности рынка. Поддержка его постоянства, контроль за денежной устойчивостью, упрочения доверия к страховому бизнесу. На финансовую стабильность воздействует инвестиционная политика, через нее повышаются финансовые возможности страховщика. В вершине государственной системы регулирования располагаться регламентация и контроль за инвестиционной деятельностью бизнесмена занимающегося страховой деятельностью.

Присутствие действенной системы государственного регулирования НСС является главным условием использования страхования как хозяйственного регулятора, социально необходимого элемента общественной экономики.

Инвестиционная деятельность организации подневольна долгосрочным целям его формирования. Именно в связи с этим она обязана осуществляться в определенном соответствии с качественно разработанной инвестиционной

политикой. Данная политика образуется в общем составе финансовой долгосрочной планировкой организации как самостоятельный ее субъект. Этот блок будет являться главным, так как непосредственно устремлен на реализацию не только денежной, но и организационной стратегии компании — некачественное осуществление инвестиционной политики организации будет являться угрозой реализации общего стратегического набора.

ГЛАВА 2. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА ПУБЛИЧНОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «ЭНЕРГОГАРАНТ»

2.1. Анализ внутренней и внешней среды Публичного акционерного общества «Энергогарант»

Компания была основана в 1992 году для страхования крупных рисков в энергетической сфере. Уставный капитал составляет 2, 04 млрд. рублей, собственные средства – 4, 98 млрд. рублей. По размеру активов компания входит в число крупнейших страховых компаний России. ПАО "САК "ЭНЕРГОГАРАНТ" входит в состав Ассоциации "Страховая группа "ЭНЕРГОГАРАНТ". Рейтинговым агентством "Эксперт РА" Компании присвоен рейтинг ruAA – (высокий уровень финансовой надежности). Международным рейтинговым агентством S&P Global Компании присвоен долгосрочный международный рейтинг на уровне "BB-", прогноз "позитивный". Аналитическим агентством "БизнесДром" Компании присвоена оценка "Знак качества" на уровне A1, что соответствует наивысшему уровню качества оказываемых услуг.

ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ» имеет лицензию на оказание более чем 47 видов страховых услуг (лицензия №4056Д на право проведения страховой деятельности выдана Министерством финансов РФ 28.11.2001).

ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ» обеспечивает страховую защиту финансовых интересов своих клиентов по 60 правилам страхования, а также по перестрахованию. Компания предлагает личное страхование, имущественное страхование и страхование ответственности. Сотрудники Компании разрабатывают индивидуальные страховые программы с учетом

пожеланий и финансовых возможностей клиентов с целью обеспечения гарантий в самых различных сферах деятельности человека.

Миссия страховой акционерной компании ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ» — лидерство на ключевых сегментах страхового рынка России, предоставление клиентам полного спектра высококачественных страховых услуг, обеспеченных сервисом на уровне мировых стандартов, содействие тем самым успеху партнёров и клиентов, процветанию бизнеса и росту доходов акционеров.

Организационная структура ПАО "САК "Энергогарант".

ПАО «САК «Энергогарант» — многофилиальная компания, осуществляющая свою деятельность в различных сегментах страхового рынка.

В результате перепроектирования ряда бизнес-процессов в компании перестроена организационная структура.

Главным изменением стало выделение ключевых страховых подразделений в независимые профильные департаменты, а также жесткое определение и разграничение функций и полномочий между подразделениями.

По результатам работы в новых организационных рамках сделан вывод о признании обновленной структуры оптимальной.

Организационная структура центрального офиса САК «Энергогарант» построена частично по «продуктовому» признаку. То есть в основу разделения труда положена разная сущность оказываемых услуг.

В тоже время в подчинении генерального директора и его заместителей находится ряд функциональных подразделений, таких как кадровая служба, программный отдел, юридическая служба, бухгалтерия и отдел защиты прав застрахованных. Следовательно, в построении организационной структуры наблюдается и «функциональный» принцип разделения труда.

Структура управления линейно – функциональная, вертикальная, в соответствии с рисунком 1.



Рисунок 1 – Организационная структура центрального офиса САК «Энергогарант»

Основу линейно-функциональных структур составляет так называемый «шахтный» принцип построения и специализация управленческого процесса по функциональным подсистемам организации (выполнение эксплуатационных мероприятий, снабжение, финансы и т.п.). По каждой из них формируется иерархия служб («шахт»), пронизывающая всю организацию сверху донизу. Результаты работы каждой службы аппарата управления организацией оцениваются показателями, характеризующими выполнение ими своих целей и задач.

Линейно-функциональная структура управления состоит из:

1. Линейных подразделений, осуществляющих в организации основную работу.
2. Специализированных обслуживающих функциональных подразделений.

В линейно-функциональной структуре управления линейные руководители обладают линейными полномочиями, а функциональные – функциональными по отношению к нижестоящим линейным руководителям и линейными – по отношению к своим подчиненным.

Линейно-функциональные организационные структуры управления наиболее эффективны в стабильной среде, рассчитаны на использование

действующих технологий, содействуют эффективному выполнению стандартизированных эксплуатационных мероприятий, ориентированы на ценовую конкуренцию. Они наиболее эффективны там, где аппарат управления выполняет рутинные, часто повторяющиеся и редко меняющиеся задачи и функции.

Линейно-функциональные организационные структуры управления обладают достоинствами как линейных, так и функциональных. Их достоинства проявляются в управлении организациями, обслуживающих много однотипных объектов.

Недостатки линейно-функциональной структуры являются нарушение принципа единоначалия, трудности в принятии и реализации согласованных управленческих решений. Жесткое разделение труда способствует усилению заинтересованности каждого органа управления в выполнении только "своей" функции, что характерно для функциональных подразделений. Поэтому при появлении новых, нестандартных, сложных, меж-функциональных задач возникает необходимость в частых согласованиях проектов решений на высшем уровне управления. Это обстоятельство осложняет использование рассматриваемой системы управления, поскольку она наименее восприимчива к прогрессу в области науки и техники.

Недостатки линейно-функциональной структуры управления усугубляются за счет таких условий хозяйствования, при которых допускается несоответствие между ответственностью и полномочиями у руководителей разных уровней и подразделений; превышаются нормы управляемости; формируются нерациональные информационные потоки; чрезмерно централизуется оперативное управление производством; не учитывается специфика работы различных подразделений; отсутствуют необходимые при этом типе структуры нормативные и регламентирующие документы.

Линейно-функциональная структура наиболее применима на средних и крупных предприятиях, с численностью от 500 до 3000 человек.

Направления страховых программ компании «Энергогарант». Для корпоративных клиентов:

1. Страхование транспорта:
 - 1.1. Страхование автотранспортных средств.
 - 1.2. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств.
 - 1.3. Страхование гражданской ответственности владельцев автомобильного транспорта.
 - 1.4. Страхование средств железнодорожного транспорта.
 - 1.5. Страхование судов.
 - 1.6. Страхование ответственности судовладельцев.
 - 1.7. Страхование самолетов и вертолетов.
2. Страхование имущества:
 - 2.1. Страхование имущества юридических лиц.
 - 2.2. Страхование выставочных экспонатов.
 - 2.3. Страхование строительно-монтажных работ.
 - 2.4. Страхование сейфов, банковских хранилищ и хранимых в них ценностей.
 - 2.5. Страхование грузов, ценностей при перевозке.
 - 2.6. Страхование гражданской ответственности при эксплуатации помещений.
 - 2.7. Страхование прав собственности и иных вещных прав.
3. Страхование персонала:
 - 3.1. Страхование от несчастных случаев и болезней.
 - 3.2. Медицинское страхование.
 - 3.3. Страхование выезжающих за границу.
 - 3.4. Страхование ответственности.
 - 3.5. Страхование гражданской ответственности профессиональных участников рынка ценных бумаг.
 - 3.6. Страхование ответственности оценщиков.

3.7. Страхование ответственности лиц, занимающихся детективной (охранной) деятельностью.

3.8. Страхование ответственности арбитражных управляющих.

4. Страхование ответственности:

4.1. Страхование ответственности за имущество, принятое на складское хранение.

4.2. Страхование гражданской ответственности эксплуатирующих организаций – объектов использования атомной энергии.

4.3. Страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты.

4.4. Страхование гражданской ответственности эксплуатирующих организаций и собственников гидротехнических сооружений.

4.5. Страхование профессиональной ответственности риелторов.

4.6. Страхование гражданской ответственности таможенных брокеров.

4.7. Страхование гражданской ответственности организаций перед посетителями.

4.8. Страхование деятельности нотариусов.

4.9. Страхование ответственности адвокатов.

4.10. Страхование профессиональной ответственности строителей.

4.11. Страхование ответственности при осуществлении аудиторской деятельности.

4.12. Страхование профессиональной ответственности медицинских и фармацевтических работников;

- 4.13. Страхование ответственности перевозчика.
- 4.14. Страхование ответственности за неисполнение обязательств по государственному и муниципальному контракту.
5. Сельскохозяйственное страхование:
 - 5.1. Страхование сельскохозяйственных животных.
 - 5.2. Страхование урожая сельскохозяйственных культур.
 - 5.3. Финансовые риски.
 - 5.4. Страхование финансовых и коммерческих рисков.
 - 5.5. Страхование убытков от перерыва в производстве.
 - 5.6. Страхование неисполнения договорных обязательств.
6. Для физических лиц:
 - 6.1. Страхование автотранспортных средств.
 - 6.2. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств.
 - 6.3. Страхование гражданской ответственности владельцев автомобильного транспорта.
 - 6.4. Страхование от несчастного случая.
 - 6.5. Страхование маломерных судов.
 - 6.6. Страхование ответственности судовладельцев.
 - 6.7. Страхование имущества.
 - 6.8. Страхование квартир, домов.
 - 6.9. Страхование гражданской ответственности при эксплуатации помещений.
 - 6.10. Страхование выезжающих за рубеж.
 - 6.11. Страхование граждан, выезжающих за границу.
 - 6.12. Страхование багажа при выезде за границу.
 - 6.13. Страхование медицинских расходов граждан, выезжающих за границу.
 - 6.14. Страхование расходов, возникших в результате отмены поездки.

- 6.15. Страхование жизни и здоровья.
- 6.16. Страхование от несчастных случаев и болезней.
- 6.17. Медицинское страхование.
- 6.18. Ипотечное страхование.
- 6.19. Страхование имущества граждан.
- 6.20. Страхование прав собственности и иных вещных прав.
- 6.21. Страхование от несчастного случая и заболеваний.

Анализ финансовых показателей. Под финансовой устойчивостью страховых операций понимается постоянное балансирование или превышение доходов над расходами по страховому денежному фонду, формируемому из уплачиваемых страхователями страховых взносов (премий).

Основой финансовой устойчивости страховщиков является наличие у них оплаченного уставного капитала, страховых резервов, а также система перестрахования (ст. 25 Закона "О страховании"). Уставный капитал (уставный фонд) страховых первоначально формируется за счет бюджета (обязательная форма страхования) или за счет средств от продажи акций и других ценных бумаг. Глейзер Р. Финансовая академия при Правительстве РФ. Финансовый анализ организаций в системе управления страховой организацией. - М., 2005.

Минимальный размер уставного капитала для различных видов страхования и перестрахования устанавливается Департаментом страхового надзора с последующим ежегодным пересмотром. Уставный капитал акционерного страхового общества закрытого типа создается за счет взносов учредителей и продажи акций работникам данного общества, а АСО открытого типа - путем обмена взносов на акции учредителей и продажи акций по открытой подписке на аукционе или бирже.

Аккумуляция средств страхового фонда достигается прежде всего за счет роста числа страхователей и застрахованных объектов.

Проблема обеспечения финансовой устойчивости может рассматриваться двояко: как определение системы вероятности дефицита средств в каком-либо году и как отношение доходов к расходам за истекший тарифный период.

1. Коэффициент текущей ликвидности (даёт общую оценку ликвидности активов) и равен – величине текущих оборотных активов / величину краткосрочных пассивов.

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и равен – источникам собственных средств / величину внеоборотных активов.

Фактический показатель обеспеченности собственными оборотными ресурсами превышает минимальный нормативный показатель (0.1), что опять же позволяет сделать вывод об удовлетворительной структуре баланса.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности (платёжеспособности) – наиболее жёсткий показатель определения ликвидности предприятия (показывает, какая часть краткосрочных заёмных средств может при необходимости быть погашена немедленно), он равен – денежные средства / величину краткосрочных пассивов.

Учитывая, что нижняя граница этого показателя установлена на уровне 0,2, т.е. платёжеспособная организация должна быть в состоянии немедленно погасить как минимум 20% своих краткосрочных обязательств.

4. Коэффициент финансового риска - отношение собственных средств к заёмным средствам, показывающее, сколько заёмных средств предприятие привлекло на 1 рубль собственных средств, что равно – заёмным средствам / собственные средства.

Считается, что если значение данного показателя превышает единицу, то финансовая автономность и устойчивость оцениваемой организации достигают критической точки. Рекомендуемое значение - не более 0,7. Показатель исследуемой компании удовлетворяет рекомендуемому

значению, что положительно характеризует финансовую устойчивость компании.

5. Коэффициент долга, рассчитываемый как отношение заёмных средств к валюте баланса.

Нормативное значение коэффициента привлеченного капитала должно быть меньше или равно 0.4, чему вполне соответствует результат ПАО САК «Энергогарант». Учитывая, что доля заёмных средств в валюте баланса изучаемой компании на протяжении последних лет оставалась на стабильно невысоком уровне, можно сделать вывод о тенденции укрепления финансовой устойчивости компании, что делает её более привлекательной для деловых партнёров.

6. Коэффициент манёвренности собственных источников, и равен – собственным оборотным средствам / сумму источников собственных средств.

Данный показатель отражает степень мобильности (гибкости) использования собственных средств, т.е. показывает, какая часть собственного капитала не закреплена в ценностях внеоборотного характера и даёт руководству компании возможность маневрировать этими средствами.

Выводы. По состоянию 2021 год компания в полном объеме сформировала резерв по налоговым требованиям, совокупная доля оценочных обязательств в пассивах планомерно увеличивалась с 0,3% на 2020 год до 7,7% на 2021 год.

Активы компании характеризуются высоким качеством. Так, на 2021 год доля высоколиквидных вложений в объекты с условным рейтинговым классом ruBBB и выше составила 61,8% от активов за вычетом отложенных аквизиционных расходов (ОАР). В сентябре 2021 года на расчетные и депозитные счета компании, в сумме составляющие 1,1 млрд. рублей, был наложен арест. Несмотря на применение агентством понижающей корректировки в отношении активов, имеющих обременение в виде ареста, итоговая оценка коэффициента качества активов на 2021 год сохраняется на

высоком уровне, доля высоколиквидных вложений в объекты с условным рейтинговым классом ruBBB и выше на 2021 год составила 54,2% от активов за вычетом ОАР. Кроме того, по мнению агентства, компания слабо подвержена рискам концентрации активов. На 2021 год на долю трех крупнейших объектов вложений, которые не могут быть отнесены к условному рейтинговому классу ruAA и выше, приходилось 17,4% от активов за вычетом ОАР, на крупнейшего – 6,9%. Положительно отмечается низкая доля связанных структур в активах за вычетом ОАР (0,6% на 2021 год).

Диверсификация страхового портфеля по видам оценивается как высокая: за 9 месяцев 2019 года на крупнейшее направление деятельности – ОСАГО – пришлось 25,7% премии, на страхование автокаско – 25,4%, коэффициент диверсификации составил 0,171. Структура страхового портфеля остается стабильной, что оказывает положительное влияние на уровень рейтинга: максимальное изменение долей видов страхования в портфеле за 2021 год по сравнению с 2020 год составило 2,0 п.п.. Позитивно оценивается широкая география деятельности: компания собирает взносы в 68 субъектах РФ, на крупнейший регион – г. Москву – пришлось 43,2% премий за 2021 год.

Убыточность по основным видам страховой деятельности не превышает установленных агентством бенчмарков и оценивается позитивно (по ОСАГО коэффициент убыточности составил 62,8% за 2021 год, по страхованию автокаско – 48,2%). Коэффициент убыточности-нетто в целом по портфелю находится на стабильно низком уровне: 51,6% за 2020 год и 48,7% за 2021 год. При этом в качестве негативного фактора отмечается высокая доля расходов на ведение дела (46,0% за 2020 год и 48,8% за 2021 год), что в свою очередь оказывает давление на значения комбинированного коэффициента убыточности-нетто (97,6% за 2018 год и за 2021 год). Сдерживающее влияние на рейтинг оказывает умеренно высокая доля выплат на основании решения суда (3,6% выплат по договорам страхования

за 2021 год), а также высокая доля отказов в страховой выплате по страхованию автокаско по отношению к числу урегулированных страховых случаев (5,4% за 2021 год). Позитивно оценивается низкая доля расторгнутых договоров (0,9% за 2021 год).

В качестве позитивного фактора выделяется высокая диверсификация каналов распространения страховых продуктов: за 2021 год 43,3% взносов было получено через физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей. Негативное влияние на уровень рейтинга оказывает высокая величина комиссионного вознаграждения, переданного агентам (25,8% премий, полученных через этот канал за 2021 год). Клиентская база компании высоко диверсифицирована, что оценивается позитивно: за 2021 год доля пяти крупнейших клиентов во взносах составила 8,7%, на крупнейшего клиента пришлось 2,4% премии.

Положительная оценка платежеспособности компании обусловлена высокими значениями отклонения фактического размера маржи платежеспособности от норматива и запаса свободного капитала (79,6% на 30.09.2021 год). Показатели текущей ликвидности (1,23 на 30.06.2020 год и 1,22 на 30.09.2021 год) и уточненной страховой ликвидности-нетто (1,51 на 30.06.2020 год и 1,39 на 30.09.2021 год), по оценкам агентства, сохраняются на высоком уровне. Негативное влияние на уровень рейтинга оказывают низкие показатели рентабельности продаж (3,2% за 2020 год и 5,0% за 9 месяцев 2021 года), сдерживающее – рентабельности капитала (9,7% за 2018 год и 14,6% в годовом выражении за 9 месяцев 2021 года). Рентабельность инвестиций находится на высоком уровне: 6,4% за 2020 год и 6,5% в годовом выражении за 9 месяцев 2021 года. Доля кредиторской задолженности и прочих обязательств в пассивах оценивается как умеренно высокая (9,4% на 30.09.2020 год). Отсутствие внебалансовых обязательств и долговой нагрузки оказывает позитивное влияние на рейтинг.

Качество перестраховочной защиты компании оценено как высокое. За 2021 год доля взносов, переданных перестраховщикам с рейтингом не ниже

ruA по шкале «Эксперт РА» или сопоставимыми рейтингами других агентств, составила более 95%. Величина максимально возможной страховой выплаты-нетто по одному событию составляет 1,0% от собственных средств на 30.09.2021 год, что рассматривается в качестве положительного фактора. Положительно агентство оценивает наличие у компании опыта средних, согласно критериям методологии, выплат.

Качество организации системы управления рисками находится на высоком уровне. В компании действует коллегиальный орган, Комитет по риск-менеджменту, а также Управление риск-менеджмента. Качество финансового планирования находится на высоком уровне, однако, степень проработанности долгосрочной стратегии развития оценивается агентством достаточно консервативно [1].

Анализ конкурентной среды страхового бизнеса в г. Челябинск. Рейтинг страховых компаний Челябинской области за 2021 г.

1. Главными изменениями в рейтинге крупнейших страховых компаний Челябинской области за 2021 г. стало то, что после окончательного завершения объединения с компанией «ВТБ Страхование» СГ «СОГАЗ» даже в пандемийный год продемонстрировала практически трехкратный прирост сборов страховых премий, что вывело ее с пятой на вторую строчку рейтинга. Лидерство в родном для нее регионе неизменно удерживает компания «АСКО-Страхование», причем если в 2019 год, динамика страховых премий составляла -3,2%, то в прошлом году она вновь показала высокие показатели – 17%. В топ-10 страховых компаний по сборам премий вернулся региональный филиал Росгосстраха, показав прирост объема страховых премий почти в полтора раза.

2. Наиболее заметно просели сборы страховых премий у компаний-участников топ-листа по имущественным видам страхования. На фоне снижения потока поступлений уровень убыточности заметно вырос с учетом страховых выплат по ранее заключенным договорам.

3. В результате крупной реформы в системе ОСАГО в сентябре 2020 года, расширился «тарифный коридор», что привело к усилению конкуренции на рынке, и средняя стоимость полиса ОСАГО по стране начала снижаться. Средняя стоимость полиса ОСАГО в России в I кв. 2021 года, составила 5474 руб.

В рейтинге представлены универсальные региональные страховые компании и филиалы федеральных компаний, имеющие обособленное подразделение на территории Челябинской области.

По каким показателям ранжируются участники:

Основной ранжирующий показатель — объем собранных премий по добровольному и обязательному страхованию (кроме ОМС) в 2020 году в Челябинской области, млн. руб.

Дополнительные показатели — объем собранных премий по ОСАГО в 2020 году, в Челябинской области, млн. руб.; объем собранных премий по имущественному страхованию в 2020 году, в Челябинской области, тыс. руб., объем собранных премий по страхованию жизни в 2020 году, в Челябинской области, млн. руб., что отображено в Таблице 2.

Таблица – 2. ТОП-10 страховых компаний Челябинска

Наименование страховой компании	Руководитель региональной страховой компании/филиала в Челябинской области	Сумма страховых премий (кроме ОМС) за 2020 г., млн. руб.	Сумма страховых премий (кроме ОМС) за 2019 г., млн. руб.	Доля рынка, %	Размер страховых выплат за 2020 г., млн. руб.	Уровень убыточности (отношение выплат к сумме премий) в 2020 г.	Количество офисов в Челябинской области
1. АСКО-Страхование	Аркадий Любавин	4133,9	3522,7	20,5	2497,4	60,4	91
2. СОГАЗ	Анатолий Ужанов	1914,1	702,6	9,5	363,7	19,0	4
3. АльфаСтрахование	Виктория Печёнкина	1737,3	1759,9	8,6	1214,6	69,9	2
4. Ингосстрах	Евгения Мечина	1554,2	1627,4	7,7	910,3	58,6	11
5. ВСК	Сергей Гашков	1462,6	1480,9	7,2	671,3	45,9	10
6. РЕСО-Гарантия	Ирина Кубаевская	674,6	687,7	3,3	309,7	45,9	9
7. Югория	Андрей Пятаев	546,8	451,3	2,7	271,5	49,7	10
8. Энергогарант	Ринат Валеев	487,0	459,1	2,4	255,1	52,4	11
9. Росгосстрах	Ирина Зайцева	448,2	306,3	2,2	192,1	42,9	17
10. Ренессанс Страхование	Татьяна Миллер	299,7	312,9	1,5	196,0	65,4	1

Исходя из данных, представленных в Таблице 2, можно сделать вывод, что по сравнению с 2019 годом увеличилось количество спроса на страховые услуги. Особенно сильно наблюдается рост у компании «СОГАЗ» 244% с процентом убыточности всего в 19% и у компании «Росгосстрах» 47% также с довольно низким показателем в 42.9%. «Энергогарант» показал рост в 5.8% и средний показатель убыточности в 52.4%.

Таким образом, ПАО САК «Энергогарант» находится в серьезной конкурентной среде, но это не мешает организации работать на достаточно высоком уровне. «Энергогарант» достиг роста суммы страховых премий на 27.9 млн. рублей, в то время как в других компаниях, с наиболее высоким уровнем суммы страховых премий, показатель роста находится в более низких или даже в отрицательных значениях. Тем самым нельзя усомниться в качественном подходе к показателю убыточности, так как этот показатель также показывает некоторую долю мошенничества со страховыми выплатами, но то что «Энергогарант» находится в середине списка ведущих компаний по данному показателю, говорит о средней эффективности системы против мошенничества.

Проведя SWOT-анализ ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ», получаем следующие результаты, упорядоченные в Таблицу 3.

Таблица 3 – SWOT-анализ ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ»

<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Устойчивое финансовое положение. 2. Один из крупнейших страховщиков. 3. Широкий список оказываемых услуг. 4. Знания директора в области финансов и банковского дела. 5. Высокий уровень доверия населения. 6. Круглосуточная служба, сотрудничество с больницами, аптеками. 7. Многолетний успешный опыт. 8. Разработка новых программ. 	<p>Слабые стороны организации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Работники - переквалифицированные специалисты других областей. 2. Малый охват территории. 3. Отсутствие маркетинговых исследований. 4. Слабая программа продвижения товаров. 5. Плохое отношение к проблемным клиентам.
<p>Возможности внешней среды:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие конфликтов с местными властями. 2. Стремление населения к защищенности. 3. Работа с юр. лицами. 	<p>Угрозы внешней среды:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нестабильность законодательства о страховании. 2. Появление на рынке большого количества конкурентов. 3. Снижение платежеспособности населения. 4. Увеличение количества клиентов. 5. Дальнейшее расширение филиальной сети. 6. Расширение предоставляемых услуг. 7. Экономический кризис.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод, что страховая компания ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ» имеет больше сильных сторон, чем слабых, и потому является одним из лидеров на российском страховом рынке. Стоит отметить, что компания имеет множество прекрасных возможностей успешного динамичного развития в будущем.

Компания занимает хорошее положение на рынке страховых услуги имеет устойчивую конкурентную позицию. Основными конкурентами являются лидеры рынка – АО «СОГАЗ», СПАО «Ингосстрах», ПАО СК «Росгосстрах», СПАО «Ресо-Гарантия», Группа «Альфа-страхование» и САО «ВСК».

Основные факторы конкурентоспособности компании:

1. Сбалансированный страховой портфель с приемлемой долей в пределах 50% малорентабельных продуктов моторного страхования.

2. Ежегодное наличие прибыли от основной деятельности, превышение нормативов платежеспособности.

3. Финансовая устойчивость, подтвержденная международными и национальными рейтинговыми агентствами.

4. Безупречная репутация и 20-летний опыт работы на рынке.

5. Широкий продуктовый ряд, хорошо развитая филиальная сеть.

6. Профессиональная управленческая команда.

Для продвижения товаров и услуг на зарубежные рынки ПАО «САК «Энергогарант» необходимо осуществлять ряд мероприятий, в частности: маркетинговые исследования, участие во всевозможных международных выставках и конференциях, обеспечение деятельности экспортеров по продвижению на внешние рынки.

Исходя из вышеизложенного SWOT-анализа, можно сделать вывод, что наиболее целесообразной стратегией для компании ПАО «САК «Энергогарант» является расширение доли присутствия на рынке. Для этого рекомендуется использовать позиции компании и предлагать более широкий ассортимент продукции исходя из запросов потребителей рынка.

Менеджмент ПАО САК «Энергогарант». Высокий уровень известности фирмы объясняется широким профилем ее деятельности. Однако на рынке компания закрепилась недостаточно основательно. Ее позиции на фоне конкурентов недостаточно сильны. Тем не менее она входит в состав лидеров рынка. Кроме того, компания ПАО «САК «Энергогарант» предлагает инновационные решения в области оказания услуг в сфере страхования и тем самым привлекает широкую сеть партнеров для участия в собственных проектах развития.

Эффективная система обслуживания клиентов позволяет компании получить широкий географический охват и реализовывать обслуживание в многочисленных направлениях. Низкий процент маржи предоставляет возможности компании для широкой степени маневра в плане развития собственной сети продаж и активно реализовывать корпоративные продукты. Высокое качество позволяет устанавливать торговым партнерам достаточно

высокую цену и получать весомую прибыль при осуществлении продаж ПАО «САК «Энергогарант».

Различные программы продаж являются достаточно ценными для осуществления планирования различных продаж компании в самых разнообразных сегментах. Широкий охват потребительской аудитории позволяет компании получить максимальный доход от реализации услуг транспортного обслуживания.

Усиление рекламной активности компании требует от нее увеличения рекламных площадей, которые могли бы быть задействованы для привлечения внимания потребителей к услугам компании. В этом плане компания использует преимущественно рекламу в торговых центрах и непосредственно торговых точках в области реализации услуг. Однако, расширение объектов, где будет размещена реклама, позволит увеличить внимание потребителей к услугам компании, а кроме того, позволит значительно увеличить доходность. Это также должно положительно сказаться на доходности ПАО «САК «Энергогарант» в целом.

Недостатки маркетинговой деятельности негативно сказываются на осуществлении деятельности компании на рынке страховых услуг и тем самым возникает необходимость пересмотра маркетинговой стратегии компании в данной области. Компании рекомендуется пересмотреть маркетинговую стратегию, особенно в части планирования маркетинговой деятельности, так как от этого зависит ее эффективность. Повышение продаж на рынке транспортного обслуживания возможно в частности за счет оптимизации маркетинговой деятельности. Кроме того, у компании в силу широкого профиля деятельности достаточно сложно организована маркетинговая деятельность, поэтому она также нуждается в определенной специализации в соответствии с направлением и профилем деятельности.

Недостаток низкой квалификации персонала требует нового подхода в совершенствовании системы обучения кадров компании, чтобы подготовить

персонал к новым вызовам рынка со стороны конкурентов, которые предлагают новые решения и постоянно работают над ценовой политикой.

2.2 Анализ инвестиционной деятельности Публичного акционерного общества «Энергогарант»

Бухгалтерский баланс страховщика состоит из трех разделов.

Раздел I «Активы» составляется на основании информации об активах страховой организации по степени уменьшения ликвидности (от более ликвидных к менее ликвидным). В отличие от других организаций подразделения на внеоборотные и оборотные (долгосрочные и краткосрочные) активы не происходит. Такое традиционное представление информации об активах для страховщиков как финансовых организаций вытекает из п. 63 МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» и обеспечивает более уместную информацию, поскольку страховщики не осуществляют оказание своих услуг в рамках четко определяемого операционного цикла.

В разделе II «Обязательства» раскрывается информация об обязательствах страховщика представлена без их подразделения на долгосрочные и краткосрочные, что также обусловлено п. 63 МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности».

Для составления раздела III «Капитал» используется информация о собственных средствах (капитале) страховщика.

Горизонтальный анализ предполагает расчет абсолютных и относительных величин, характеризующих динамику статей анализируемой формы отчетности. В качестве относительных величин используется темп прироста, который характеризует, на сколько процентов в течение анализируемого периода изменилась той или иной показатель.

Соответствующие расчеты представлены в Таблице 4.

Таблица – 4. Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса

Показатели	На 01.01.2019, тыс. руб..	На 31.12.2019, тыс. руб..	Изменение за 2019 г.		На 31.12.2020, тыс. руб..	Изменение за 2020 г.		На 31.12.2021, тыс. руб..	Изменение за 2021 г.		Изменение в целом за 2019-2021 гг..	
			абсолютное, тыс. руб..	относительное, %		абсолютное, тыс. руб..	относительное, %		абсолютное, тыс. руб..	относительное, %	абсолютное, тыс. руб..	относительное, %
1. Общая стоимость активов – всего	17 747 625	19 007 591	1 259 966	7,10	20 628 144	1 620 553	8,53	22 013 436	1 385 292	6,72	4 265 811	24,04
в том числе:												
Денежные средств и их эквиваленты	2 142 814	2 360 104	217 290	10,14	4 557 957	2 197 853	93,13	3 380 427	-1 177 530	-25,83	1 237 613	57,76
Депозиты и прочие размещенные средства в кредитных организациях и банках-нерезидентах	5 803 385	6 714 758	911 373	15,70	5 172 584	-1 542 174	-22,97	6 013 513	840 929	16,26	210 128	3,62
Финансовые активы – всего	3 760 271	3 066 446	-693 825	-18,45	3 851 168	784 722	25,59	4 594 803	743 635	19,31	834 532	22,19
из них:												
оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка	17 534	20 712	3 178	18,12	18 153	-2 559	-12,36	24 899	6 746	37,16	7 365	42,00
имеющиеся в наличии для продажи	3 218 204	2 555 181	-663 023	-20,60	3 786 412	1 231 231	48,19	4 524 469	738 057	19,49	1 306 265	40,59
удерживаемые до погашения	524 533	490 553	-33 980	-6,48	46 603	-443 950	-90,50	45 435	-1 168	-2,51	-479 098	-91,34
Дебиторская задолженность – всего	1 546 916	1 811 444	264 528	17,10	1 641 249	-170 195	-9,40	1 682 194	40 945	2,49	135 278	8,75
в том числе:												
по операциям страхования, сострахования и перестрахования	1 496 042	1 742 132	246 090	16,45	1 569 024	-173 108	-9,94	1 640 624	71 600	4,56	144 582	9,66
займы, прочие размещенные средств и прочая дебиторская задолженность	50 874	69 312	18 438	36,24	72 225	2 913	4,20	41 570	-30 655	-42,44	-9 304	-18,29
Доля перестраховщиков –	307 783	254 140	-53 643	-17,43	637 517	383 377	150,85	1 617 697	980 180	153,75	1 309 914	425,60

Показатели	На 01.01.2019, тыс. руб..	На 31.12.2019, тыс. руб..	Изменение за 2019 г.		На 31.12.2020, тыс. руб..	Изменение за 2020 г.		На 31.12.2021, тыс. руб..	Изменение за 2021 г.		Изменение в целом за 2019-2021 гг..	
			абсолютное , тыс. руб..	относи- тельное, %		абсолютное , тыс. руб..	относи- тельное, %		абсолютное , тыс. руб..	относи- тельное, %	абсолютное , тыс. руб..	относи- тельное, %
всего												
в том числе:												
в резервах по страхованию иному, чем страхование жизни	307 783	254 140	-53 643	-17,43	637 517	383 377	150,85	1 617 697	980 180	153,75	1 309 914	425,60
Инвестиции – всего	100 932	111 371	10 439	10,34	81 371	-30 000	-26,94	81 371	0	0,00	-19 561	-19,38
в том числе:												
в дочерние предприятия	100 932	111 371	10 439	10,34	81 371	-30 000	-26,94	81 371	0	0,00	-19 561	-19,38
Имущество – всего	2 056 073	2 439 417	383 344	18,64	2 458 900	19 483	0,80	2 158 785	-300 115	-12,21	102 712	5,00
в том числе:												
нематериальные активы	30 713	33 852	3 139	10,22	36 756	2 904	8,58	57 766	21 010	57,16	27 053	88,08
основные средства	2 025 360	2 405 565	380 205	18,77	2 422 144	16 579	0,69	2 101 019	-321 125	-13,26	75 659	3,74
Отложенные аквизиционные расходы	1 357 402	1 544 891	187 489	13,81	1 634 165	89 274	5,78	1 825 073	190 908	11,68	467 671	34,45
Требования по текущему налогу на прибыль	317 680	308 721	-8 959	-2,82	209 713	-99 008	-32,07	269 229	59 516	28,38	-48 451	-15,25
Отложенные налоговые активы	41 275	41 565	290	0,70	48 916	7 351	17,69	69 169	20 253	41,40	27 894	67,58
Прочие активы	313 094	354 734	41 640	13,30	334 604	-20 130	-5,67	321 175	-13 429	-4,01	8 081	2,58
2. Общая сумма пассивов – всего	17 747 625	19 007 591	1 259 966	7,10	20 628 144	1 620 553	8,53	22 013 436	1 385 292	6,72	4 265 811	24,04
2.1. Обязательства – всего	12 993 429	13 997 344	1 003 915	7,73	15 297 543	1 300 199	9,29	15 922 915	625 372	4,09	2 929 486	22,55
из них:												
Кредиторская задолженность – всего	1 268 110	1 356 429	88 319	6,96	1 433 256	76 827	5,66	1 372 8073	-60 449	-4,22	104 697	8,26
в том числе:												
по операциям страхования, сострахования и перестрахования	1 268 110	1 356 429	88 319	6,96	1 433 256	76 827	5,66	1 372 807	-60 449	-4,22	104 697	8,26
Резервы по страхованию иному,	10 056 888	10 191 353	134 465	1,34	11 132 422	941 069	9,23	13 114 565	1 982 143	17,81	3 057 677	30,40

Показатели	На 01.01.2019, тыс. руб..	На 31.12.2019, тыс. руб..	Изменение за 2019 г.		На 31.12.2020, тыс. руб..	Изменение за 2020 г.		На 31.12.2021, тыс. руб..	Изменение за 2021 г.		Изменение в целом за 2019-2021 гг..	
			абсолютное , тыс. руб..	относи- тельное, %		абсолютное , тыс. руб..	относи- тельное, %		абсолютное , тыс. руб..	относи- тельное, %	абсолютное , тыс. руб..	относи- тельное, %
чем страхование жизни												
Отложенные аквизиционные доходы	54 776	51 730	-3 046	-5,56	84 653	32 923	63,64	62 715	-21 938	-25,92	7 939	14,49
Обязательство по текущему налогу на прибыль	109 784	8 867	-100 917	-91,92	9 184	317	3,58	164 324	155 140	1 689,24	54 540	49,68
Отложенные налоговые обязательства	525 800	662 845	137 045	26,06	635 702	-27 143	-4,09	623 569	-12 133	-1,91	97 769	18,59
Резервы - оценочные обязательства	729 778	1 434 287	704 509	96,54	1 650 089	215 802	15,05	201 462	-1 448 627	-87,79	-528 316	-72,39
Прочие обязательства	248 293	291 833	43 540	17,54	352 237	60 404	20,70	383 473	31 236	8,87	135 180	54,44
2.2. Капитал – всего	4 754 196	5 010 247	256 051	5,39	5 330 601	320 354	6,39	6 090 521	759 920	14,26	1 336 325	28,11
в том числе:												
Уставный капитал	2 448 326	2 448 326	0	0,00	2 448 326	0	0,00	2 448 326	0	0,00	0	0,00
Резервный капитал	66 705	93 392	26 687	40,01	102 216	8 824	9,45	116 574	14 358	14,05	49 869	74,76
Резервы – всего	1 173 577	1 242 875	69 298	5,90	1 271 899	29 024	2,34	956 659	-315 240	-24,78	-216 918	-18,48
в том числе:												
связанные с переоценкой по справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи	244	14 493	14 249	5 839,75	25 502	11 009	75,96	-29 760	-55 262	-216,70	-30 004	-12 296,72
связанные с переоценкой основных средств и нематериальных активов	1 173 333	1 228 382	55 049	4,69	1 246 397	18 015	1,47	986 419	-259 978	-20,86	-186 914	-15,93
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1 065 588	1 225 654	160 066	15,02	1 508 160	282 506	23,05	2 568 962	1 060 802	70,34	1 503 374	141,08

Общая стоимость активов ПАО «САК «Энергогарант» за период 2019-2021 гг. увеличилась на 4 265 811 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 24,04%, при этом прирост за 2019 г. составил 7,10%, прирост за 2020 г. – 8,53%, прирост за 2021 г. – 6,72%. Динамика стоимости активов анализируемой страховой компании проиллюстрирована на рисунке 2.



Рисунок 2 – Динамика стоимости активов ПАО «САК «Энергогарант», тыс. руб.

Таким образом, колеблемость общей стоимости активов ПАО «САК «Энергогарант» является несущественной. Как повлиял прирост стоимости активов на показатели финансового состояния ПАО «САК «Энергогарант», позволит выявить последующий анализ.

Активы ПАО «САК «Энергогарант» представлены денежными средствами и их эквивалентами, депозитами и прочими размещенными средствами в кредитных организациях и банках-нерезидентах, финансовыми активами, дебиторской задолженностью, долей перестраховщиков в резервах, инвестициями, различными видами имущества, отложенными аквизиционными активами, требованиями по текущему налогу на прибыль, отложенными налоговыми активами и прочими активами.

По статье «Денежные средства и денежные эквиваленты» отражаются наличные и безналичные денежные средства, принадлежащие страховой компании и размещенные в кассе, в пути и на расчетных счетах. Кроме того, по данной статье отражаются депозиты в кредитных организациях и банках-нерезидентах, классифицированные как денежные эквиваленты. Сумма денежных средств ПАО «САК «Энергогарант» за период 2019-2021 гг. увеличилась на 1 237613 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 57,76%, при этом прирост за 2019 г. составил 10,14%, прирост за 2020 г. – 93,13%, снижение за 2021 г. – 25,83%. Прирост денежных средств должен опережать прирост обязательств страховой компании. В этом случае наращивание наличности положительно сказывается на уровне платежеспособности. В данном случае сумма обязательств увеличилась на 22,55%, а сумма денежных средств увеличилась на 57,76%. Следовательно, в течение рассматриваемого периода уровень платежеспособности страховой компании по критерию наличия денежных средств и их эквивалентов (как элемента наиболее ликвидных активов) повысился. Необходимо принимать во внимание, что денежные средства – это наиболее ликвидные активы компании, поэтому их рост означает повышение степени ликвидности имеющихся активов.

По статье «Депозиты и прочие размещенные средства в кредитных организациях и банках-нерезидентах» отражаются долговые ценные бумаги кредитных организаций и банков-нерезидентов, депозиты (в том числе субординированные, средства по сделкам обратного). Сумма депозитов и прочих размещенных средств в кредитных организациях и банках-нерезидентах за период 2019-2021 гг. увеличилась на 210128 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 3,62%, при этом прирост за 2019 г. составил 15,70%, снижение за 2020 г. – 22,97%, прирост за 2021 г. – 16,26%. Прирост депозитов и прочих размещенных средств в кредитных организациях и банках-нерезидентах должен опережать прирост обязательств страховой компании. В этом случае наращивание указанных средств

положительно сказывается на уровне платежеспособности. В данном случае сумма обязательств увеличилась на 22,55%, а сумма депозитов и прочих размещенных средств увеличилась на 3,62%. Следовательно, в течение рассматриваемого периода уровень платежеспособности страховой компании по критерию наличия депозитов и прочих размещенных средств (как элемента наиболее ликвидных активов) снизился.

Стоимость финансовых активов за период 2019-2021 гг. увеличилась на 834 532 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 22,19%. Такая динамика обеспечивается ростом стоимости финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка (+42,00%); ростом стоимости финансовых активов, имеющих в наличии для продажи (+40,59%) и снижением стоимости финансовых активов, удерживаемых до погашения (-91,34%). Увеличение суммы финансовых вложений следует охарактеризовать положительно, поскольку данное обстоятельство способствует удовлетворению требований страхователей, в том числе и за счет доходов, получаемых от вложения средств в доходные активы.

Дебиторская задолженность страховой организации – это совокупность денежных средств, которые причитаются к выплате страховой организации со стороны физических и юридических лиц за оказанные услуги. При предоставлении страховых услуг задолженность в основном возникает как из-за невыполнения обязательств по своевременной уплате страховой премии (взносов) страхователями, страховыми агентами (брокерами) по заключенным ими договорам страхования, так и из-за невыполнения обязательств по своевременной уплате доли участия состраховщиков, перестраховщиков в страховых выплатах, произведенных страховой организацией по договорам страхования при наступлении страховых случаев. Сумма дебиторской задолженности за период 2019-2021 гг. увеличилась на 135 278 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 8,75%. Такая динамика обеспечивается ростом суммы дебиторской задолженности по

операциям страхования, сострахования и перестрахования (+9,66%) и снижением суммы займов, а также прочих размещенных средств и прочей дебиторской задолженности (-18,29%). Рост дебиторской задолженности обычно связан с расширением коммерческого кредита, предоставляемого покупателям. Поэтому положительно оценивается в том случае, если темп прироста выручки больше темпа прироста дебиторской задолженности. В данном случае сумма заработанных премий увеличилась на 15,54%, а среднегодовая сумма дебиторской задолженности увеличилась на 8,75%. Следовательно, в течение рассматриваемого периода эффективность кредитной политики страховой компании повысилась.

Статьи баланса, отражающие долю перестраховщиков, возникают в том случае, когда обязательства по договорам страхования превосходят финансовые ресурсы компании. В этом случае страховщик передает часть своих обязательств по договорам страхования на перестрахование вместе с соответствующей частью страховой премии. При этом ответственность по страховому риску перед страхователем полностью несет первичный страховщик, несмотря на то, что договор перестрахован. Доля перестраховщиков в общей сумме средств показывает относительную величину средств страховой компании, фактически находящихся в распоряжении перестраховщиков. Сумма доли перестраховщиков за период 2019-2021 гг. увеличилась на 1 309914 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 425,60%. Такая динамика обеспечивается ростом суммы доли перестраховщиков в резервах по страхованию иному, чем страхование жизни (+425,60%). Это означает, что страховая компания увеличила часть обязательств по договорам страхования, переданную на перестрахование вместе с соответствующей частью страховой премии. Рост зависимости от перестраховщиков должен сопровождаться контролем за надежностью компании – партнеров по перестрахованию.

Сумма инвестиций страховой компании за период 2019-2021 гг. сократилась на 19561 тыс. руб., что в относительном выражении составляет

-19,38%. Такая динамика обеспечивается снижением суммы инвестиций в дочерние предприятия (-19,38%). Наличие в составе активов данного вида активов свидетельствует о том, что рынок заставляет и страховые компании также принимать участие в операциях коммерческого характера. В целом динамика стоимости активов свидетельствует о сужении инвестиционной деятельности страховой компании.

У страховой компании также имеется в наличии имущество, без которого невозможно осуществление основной деятельности. К числу такого имущества относятся: нематериальные активы и основные средства. Стоимость этих активов за период 2019-2021 гг. увеличилась на 102 712 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 5,00%.

Сумма отложенных аквизиционных расходов ПАО «САК «Энергогарант» за период 2019-2021 гг. увеличилась на 467671 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 34,45%, при этом прирост за 2019 г. составил 13,81%, 2019 г. составило 13,81%, прирост за 2020 г. – 5,78%, прирост за 2021 г. – 11,68%. Таким образом, сумма отложенных аквизиционных расходов по договорам страхования и по договорам, принятым в перестрахование, т.е. капитализированная часть аквизиционных расходов, понесенных страховщиком при заключении договоров страхования и договоров перестрахования, увеличилась.

Отложенные налоговые активы – статья, появившаяся в отчетности в связи с особенностями российской налоговой системы. Считается как часть налога на прибыль, которая «уплачена заранее», но будет зачтена компании при последующих платежах в бюджет. Сумма отложенных налоговых активов ПАО «САК «Энергогарант» за период 2019-2021 гг. увеличилась на 27894 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 67,58%, при этом прирост за 2019 г. составил 0,70%, прирост за 2020 г. – 17,69%, прирост за 2021 г. – 41,40%. Таким образом, у компании имеется некий неденежный актив, но который она позже сможет использовать, уменьшив свои реальные налоги и сэкономив реальные денежные средства в будущем.

Сумма пассивов также, как и стоимость активов ПАО «САК «Энергогарант», увеличилась на 4 265 811 тыс. руб. Сумма собственного капитала ПАО «САК «Энергогарант» за период 2019-2021 гг. увеличилась на 1 336 325 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 28,11%, при этом прирост за 2019 г. составил 5,39%, прирост за 2020 г. – 6,39%, прирост за 2021 г. – 14,26%. Сумма обязательств ПАО «САК «Энергогарант» за период 2019-2021 гг. увеличилась на 2 929 486 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 22,55%, при этом прирост за 2019 г. составил 7,73%, прирост за 2020 г. – 9,29%, прирост за 2021 г. – 4,09%. Чтобы финансовая устойчивость страховой компании оставалась на приемлемом уровне, необходимо, чтобы собственный капитал увеличивался быстрее, чем обязательства. На рисунке 3, можно увидеть динамику суммы капитала и обязательств ПАО «САК «Энергогарант», тыс. руб..

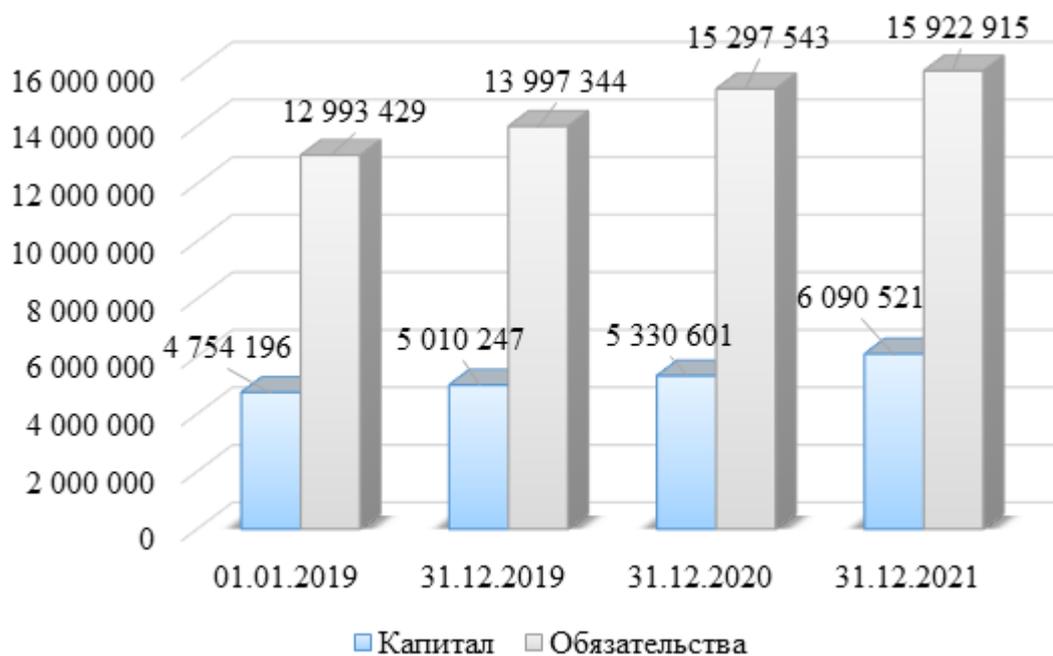


Рисунок 3 – Динамика суммы капитала и обязательств ПАО «САК «Энергогарант», тыс. руб.

В данном случае сумма собственного капитала увеличилась на 28,11%, а величина обязательств увеличилась на 22,55%. Следовательно, в течение

рассматриваемого периода уровень финансовой устойчивости страховой компании повысился.

Динамику отдельных видов обязательств можно охарактеризовать следующим образом: сумма кредиторской задолженности увеличилась на 104697 тыс. руб. (+8,26%), сумма резервов по страхованию иному, чем страхование жизни, увеличилась на 3057677 тыс. руб. (+30,40%), сумма отложенных аквизиционных доходов увеличилась на 7939 тыс. руб. (+14,49%), сумма обязательств по налогу на прибыль увеличилась на 54540 тыс. руб. (+49,68%), сумма отложенных налоговых обязательств увеличилась на 97769 тыс. руб. (+18,59%), сумма резервов – оценочных обязательств – снизилась на 528316 тыс. руб. (-72,39%) и сумма прочих обязательств увеличилась на 135180 тыс. руб. (+54,44%). В целом наращивание обязательств негативно характеризует изменения в финансовом состоянии страховой компании.

Динамику отдельных статей капитала можно охарактеризовать следующим образом: сумма резервного капитала увеличилась на 49869 тыс. руб. (+74,76%), сумма резервов снизилась на 216918 тыс. руб. (-18,48%), сумма нераспределенной прибыли увеличилась на 1 503374 тыс. руб. (+141,08%), увеличилась на 1503374 тыс. руб. (+141,08%). Наличие в составе капитала нераспределенной прибыли позволяет предположить, что страховая компания осуществляет систематическую прибыльную работу. В целом наращивание капитала позитивно характеризует изменения в финансовом состоянии страховой компании.

Вертикальный анализ баланса предполагает оценку структуры бухгалтерского баланса в виде относительных величин. При вертикальном анализе статьи отчетности приводятся в процентах к его итогу. Соответствующие расчеты представлены в Таблице 5.

Таблица 5 – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса

Показатели	На 01.01.2019 г.		На 31.12.2019 г.		На 31.12.2020 г.		На 31.12.2021 г.	
	тыс. руб.	в % к итогу						
1. Общая стоимость активов – всего	17 747 625	100,00	19 007 591	100,00	20 628 144	100,00	22 013 436	100,00
в том числе:								
Денежные средств и их эквиваленты	2 142 814	12,07	2 360 104	12,42	4 557 957	22,10	3 380 427	15,36
Депозиты и прочие размещенные средства в кредитных организациях и банках-нерезидентах	5 803 385	32,70	6 714 758	35,33	5 172 584	25,08	6 013 513	27,32
Финансовые активы – всего	3 760 271	21,19	3 066 446	16,13	3 851 168	18,68	4 594 803	20,87
из них:								
оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка	17 534	0,10	20 712	0,11	18 153	0,09	24 899	0,11
имеющиеся в наличии для продажи	3 218 204	18,13	2 555 181	13,44	3 786 412	18,36	4 524 469	20,55
удерживаемые до погашения	524 533	2,96	490 553	2,58	46 603	0,23	45 435	0,21
Дебиторская задолженность – всего	1 546 916	8,72	1 811 444	9,53	1 641 249	7,96	1 682 194	7,64
в том числе:								
по операциям страхования, сострахования и перестрахования	1 496 042	8,43	1 742 132	9,17	1 569 024	7,61	1 640 624	7,45
займы, прочие размещенные средств и прочая дебиторская задолженность	50 874	0,29	69 312	0,36	72 225	0,35	41 570	0,19
Доля перестраховщиков – всего	307 783	1,73	254 140	1,34	637 517	3,09	1 617 697	7,35
в том числе:								
в резервах по страхованию иному, чем страхование жизни	307 783	1,73	254 140	1,34	637 517	3,09	1 617 697	7,35
Инвестиции – всего	100 932	0,57	111 371	0,59	81 371	0,39	81 371	0,37
в том числе:								
в дочерние предприятия	100 932	0,57	111 371	0,59	81 371	0,39	81 371	0,37
Имущество – всего	2 056 073	11,58	2 439 417	12,84	2 458 900	11,92	2 158 785	9,80
в том числе:								

Показатели	На 01.01.2019 г.		На 31.12.2019 г.		На 31.12.2020 г.		На 31.12.2021 г.	
	тыс. руб.	в % к итогу						
нематериальные активы	30 713	0,17	33 852	0,18	36 756	0,18	57 766	0,26
основные средства	2 025 360	11,41	2 405 565	12,66	2 422 144	11,74	2 101 019	9,54
Отложенные аквизиционные расходы	1 357 402	7,65	1 544 891	8,13	1 634 165	7,92	1 825 073	8,29
Требования по текущему налогу на прибыль	317 680	1,79	308 721	1,62	209 713	1,02	269 229	1,22
Отложенные налоговые активы	41 275	0,23	41 565	0,22	48 916	0,24	69 169	0,31
Прочие активы	313 094	1,76	354 734	1,87	334 604	1,62	321 175	1,46
2. Общая сумма пассивов – всего	17 747 625	100,00	19 007 591	100,00	20 628 144	100,00	22 013 436	100,00
2.1. Обязательства – всего	12 993 429	73,22	13 997 344	73,66	15 297 543	74,16	15 922 915	72,34
из них:								
Кредиторская задолженность – всего	1 268 110	7,15	1 356 429	7,14	1 433 256	6,95	1 372 807	6,24
в том числе:								
по операциям страхования, сострахования и перестрахования	1 268 110	7,15	1 356 429	7,14	1 433 256	6,95	1 372 807	6,24
Резервы по страхованию иному, чем страхование жизни	10 056 888	56,67	10 191 353	53,62	11 132 422	53,97	13 114 565	59,58
Отложенные аквизиционные доходы	54 776	0,31	51 730	0,27	84 653	0,41	62 715	0,28
Обязательство по текущему налогу на прибыль	109 784	0,62	8 867	0,05	9 184	0,04	164 324	0,75
Отложенные налоговые обязательства	525 800	2,96	662 845	3,49	635 702	3,08	623 569	2,83
Резервы - оценочные обязательства	729 778	4,11	1 434 287	7,55	1 650 089	8,00	201 462	0,92
Прочие обязательства	248 293	1,40	291 833	1,54	352 237	1,71	383 473	1,74
2.2. Капитал – всего	4 754 196	26,79	5 010 247	26,36	5 330 601	25,84	6 090 521	27,66
в том числе:								
Уставный капитал	2 448 326	13,80	2 448 326	12,88	2 448 326	11,87	2 448 326	11,12
Резервный капитал	66 705	0,38	93 392	0,49	102 216	0,50	116 574	0,53
Резервы – всего	1 173 577	6,61	1 242 875	6,54	1 271 899	6,16	956 659	4,34
в том числе:								
связанные с переоценкой по справедливой стоимости финансовых активов, имеющих в наличии для	244	0,00	14 493	0,08	25 502	0,12	-29 760	-0,14

Показатели	На 01.01.2019 г.		На 31.12.2019 г.		На 31.12.2020 г.		На 31.12.2021 г.	
	тыс. руб.	в % к итогу						
продажи								
связанные с переоценкой основных средств и нематериальных активов	1 173 333	6,61	1 228 382	6,46	1 246 397	6,04	986 419	4,48
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1 065 588	6,00	1 225 654	6,45	1 508 160	7,31	2 568 962	11,67

Структура активов страховой компании проиллюстрирована на рисунке 4.



Рисунок 4 – Структура активов ПАО «САК «Энергогарант», %

На протяжении анализируемого периода наибольший удельный вес в составе активов страховой компании занимали денежные активы (денежные средства и их эквиваленты, а также депозиты и прочие размещенные средства в кредитных организациях). Удельный вес данного вида активов составлял на 01.01.2019 г. – 44,77% (12,07+32,70); на 31.12.2019 г. – 47,75% (12,42+35,33); на 31.12.2020 г. – 47,18% (22,10+25,08); на 31.12.2021 г. – 42,68% (15,36+27,32). Как видно из приведенных данных, денежные активы составляют основу имущества страховой компании. В течение рассматриваемого периода их удельный вес снизился на 2,09 процентных

пунктов, что свидетельствует о сокращении роли данного вида активов в их структуре.

Удельный вес финансовых активов составлял на 01.01.2019 г. – 21,19%; на 31.12.2019 г. – 16,13%; на 31.12.2020 г. – 18,68%; на 31.12.2021 г. – 20,87%. В течение рассматриваемого периода этот показатель снизился на 0,32 процентных пунктов, что свидетельствует о сокращении роли данного вида активов в их структуре. Снижение роли финансовых активов в составе имущества страховой компании произошло за счет совместного влияния изменения удельного веса финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка (+0,01 процентных пунктов); финансовых активов, оцениваемых в наличии для продажи (+2,42 процентных пунктов); финансовых активов, оцениваемых в наличии до погашения (– 2,75 процентных пунктов).

Удельный вес доли перестраховщиков в страховых резервах составлял на 01.01.2019 г. – 1,73%; на 31.12.2019 г. – 1,34%; на 31.12.2020 г. – 3,09%; на 31.12.2021 г. – 7,35%. В течение рассматриваемого периода этот показатель увеличился на 5,62 процентных пунктов, что свидетельствует о повышении зависимости страховой компании от перестраховщиков, что характеризуется негативно. Увеличение удельного веса перестраховщиков в резервах произошло за счет влияния изменения удельного веса доли перестраховщиков в резервах по страхованию иному, чем страхование жизни (+5,62 процентных пунктов).

Удельный вес инвестиционных вложений составлял на 01.01.2019 г. – 0,57%; на 31.12.2019 г. – 0,59%; на 31.12.2020 г. – 0,39%; на 31.12.2021 г. – 0,37%. В течение рассматриваемого периода этот показатель снизился на 0,20 процентных пунктов. Снижение удельного веса инвестиционных вложений произошло за счет влияния изменения удельного веса инвестиций в дочерние предприятия (–0,20 процентных пунктов).

Удельный вес всех инвестиционных активов (включая депозиты и прочие размещенные средства, финансовые активы и непосредственно

инвестиции) составлял на 01.01.2019 г. – 54,46% (32,70+21,19+0,57); на 31.12.2019 г. – 52,05% (35,33+16,13+0,59); на 31.12.2020 г. – 44,15% (25,08+18,68+0,39); на 31.12.2021 г. – 48,56% (27,32+20,87+0,37). В течение рассматриваемого периода этот показатель снизился на 5,90 процентных пунктов. Такая динамика негативно характеризует изменения в финансовом состоянии страховой компании. Позитивно можно охарактеризовать наличие доли инвестиционных активов в активе баланса не менее 75%. Данное требование на протяжении всего анализируемого периода не выполнялось, что негативно характеризует финансовое состояние страховой компании.

Остальное имущество ПАО «САК «Энергогарант» представлено нематериальными активами, основными средствами, отложенными аквизиционными расходами, требованиями по текущему налогу на прибыль, отложенными налоговыми активами и прочими активами. Удельный вес всех этих активов составлял на 01.01.2019 г. – 23,01%; на 31.12.2019 г. – 24,68%; на 31.12.2020 г. – 22,72%; на 31.12.2021 г. – 21,08%.

Пассивы страховой компании представлены собственным капиталом и обязательствами, обозначены на рисунке 5.

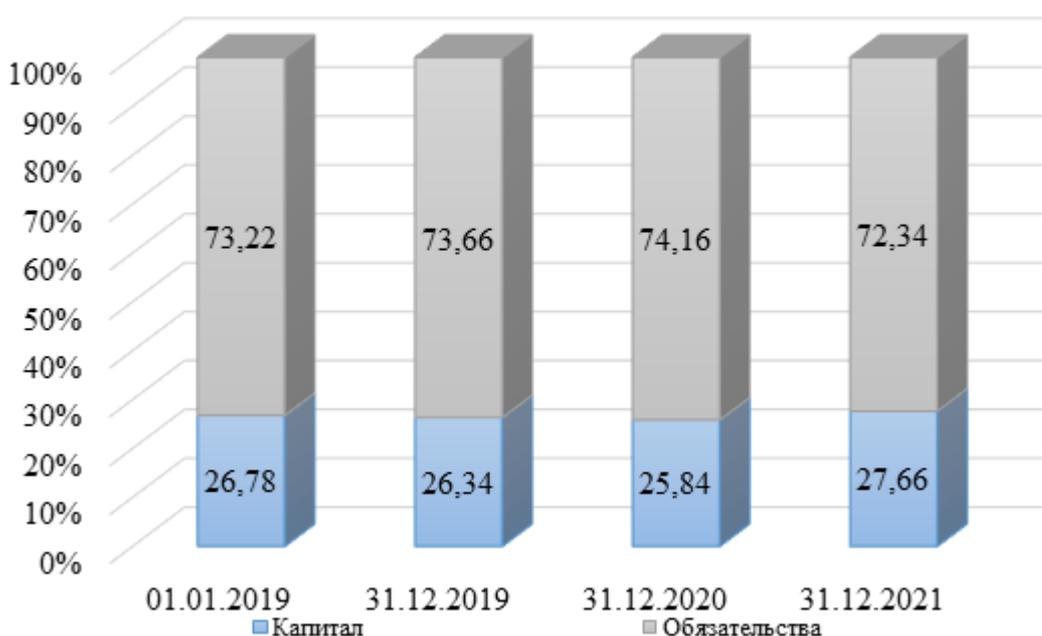


Рисунок 5 – Структура пассивов ПАО «САК «Энергогарант», %

Удельный вес собственного капитала страховой компании составлял: на 01.01.2019 г. – 26,79%; на 31.12.2019 г. – 26,36%; на 31.12.2020 г. – 25,84%; на 31.12.2021 г. – 27,66%. В соответствии с основным нормативом финансовой устойчивости, не менее 15% активов страховой компании должно быть профинансировано за счет собственных источников. В течение анализируемого периода данный норматив выполнялся по состоянию на каждую отчетную дату. Наличие в балансе непокрытых убытков негативно характеризует финансовое состояние анализируемой компании. В течение рассматриваемого периода этот показатель увеличился на 0,87 процентных пунктов. Увеличение удельного веса собственного капитала произошло за счет совместного влияния изменения удельного веса уставного капитала (–2,68 процентных пунктов); резервного капитала (+0,15 процентных пунктов); различных резервов (–2,27 процентных пунктов); нераспределенной прибыли (+5,67 процентных пунктов). Положительной тенденцией является рост удельного веса собственного капитала. В данном случае это требование выполняется, что положительно характеризует изменения в финансовом состоянии.

Удельный вес обязательств страховой компании составлял: на 01.01.2019 г. – 73,22%; на 31.12.2019 г. – 73,66%; на 31.12.2020 г. – 74,16%; на 31.12.2021 г. – 72,34%. В течение рассматриваемого периода их удельный вес снизился на 0,88 процентных пунктов, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости страховой компании. У компаний, работающих продуктивно в сфере страхования, доля страховых обязательств достигает 70% и более суммы пассивов.

Одним из элементов обязательств являются страховые резервы. Они формируются страховщиками для обеспечения исполнения обязательств по страхованию, перестрахованию в порядке, установленном нормативным правовым актом органа страхового надзора. Под формированием страховых резервов понимается актуарное оценивание обязательств страховщиков по осуществлению предстоящих страховых выплат по договорам страхования,

перестрахования и по исполнению иных действий по указанным договорам (страховых обязательств). Формирование страховых резервов осуществляется страховщиками на основании правил формирования страховых резервов, которые утверждаются органом страхового надзора. При этом страховые организации вправе инвестировать и иным образом размещать средства страховых резервов на условиях диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности в порядке, установленном нормативным правовым актом органа страхового надзора. Удельный вес страховых резервов компании при норме не менее 70% от общей суммы пассивов составлял: на 01.01.2019 г. – 56,67% (норма не выполнялась); на 31.12.2019 г. – 53,62% (норма не выполнялась); на 31.12.2020 г. – 53,97% (норма не выполнялась); на 31.12.2021 г. – 59,58% (норма не выполнялась). В течение рассматриваемого периода удельный вес страховых резервов увеличился на 2,91 процентных пунктов, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости страховой компании.

Удельный вес нестраховых обязательств при норме не более 25% от общей суммы пассивов составлял: на 01.01.2019 г. – 12,13% (73,22-0,00-56,67-0,31-4,11) (норма выполнялась); на 31.12.2019 г. – 12,22% (73,66-0,00-53,62-0,27-7,55) (норма выполнялась); на 31.12.2020 г. – 11,78% (74,16-0,00-53,97-0,41-8,00) (норма выполнялась); на 31.12.2021 г. – 11,56% (72,34-0,00-59,58-0,28-0,92) (норма выполнялась). В течение рассматриваемого периода удельный вес нестраховых обязательств снизился на 0,57 процентных пунктов, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости страховой компании.

Предельным значением для удельного веса совокупной кредиторской задолженности является 40% от общего объема источников средств компании. Удельный вес кредиторской задолженности от общей суммы пассивов составлял: на 01.01.2019 г. – 7,15% (норма выполнялась); на 31.12.2019 г. – 7,14% (норма выполнялась); на 31.12.2020 г. – 6,95% (норма выполнялась); на 31.12.2021 г. – 6,24% (норма выполнялась). В течение

рассматриваемого периода удельный вес кредиторской задолженности снизился на 0,91 процентных пунктов, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости страховой компании.

В рамках финансового анализа целесообразно сопоставить удельные веса инвестиционных активов и средств на счетах в активе (на 01.01.2019 г. – 54,46%; на 31.12.2019 г. – 52,05%; на 31.12.2020 г. – 44,15%; на 31.12.2021 г. – 48,56%) с удельными весами страховых резервов за вычетом доли перестраховщиков на 01.01.2019 г. – 54,94% (0,00+56,67-0,00-1,73); на 31.12.2019 г. – 52,28% (0,00+53,62-0,00-1,34); на 31.12.2020 г. – 50,88% (0,00+53,97-0,00-3,09); на 31.12.2021 г. – 52,23% (0,00+59,58-0,00-7,35). Положительно оценивается превышение суммы инвестиционных активов и средств на счетах над величиной страховых резервов. Данное требование не соблюдалось на все отчетные даты.

Таким образом:

1. Баланс страховой компании на протяжении анализируемого периода оставался преимущественно ликвидным. При этом ситуация с ликвидностью баланса в течение анализируемого периода улучшилась.

2. Проблемы с обеспечением приемлемого уровня платежеспособности у компании преимущественно отсутствуют. При этом общая тенденция изменения платежеспособности является положительной.

3. Состояние финансовой устойчивости ПАО «САК «Энергогарант» улучшилось.

4. ПАО «САК «Энергогарант» работало, получая положительный результат от страховой деятельности. В целом в течение анализируемого периода сумма прибыли от страховой деятельности сократилась на 33,20%, что негативным образом характеризует ситуацию с финансовыми результатами от основной деятельности страховой компании. Финансовый результат после налогообложения ПАО «САК «Энергогарант» в течение рассматриваемого периода был положительным. В целом в течение анализируемого периода сумма чистой прибыли выросла на 504,09%, что

положительно характеризует ситуацию с финансовыми результатами страховой компании.

5. Каждый рубль, используемый страховой компанией, дает большую отдачу в виде заработанных страховых премий.

6. Также каждый рубль, используемый страховой компанией, дает меньшую отдачу в виде полученных финансовых результатов.

7. В 2019 г. степень риска, связанного со страховой компанией, была низкой, а финансовое состояние устойчивым; в 2020 г., соответственно, степень риска – средней, а финансовое состояние – удовлетворительным; в 2021 г. степень риска была средней, а финансовое состояние оказалось удовлетворительным. В целом в течение анализируемого периода финансовое состояние ПАО «САК «Энергогарант» улучшилось.

Основные риски компании заключаются в следующем:

1. Насыщение рынка страховых услуг.
2. Высокий уровень конкуренции на рынке страховых услуг.
3. Влияние кризиса на доходы населения.
4. Колебания курсов валют.

Дать оценку рискам можно, вычислив *OperationRiskIndex*, и упорядочив значения в Таблице 6, где отображается оценка деловой среды и выявляются главные препятствия на пути развития бизнеса. Данная методика подразумевает оценку значительности каждого условия риска и оценку данного условия по четырехбалльной шкале, где 4 — более высокая оценка определенности, а 0 — самая низкая.

Значимость каждой переменной умножается на оценку, а потом полученные результаты суммируются. Итог определения индекса риска может располагаться на шкале от 0 до 100, где 100 — верхняя оценка устойчивости (полное отсутствие риска), а 0 — самая низкая.

Таблица 6 – Расчет индекса OperationRiskIndex для ПАО «САК «Энергогарант»

Критерии	Вес	Россия	
	Gi	ai	ai*gi
1. Политическая стабильность	1	1	1
2. Отношение к инвесторам	2,5	3	7,5
3. Опасность экспроприации	2,5	2,5	6,25
4. Уровень инфляции	2,5	2	5
5. Платежный баланс	2	4,5	9
6. Бюрократические препятствия	2	2,5	5
7. Экономический рост	1,5	1	1,5
8. Конвертируемость валюты	1,5	2	3
9. Правовая защищенность договоров	0,5	1,5	0,75
10. Стоимость и производительность труда	1	1	1
11. Доступность местных специалистов и поставщиков	1,5	1,5	2,25
12. Уровень связи и транспорта	2	2	4
13. Уровень местных менеджеров и партнеров	2	1	2
14. Доступность краткосрочных кредитов	1	2	2
15. Доступность долгосрочных кредитов и инвестиционного капитала	1	1,5	3
Максимум			53.25

Оценка рисков в проекте производится через применение экспертного метода, рассчитана в Таблице 7.

Таблица 7 – Экспертный метод оценки рисков

Виды рисков	Оценка риска		Уровень риска (высокий, средний, низкий)
	Вероятность наступления (p1), %	Отклонение финансовых результатов (ΔФр.), %	
Административный барьер	15%	5%	Средний
Завышенная оценка инвестиций	10%	3%	Низкий
Снижение стоимости активов	20%	7%	Средний
Повышенный уровень инфляции	45%	15%	Высокий
Отсутствие макроэкономической стабильности	40%	14%	Высокий
Изменение курсов иностранных валют	40%	10%	Высокий

2.3 Рекомендации и по улучшению инвестиционной политики и менеджмента их рентабельность Публичного акционерного общества «Энергогарант»

В предыдущем параграфе нами был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности Публичного акционерного общества «Энергогарант». Мы пришли к выводу, что финансовое положение предприятия является устойчивым, эффективность работы предприятия незначительно повысилась за последние годы, данная компания занимает среднестатистическое место на рынке страховых услуг. Финансовая составляющая компании на данном этапе имеет достаточно высокие перспективы и возможности, для повышения доли рынка и чистой прибыли.

Также нами было замечено, что система менеджмента Публичного акционерного общества «Энергогарант» представляет собой неконтролируемую структуру. Персонал, в некоторых случаях позволяют некорректное отношение к клиентам и в частности менеджеры некачественно подходят к подбору кадров.

Система предоставления услуг, также имеет свои недоработки, клиенты в не могут приобрести страховые услуги по следующим причинам. Технические характеристики сайта, имеют свои недоработки, наличие программных ошибок. Технические характеристики приложения организации также имеют наличие программных ошибок, заторможенности работы, невозможность установить приложение. При обращении в компанию по телефону, обслуживающий персонал, некачественно оказывает услугу.

По вышеперечисленным причинам нами были разработаны рекомендации, для улучшения качества инвестиционной политики организации и эффективности менеджмента Публичного акционерного общества «Энергогарант».

Для достижения данной цели нам необходимо выполнить следующие задачи:

1. Разработать предложения для внесения в инвестиционную политику Публичного акционерного общества «Энергогарант».

2. Разработать предложения для внесения в систему менеджмента Публичного акционерного общества «Энергогарант».

Для выполнения первой задачи рассмотрим возможности организации исходя из горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского учета предприятия. Нами были сделаны выводы о хорошей платежеспособности компании. Чистая прибыль за анализируемый период значительно выросла, при таких условиях финансовые возможности организации, позволяют увеличить количество вложений, без получения ущерба.

Для увеличения эффективности инвестиционной политики стоит поднять пункт инвестиционных вложений до рекомендуемых 75%, а для компенсации предыдущих лет, увеличить показатель до 80% и при положительной динамике оставить данный показатель на протяжении 3 лет.

Обратив внимание на SWOT анализ Публичного акционерного общества «Энергогарант», в пункте слабые стороны организации, мы видим, что данная компания не имеет маркетинговых исследований и некачественное продвижение товаров или услуг. Отсутствие профессиональной маркетинговой команды, несет собой проблемы дальнейшего продвижения и совершенствования продаж, а недостаточное количество рекламы практически оставляет организацию безызвестной для потенциального покупателя. При такой маркетинговой системе, компания буквально отдает своих клиентов конкурентам. Исходя из данных выводов просто необходимо нанять профессиональную маркетинговую команду. Данное вложение обеспечит увеличение количества клиентов, путем совершенствования качества продаж. Вложение финансовых средств в качественное рекламное предложение позволит организации не терять потенциальных клиентов.

На данном этапе у ПАО САК «Энергогарант» три офиса в г. Челябинске и как было замечено в SWOT анализе, имеет малый охват

территории. Для наиболее эффективной работы и учитывая удобство клиентов, возможно открытие еще двух офисов, (приложение Б) такое расположение еще двух офисов позволит снять нагрузку с существующих мест. Это также рекламное продвижение, охват большей территорией обеспечит большее количество клиентов.

Проведя конкурентный анализ, нами было выявлено, что большая часть денежных средств уходит на возмещение средств по страхованию, а это значит, что непосредственно в данной сфере присутствует значительный риск мошенничества. В качестве мер для снижения мошенничества нами предлагается введение системы аудита, для проверки договоров по возмещению ущерба. Данная система снизит риск мошенничества, также будет уменьшено количество выплат, связанных с недобросовестными махинациями. Данная система, планирует ведение контроля за клиентами, впоследствии к покупателям замешанных в мошенничестве, будет предусматриваться более тщательное наблюдение, либо санкции в виде отказа о предоставлении услуги.

Также в качестве уменьшения случаев мошенничества в данной сфере, планируется введение обязательного обучения риск-менеджменту для всех сотрудников компании. Данная функция обеспечит компанию более квалифицированными сотрудниками, персоналу будет проще определить некоторые случаи мошенничества и предотвратить их на начальном этапе, это обеспечит более эффективную работу сотрудников, даже при выполнении незначительных поручений.

В качестве изменений сайта и приложения организации, необходимо ввести систему контроля за отслеживанием качества работы этих функций. На сегодня приобретение услуги посредством интернета ресурсов является основным, поэтому эта проблема является наиболее актуальной для компании. Исправление ошибок и багов является работой IT-отдела, а постоянные жалобы клиентов, говорят лишь о том, что данный отдел не выполняет в полной мере свои обязанности.

В качестве улучшения работы приложения и сайта организации, необходимо запустить интернет рекламу, данная функция позволит ознакомиться узнать о нашей компании молодежи, в последующем являющейся нашими возможными клиентами. Также сайты с продажами машин, мотоциклов, станков и т.д. при приобретении товара, покупатель будет знаком с компанией, где он, сможет застраховать приобретенное имущество.

Для выполнения второй задачи, в первую очередь клиенты довольно часто комментируют приобретение услуги в компании, с негативной стороны. Для предотвращения потери клиентов компании необходимо производить мониторинг и отвечать на данные отзывы, с предложением рассмотреть ситуацию, при некорректно оказанной услуге, клиенту будет предложена скидка при следующем обращении в компанию.

При обращении в компанию по телефону, разговоры необходимо записывать, а после телефонного разговора клиент бы смог оставить отзыв на оказанную услугу. Таким образом, работники компании будут знать, что их разговор записывается и при опять же некорректном общении с клиентом на них будут наложены штрафные санкции, а при большом количестве положительных отзывов вознаграждение. Данная концепция будет служить мотивацией, работать хорошо и помнить о правиле «клиент всегда прав».

Прочитав отзывы о найме работников в компанию, нами был сделан вывод о достаточной сложной системе трудоустройства сотрудников, также отзывы говорят о недобросовестной работе отдела кадров. Большинство квалифицированных специалистов, не могут устроиться в компанию. Организации необходимо также ввести систему контроля найма персонала, руководству компании необходимо следить за менеджерами отдела кадров и избавляться от недобросовестного персонала.

Для наиболее эффективной работы и заботы о будущем компании, нами предлагается ввести систему обучения персонала. Отдел кадров значительно расширится и это позволит нанимать молодых специалистов на

стажерские должности, путем конкурсной основы. Студенту во время практики будет предложено пройти обучение, в последующем этап тестирования, далее прохождение стажировки. Таким образом, компания получит квалифицированного специалиста, рекламу в качестве распространении информации в большинство ВУЗов страны, сотрудничество с учебными заведениями и государством.

Система обучения персонала, также позволит пройти обучение уже существующим сотрудникам. Повышение квалификации персонала, в таких отраслях как продажи, позволит сотрудникам увеличить прибыль компании за счет наиболее качественного предоставления услуги. Менеджмент, позволит управляющему персоналу увеличить мотивацию сотрудников, почувствовать комфорт при нахождении в офисной обстановке и наладит корпоративные отношения. Квалификация в it-технологиях, обеспечит персонал в ориентировании по персональному компьютеру, ускорение рабочего процесса.

Таким образом, нами были предложены рекомендации по улучшению системы инвестиционной политики и системы менеджмента ПАО САК «Энергогарант», данные рекомендации являются актуальными и затрагивают основные сферы данной организации. В процессе написания рекомендаций, к ним были предложены пояснения, доказывающие их экономическую эффективность и практическую необходимость.

Данные рекомендации позволят увеличить прибыль компании путем инвестирования и качественного подхода, также наладится система менеджмента данной организации. Улучшение менеджмента приведет к уменьшению увольнения сотрудников, получению молодых и квалифицированных кадров. Также данные рекомендации увеличат количество контрактов и уменьшат случаи мошенничества.

2.4 Выводы по 2 главе

Во второй главе данной исследовательской работы нами были проведены внутренний и внешний анализ среды организации, организационная структура, виды деятельности, анализ хозяйственной деятельности, анализ конкурентной среды, SWOT-анализ, анализ внутреннего менеджмента, из которых следуют следующие выводы.

Качество организации системы управления рисками находится на высоком уровне. В компании действует коллегиальный орган – Комитет по риск-менеджменту, а также Управление риск-менеджмента. Качество финансового планирования находится на высоком уровне, однако, степень проработанности долгосрочной стратегии развития оценивается агентством достаточно консервативно.

Основные факторы конкурентоспособности компании:

1. Сбалансированный страховой портфель с приемлемой долей в пределах 50% малорентабельных продуктов моторного страхования.
2. Ежегодное наличие прибыли от основной деятельности, превышение нормативов платежеспособности.
3. Финансовая устойчивость, подтвержденная международными и национальными рейтинговыми агентствами.
4. Безупречная репутация и 20-летний опыт работы на рынке.
5. Широкий продуктовый ряд, хорошо развитая филиальная сеть.
6. Профессиональная управленческая команда.

Недостатки маркетинговой деятельности негативно сказываются на осуществлении деятельности компании на рынке страховых услуг и тем самым возникает необходимость пересмотра маркетинговой стратегии компании в данной области. Компании рекомендуется пересмотреть маркетинговую стратегию, особенно в части планирования маркетинговой

деятельности, так как от этого зависит ее эффективность. Повышение продаж на рынке транспортного обслуживания возможно в частности за счет оптимизации маркетинговой деятельности. Кроме того, у компании в силу широкого профиля деятельности достаточно сложно организована маркетинговая деятельность, поэтому она также нуждается в определенной специализации в соответствии с направлением и профилем деятельности.

Недостаток низкой квалификации персонала требует нового подхода в совершенствовании системы обучения кадров компании, чтобы подготовить персонал к новым вызовам рынка со стороны конкурентов, которые предлагают новые решения и постоянно работают над ценовой политикой.

Также нами был проведен анализ инвестиционной деятельности в котором мы рассмотрели горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского учета, анализ рисков и управление рисками, из которого можно сделать вывод.

1. Баланс страховой компании на протяжении анализируемого периода оставался преимущественно ликвидным. При этом ситуация с ликвидностью баланса в течение анализируемого периода улучшилась.

2. Проблемы с обеспечением приемлемого уровня платежеспособности у компании преимущественно отсутствуют. При этом общая тенденция изменения платежеспособности является положительной.

3. Состояние финансовой устойчивости ПАО «САК «Энергогарант» улучшилось.

4. ПАО «САК «Энергогарант» работало, получая положительный результат от страховой деятельности. В целом в течение анализируемого периода сумма прибыли от страховой деятельности сократилась на 33,20%, что негативным образом характеризует ситуацию с финансовыми результатами от основной деятельности страховой компании.

5. Каждый рубль, используемый страховой компанией, дает большую отдачу в виде заработанных страховых премий.

6. Также каждый рубль, используемый страховой компанией, дает меньшую отдачу в виде полученных финансовых результатов.

7. В 2019 г. степень риска, связанного со страховой компанией, была низкой, а финансовое состояние устойчивым; в 2020 г., соответственно, степень риска – средней, а финансовое состояние – удовлетворительным; в 2021 г. степень риска была средней, а финансовое состояние оказалось удовлетворительным. В целом в течение анализируемого периода финансовое состояние ПАО «САК «Энергогарант» улучшилось.

В последнем пункте данной главы нами были выведены рекомендации, разработанные на основе проведенных анализов, которые непосредственно увеличат эффективность работы данной организации и позволят увеличить количество прибыли.

ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА ДЕЛОВОЙ ИГРЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ В РАМКАХ ДИСЦИПЛИН «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ» В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ «ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОЛЛЕДЖ»

3.1 Характеристика базы исследования и анализ контроля усвоения знаний дисциплины «экономика организации» студентами в Профессиональном образовательном учреждении «Южно-уральский государственный колледж»

Полное наименование в соответствии с Уставом: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение "Южно-Уральский государственный колледж".

Сокращенное наименование в соответствии с Уставом: ГБПОУ "ЮУГК".

Дата создания: ГБОУ СПО (ССУЗ) "Челябинский колледж информатики, информационных технологий и экономики" (создан в 1967 г.), ГБОУ СПО (ССУЗ) "Челябинский колледж промышленной автоматике" (создан в 1953 г.), ГБОУ СПО (ССУЗ) "Челябинский техникум торговли и художественных промыслов" (создан в 1968 г.) реорганизованы путём их слияния в ГБОУ СПО (ССУЗ) "Челябинский колледж информационно-промышленных технологий и художественных промыслов" на основании распоряжения Правительства Челябинской области от 10.10.2012 № 250-рп. (переименован в соответствии с Приказом Министерства образования и науки Челябинской области от 28.09.2015 № 01/2744 в ГБПОУ "Южно-Уральский государственный колледж»).

Учредители образовательной организации: учредителем колледжа является Министерство образования и науки Челябинской области.

Реализуемые уровни образования: среднее профессиональное образование по программе базовой подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ), среднее профессиональное образование по программе подготовки специалистов среднего звена, среднее профессиональное образование по программе подготовки квалифицированных рабочих, служащих (ПКРС).

Формы обучения: очная, заочная.

Информация о языках, на которых осуществляется обучение: русский язык.

В колледже реализуются основные профессиональные программы подготовки специалистов среднего звена по следующим направлениям, обозначенных в Таблице 7.

Таблица 7 – Профессиональные программы подготовки специалистов среднего звена.

№ п/п	Наименование направления
Среднее профессиональное образование по программе подготовки квалифицированных рабочих, служащих	
1.	Сервис и туризм
2.	Машиностроение
3.	Банковское дело
Среднее профессиональное образование по программе подготовки специалистов среднего звена	
4.	Экономика и управление
5.	Информатика и вычислительная техника
6.	Дизайн (по отраслям)
7.	Юриспруденция

8.	Сервис и туризм
9.	Электроника, радиотехника и системы связи
10.	Техника и технологии наземного транспорта
11.	Машиностроение
12.	Управление в технических системах
13.	Изобразительное и прикладные виды искусств

Структура образовательного учреждения и система его управления. Управление Колледжем осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации и Уставом учебного заведения. Общее руководство Колледжа осуществляет выборный представительный орган – Совет колледжа, в состав которого входят представители всех категорий работников, студенты. Председателем Совета по должности является директор колледжа. Решение Совета колледжа проводится в жизнь приказом директора. Срок полномочия Совета колледжа составляет 5 лет.

В целях совершенствования качества обучения и воспитания студентов, повышения педагогического мастерства преподавателей в Колледже создан и действует учебно-методический Совет, объединяющий педагогических работников. Председателем Совета является заместитель директора. Совет организует работу по методическому обеспечению учебного процесса, планирует и направляет разработку и издание учебно-методических пособий в бумажном и электронном вариантах, занимается внедрением новейших информационных образовательных технологий.

Воспитательная работа с участием молодежи осуществляется педагогическим коллективом в ходе всего образовательного процесса, а также через студенческое самоуправление, организованное в колледже и в общежитии. Высшим органом студенческого самоуправления является Совет самоуправления колледжа, который координирует работу Советов учебных групп и общежития.

Для эффективного взаимодействия с учетом большого контингента обучающихся и месторасположением учебных зданий после реорганизации были определены три образовательных комплекса (по территориальному признаку и направлениям подготовки):

1. Информационных технологий и экономики (ул. Курчатова, д.7).
2. Промышленной автоматики (ул. Доватора, д.38).

3. Промышленного дизайна и торговли (ул. Блюхера, д.1А).

В колледже имеется 57 оборудованных учебных аудиторий и лабораторий, 33 компьютерных класса, учебные полигоны, залы дипломного проектирования, слесарные мастерские, электромонтажные мастерские, механообрабатывающие мастерские, участок станков с ЧПУ, ювелирные мастерские, литейная мастерская, камнерезная мастерская. Количество и перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и других помещений соответствует требованиям ГОС и ФГОС по направлениям подготовки. В каждом образовательном комплексе функционирует библиотека.

Состояние материально-технической базы и оснащение учебно-лабораторных помещений колледжа отвечает современным требованиям и позволяет осуществлять качественную подготовку специалистов.

В колледже расположены 48 аудиторий оборудовано стационарными ПК и проекторами, 100% компьютерных классов имеют оборудование с выходом в Интернет и доступом к электронным библиотечным системам, общее количество компьютеров 678 ед., из них используемых в образовательном процессе 492 ед., с выходом в Интернет - 478.

Для организации питания обучающихся и сотрудников действуют 3 столовые и буфет, общей площадью 425,3 кв.м.

Площадь медицинского пункта по адресу: ул. Курчатова,7 составляет 20,2 кв.м., по адресу: ул. Доватора,38 - 54 кв.м., по адресу: ул. Блюхера,1а - 42,2 кв.м. Медицинский кабинет оборудован бактерицидной лампой, холодильником для хранения бакпрепаратов, морозильной камерой, кушетками и всеми аптечками для оказания неотложной медицинской помощи.

Характеристика учебной группы.

Студенческая группа БУ-114-Д. Возраст студентов – от 17- до 19 лет. Все студенты этой группы имеют среднее школьное образование. Всего в группе 23 человека, в этот коллектив входят: 5 юношей и 18 девушек.

Староста группы – Мирзоева Эмира. Также есть явные лидеры и активисты в лице Бекеша Софии, Климовец Кристины, Медведевой Анны, которые являются активными участниками творческих мероприятий, проводимых в здании колледжа, а также Столбенко Дмитрия, который является успешным спортсменом.

Успеваемость в группе выше среднего. Интересы большинства учащихся группы соответствуют профильной направленности их обучения. При этом явно отстающих студентов нет. Группу можно считать сплоченной. В случае возникновения спорных моментов, недопониманий, студенты готовы выслушать каждую сторону конфликта. Обучающиеся дружелюбные, легко идут на контакт с преподавателями. Долгов не имеют и помогают одноклассникам с возникшими трудностями в вопросах учебы.

В целом, в группе преобладает положительный эмоциональный климат, студентов характеризует сплоченность, организованность и высокий уровень ответственности. Сложившаяся атмосфера способствует продуктивности учебной деятельности, хорошей успеваемости, благоприятно сказывается на физическом и душевном самочувствии как студентов, так и преподавателей. По моим наблюдениям, студенческая группа БУ-114-Д не нуждается в консультации педагога-психолога.

Староста обладает чувством справедливости, ответственности и организованности, что гарантирует высокую степень успеваемости группы, ее информированность.

Явных недостатков по проблеме усвоения студентами нового учебного материала выявлено не было. Материал прорабатывался учащимися достаточно легко и непринужденно. При возникновении спорных моментов, вызванных непониманием материала, студенты не стеснялись задавать вопросы. При ответах на вопросы смело предполагали, рассуждали вслух, подключали фантазию, абстрактное мышление. Все задаваемые домашние задания были выполнены в сроки.

3.2 Разработка деловой игры в рамках дисциплины «Экономика организации», реализуемой в Профессиональном образовательном учреждении «Южно-уральский государственный колледж»

В рамках прохождения преддипломной практики в Челябинском юридическом колледже, кроме опроса обучающихся, нами был проведен анализ рабочей программы учебной дисциплины «Экономика организации», которая является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

В соответствии с учебным планом по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) дисциплина «Экономика организации» реализуется в третьем семестре.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО и примерной основной профессиональной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: дисциплина относится к профессиональному циклу и является общепрофессиональной дисциплиной.

Результатом освоения программы учебной дисциплины «Экономика организации» является овладение обучающимися общими компетенциями (ОК) и профессиональными компетенциями (ПК).

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

Максимальная учебная нагрузка (всего часов) – 48 часов, в том числе обязательная аудиторная учебная нагрузки – 34 часа, самостоятельная работа – 10 часов, и 4 часа отводится на консультации.

В аудиторную учебную нагрузку входят лекционные занятия – 24 часа, и практические занятия – 10 часов.

В тематический план по данной дисциплине входит 6 разделов:

1. Раздел I. Организация в условиях рынка.
2. Раздел II. Материально-техническая база организации и проблема ее обновления.
3. Раздел III. Ресурсы и энергосберегающие технологии.
4. Раздел IV. Организация труда и зарплаты.
5. Раздел V. Планирование деятельности организации. Бизнес-план. Финансы организации.
6. Раздел VI. Внешнеэкономическая деятельность организации.

В рамках данной выпускной квалификационной работы нас интересует практическая работа студентов. На данную работу отводится 10 часов учебного курса.

В практическую работу в соответствии с рабочей программой дисциплины включается:

1. Определение организационно-правовых форм организаций.
2. Расчет эффективности использования основных и оборотных средств организации.
3. Анализ финансовых ресурсов организации.
4. Расчет производительности труда, цены и заработной платы организации.
5. Планирование деятельности организации.
6. Определение состава материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации.
7. Заполнение первичных документов по экономической деятельности организации.
8. Расчет основных экономических показателей деятельности организации.

Данные методы организации практической работы студентов не являются исчерпывающими и достаточно эффективными для отработки теоретических знаний, полученных в ходе лекционных занятий.

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется в двух основных направлениях: оценка уровня освоения учебного материала дисциплин и оценка уровня форсированности компетенций обучающихся.

Для проверки уровня сформированности компетенций, указанных в рабочей программе дисциплины «Экономика и организация», формирование которых происходит в рамках данной дисциплины, мы разработали деловую игру, которая учитывает требования к проверке знаний, умений и навыков по данным компетенциям.

Данная игровая модель представлена следующими материалами:

1. Общая легенда.
2. Правила игры.
3. Карточки с различными ситуациями.

В общей легенде (Приложение А) изложена вся основная информация о сути игры и действиях, которые необходимо будет выполнить участникам. Она знакомит студентов с сутью игры, объясняет ее цели и задачи. Также легенда поможет погрузиться в приближенную к реальности суть бизнеса.

В правилах игры (Приложение А) содержится, формализованное описание, регламентирующее возможные действия игрока в процессе игры, указаны основные нюансы работы модели, на которые студентам необходимо обратить внимание (размер стоимости производимой продукции, внедрение новых станков, работа с агентами и дистрибьюторами, заказ сырья, как брать кредит и многое другое).

Карточки (Приложение А) содержат различные экономические ситуации, которые могут случиться с бизнесом, например, потеря оборудования, болезнь сотрудника, давление конкурентов и т.д.

В рамках игры студенты в командах будут выполнять управленческие задачи, приближенные к реальным ситуациям, и принимать стратегические решения в течении виртуального года. Цель студентов – максимизация капитала компании.

Прибыль, полученная по итогу игрового года будет отражать, насколько команда эффективно инвестировала имеющиеся ресурсы, а также качество реагирования на влияние позитивных и негативных ситуаций, которые могут случиться с их предприятием.

Задача команды, показать насколько грамотно игроки могут пользоваться инвестициями.

Управленческий процесс построен из следующего:

1. Ведение бухгалтерского учета предприятия на протяжении одного игрового года.

2. Принятие инвестиционных решений и приспособление к сложившимся экономическим ситуациям.

Прочитав общую легенду и правила игры, студентам необходимо будет разделиться от 2 до 4 команд, в одной команде обязательное наличие директора и бухгалтера, команда может состоять от 3 до 7 человек. После разделения на команды, студентам будет выделено время на обдумывание хода (5 минут). По окончании хода, директорам нужно будет вытянуть 2 карточки с положительным и негативным экономическим воздействием.

Преподаватель в данной игре, проверяет правильность расчета в балансах команд, выдаче карточек и помощи в разъяснении непонятных для студентов моментов.

Директор в данной игре представляет лидера команды, за ним остается ключевое решение, распределение счетов для подсчета между менеджерами и выполнение основных обязанностей, (выбор карточки, озвучка баланса раз в 3 хода и т.д.).

Роль бухгалтера будет заключаться в записях итогового решения, фиксированию результатов хода.

Роль менеджера заключается в расчете денежных средств в принятии определенного решения.

В основе игры лежит комплексная экономическая модель, реализованная в виде компьютерной программы. Функции компьютерной модели:

1. Обработка решений, принятых командами-участницами.
2. Моделирование деятельности разных отделов компании.
3. Моделирование конкуренции на рынках.
4. Расчет и оценка результатов деятельности компаний на рынке.

Участие в игре позволяет сформировать и развить как навыки управления компанией, так и навыки командной работы, и лидерские качества.

Проведение данной игры планируется на протяжении 4.5 часов практических занятий.

Первый час проведения занятия планируется отвести на повторение материала для принятия более качественных решений и ориентирования по игре. Также студенты смогут задать вопросы по лекции.

Полчаса этого же занятия, будет отведено изучению правил и инструкции, будут изучены все тонкости игры, также за это время будет производиться разделение студентов на команды. За это время командам удастся разработать начальную стратегию, разделиться по ролям и принять первые управленческие решения.

Два часа будет отведено на проведение самой игры, пять минут на принятие управленческого решения в течении двенадцати ходов, десять минут на различные заминки, двадцать минут на проверку материала и подведения итогов, пол часа на обсуждения, различные комментарии, анализа хода проведения игры.

Студенты должны проанализировать каждый свой шаг, выявить ошибки и недочеты, предположить, как лучше было поступить в той или иной ситуации, разработать рекомендации по дальнейшему улучшению финансового состояния организации.

Разработанная нами деловая игра позволяет:

1. Соотнести знания из учебников с процессами, происходящими в реальном мире;
2. Совершить профессиональные пробы, которые в дальнейшем помогут определиться с профессией и стратегией обучения после колледжа;
3. Развить навыки, которые помогут успешно встроиться в современный, стремительно меняющийся мир;

Также наша деловая игра позволяет проводить более тщательный контроль знаний студентов, так как она требует серьезной теоретической подготовки. Студент охотнее будет учить новый материал, так как будет видеть его практическую значимость, будут более активно вовлечены в

процесс проверки усвоения знаний. И соответственно, уровень знаний студентов по дисциплине «Экономика организации» будет значительно повышен.

Таким образом, во втором параграфе данной главы мы провели анализ учебного плана по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и рабочей программы дисциплины «Экономика организации». Также мы разработали деловую игру в рамках дисциплины «Экономика организации», которая позволит повысить уровень усвоения теоретических знаний студентами и вовлеченность студентов в образовательный процесс.

3.3 Выводы по 3 главе

В третьей главе нашей исследовательской работы мы дали характеристику Челябинского юридического колледжа, оказывающего услуги в области среднего профессионального образования.

Далее мы провели анализ рабочей программы дисциплины «Экономика организации», которая является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)». Мы пришли к выводу, что данные методы организации практической работы студентов не являются исчерпывающими и достаточно эффективными для отработки теоретических знаний, полученных в ходе лекционных занятий.

Также нами был проведен анализ профессиональных и основных компетенций, а также анализ группы, который показал недостаточное освоение знаний.

В связи с этим нами была разработана деловая игра, позволяющая более активно вовлекать студентов в процесс проверки знаний. Также данная деловая игра покажет студентам практическую значимость теоретических знаний, что повысит мотивацию студентов к обучению.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе нами была рассмотрена необходимость введения рекомендаций к внесению в инвестиционную политику и менеджмент Публичного акционерного общества «Энергогарант».

Однако для крупных предприятий с большими оборотами управление организацией становится сложным процессом. Менеджмент организации не может оперативно принимать управленческие решения, а владельцы не в состоянии контролировать всю деятельность.

Инвестиции играют центральную роль в обеспечении эффективности экономической системы и воспроизводства общества в целом, так как оказывают непосредственное влияние на долгосрочные перспективы экономического роста. Инвестиционная активность - один из важнейших показателей экономической динамики.

Объективно необходимым звеном производственного процесса является замена изношенных основных средств новыми, которая осуществляется с помощью механизма аккумулирования амортизационных отчислений и их использования на приобретение нового оборудования и модернизацию действующих основных фондов. Именно вложения, используемые для развития и расширения производства с целью извлечения дохода в будущем, составляют экономический смысл инвестиций.

Целью нашего исследования являлось теоретически обосновать и разработать комплекс мер по совершенствованию инвестиционной политики и менеджмента как фактор повышения экономической эффективности деятельности Публичного акционерного общества «Энергогарант».

Для выполнения данной цели нами были изучены теоретические основы инвестиционной политики организации.

В процессе выполнения данной задачи нами была рассмотрена сущность инвестиционной политики страховой организации, в последствии

нами был сформирован вывод, что инвестиционная политика предприятия есть не что иное, как сложная, взаимообусловленная и взаимосвязанная совокупность видов деятельности предприятия, обращенная на перспективное развитие, извлечение прибыли и других выгодных эффектов в итоге совершения инвестиционных вложений.

Также нами было изучено регулирование и регламентирование инвестиционной политики страховых организаций, с последующим выводом о том, что наличие эффективной системы государственного регулирования НСС является необходимым условием использования страхования как экономического регулятора, общественно необходимого элемента общественного хозяйства.

Далее мы также изучили теорию формирования инвестиционной политики и менеджмента в системе финансово-хозяйственной деятельности организации. Мы определили, что инвестиционная деятельность организации подневольна долгосрочным целям его формирования. Именно в связи с этим она обязана осуществляться в определенном соответствии с качественно разработанной инвестиционной политикой.

Далее мы проанализировали инвестиционную политику Публичного акционерного общества «Энергогарант» и показатели его финансово-хозяйственной деятельности.

Анализ финансовых показателей позволил нам сделать вывод о том, что качество организации системы управления рисками находится на высоком уровне. В компании действует коллегиальный орган – Комитет по риск-менеджменту, а также Управление риск-менеджмента. Качество финансового планирования находится на высоком уровне, однако, степень проработанности долгосрочной стратегии развития оценивается агентством достаточно консервативно.

Проведя SWOT-анализ и анализ конкурентной среды, мы поняли, что ПАО САК «Энергогарант» находится в серьезной конкурентной среде, но это не мешает организации работать на достаточно высоком уровне.

«Энергогарант» достиг роста суммы страховых премий на 27.9 млн. рублей, в то время как в других компаниях, с наиболее высоким уровнем суммы страховых премий, показатель роста находится в более низких или даже в отрицательных значениях. Для продвижения товаров и услуг на зарубежные рынки ПАО «САК «Энергогарант» необходимо осуществлять ряд мероприятий, в частности: маркетинговые исследования, участие во всевозможных международных выставках и конференциях, обеспечение деятельности экспортеров по продвижению на внешние рынки.

Также нами был проведен внутренний и внешний анализ бухгалтерского учета, что позволило нам сделать следующие выводы

1. Баланс страховой компании на протяжении анализируемого периода оставался преимущественно ликвидным. При этом ситуация с ликвидностью баланса в течение анализируемого периода улучшилась.

2. Проблемы с обеспечением приемлемого уровня платежеспособности у компании преимущественно отсутствуют. При этом общая тенденция изменения платежеспособности является положительной.

3. Состояние финансовой устойчивости ПАО «САК «Энергогарант» улучшилось.

4. ПАО «САК «Энергогарант» работало, получая положительный результат от страховой деятельности. В целом в течение анализируемого периода сумма прибыли от страховой деятельности сократилась на 33,20%, что негативным образом характеризует ситуацию с финансовыми результатами от основной деятельности страховой компании. Финансовый результат после налогообложения ПАО «САК «Энергогарант» в течение рассматриваемого периода был положительным. В целом в течение анализируемого периода сумма чистой прибыли выросла на 504,09%, что положительно характеризует ситуацию с финансовыми результатами страховой компании.

5. Каждый рубль, используемый страховой компанией, дает большую отдачу в виде заработанных страховых премий.

6. Также каждый рубль, используемый страховой компанией, дает меньшую отдачу в виде полученных финансовых результатов.

7. В 2019 г. степень риска, связанного со страховой компанией, была низкой, а финансовое состояние устойчивым; в 2020 г., соответственно, степень риска – средней, а финансовое состояние – удовлетворительным; в 2021 г. степень риска была средней, а финансовое состояние оказалось удовлетворительным. В целом в течение анализируемого периода финансовое состояние ПАО «САК «Энергогарант» улучшилось.

Исходя из вышеперечисленных выводов, нами были предложены рекомендации по улучшению эффективности инвестиционной политики и менеджмента Публичного акционерного общества «Энергогарант».

Таким образом, исходя из предложенных рекомендаций, Публичному акционерному обществу «Энергогарант» для улучшения инвестиционной политики, необходимо, поднять пункт инвестиционных вложений, создать профессиональную маркетинговую команду, для грамотного продвижения товаров и услуг. Разработать рекламную программу, для наибольшего распространения сведений о оказываемых услугах и самой компании. Открыть два офиса для оптимального расположения организации, произойдет захват большей площади, это создаст небольшую рекламу и удобство клиентам. Для уменьшения случаев мошенничества нами было предложено, создать программу обучения рядовых сотрудников риск менеджменту. Также создать систему аудиторской проверки контрактов, подлежащих страховому возмещению. Мониторинг отзывов и устранение неполадок с информационными ресурсами, являются важными рекомендациями, так как в современном мире, большинство клиентов пользуются приложением и сайтом компании.

Далее нами были разработаны рекомендации по улучшению менеджмента Публичного акционерного общества «Энергогарант». Запись телефонных разговоров является частой практикой больших компаний, данная функция позволяет отслеживать, насколько качественно оказывается

услуга. Также нами было предложено осуществлять набор специалистов из высших учебных заведений, на конкурсной основе, это позволит нам сотрудничать с многими ВУЗами страны и получать квалифицированные кадры. Данная система позволит обучать уже существующий персонал, для поднятия рейтинга организации и квалификации специалистов.

Исходя из вышесказанного, нами был сделан вывод, что рекомендации по улучшению системы инвестиционной политики и системы менеджмента ПАО САК «Энергогарант», данные являются актуальными и затрагивают основные проблемные сферы данной организации. В процессе написания рекомендаций, к ним были предложены пояснения, доказывающие их экономическую эффективность и практическую необходимость.

Данные рекомендации позволят увеличить прибыль компании путем инвестирования и качественного подхода, также наладится система менеджмента данной организации. Улучшение менеджмента приведет к уменьшению увольнения сотрудников, получению молодых и квалифицированных кадров. Также данные рекомендации увеличат количество контрактов и уменьшит случаи мошенничества.

Нами был проведен контроль и дана оценка усвоения знаний студентами в Профессиональном образовательном учреждении «Южно-уральский государственный колледж». Явных недостатков по проблеме усвоения студентами нового учебного материала выявлено не было. Материал прорабатывался учащимися достаточно легко и непринужденно. При возникновении спорных моментов, вызванных непониманием материала, студенты не стеснялись задавать вопросы. При ответах на вопросы смело предполагали, рассуждали вслух, подключали фантазию, абстрактное мышление. Все задаваемые домашние задания были выполнены в сроки.

Далее мы провели анализ рабочей программы дисциплины «Экономика организации», которая является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по

отраслям)». Мы пришли к выводу, что данные методы организации практической работы студентов не являются исчерпывающими и достаточно эффективными для отработки теоретических знаний, полученных в ходе лекционных занятий.

Также нами был проведен анализ профессиональных и основных компетенций, а также анализ группы, который показал недостаточное освоение знаний.

В связи с этим нами была разработана деловая игра, позволяющая более активно вовлекать студентов в процесс проверки знаний. Также данная деловая игра покажет студентам практическую значимость теоретических знаний, что повысит мотивацию студентов к обучению.

Мы пришли к выводу, что данная деловая игра поможет улучшить систему контроля знаний, развить управленческие и лидерские качества студентов, повысить качество компетенций, предусмотренных рабочей программой дисциплины «Экономика организации» и увеличить интерес студентов к изучаемой дисциплине.

Таким образом, цель данного исследования была достигнута, задачи выполнены.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. «Центр Раскрытия Корпоративной Информации» (<https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=7604&type=3>).
2. Алехина О.А. Инвестиционная деятельность предприятий / О.А. Алехина // «Научно-практический журнал Аллея Науки». – 2018. — №1(17). – С. 1-5.
3. Аскинадзи, В. М. Инвестиционный анализ: учебник для академического бакалавриата: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям / В. М. Аскинадзи, В. Ф. Максимова. – Москва: Юрайт, 2019. – 422 с.
4. Афонасова М.А. Экономика предприятия. Электронный курс, ФДО, ТУСУР, 2017.
5. Ахмедов Н.А. Формирование системы оценки эффективности реализации инновационной стратегии и инвестиционной политики промышленных предприятий// Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. - № 4. – С. 81-85.
6. Бабурина, Н. А. Страхование. Страховой рынок России: учеб. пособие для вузов / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 127 с.
7. Бадалов А.Л. Частно-государственное партнерство в реализации инвестиционных проектов// ЭКО. – 2008. - № 6. – С. 129-142.
Бодокина Е.А., Швецова И.Н. Использование цены капитала при обосновании инвестиционной политики// Региональная экономика. – 2008. - № 20. – С. 88-98.
8. Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – Москва: Инфра-М, 2017. – 240 с.
9. Бекасов Ш. ПИФы – вложения в складчину// Наука и жизнь. – 2011. – № 12. – С. 44-48.

10. Вадель О.А. Управление эффективностью инвестиционного проекта в концепции инвестиционного проекта в концепции стоимостного подхода// Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. - № 6. – С. 35-42.
11. Вершинина А.А. Прямые иностранные инвестиции и особенности их привлечения в экономику страны и региона// Экономика, статистика и информатика, - 2011. - № 3. – С. 23-29.
12. Головки Ю.В. Инвестиционные возможности в России (спрос и предложение)// Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. - № 4. – С. 93-104.
13. Голубева Е.И. Понятие инвестиций: эволюция и совершенствование его применения / Е.И. Голубева // «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» — №5(21) – 2018 – С.2
14. Григорьев Л. Инвестиционный процесс: накопленные проблемы и интересы// Вопросы экономики. – 2008. - № 4. – С. 44-61.
15. Григорьев Л. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций// Вопросы экономики. – 2011. - № 6. – С. 4-20.
16. Гукова А.В. Инвестиционный капитал предприятия: теоретические аспекты управления// Экономический анализ. – 2008. - № 4. – С. 26-32.
17. Дасковский В., Киселев В. Еще раз о несоответствии оценок эффективности инвестиций// Экономист. – 2010. - № 7. – С. 78-93
18. Дасковский В., Киселев В. Совершенствование оценки эффективности инвестиций// Экономист. – 2009. - № 1. – С. 42-57.
19. Дегтярев А. Инвестиционный потенциал муниципальных образований: неформальное взаимодействие власти и бизнеса// Общество и экономика. – 2011. - № 2. – С. 141-156.
20. Доронина Н.Г. Проблемы и пути развития российского инвестиционного законодательства / Н.Г. Доронина // Журнал российского права. – 2018. – № 6. С. 5-14
21. Ендовицкий Д.А. Инвестиции и инновации: учебник / [В. Н. Щербаков и др.]. – Москва: Дашков и К°, 2017. – 657 с.

22. Инвестиции: учебное пособие / [М. В. Чиненов и др.]. – Москва: КноРус, 2016. – 364 с.
23. Инвестиции: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / [М. В. Чиненов и др.]. – 3-е изд., стереотипное. – Москва: КноРус, 2020. – 364 с.
24. Инвестиционный анализ: учебное пособие / [И. С. Межов и др.]. – Москва: КноРус, 2016. – 415 с.
25. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ. Н.Н. Любимова; Под ред. Л.П. Куракова. М., 2019.
26. Коммерческая оценка инвестиций: учебное пособие / В. Е. Есипов [и др.]. – Москва: КноРус, 2016. – 696 с.
27. Королев А. Взаимодополняемые инвестиционные проекты: оценка синергетического эффекта// Проблемы теории и практики управления. – 2011. - № 10. – С. 90-97
28. Кочетков И. О государственной поддержке инвестиционной деятельности// Экономист. – 2009. - № 12. – С. 79-84.
29. Кочкаева Д.О. Экономическая эффективность инвестиционной деятельности / Д.О. Кочкаева // «Научно-практический журнал Аллея Науки». – 2019. — №3(30). – С. 1-4.
30. Кравченко Н.А. Инвестиционные приоритеты развития сибирской экономики// ЭКО. – 2011. - № 7. – С. 5-14.
31. Краснов С.А. Особенности международного движения капитала: прямые Иностранные инвестиции// Труд и соц. Отношения. – 2010. - № 9. – С. 133-141.
32. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия. — М.: КноРус, 2016 — 183 с.
33. Левин В.С. Оценка угроз в инвестиционном развитии агропромышленного региона// Финансы. – 2011. - № 4. – С. 20-26.

34. Лившиц В. Каких ошибок следует избегать при оценке инвестиционных проектов с участием государства// Вопросы экономики. – 2011. - № 9. – С. 80-93.

35. Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ: подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: учебник: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / И. В. Липсиц, В. В. Коссов. – Москва: Инфра-М, 2019. – 319 с.

36. Литвина Н.И. Мировые инвестиции. Региональные тенденции// Альма Матер. – 2011. - № 1. – С. 67-74. 41. Маркарян В.Р. Инвестиционный фактор в реализации национальных проектов// Региональная экономика. – 2009. - № 2. – С. 71-79.

37. Лукасевич, И.Я. Инвестиции: учебник / И. Я. Лукасевич. – Москва : Вузовский учебник, Инфра-М, 2017. – 411 с.

38. Макаркин, Н.П. Эффективность реальных инвестиций: учебное пособие / Н. П. Макаркин. – Москва: Инфра-М, 2017. – 431 с.

39. Международная инвестиционная деятельность: учебное пособие / [Е. Н. Петрушкевич и др.]. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2021. – 344 с.

40. Межов Н.С. Формирование модели эффективного инвестирования промышленных инноваций// Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. - № 4. – С. 39-48.

41. Мельтенисова Е.Н. Формирование инвестиционной привлекательности российских энергетических компаний// ЭКО. – 2011. - № 7. – С. 108-121. 45. Орлова Л.Н. Информационно-инвестиционные аспекты управления конкурентоспособностью предприятия// Экономика, статистика и информатика. – 2011. - № 3. – С. 91-95.

42. Нешиной, А.С. Инвестиции: учебник: / А. С. Нешиной. – Москва: Дашков и К^о, 2018. – 351 с.

43. Развитие предпринимательства: инновации, технологии, инвестиции: монография / [А. В. Шаркова и др.]. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 351 с.

44. Скамай, Л. Г. Страхование: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Л. Г. Скамай. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 322 с.

45. Страхование: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / отв. ред. А. Ю. Анисимов. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 218 с.

46. Терехова, Е. В. Правовое регулирование иностранных инвестиций: теоретические и практические проблемы: монография / Е. В. Терехова. – Москва: Русайнс, 2021. – 112 с.

47. Удалов Д.А. Корпоративное управление как фактор, влияющий на значение инвестиционной привлекательности банка// Деньги и кредит. – 2010. – № 10. – С. 40-45.

48. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 14.03.2022) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"// СПС КонсультантПлюс

49. Федеральный Закон от 25.02.1999 №39-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // «Российская газета», N 41-42, 04.03.1999.

50. Федорова В.А. Инвестиционный климат России и проблемы его улучшения / В.А. Федотова // «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» — №9(25) — 2018. – С. 2.

51. Френкель А. и др. Иностранные инвестиции в России: основные тенденции// Проблемы теории и практики управления. – 2008. - № 9. – С. 76-90.

52. Фролова И.В. Инвестиционный потенциал региона: разработка системы оценок// Региональная экономика. – 2009. - № 16. – С. 26-34.

53. Хазанович, Э.С. Инвестиции: учебное пособие / Э. С. Хазанович. – Москва : КноРус, 2016. – 317 с.
54. Ханджапова Л.М., Лубсанова Н.Б. Иностраннные инвестиции в экономику региона// ЭКО. – 2008. - № 9. – С. 113-121.
55. Целовальникова И.Ю. Правовое регулирование инвестиционной деятельности: Монография. М.: Юридический институт МИИТа, 2019. // СПС КонсультантПлюс. – С. 3.
56. Чараева, М.В. Реальные инвестиции: учебное пособие / М. В. Чараева. – Москва: Инфра-М, 2018. – 263 с.
57. Чепкасов В.В. Инвестиции: понятие и основные виды / В.В. Чепкасов // «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №5(21) 2019
58. Шапкин, А. С. Управление портфелем инвестиций ценных бумаг / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – 6-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 510 с.<https://zavtrassessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=4404>
59. Шеховцова Ю.А. К вопросу о совершенствовании методологии дисконтирования денежных потоков// менеджмент в России и за рубежом. – 2011. - № 3. – С. 12-18.
60. Якушев А.О. О некоторых финансово-правовых проблемах стимулирования инвестиционной деятельности в регионах// Налоги и налогообложение. – 2008. - № 9. – С. 53-59

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Легенда

На рынок вышли четыре компании с целью максимизации собственной прибыли, вам придется окунуться в бизнес среду и опробовать себя в качестве настоящего предпринимателя. Вы столкнетесь с тремя конкурентами и суровой средой, которая ждет каждого начинающего бизнесмена. В начале игры в вашем распоряжении будет 5 станков стоимостью по 100 000 рублей и 5 работников. Вам необходимо будет оплачивать ежемесячно: зарплату, амортизацию и аренду. Из переменных затрат реклама, материалы. Удачи в достижении максимальной прибыли.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Правила игры

Амортизация станков – оплачивается ежемесячно, выбранным вами способом.

Заработная плата: на начальном этапе заработная плата будет 30 000 рублей, но при поднятии на 5 000 качество изделий будет увеличено на 1 пункт, при снижении зарплаты на 5 000 рублей раз в месяц будет увольняться 1 работник.

Работники: найм работников осуществляется вами, в ваш ход. 1 работник может работать за одним станком и производить, либо 7 изделий плохого качества, либо 6 изделий среднего качества, либо 5 изделий хорошего качества.

Материалы: закупка осуществляется вами в ваш ход и производство товара соответственно, стоимость плохих материалов из которых получится изделия плохого качества – 3000 рублей, среднего и хорошего качества – 4000, 5000, соответственно

Изделия: на все 4 предприятия 1 тип продаваемого товара, его стоимость на рынке 10 000 рублей, цену изменять нельзя, от продажи

изделий плохого качества через месяц от вас уйдет 1 постоянный клиент, от среднего ничего не произойдет, от хорошего качества через месяц придет 1 постоянный клиент.

Реклама: от вложения 10 000 рублей на рекламу к вам придет 2 одноразовых и 1 постоянный клиент.

Постоянные клиенты: остаются с вами на протяжении 1 года.

Разовые клиенты: уходят после 1 покупки.

Аренда: 40 000 рублей.

Также у вас есть возможность взять кредит до 50% стоимости от капитала на год, до 15% годовых.

48 карточек с ситуациями:

1. Ваши работники потребовали премию, вы потеряли 50 000 рублей.
2. Рекламной идее не удалось привлечь постоянных клиентов.
3. Ставка по кредиту увеличивается на 5%.
4. Вам не удалось реализовать идеи для бизнеса, вы пропускаете 1 ход.
5. Вы потеряли поставщика, закупка материалов увеличивается на 1000 рублей.
6. Затраты на рекламу увеличились в полтора раза.
7. Затраты на рекламу увеличились в 2 раза.
8. Качество продукции ухудшилось из-за состоявшейся ссоры в коллективе.
9. Вам пришлось уволить 1 работника.
10. Вы проиграли в казино 150 000 рублей.
11. Из-за плохого обслуживания, вам пришлось реализовать продукцию на 10% дешевле.
12. К сожалению, реклама не оправдала ожидания, вам удалось привлечь на 5 покупателей меньше.
13. Из-за брака на производстве вы потеряли 4 изделия.
14. Вам пришлось ухудшить качество производимых изделий.

15. Повышение цен на рынке, все станки приобретаются на 50% дороже.
16. Поднятие цены на производство продукции на 1000 рублей.
17. Повышение цены на рынке арендованных услуг на 20 000 рублей.
18. Повышение зарплаты на 5000 рублей.
19. У вас сломался станок необходимо выделить на ремонт 50 000 рублей.
20. У вас произошел сбой в поставках, они задержатся на 1 месяц.
21. У вас закончилась страховка.
22. Заболел 1 работник на 1 месяц.
23. Вам придется обменять 3 готовых изделия на материалы для дальнейшего сотрудничества.
24. Вы потеряли деньги компании 50 000 рублей.
25. Вы хорошо провели переговоры и вам подарили 1 месяц бесплатной аренды
26. Ваш маркетинговый консультант, подал вам хорошую идею, и к вам пришло 5 новых клиентов.
27. Ставка по кредиту уменьшается на 5%.
28. Вы выиграли в казино 200 000 рублей.
29. Вам удалось удачно договориться с поставщиком, вам делают скидку в 500 рублей на 2 месяца.
30. Затраты на рекламу уменьшились на 30%.
31. Затраты на рекламу уменьшились на 50%.
32. Работники работали гораздо продуктивнее, качество вашей продукции улучшилось.
33. Вам удалось нанять квалифицированного работника.
34. Аноним подарил 1 новый станок.
35. Вам удалось реализовать продукцию на 10% дороже.
36. Вам удалось исправить брак, и ваши работники сделали на 4 изделия больше.

37. Реклама принесла долгожданные плоды, у вас появилось 3 постоянных клиента

38. Вам пришлось улучшить качество производимых изделий.

39. У вас появились новые знакомства, есть возможность приобрести станок на 50% дешевле.

40. Вам удалось забрать у одного из конкурентов 20 000 вложенных в рекламу средств.

41. Вы можете переманить 1 сотрудника у конкурента.

42. Вы можете уничтожить 1 из станков конкурента.

43. Вам удалось договориться с арендодателем и увеличить цену на арендованные помещения конкурентов на 20000 тысяч рублей.

44. У вас есть возможность уменьшить цену на продукцию одного из конкурентов.

45. У вас есть страховка.

46. У вас есть иммунитет на воздействия конкурентов.

47. У вас есть страховка.

48. Вы имеете возможность украсть наличные у конкурента 50 000 рублей.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

