**Министерство образования и науки Российской Федерации**

*ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ*

**Государственное образовательное учреждение высшего**

**профессионального образования**

*СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ*

*УНИВЕРСИТЕТ*

# *Филиал в г. Пятигорске*

## ОТЧЕТ

## по преддипломной практике

Выполнил студент

6 курса

Группы НИНЗ-081

Гунгер Э. И.

Руководитель практики

Титова В. В.

### ***Пятигорск, 2011г.***

СОДЕРЖАНИЕ:

ВВЕДЕНИЕ 3

1. Характеристика объекта практики 5

1.1 Характеристика подразделения 9

2. Описание работы, выполненной студентом 10

2.1 Теоретическая часть 10

2.2 Практическая часть

2.3 Индивидуальная работа

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

Приложения №n…n

**ВВЕДЕНИЕ**

Поскольку моя будущая специальность связана с движением финансовых ресурсов, оборотом денежных средств, формированием денежных фондов, различными видами финансовых операций, налогообложение, документоведением и т.п., я выбрала Страховую Компанию с огромным по объему оборотом денежных и финансовых ресурсов и обширным документооборотом. Почему я выбрала ОАО «ГСК «Югория?

1. ОАО «ГСК «Югория» — крупная страховая компания.
2. 2009 год, который принято называть «кризисным», компания закончила с положительным финансовым результатом, сохраняя ьвердые и уверенные позиции на страховом рынке России.
3. Также, за 2009 год, в рейтинге страховщиков по сборам страховых премий по ОСАГО (обязательное страхование автотранспортных средств) ОАО «ГСК «Югория» переместилась с 16 места на 13.
4. Компания разрабатывает план, для выхода на международный уровень работы.
5. Тренинги для сотрудников ОАО «ГСК «Югория» - возможность совершенствовать свои профессиональные навыки под руководством опытных тренеров.
6. Опытные сотрудники и наставники оказывают новичкам поддержку, помогают сориентироваться в структуре компании и организации бизнес-процессов.
7. Большие карьерные перспективы: 60% начальников управлений продаж в компании вышли из продавцов в течение года.
8. Хорошая оплата труда.
9. В компании практически нет текучки в кадрах.

Можно выделить несколько задач, которые были поставлены в начале практики**:**

* закрепление, систематизация и конкретизация теоретических знаний, полученных в процессе обучения, на основе изучения опыта работы конкретной компании, в области налогов и налогообложения;
* овладение методами аналитической и исследовательской работы для выявления резервов повышения эффективности функционирования налоговой системы, а также приобретение опыта работы в сфере налогообложения;
* изучить основные цели, задачи и функции компании, сформулированные в Положении или Уставе;
* охарактеризовать ведомственную подчиненность (приложение 1);
* рассмотреть структуру управления компании
* описать задачи и функции отделов (подразделений), их кадровый состав, должностные обязанности и права специалистов. Источниками этой информации являются штатные расписания, положения об отделах, должностные инструкции;
* изучить организацию и порядок осуществления документооборота и т.д.

**1. ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТА ПРАКТИКИ**

Уникальность ГСК «Югория» заключается в умении гармонично сочетать в себе надежность государственной и динамичность коммерческой структуры. Согласно отчетам, которые мне предоставил филиал, высокие темпы роста компании значительно опережают темпы развития страховой отрасли в России.

ГСК «Югория» ежегодно укрепляет позиции на российском рынке, стабильно поднимается в рейтинге крупнейших страховщиков России. Приоритетные цели развития компании: рост капитализации, внедрение международных стандартов деятельности.

ОАО «Государственная страховая компания «Югория» была создана в 1997 году. Учредителем Государственной страховой Компании «Югория» является Правительство Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Единственным акционером Компании является Департамент госсобственности ХМАО – Югры. На тот момент уставный капитал Компании составлял 50 млн. рублей. Головной офис находится в г. Ханты-Мансиийск, имеется одно агентство - в г. Горноправдинск. Общая численность работников – более 200 человек. Была получена лицензия на право проведения страховой деятельности по 15 видам личного и имущественного страхования.

В настоящее время, региональная сеть Компании состоит из 65 филиалов и более 220 агентств, работающих в 61 регионе России. За годы работы Компании созданы Территориальные управления (ТУ) - в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Ханты-Мансийске и Москве – для оперативного руководства над филиалами, которые входят в подчинение. Вся отчетность и вся информация по филиалам поступает в территориальные управления, там обрабатывается в 5 единых баз и направляется в Головную компанию. В целом, структуру страховой компании я изобразила в виде схемы *(схема 1).*

Схема 1

Отделы

Управления

Продаж и маркетинга

андеррайтинга

Урегулирования убытков

Экономического анализа

бухгалтерия

Продаж

Учёта

Урегулирования убытков и сервисного обслуживания клиентов

Экономического анализа и Бухгалтерия

партнёрских

офисных

агентских

Кадров

Директор

страхования

Помощники

Секретарь референт

Генеральный директор (президент)

Дирекция

Филиалы

Отделы

Как и в любой компании, все отделы тесно связаны между собой.

Уставный капитал компании на конец 2009 года составляет 1,833 млрд. рублей. Численность работников – более 2000 человек. Сегодня «Югория» — это универсальная страховая компания, представляющая широкий спектр страховых услуг. Компания вправе осуществлять деятельность по 18 видам страхования и перестрахованию с использованием 87 различных правил страхования.

Ежегодно, в отношении достоверности бухгалтерской отчетности, компанию проверяет ООО «Аудиторская компания «Мариллион».

«ГСК «Югория» является одной из крупнейших страховых групп в России. В нее входят: ЗАО Страховая компания "Югория-Жизнь" - дочернее предприятие Государственной страховой компании "Югория", созданное 19 января 2006 года в связи с требованием законодательства о разделении страховой деятельности по видам страхования. Уставный капитал компании составляет 100 млн. рублей. ОАО СМК «Югория-Мед» - страховая медицинская организация, осуществляющая деятельность в области обязательного медицинского страхования, добровольного медицинского страхования, а также страхования лекарственного обеспечения. «Югория-Мед» является дочерним обществом ОАО «Государственная страховая компания «Югория» и членом Группы страховых компаний «Югория», в которую также входит дочерняя Страховая компания «Югория-Жизнь». Оплаченный уставный капитал составляет 64.883.000 рублей. В 2007 году МСК "АСКО-Забота" вошла в состав страховой группы "Югория". В 1995 году в составе страховой группы «АСКО» образована медицинская страховая компания «АСКО-ЗАБОТА». Залогом успеха в данном случае послужила финансовая стабильность компании и грамотная работа со страхователями.

По результатам 2009 года совокупный объём премий страховой группы "Югория", достиг 21 003 млн. рублей, рост к 2008 году составил 3%. Положительные показатели роста премий продемонстрировали компании, входящие в СГ "Югория": СК «Югория-Жизнь» -73%, МСК "АСКО-Забота" -64%, СМК «Югория-Мед» -11%.

Заслуги компании отмечены многочисленными наградами. ОАО «ГСК «Югория» проводит политику прозрачности для клиентов, партнеров и акционеров. Ежегодно компания публично предоставляет результаты своей деятельности. В национальном рейтинге страховых компаний России, проводимом рейтинговым агентством «Эксперт РА», ОАО «ГСК «Югория» в июле 2009 присвоен рейтинг надежности АА «Очень высокая надежность, второй уровень».

На данный момент, Советом директоров ГСК «Югория» принята стратегия развития компании на 2011-2015 годы. Это стратегия прибыльного роста, в соответствии с ней к концу 2015 года необходимо:

- обеспечить сбор страховых премий в объеме 17,1 млрд. рублей (занять долю рынка более 1,8%);

- достичь в целевых клиентских сегментах уровня пролонгации договоров выше 70%;

- получить по МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности) чистую прибыль в объеме более 1 млрд. рублей;

- двукратно увеличить капитализацию. Для успешной реализации поставленных задач, в компании внедряется централизованный подход к различным направлениям деятельности. Для активизации продаж выбраны 20 перспективных регионов России, где «Югория» будет развиваться наиболее агрессивно.

**1.1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ**

Сочинский филиал ОАО «ГСК «Югория» был открыт в 2008 году. Несмотря на свой молодой возраст, филиал уже прочно встал на ноги. Продажи страховых продуктов значительно увеличились, соответственно к первому году работы филиала. Небольшой коллектив состоит из специалистов, которые раз в год направляются в Головной офис в г. Ханты-Мансийск для повышения квалификации. Кроме того, еженедельные связи по видео мосту с Головным офисом и Территориальным управлением помогают оперативно решать возникающие проблемы и контролировать работу филиала.

Сочинский филиал ОАО «ГСК «Югория» работает с 18 видам страхования и перестрахованию с использованием 87 различных правил страхования. Ежегодно, доход филиала составляет около 10 млн рублей.

На данный момент в филиале работает 6 человек:

* директор филиала;
* главный бухгалтер;
* начальник
* начальник отдела агентских продаж;
* начальник отдела урегулирования убытков и сервисного обслуживания клиентов;
* секретарь-референт с функциями отдела учета и отдела кадров.

Соответственно, все начальники отделов и главный бухгалтер подчиняется директору филиала *(Схема 2).*

Схема 2

## Директор филиала

## Главный бухгалтер филиала

Отдел урегулирования убытков и сервисного обслуживания клиентов

## Секретарь-референт, с функциями отдела учет аи отдела кадров

### Отдел офисных и партнерских продаж

## Отдел агентских продаж

Каждый отдел представляет из себя одного специалиста, который, в той или иной степени, подчиняется главному бухгалтеру и директору филиала.

В Сочинском филиале ОАО «ГСК «Югория» работает 10 агентов. Их число постоянно растет. Еще на 1 января 2010 года численность агентов составляла 2 человека. Такое увеличение связано с высоким процентным вознаграждением.

Для комфортной работы в филиале предоставлены все условия, как штатным сотрудникам, так и агентам. Руководство филиала позаботилось и о комфорте клиентов. Получить необходимую консультацию, оформить полис по любому виду страхования можно и в нерабочее время.

**2. ОПИСАНИЕ РАБОТЫ, ВЫПОЛНЕННОЙ СТУДЕНТОМ**

**2.1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

На первом этапе прохождения практики в Сочинском филиале ОАО «ГСК «Югория» я познакомилась с организационно-правовой формой хозяйствующего субъекта, видами оказываемых услуг, объектами страховой деятельности, изучила объем страхового поля, и страховой портфель, формы и системы оплаты труда, структуру управления и др*. (Приложение 1)*

За время прохождения практики в ОАО «ГСК «Югория» филиал в г. Сочи я познакомилась с обязанностями каждого сотрудника, познакомилась с формами отчетов. Самостоятельно выполняла задания, порученные мне специалистами филиала.

*Секретарь-референт с функциями отдела учета и отдела кадров.*

Сотрудник совмещает три должности, но основной является учет договоров страхования и сдача отчетов по ним. Договора и полисы страхования поступают в отдел учета после полного из заключения и оплаты. Договора сдают как со стороны отдела агентских продаж, так и со стороны офисных и партнерских. Каждый договор проходит через бухгалтерию – где и проверяется, был ли договор оплачен, и какого числа. После, фиксируется в специальном журнале в отделе учета. Заносятся договора в программу 1С: Предприятие – Континент – Страхование. Принцип занесения примерно один. Нужно указать:

- номер договора;

- дату заключения договора;

- все данные по страхователю и застрахованному лицу;

- вид страхования (правила);

-агент и сумма комиссионного вознаграждения;

- срок страхования;

- выгодоприобретатель;

- франшиза;

- лимит ответственности;

- страховую премию компании начисленную и оплаченную.

Строки варьируются в зависимости от того, по какому виду договор был заключен.

После внесения, договор необходимо провести. Также, оформить бланки строгой отчетности. К бланкам строгой отчетности относятся:

- полисы;

- квитанции;

- заявления на страхования;

- правила страхования;

- сервисные карты;

- списки представительства в других городах.

После проведения этих операций, оформляется отчет агента, в котором указывается:

- агент;

- номер заключенного договора;

- фактически оплаченная сумма по договору.

В конце каждого месяца, в Территориальное отделение необходимо предоставить:

- отчет по количеству заключенных договоров (по добровольному и обязательному страхованию);

- отчет по количеству испорченных бланков строгой отчетности;

- отчет по количеству бланков строгой отчетности, числящихся в филиале.

В конце каждого квартала, в Территориальное отделение необходимо предоставить развернутые отчеты (статистическая отчетность) по всей страховой деятельности филиала. После проверки ТУ отчетов, они сдаются:

- Федеральная Служба Страхового Надзора;

- Российский Союз Автостраховщиков;

- Всероссийский Союз Страховщиков.

Следующая обязанность секретаря-референта с функциями отдела учета и отдела кадров – кадровые обязанности. Кадровая политика в ОАО «ГСК «Югория» филиал в г. Сочи такая же, как и в любой организации РФ. Здесь сотрудник занимается приемом-увольнением, составлением необходимых приказов (по заданию как директора филиала, так и ТУ), командировочных удостоверений, графиков отпусков и т.д.. Но, например, обязанность, в виде составления табеля учета рабочего времени, забрал на себя главный бухгалтер.

Ежемесячно, сотрудник предоставляет в Территориальное управление отчеты по кадровым перестановкам в филиале.

И, последнее - обязанности секретаря-референта. Это прием телефонных звонков, переговоры с клиентами и перенаправление их в нужный отдел, регистрация входящей и исходящей корреспонденции, помощь директору филиала и т.д.

*Начальник отдела урегулирования убытков и сервисного обслуживания клиентов.*

Специалист работает с клиентами, у которых произошел страховой случай (как по добровольному виду страхования, так и по обязательному). После поступления заявки о страховом случае, специалист осматривает поврежденное имущество и составляет акт осмотра. Заполнение и форма бланков варьируется, в зависимости от того, по какому виду страхования произошел страховой случай.

Для того чтобы сформировать выплатное дело, необходимо собрать пакет документов. Пострадавшее лицо должен предоставить:

- документы, подтверждающие право собственности или доверенность от собственника на предоставление интересов;

- договор или полис на застрахованный объект;

- заявление на выплату.

В 1С: Предприятие – Континент – Страхование регистрируется заявление на выплату.

Документы, который предоставил пострадавший, сканируются и выкладываются на общий сервер, с которого Департамент урегулирования убытков забирает их. Дело рассматривается и решается вопрос, о признании заявленного события страховым случаем. Если считается, то составляется акт. В нем указывается: либо сумма выплаты на восстановительный ремонт, либо решение о выдачи направления на СТО. Если заявленное событие не признано страховым случаем – в филиал направляется отказ.

После возвращения ответа из Департамента урегулирования убытков в филиал, сотрудник извещает потерпевшего о решении. Если заявленное событие признано страховым, документы передаются в бухгалтерию для произведения выплаты.

Весь процесс, должен занимать не более 30 дней с момента, когда пострадавший предоставил все документы.

В конце каждого месяца, квартала и года, специалист подводит итоги работы, в виде отчетов по количеству заявленных и урегулированных убытков. Отчеты направляются в Департамент урегулирования убытков и Территориальное управление.

Также, начальник одела урегулирования убытков и сервисного обслуживания клиентов предоставляет клиентам юридические консультации.

В следующем разделе я объединила две должности, потому что они тесно пересекаются между собой. Это должности: *начальник отдела офисных и партнерских продаж и начальник отдела агентских продаж*. Оба специалиста отвечают за прибыль филиала, так как именно они и находят клиентов для добровольного и обязательного страхования.

Не смотря на то, что в дневнике по практике я расписала обязанности каждого сотрудника, по сути, они вдвоем дополняют друг друга (четких разграничений обязанностей у них нет). Например, если начальник отдела офисных и партнерских продаж выехал к клиенту для оформления какого-либо договора, когда клиент приходит в офис начальник отдела агентских продаж (не смотря на то, что это не входит в его обязанности) принимает клиента и обслуживает его. И соответственно, наоборот.

Для того чтобы принести в филиал прибыль, оба сотрудника выполняют большую работу. Это поиск клиентов, поиск тендерных конкурсов и составление заявок на участие в них, ведение переговоров с крупными организациями города (строительными, торговыми, спортивными и т.д.), автосалонами, банками, индивидуальными предпринимателями и частными лицами на предмет совместного сотрудничества. И конечно, поиск агентов, которые также страхуют физических и юридических лиц. За свою работу агенты получают комиссионное вознаграждение, процент которого зависит от вида страхования. На усмотрение Территориального управления процент может изменяться.

Для оформления договора необходимо предоставить определенный пакет документов. Они варьируются в зависимости от вида страхования. Вот основные:

- паспорт лица (страхователя и застрахованного);

- документы, подтверждающие право собственности или доверенность от собственника на предоставление интересов;

- заявление на страхование.

Стандартный срок договора (полиса) 1 год. Но он может измениться, при согласовании со страховой компанией: он может быть как больше года, так и несколько дней, но не менее 14.

Лимит ответственности (максимальная сумма выплаты при потере застрахованного объекта) устанавливается из расчета максимальной стоимости объекта. Но только по ОСАГО (обязательному страхованию автомобиля) лимит ответственности в каждой страховой компании одинаков - 400 000 руб.

Сумма, которую должен оплатить страхователь, рассчитывается исходя из следующих показателей:

- лимит ответственности объекта;

- срок действия договора;

- возраст страхователя (застрахованного лица);

- от риска возникновения страхового события и т.д.

Рассчитать сумму к оплате можно как в ручную, так и при помощи специальной программы.

После заполнения полиса (составления договора), и его оплаты, один экземпляр отдают страхователю, второй – остается в филиале (его и отдают в отдел учета).

Оба специалиста проверяют работу агентов. Они также должны приносить прибыль филиалу. Если доход от агента невелик, сотрудник филиала должен не просто выяснить, в чем проблема, но и найти путь решения.

Ежемесячно, каждый специалист предоставляет в Территориальное управление отчеты по проделанной работе. Количество заключенных договоров по каждому офисному сотруднику и агенту, количество полученной прибыли от деятельности каждого специалиста; сумма комиссионного вознаграждения по каждому агенту и т.д.

При заключении некоторых видов договоров страхователю выдаются сервисные карты.

В конце каждого месяца специалист предоставляет отчет в Территориальное управление, сколько карт и каких было выдано.

*Директор филиала.*

*Главный бухгалтер филиала.*

**2.1. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

В ОАО «ГСК «Югория» применяется общая система налогооблажения. Особенность заключается в том, что в филиалах некоторые налоги не обрабатываются. Так, например, налог на прибыль полностью рассчитывает, начисляет, оплачивает и составляет отчетность Головной офис ОАО «ГСК «Югория». А вот, налог на добавленную стоимость рассчитывается в филиалах. Данные направляются в Головной офис, который производит начисление, производит оплату и составляет отчетность.

Остальные налоги и социальные выплаты обрабатываются, как в любой организации РФ.

За время прохождения практики, я провела анализ объемов налоговых платежей за 2009-2010г., рассчитала структуру. Полученные данные отобразила в таблице. *(Приложение 2)*

Приложение 2

**Структура налоговых платежей ОАО «ГСК «Югория» филиал в**

**г. Сочи за 2009 – 2010г**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Налог | 2009 г. | | 2010г. | |
| Сумма, т.р., | Струк­тура, % | Сумма, т.р., | Струк-тура, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Налог на добавленную стоимость | ? |  | ? |  |
| Налог на прибыль организаций | - | - | - | - |
| Акцизы | - | - | - | - |
| НДФЛ | 214,0 |  | 277,7 |  |
| НДПИ | - | - | - | - |
| ЕСН всего: | 584,4 |  | - |  |
| в т.ч. - в федеральный бюджет | 293,4 |  | - |  |
| - Пенсионный фонд РФ | 205,4 |  | 331,0 |  |
| - Фонды обязательного медицинского страхования | 45,5 |  | 51,3 |  |
| - Фонд социального страхования РФ | 40,1 |  | 39,2 |  |
| Налог на имущество организаций | 13,3 |  | 10,8 |  |
| Транспортный налог | 3,5 |  | 3,5 |  |
| Земельный налог | - | - | - | - |
| Прочие налоги и сборы (НС на производстве, 0,2%) | 2,8 |  | 3,0 |  |
| Итого |  |  |  |  |

провести анализ объемов, динамики и структуры налоговых платежей (организации) предприятия (приложения 12 и 13);

Динамику налоговых платежей филиала я проанализировала за 2008-2010гг.

Приложение 3

**Динамика налоговых платежей ОАО «ГСК «Югория» филиал в**

**г. Сочи за 2008 – 2010г**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Сумма, тыс. руб. | | | Темп роста, % | | |
|  | 2008г. | 2009 г. | 2010 г. | 2009 г. к 2008 г. | | 2010 г. к 2009 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | |
| Налог на добавленную стоимость | - | 29,91 | 59,55 | - | +99,10 | |
| Налог на прибыль организаций | - | - | - | - | - | |
| Акцизы | - | - | - | - | - | |
| НДФЛ | 240,0 | 214,0 | 277,7 | -10,83 | +29,77 | |
| НДПИ | - | - | - | - | - | |
| ЕСН всего: | 679,8 | 584,4 | - | -14,03 | - | |
| в т.ч. в федеральный бюджет | 341,3 | 293,4 | - | -14,03 | - | |
| -Пенсионный фонд РФ | 238,9 | 205,4 | 331,0 | -14,02 | +61,15 | |
| -Фонды обязательного медицинского страхования | 52,8 | 45,5 | 51,3 | 13,83 | +12,75 | |
| -Фонд социального страхования РФ | 46,8 | 40,1 | 39,2 | -14,32 | -2,24 | |
| Налог на имущество организаций | 13,0 | 13,3 | 10,8 | +2,31 | -18,80 | |
| Транспортный налог | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 0 | 0 | |
| Земельный налог | - | - | - | - | - | |
| Прочие налоги и сборы (НС на производстве, 0,2%) | 3,3 | 2,8 | 3,0 | -15,15 | +7,14 | |
| Итого |  |  |  |  |  | |

- проанализировать налоговые базы по различным налогам (приложение 14);

- рассчитать налоговую нагрузку на организацию (предприятие) и выявить ее динамику (приложение 15);

- изучить налоговые льготы, применяемые организацией (предприятием);

- изучить методы налогового планирования, применяемые организацией (предприятием), проанализировать их эффективность;

- изучить налоговую отчетность организации (предприятия);

- провести анализ задолженности организации (предприятия) по налогам и сборам (приложение 16)