

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства

Направление подготовки: 38.03.01 «Экономика»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Кредитование физических лиц в микрокредитной компании

УДК 336.77.330.567.22.334.732.2.022.53

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б4Б1	Высочин Павел Анатольевич		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Недоспасова Ольга Павловна	д.э.н		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Ермушко Жанна Александровна	к.э.н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Программист ШИП	Долматова Анна Валерьевна			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Барышева Галина Анзельмовна	д.э.н.		

Томск – 2019

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев в/или заинтересованных сторон
<i>Универсальные компетенции</i>		
P1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.	Требования ФГОС (ОК-14; ПК-9; 11)
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена команды, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации	Требования ФГОС (ПК-11; ОК- 1,7,8)
P3	Демонстрировать знания правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.	Требования ФГОС (ОК-2;3;16; 15)
P4	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности	Требования ФГОС (ОК-2; 9,10,11) Критерий 5 АИОР (2.6), согласованный с требованиями международных стандартов EURACE и FEANI
P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях	Требования ФГОС (ОК -13; ПК-1,3,5,10)
<i>Профессиональные компетенции</i>		
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;	Требования ФГОС (ПК-1, ПК-2; ПК-3;4;5 ПК-7; ОК-5; ОК-4; ОК11,13)
P7	Принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;	Требования ФГОС ПК-5; ПК-7; ОК-5,8
P8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем	Требования ФГОС ОК-3,4; ПК-4,6,8,14,15);
P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.	Требования ФГОС ПК-6; ПК-5; ПК-7; ПК-13;; ПК-8;
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.	Требования ФГОС ПК-4; ПК-5 ПК-7;8 ПК-10; ПК-13; ПК-5 ОК-1,2,3; ОК-6; ОК-13
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности	Требования ФГОС ПК-10;12 ОК-12
P12	Осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.	Требования ФГОС ПК-14; ПК- 15;ОК-2;
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	Требования ФГОС (ПК-3,4,7; 11;12;13ОК-1,7, 8)
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики	Требования ФГОС ПК-4,9
P15	Организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово- хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.	Требования ФГОС (ОК – 7, 8, 12, 13; ПК – 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7,10, 11, 13)

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Направление подготовки 38.01.03 «Экономика»

УТВЕРЖДАЮ:

« » 20 г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы
В форме:

Бакалаврской работы	
(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)	
Студенту:	
Группа	ФИО
Д-3Б4Б1	Высочин Павел Анатольевич
Тема работы:	
Кредитование физических лиц в микрокредитной компании	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	25.03.2019 г. № 2271/с
Срок сдачи студентом выполненной работы:	01.06.2019
ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ;	
Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	<ol style="list-style-type: none">1. Работа с отчётами ООО МКК «Прайм Деньги».2. Отчет по преддипломной практике.3. Книги различных авторов по теме микрофинансирование и кредитование физических лиц.4. Статьи с аналитических порталов в сети Интернет.5. Данные официального сайта ООО МКК «Прайм Деньги».6. Результаты наблюдения за работой компании.7. Данные, взятые после анализа, проведенного анкетирования клиентов ООО МКК «Прайм Деньги».
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработкewопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	<ol style="list-style-type: none">1. Общие теоретические подходы к исследованию основ формирования конкуренции и конкурентных преимуществ на рынке кредитных услуг.2. Факторы, влияющие на процесс формирования конкурентной среды, на примере ООО МКК «Прайм Деньги».3. Перспективы усиления конкурентных преимуществ компании.4. Социальная ответственность компании.

<p>Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)</p>	<p>Таблицы: Динамика кредитов, выданных физическим лицам в РФ, Динамика вкладов физических лиц, Динамика ВВП РФ, Специфические признаки МФК и МКК, Анализ трудовых ресурсов предприятия, Анализ состава, динамики и структуры прибыли, Расчет и динамика показателей оборачиваемости, Расчет и оценка динамики показателей финансовой устойчивости ООО МКК «Прайм деньги», Характеристика кредитных продуктов ООО МКК, Данные об интенсивности конкуренции на рынке микрофинансовых услуг г. Томска, Структура кредитного портфеля, Качественный PEST-анализ ООО МКК, Матрица профиля внешней среды ООО МКК, Сильные и слабые стороны ООО МКК, Матрица SWOT ООО МКК, План мероприятий по совершенствованию деятельности ООО МКК.</p> <p>Рисунки: Динамика кредитования физических лиц, Структура кредитов физическим лицам, Схема микрокредитования в России, Динамика микрокредитования, Организационная структура ООО МКК, Процедура получения потребительского займа, Доля рынка конкурентов ООО МКК, Матрица GE «Привлекательность отрасли - сильные стороны предприятия», Продажи кредитных продуктов ООО МКК.</p>
<p>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)</p>	
<p>Раздел</p>	<p>Консультант</p>
<p>Социальная ответственность компании</p>	<p>Ермушко Жанна Александровна к.э.н. доцент ШИП</p>
<p>Раздел ВКР, выполненный на иностранном языке</p>	
<p>Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:</p>	
<p>На русском языке</p>	<p>На английском языке</p>
<p>Введение 1 Теоретические подходы к исследованию основ формирования конкуренции и конкурентных преимуществ на рынке медицинских услуг в современной экономике 2 Специфика конкуренции и конкурентных преимуществ в сфере платных медицинских услуг на различных этапах социально-экономического развития национальной экономики 3 Факторы, влияющие на процесс формирования</p>	

конкурентной среды на рынке медицинских услуг Томской области (на примере клиники пластической хирургии и косметологии ООО «Меркер») 4 Корпоративная социальная ответственность в клинике пластической хирургии и косметологии ООО «Меркер» Заключение	
--	--

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	12.01.2019г
---	--------------------

Задание выдал руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Недоспасова Ольга Павловна	д.э.н.		12.01.2019

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б4Б1	Высочин Павел Анатольевич		12.01.2019

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 104 страницы, 12 рисунков, 34 таблицы, 31 источник, 2 приложения.

Ключевые слова: кредитование физических лиц, кредитный портфель, микрофинансирование, микрофинансовая организация.

Объектом исследования является ООО Микрокредитная компания «Прайм Деньги».

Цель работы – исследование специфики экономической деятельности по предоставлению кредитования физических лиц микрокредитной организацией и выработка рекомендаций по развитию ООО МКК «Прайм Деньги».

В процессе исследования проводилось изучение тенденций развития банковского и небанковского кредитования физических лиц в России.

В результате исследования выявлены тенденции роста спроса на услуги МФО и сокращения количества МФО.

Основные конструктивные, технологические и технико-эксплуатационные характеристики: Выпускная квалификационная работа состоит из четырех частей. В первой части произведен анализ развития и современного состояния кредитования физических лиц в России. Во второй части проведен анализ практики кредитования физических лиц в микрокредитной компании «Прайм Деньги». В третьей части работы изложены перспективы развития и повышения конкурентоспособности ООО МКК «Прайм Деньги». В четвертой части рассмотрена социальная ответственность ООО МКК «Прайм Деньги». Выпускная квалификационная работа выполнена в текстовом редакторе Microsoft Word 10.0.

Степень внедрения: основные положения и выводы настоящей работы апробированы при прохождении преддипломной практики в ООО МКК «Прайм Деньги» города Томска.

Область применения: материалы работы также могут быть использованы в деятельности микрофинансовых организаций.

Экономическая эффективность/значимость работы заключается в том, что реализация мероприятий, направленных на развитие и повышение конкурентоспособности ООО МКК «Прайм Деньги» обеспечит годовой эффект в сумме 17232,8 тыс.руб.

В будущем планируется:

- открытие дополнительного центра продаж в г. Томск;
- внедрение информационной системы «С1–Рарус: МФО, редакция 1»;
- внедрение нового кредитного продукта «Бизнес–кредит».

Определения, обозначения, сокращения и нормативные ссылки определения

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

Микрофинансовая организация – это коммерческая (реже некоммерческая) организация, которая осуществляет кредитование физических и юридических лиц, включая индивидуальных предпринимателей

Кредитный портфель – это остаток задолженности на определенную дату по всем выданным банком кредитам как физическим, так и юридическим лицам

Потребительский кредит – это ссуда, предоставляемая населению для приобретения предметов личного потребления.

Микрокредитование – один из основных видов микрофинансирования, заключающийся в выдаче небольших кредитов людям, которые не имеют доступа к традиционному банкингу в силу разных причин

Микрозайм – денежная сумма выдающаяся, как правило физическому лицу, на небольшой срок (до года) без сбора сопроводительных документов (НДФЛ, данные о трудоустройстве) и залога и поручителей.

Кредитная история – это досье на заёмщика, в котором есть вся информация из банков, МФО, телефонных компаний и прочих организаций, обслуживающих людей в кредит.

Сокращения

В данной работе применены следующие сокращения:

МФО – микрофинансовая организация

МКК – микрокредитная компания

ООО – общество с ограниченной ответственностью

ЦБ РФ – Центральный банк Российской Федерации

ВВП – валовый внутренний продукт

РНКО – расчетные небанковские кредитные организации

ПНКО – платежные небанковские кредитные организации

НДКО - небанковские депозитно-кредитные организации

Оглавление

Реферат	6
Определения, обозначения, сокращения и нормативные ссылки определения .	8
Введение	11
1 Анализ развития и современное состояние кредитования физических лиц в России.....	14
1.1 Банковское кредитование физических лиц	14
1.2 Небанковское кредитование физических лиц	24
1.3 Тенденции развития кредитования физических лиц.....	36
2 Практическое исследование кредитования физических лиц в микрокредитной компании «Прайм деньги».....	43
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО МКК «Прайм деньги». Положение на рынке.....	43
2.2 Описание кредитных продуктов ООО МКК «Прайм деньги»	58
2.3 Сравнение ООО МКК «Прайм деньги» с другими финансовыми организациями.....	60
3 Тенденции развития ООО МКК «Прайм деньги».....	63
3.1 Анализ динамики кредитования.....	63
3.2 Варианты развития компании	67
3.3 Расчёт эффективности выбранного варианта развития организации..	71
4 Социальная ответственность.....	82
4.1 Значение применения КСО	84
4.2 Практика применения КСО на ООО МКК «Прайм Деньги»	86
Заключение.....	91
Список использованных источников.....	94
Приложение А Бухгалтерский баланс	99
Приложение Б Бухгалтерская отчетность	101

Введение

Актуальность темы выпускной квалификационной работы заключается в том, что в настоящее время кредит является одним из наиболее востребованных инструментов социально-экономического развития. Существует широкий перечень кредитов, которые предоставляются населению: ипотечные кредиты, кредиты на получение образования, кредиты на покупку автомобиля и другие специализированные виды потребительских кредитов. На протяжении последних трех лет рынок кредитования физических лиц демонстрирует устойчивую тенденцию увеличения объемов выданных кредитов. Кредит физическим лицам стимулирует потребительский спрос, что позволяет заёмщику кредитных средств удовлетворить собственную потребность, которую он не смог бы удовлетворить без кредита.

За последние годы деятельность микрокредитных компаний в России претерпела существенные изменения. В современных условиях микрокредитование как бизнес-идея (выдача физическому лицу, заемщику денежных средств в размере до одного миллиона рублей на условиях договора займа) соответствует потребностям определенных групп населения и, следовательно, привлекает к себе внимание многих частных предпринимателей.

В последние годы наметилась устойчивая тенденция увеличения спроса на услуги микрокредитования во всем мире, включая такие экономически развитые страны как США, Великобритания, Швеция, Австралия, Германия и др. Это связано с тем, что независимо от политического и экономического режима страны, деятельность микрокредитования направлена, прежде всего, на максимальное удовлетворение разносторонних потребностей клиентов.

Регулятором деятельности микрофинансовых организаций в РФ выступает Центральный Банк, который следит за тенденциями на активно развивающемся рынке микрофинансирования и своевременно вносит изменения в действующее законодательство.

Основными причинами ухода микрофинансовых организаций (далее по тексту – МФО) с рынка являются планомерная работа регулятора по очистке реестра и самостоятельный уход организаций с рынка. Регулятор каждый год вводит новые ужесточения для микрофинансистов (ограничение процентов по займам и штрафам, требования к капиталу, введение института саморегулирования).

В современных условиях существенно возрастает количество МФО. В России они получили развитие в соответствии с Федеральным законом № 151–ФЗ от 02.07. 2010 г. Начиная с 8 июня 2011 года было зарегистрировано 9,212 тыс. МФО, к концу апреля 2019 г. из них 7,234 тыс. уже были исключены из реестра МФО, в результате – 1,978 тыс. функционирует на рынке кредитования. Из них в г.Томск зарегистрировано 82 МФО (1%), которые оказывают услуги по выдаче кредитов населению на сумму порядка 50млн.рублей в месяц и получают доход порядка 40-50млн.рублей в год.

Проблема деятельности заключается в том, что, не смотря на наличие большого спроса на услуги кредитования, в результате ужесточения требований законодательства РФ по отношению к МФО возникла необходимость постоянно совершенствовать технологии кредитования, применяя индивидуальный подход к заемщикам, совершенствуя кредитную политику организации.

Целью работы является исследование специфики экономической деятельности по предоставлению кредитования физических лиц в микрокредитной организации и выработка рекомендаций по развитию ООО МКК «Прайм деньги».

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- изучить теоретические основы кредитования физических лиц в России;
- выявить тенденции развития кредитования физических лиц в России;
- рассмотреть специфику небанковского кредитования физических лиц в России;
- дать характеристику кредитных продуктов и провести анализ динамики кредитования в МКК «Прайм деньги»;
- предложить рекомендации по развитию МКК «Прайм деньги».

В качестве объекта исследования выступают ООО Микрокредитная компания «Прайм деньги».

Предметом исследования является совокупность экономических, организационных и правовых отношений, возникающих в процессе оказания услуг микрофинансовой компанией. Основу исследования составил анализ полученной информации.

Вопросам кредитования физических лиц посвятили свои работы следующие авторы: Е.А. Гришина, Е.Ю. Клишина, Е.Г. Любовцева, Ю.А. Бушуева, Е.В. Алтухова, Е.В. Хереева, С.А. Тхакушинова, Т.А. Силина, Т.Н. Павлюченко и др.

Работа состоит из введения, четырех глав, заключения и списка использованных источников и литературы.

1 Анализ развития и современное состояние кредитования физических лиц в России

1.1 Банковское кредитование физических лиц

Банковский кредит – это кредит, предоставляемый специализированными финансово-кредитными учреждениями, имеющими лицензию центрального банка на осуществление кредитных операций [1, с.40].

Банковский кредит считается наиболее популярной конфигурацией кредитных взаимоотношений, так как предоставляет заемщикам возможность приобрести различную валюту, необходимую сумму денег в нужный период и применять ее в любой области хозяйственной деятельности [2, с.174].

В таблице 1 представлена динамика кредитов физическим лицам в РФ за период 2016 г. по март 2019 год по данным ЦБ РФ [3].

Таблица 1 – Динамика кредитов, выданных физическим лицам в РФ в рублях и иностранной валюте

Показатели	01.01.2017	01.01.2018	01.04.2018	01.01.2019	01.04.2019	Темп роста, %		
						2017/ 2016	2018/ 2017	04.2019/ 04. 2018
Объем кредитов, млн.руб.	7210282	9233726	2498857	12456050	1116639	128,1	134,9	44,7
Задолженность, млн. руб.	10773733	12135449	12530011	14856625	15348221	112,6	122,4	122,5
в т.ч. просроченная	856139	846618	835269	757569	754217	98,9	89,5	90,3

Из выше приведенной таблицы следует, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом объем кредитов возрос на 28,1%, задолженность по кредитам возросла на 12,6%, при этом просроченная задолженность снизилась на 1,1%.

В 2018 году по сравнению с 2017 годом объем кредитов увеличился на 34,9%, задолженность возросла на 22,4%, просроченная задолженность снизилась на 10,5%.

По официальным данным ЦБ РФ в первом квартале 2019 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года объем кредитов снизился 55,5%, что связано с ужесточением требований банков к заемщикам. При этом задолженность имеет тенденцию к увеличению и составила 22,5%, просроченная задолженность снизилась на 9,7%, что оценивается положительно.

На рисунке 1 представлена динамика кредитования физических лиц в РФ, в которой наглядно прослеживается тенденция роста кредитов, задолженности по кредитам и снижения просроченной задолженности.

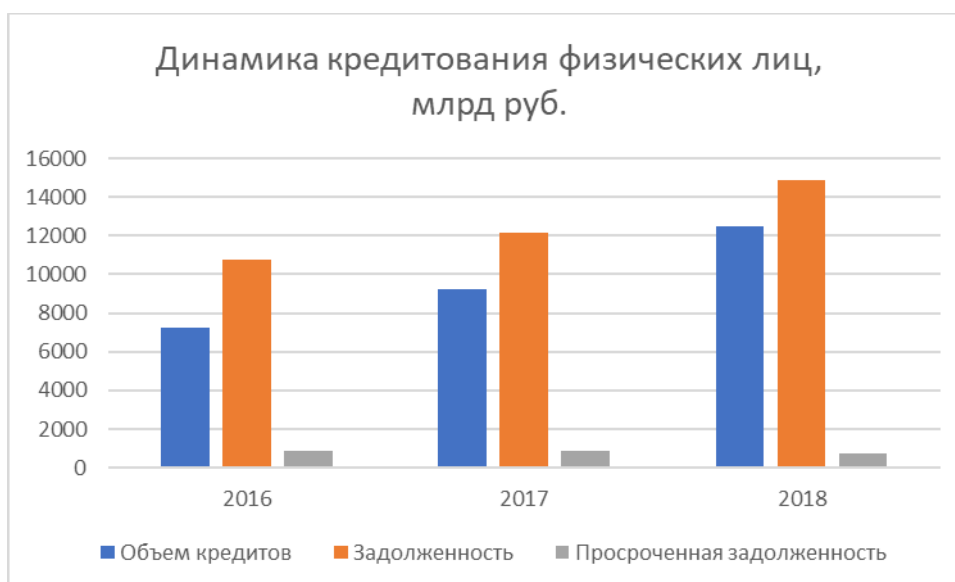


Рисунок 1 – Динамика кредитования физических лиц, млрд руб.

Одним из источников кредитования банками физических лиц является привлеченные средства в виде вкладов населения.

В таблице 2 представлена динамика вкладов физических лиц за период с 01.01.2017 по 01.04.2019 гг. по данным ЦБ РФ [3].

Таблица 2 – Динамика вкладов физических лиц за период с 01.01.2017 по 01.04.2019 гг. по данным ЦБ РФ

Показатели	01.01.2017	01.01.2018	01.04.2018	01.01.2019	01.04.2019	Темп роста, %		
						2017/ 2016	2018/ 2017	04.2019/ 04.2018
Объем средств (депозитов), млн. руб.	18471993	20640786	20779338	22348371	22143890	111,7	108,3	106,6

Из таблицы 2 видно, что в 2017 году в сравнении с предыдущем годом объем депозитов физических лиц возрос на 11,7%. В 2018 году по сравнению с 2017 годом объем депозитов возрос на 8,3%, в первом квартале 2019 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года возрос на 6,6%.

В 2017 и 2018 годах наблюдалась однонаправленная динамика соотношения кредитов и вкладов. В первом квартале 2019 года при снижении объемов выданных кредитов физическим лицам на 55,6%, наблюдался рост объемов вкладов физических лиц на 6,6%.

На 01.04.2019 года объем привлеченных средств превышал объем выданных кредитов в 19,8 раз.

При оценке эффективности политики кредитования коммерческих банков важно отследить динамику уровня просроченной задолженности в кредитном портфеле.

Как видно из таблицы 2 объем просроченной задолженности за анализируемый период с 01.01.2017 по 01.04.2019 гг. имеет устойчивую тенденцию к снижению, что свидетельствует об эффективности кредитной политики банков.

За этот же период времени денежные доходы населения возросли с 54117,7 млрд руб. в 2016 году до 55466,6 млрд руб. в 2017 году и 58164 млрд руб. в 2018 году.

Увеличение темпа прироста ВВП в 2018 году составило 12,5% при этом темп роста денежных доходов населения в 2018 году по сравнению с

2017 годом возрос на 4%. Невысокие темпы роста денежных доходов населения снижают его платежеспособность, при низком росте платежеспособности граждан повышается риск кредитования физических лиц.

В перспективе не ожидается существенное ухудшение ситуации с просроченной задолженностью, прогнозируется стабилизация розничного рынка кредитования. На динамику кредитования населения оказывает влияние институциональная насыщенность банковского сектора банковских учреждений в связи с отзывом лицензий регулятором. Центральный банк Российской Федерации ужесточил ряд условий, согласно которым банки должны осуществлять свою деятельность на банковском рынке.

Банк России пересмотрел шкалу коэффициентов риска по кредитам на потребительские цели в зависимости от значений полной стоимости кредита (ПСК). Соответствующие изменения внесены в инструкцию Банка России 180-И "Об обязательных нормативах банков".

Данное решение принимается для того, чтобы, с одной стороны, обеспечить качественный рост кредитных портфелей банков, а с другой – не увеличивать закредитованность населения и при этом повысить устойчивость финансовой системы в целом.

Существенное значение банковский сектор оказывает на улучшение жилищных условий населения через ипотечное кредитование. Как свидетельствует мировая практика, ипотечное кредитование развивается там, где уровень инфляции не превышает 6 %. Ипотечное кредитование не будет иметь массового характера до тех пор, пока разница между ростом доходов населения и стоимостью недвижимости будет значительной.

По предварительной оценке ДОМ.РФ и Frank RG[5], в феврале 2019 г. выдано около 100-105 тыс. ипотечных кредитов на 215-220 млрд руб. Это всего лишь на 8-10% выше уровня февраля 2018 г. в стоимостном выражении

и соответствует уровню февраля 2018 г. по количеству предоставленных кредитов.

В январе 2019 г. объемы выдачи ипотеки выросли лишь на 13% к январю 2018 г. Такая динамика – результат повышения ставок основными кредиторами в IV квартале 2018 г. Для сравнения: в 2018 г. объемы выдачи ипотеки в феврале 2018 г. выросли на 49% к 2017 г. По итогам января 2019 г. средняя ставка выдачи составила 9,87%, что полностью соответствует уровню января 2018 г. (9,85%).

По оценкам в феврале 2019 г. средняя ставка выдачи ипотечных кредитов продолжила увеличиваться и составила примерно 10% годовых (существенную часть февральской выдачи составляют кредиты, одобренные в ноябре и декабре 2018 г.).

По данным оперативного мониторинга ДОМ.РФ, средняя ставка предложения, по которой одобряли выдачу новых ипотечных кредитов в феврале 2019 г., составила 10,5-10,7%. Этот уровень отразится в статистике Банка России по итогам апреля-мая 2019 г. Такое повышение ставок – временное явление, все основные ипотечные кредиторы завершили цикл корректировки своих ипотечных программ, считают в ДОМ.РФ[5].

Объем ипотечного кредитования в 2017 году достиг 1,8 трлн.руб., 2018 г. – 3 трлн. руб. (для сравнения в 2014 г. – 1,76 трлн. руб.).

Среднегодовая процентная ставка составила в 2018 г. 9,6%, впервые за всю историю данного вида кредитования опустившись ниже 10%.

По оценке Федерального жилищного оператора ДОМ.РФ [5] в случае снижения уровня инфляции и отсутствия новых негативных внешних факторов во втором полугодии 2019 года возможно снижение ставок до уровня 10% и ниже. На рисунке 2 показана задолженность по ипотеке в РФ за период 2016–2018гг.



Рисунок 2 – Задолженность по ипотеке, трлн. руб.

Задолженность россиян по ипотеке в целом за 2018 г. выросла на четверть до 6,7 трлн. руб. Увеличился также и средний размер ипотечного кредита: он составил около 2 млн. руб. против 1,86 млн. руб. по итогам 2017 г.

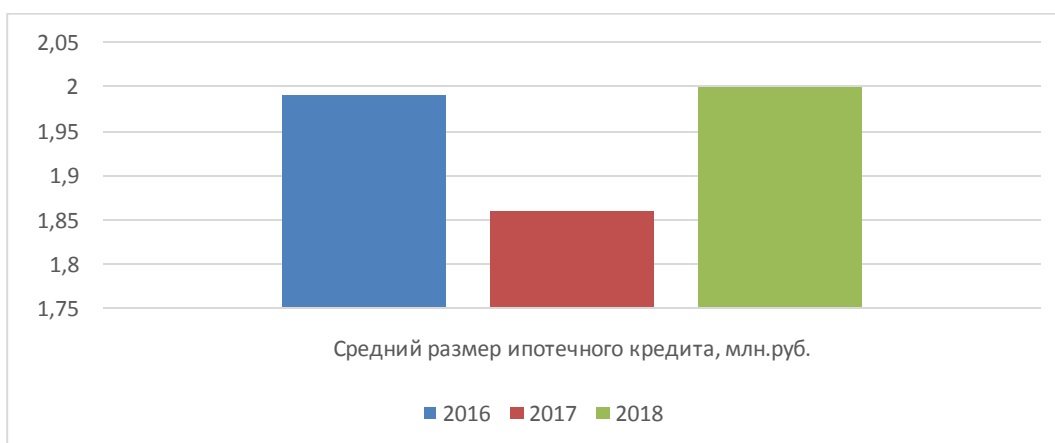


Рисунок 3 – Средний размер ипотечного кредита, млн.руб.

Рынок ипотеки рос прежде всего за счет новых заемщиков, а доля рефинансированных кредитов составила около 11%. За их вычетом объем новой ипотеки – около 2,67 трлн. руб. (+40% к 2017 г.), по данным федерального жилищного оператора ДОМ.РФ[5].

Потребительское кредитование это одна из важнейших ветвей в работоспособности коммерческих банков. Она выступает в роли главного по значимости источника получения максимального дохода. Задача потребительского кредитования банка – основные принципы, цели и нужды

определенного банка на кредитном пространстве, которые подчиняются нормам и правилам предоставления кредитов [7, с.1106].

Согласно данным БКИ «Эквифакс» [6] по итогам 2018 года в России было выдано 16 066 591 потребительских кредитов на общую сумму 2,7 млрд. рублей.

Количество выдаваемых кредитов осталось прежним.

Данный показатель является рекордным с 2014 года (17 806 717 ед.), особенно драматически превысив результаты 2015 года, кризисного года, когда населению был выдан лишь 1,1 трлн. рублей. Рост объемов данного вида кредитования начался уже в 2016 году (14 3654 653 ед.) и составил 37%, а затем и в 2017 году (16 061 060 ед.) с приростом в 83% по сравнению с показателем 2015 года (12 749 222 ед.). Количественный показатель демонстрировал в прошедшие годы менее активную динамику.

Современная направленность потребительского кредитования – индивидуальная работа с клиентами, которая заключается в предоставлении им услуг по СМС или по телефонному звонку. Данные предложения доступны лишь тем клиентам, которые уже не первый раз берут кредит. Большинство банковских учреждений дает возможность получить одобренный кредит всего лишь по одному документу, удостоверяющему личность клиента, например, паспорту [8, с.128]. Такая возможность способствовала появлению заинтересованных клиентов на повторное кредитование.

Основной целью коммерческого банка является усовершенствование компании предодобренного кредитования. Такая тактика коммерческих банков многократно смогла увеличить спрос на кредиты возможных заемщиков. Сегодняшняя задача потребительского кредитования должна подстраиваться под каждого клиента, ведь только так результатом задачи станет огромная прибыль коммерческому банку и повышенный спрос на услуги.

Существенную долю в структуре кредитных продуктов составляет автокредитование. Автокредит практически во всех случаях является обеспеченным, так как приобретаемый автомобиль находится в залоге у банка до полного погашения кредита. Риск невозврата любого залогового кредита для банка значительно ниже, чем беззалогового, значит, и процентная ставка ниже.

Национальное бюро кредитных историй (АО «НБКИ») предоставляет десятки современных высокотехнологичных решений в области контроля и оценки кредитных рисков, прогнозной аналитики. По состоянию на 1 января 2019 года Бюро консолидирует информацию о кредитах более 96 млн. заемщиков, предоставляемую свыше 4 200 кредиторами, сотрудничающими с НБКИ [6].

По информации национального бюро кредитных историй количество проданных в кредит автомобилей в РФ по итогам 2018 г. составило 801,3 тыс. единиц, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 10,7% (в 2017 г. – 723,8 тыс. единиц). В январе 2019 года количество выданных автокредитов составило 49,4 тыс. ед., увеличившись на 7,7% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года (45,9 тыс. ед.).

Таким образом, количество выданных в 2018 г. автокредитов почти достигло показателей докризисного 2014 г. (823,4 тыс. ед.) [7].

Для надзора за порядком формирования резерва и надлежащим управлением кредитным риском, утверждено Положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590–П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» (вместе с Порядком оценки кредитного риска по портфелю (портфелям) однородных ссуд). Особое внимание уделено существенным факторам, влияющим на общую оценку кредитного риска по ссуде заемщика – физического лица, и роли банковских профессиональных стандартов, применение которых, будет способствовать

повышению качества потребительского кредитования, в том числе осуществляемого с учетом государственной программы льготного автокредитования [9, с.166].

В настоящее время в Российской Федерации распространено банковское кредитование для физических лиц, но при этом работа с клиентами -физическими лицами усложнена. Данная политика обусловлена тем, что существует повышенный риск невозврата заемных средств заемщиками. Поэтому производится строгий отбор потенциальных клиентов.

В таблице 3 представлена динамика и структура кредитов, выданных физическим лицам в 2016–2018 гг.

Таблица 3 – Динамика и структура кредитов, выданных в рублях физическим лицам в 2016–2018 гг., млрд. руб.

Показатели	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	Темп роста, %	
				2017/2016	2018/2017
Объем кредитов, всего	3469	4645	7243	133,9	155,9
в т.ч.:					
- жилищные кредиты	1481	1795	3018	121,2	168,1
уд.вес в %	42,7	38,6	41,7		
- автокредиты	195	334	602	171,3	180,2
уд.вес в %	5,6	7,2	8,3		
- потребительские кредиты	1425	1972	2715	138,4	137,7
уд.вес в %	41,1	42,5	37,5		
- кредитные карты	368	544	908	147,8	166,9
уд.вес в %	10,6	11,7	12,5		

Из таблицы 3 видно, что в 2018 году возрос объем кредитов на 55,9%, в основном, за счет жилищных и потребительских кредитов. Также большим спросом пользуются кредитные карты: за анализируемый период их объем возрос в 2,5 раза. Объем автокредитов возрос в 3 раза, в основном за счет льготного кредитования.

На рисунке 4 представлена структура кредитов физическим лицам в 2016-2018 гг.

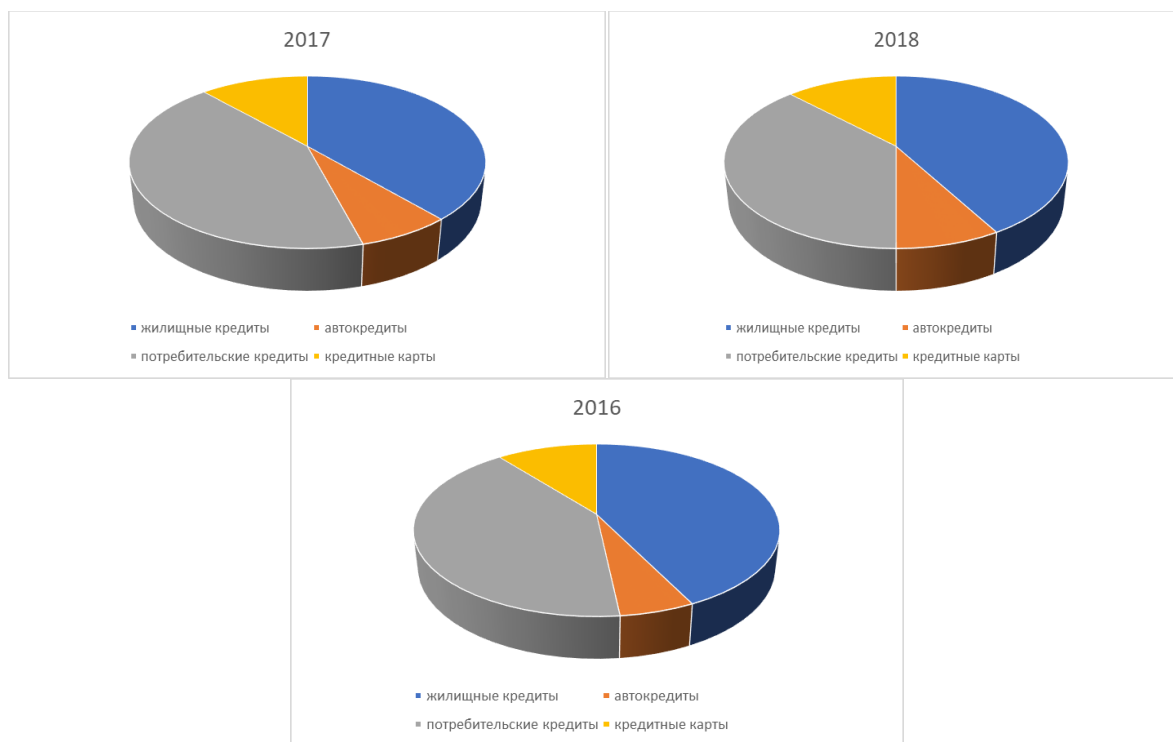


Рисунок 4 – Структура кредитов физическим лицам в 2016-2018 гг.

Рисунок 4 показывает, что за период 2016-2018 гг. наибольший удельный вес в объеме кредита составляют жилищные кредиты (42,7%, 36,6%, 41,7% соответственно по годам) и потребительский кредиты (41,1%, 42,5%, 37,5% соответственно по годам). Кредитные карты составили в 2018 г. – 12,5% автокредиты – 8,3%.

Ускорение кредитования во многом объясняется тем, что ставки по ипотеки в 2017 году достигли доисторического минимума в 9,4%. Средняя сумма ипотечного кредита за 2018 год увеличилась с 1,86 млн руб. до 2,05 млн руб., а средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, выданным с начала 2018 года составила 9,56% (ставка по 2017 году 10,64%, по 2016 году – 12,48%). Ставки по потребительским кредитам снизились до минимума (так средняя ставки по кредитам физическим лицам на срок от 1 до 3 лет опускалась в сентябре 2018 года до 15%). Все вышеперечисленные факторы привели к росту розничного кредитования.

1.2 Небанковское кредитование физических лиц

Микрофинансовая деятельность широко распространилась во всем мире, в том числе и России. Дополняя традиционную банковскую систему, микрофинансирование обеспечивает доступ к ссудам таких компаний и потребителей, которые не могут претендовать на стандартные банковские финансовые услуги вследствие несоответствия требованиям банка. Поэтому на современном этапе складываются условия, при которых спрос на банковские услуги снижается, а на услуги микрофинансовых организаций (далее МФО) возрастает.

Под микрофинансовой деятельностью понимается деятельность юридических лиц, имеющих статус микрофинансовой организации, а также иных юридических лиц, имеющих право на осуществление микрофинансовой деятельности по предоставлению микрозаймов 1 (микрофинансирование). Иными словами, основная деятельность МФО связана с выдачей микрозаймов физическим и юридическим лицам, а также индивидуальным предпринимателям. Помимо этого, микрофинансовые организации осуществляют действия, связанные с привлечением денежных средств в виде займов и (или) кредитов, добровольных (благотворительных) взносов и пожертвований.

Преимущественно под этим понимается возможность разместить деньги в МФО на определенный срок под фиксированные проценты, то есть осуществить процесс инвестиций. При этом существуют ограничения для физических лиц, инвестирующих в МФО, такие как минимальная сумма вложений, которая составляет 1,5 млн р. Инвестиции в МФО не подлежат системе страхования вкладов, а доход по ним полностью облагается НДФЛ в размере 13 %.

Процентные ставки по вложениям в микрофинансовые организации значительно выше, чем по банковским вкладам. Кроме того, МФО в статусе

микрофинансовой компании могут выпускать облигации, продавать которые они могут только физическим лицам, являющимися квалифицированными инвесторами или же обычным частным лицам, но на сумму не менее 1500000 рублей.

Регулятором на рынке микрофинансирования выступает Банк России, который проводит политику с целью повышения прозрачности и эффективности работы микрофинансовых организаций. Первые в мировой практике микрофинансовые организации появились в 1976 г. в связи с основанием Моххаммедом Юнусом в Бангладеш «Grameen Bank». Их первостепенной задачей было предоставление доступа к заемным деньгам клиентам, которые находятся за чертой бедности. В России «прародители» современных микрофинансовых организаций появились в 1895 г. Тогда бы введен новый тип кредитных учреждений, кредитных товариществ, которые осуществляли привлечение вкладов и выдачу небольших ссуд малоимущим слоям населения в России.

Деятельность подобных организаций активно развивалась, однако в начале 1930-х гг. была прекращена, а их функции переданы Государственному банку. Дальнейшее развитие микрофинансовый сектор в России получил благодаря возрождению в начале 1990-х гг. кредитных кооперативов (кредитных союзов).

В этот период происходила эволюция от фактически полного отсутствия нормативно–правовой базы для деятельности микрофинансирования до практического освоения микрофинансовой деятельности и набора опыта работы первыми участниками рынка микрофинансирования. Начиная с 2000 года и до настоящего времени наблюдается период стабильного, относительно высокого роста объема рынка микрофинансовых услуг и появление интереса у отдельных банков к рынку микрофинансирования. Проявление подобного интереса выражено

посредством создания банками подконтрольных МФО для большего охвата клиентов, что достаточно легко из-за менее жесткого регулирования МФО.

Риски инвестиций банков в МФО нивелируются за счет широкой сети филиалов и подразделений микрофинансовых организаций. Этот период ознаменовался созданием основ нормативно–правовой базы для деятельности МФО, а именно принятием федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», вступивший в силу в июле 2010 г.

С принятием данного закона рынок микрофинансирования вступил в новую фазу законодательного регулирования, а изменения, произошедшие в законодательной сфере, позволили достигнуть определенного прогресса в обеспечении устойчивого и долгосрочного развития рынка.

В настоящее время продолжается активная деятельность участников рынка микрофинансирования на фоне совершенствования законодательной базы и усиливающейся конкуренции.

Кроме того, заметна тенденция, когда на рынке складываются условия, при которых спрос на банковские услуги снижается, а на услуги МФО возрастает. Это происходит из-за скорости выдачи и незначительного размера сумм предоставляемого микрозайма, низких требований к заемщику и более простого механизма кредитования в микрофинансовых организациях.

Основными клиентами МФО являются лица, обладающие невысоким уровнем дохода, поэтому на фоне нестабильной экономики снижается их платежеспособность, что также приводит к росту спроса на услуги МФО. Требования современной рыночной политики, устанавливающие новейшие принципы кредитования, в формировании которых невозможно преуменьшать значительную важность микрокредитования.

В соответствии с Федеральным законом № 151–ФЗ от 02.07. 2010 г. МФО является юридическое лицо, которое зарегистрировано в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения, некоммерческого

партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовой организации.

МФО – это компании, которые предоставляют микрозаймы – денежные займы небольших сумм на короткий срок [11, с.15].

Микрокредитная компания – вид МФО, осуществляющей микрофинансовую деятельность с учетом установленных ч. 1 и 3 ст. 12 федерального закона № 151 ограничений, имеющей право привлекать для осуществления такой деятельности денежные средства физических лиц, являющихся ее учредителями (участниками, акционерами), а также юридических лиц [12, с.36].

В таблице 4 представлены виды МФО.

Таблица 4 – Небанковские кредитные организации

Вид кредитной организации	Характеристика
Расчетные небанковские кредитные организации (РНКО)	Преобладают в банковской системе, на их долю приходится более 77% всех зарегистрированных НКО, а именно Расчетные НКО имеют право на совершение наиболее широкого спектра банковских операций, предусмотренных для небанковских кредитных организаций.
Платежные небанковские кредитные организации (ПНКО)	В первую очередь обязаны своим появлением закону №161-ФЗ «О национальной платежной системе», обязавшему всех юридических лиц, предоставляющих услуги по переводу денежных средств, иметь статус банка или НКО и работать, соответственно, с лицензией Центрального банка. Дело в том, что для работы с электронными деньгами и для осуществления платежей, принятых от физ.лиц в пользу иных физических или юридических лиц необходимыми достаточным условием, является наличие в лицензии права на осуществление переводов без открытия клиентам банковского счета. Чтобы соответствовать новому закону известные на рынке операторы электронных денег, действовавшие ранее как обычные коммерческие компании, получили лицензию ЦБРФ для платежных НКО и стали работать в качестве небанковской кредитной организации. Так, все платежные НКО, кроме одной, созданы в течение 2012 и 2013 годов и только МОСКЛИРИНГ ЦЕНТР («Элекснет») получил лицензию Платежной НКО в марте 2012 года, заменив прежнюю лицензию, выданную много лет назад.
Небанковские депозитно-кредитные организации (НДКО)	Представляют собой самую малочисленную группу НКО, их всего 4 в банковской системе РФ. Эти НКО могут привлекать денежные средства на депозиты только от юридических лиц, размещать привлеченные деньги (выдавать кредиты физическим и юридическим лицам), заниматься куплей-продажей иностранной валюты в безналичной форме, проводя эту операцию исключительно от своего имени и за свой счет и выдавать банковские гарантии. Депозитно-кредитным НКО не разрешается открывать и вести банковские счета, осуществлять расчеты по поручению физических и юридических лиц, заниматься инкассацией, осуществлять переводы без открытия банковских счетов.

Существуют следующие типы небанковских кредитных организаций:

- брокерские и дилерские фирмы,
- инвестиционные и финансовые компании;
- пенсионные и благотворительные фонды;
- кредитные союзы;
- кассы взаимопомощи, ломбарды, кредитные кооперативы;
- микрофинансовые организации;
- лизинговые и страховые компании.

Брокерские и дилерские фирмы являются профессиональными участниками рынка ценных бумаг. В данном варианте кредитование заключается в предоставлении «кредитного плеча». Если вы инвестор на фондовой или валютной бирже, к примеру, пропорционально вложенным вами средствам брокер может предоставить «кредитное плечо» – заем, при помощи которого вы увеличите объем сделки и соответственно возможную прибыль от сделки.

Инвестиционные и финансовые компании работают с инвесторами, размещают привлеченные денежные средства в паевые инвестиционные фонды (ПИФы). Инвестиционные (финансовые компании) осуществляют дилерскую (купля–продажа ценных бумаг) и брокерскую (размещение ценных бумаг) деятельность на рынке ценных бумаг.

Пенсионные фонды ограничены действующим законодательством в части размещения средств. Средства пенсионных фондов вкладываются в консервативные и надежные инструменты, за счет средств пенсионных фондов напрямую не предоставляются ни кредиты представителям частного бизнеса, ни займы физическим лицам.

Кредитный союз – это объединение нескольких физических лиц, мелких групп заемщиков, которые группируются по какому–либо профессиональному или территориальному признаку с целью предоставления краткосрочного потребительского кредита. Кредитный союз

в качестве источника денежных средств использует оплату паев участниками, членские взносы, привлекаемые вклады. Кредитный союз выпускает займы, предоставляет ссуды своим членами осуществляет торговые и посреднические операции. Кредитные союзы имеют возможность выдавать не только товарные, но и предпринимательские кредиты.

Кассы взаимопомощи—общественное кредитное учреждение, созданное на добровольных началах. Формируется из вступительных и ежемесячных взносов участников, хранящихся на текущих счетах в банке. Выдает беспроцентные ссуды на срок несколько месяцев. Кассы взаимопомощи были особенно популярны в советский период. На сегодняшний день подобные кассы можно встретить в сети интернет в социальных сетях и сервисах электронных денег.

Также имеется другой вид кредитования – ломбардное. Во всем мире кредитование под залог движимого имущества активно используется спросом. Ломбард предоставляет возможность получить финансовые средства очень быстро и чрезвычайно просто. Такой вид кредитования не требует предоставления никаких документов (ни справок о доходах, да и любых других доказательств того, что заемщик вообще имеет доход), главное в этом случае – просто иметь в наличии то, что можно заложить, то, что на языке официальном имеет название «залоговое имущество».

Кредитные кооперативы предоставляют займы участникам, в том числе за счет привлеченных средств пайщиков или за счет полученного в банке кредита. Преимущества получения займа в кредитном кооперативе – разнообразные виды займов, приспособленных для нужд пайщиков, гибкие схемы выплат, быстрое рассмотрение заявок, удобные способы обеспечения, отсутствие необходимости для заемщика предоставлять в банк полный пакет документов и обеспечение, недостаток более высокая процентная ставка по сравнению с банковским кредитом.

Страховые компании как небанковские кредитные организации с финансовой точки – форма выражения страхового фонда. Денежные ресурсы страхового фонда – источник долгосрочного кредитования торговли и промышленности.

Также сегодня существует интересные виды небанковских кредитований, такие как, Микрофинансовые организации. Микрофинансовой организацией является юридическое лицо, которое включено в государственный реестр микрофинансовых организаций и осуществляет деятельность по микрофинансированию. Когда сведения вносятся в реестр, то организация получает свидетельство ЦБ РФ, что гарантирует законность ее работы. Существует в этой области два вида микрофинансовых организаций, как организационно-правовой формы юридических лиц:

- Микрокредитная организация (МКК);
- Микрофинансовая компания (МФК).

Небанковское кредитование – отличная возможность получить деньги на любые цели тем, кто в силу разных причин не может воспользоваться кредитами, которые предлагают банки. Небанковский кредит на любые цели от частных инвесторов под залог имущества могут получить безработные, заемщики с плохой кредитной историей, судимые, находящиеся в черных списках, отказники. Все это можно сделать быстро, без поручителей и при оформлении минимума документов.

Ещё один из видов небанковского займа является лизинг. Лизинг представляет собой финансовую операцию по передаче права пользования на длительный срок недвижимого или движимого имущества, остающегося собственностью арендодателя на весь срок действия договора лизинга. Фактически под лизингом понимается вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование финансовых средств в имущество, передаваемое по договору физическим или юридическим лицам на определенный срок.

Схема микрокредитования в России представлена на рисунке 5

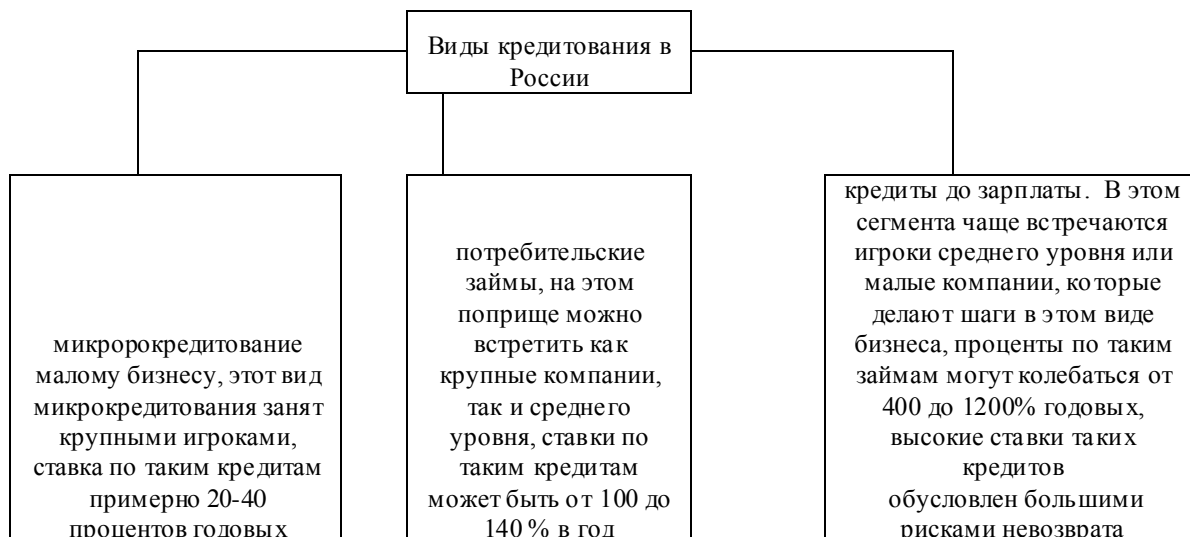


Рисунок 5 – Схема микрокредитования в России.

Рассмотрев рисунок 5, можно сделать вывод о том, что нынешнее положение потребительского микрокредитования фирмами микрофинансирования в Российской Федерации занимает максимальную часть согласно числу функционирующих займов микрокредиты 56,7 % согласно этому, займами на приобретение потребительских кредитов 43,3 %. Лидирующую позицию по среднему размеру займов также занимают потребительские займы (по данным ЦБ РФ).

Рассмотрев рисунок 5, можно сделать вывод о том, что нынешнее положение потребительского микрокредитования фирмами микрофинансирования в Российской Федерации занимает максимальную часть согласно числу функционирующих займов микрокредиты 56,7 % согласно этому, займами на приобретение потребительских кредитов 43,3 %. Лидирующую позицию по среднему размеру займов также занимают потребительские займы (по данным ЦБ РФ).

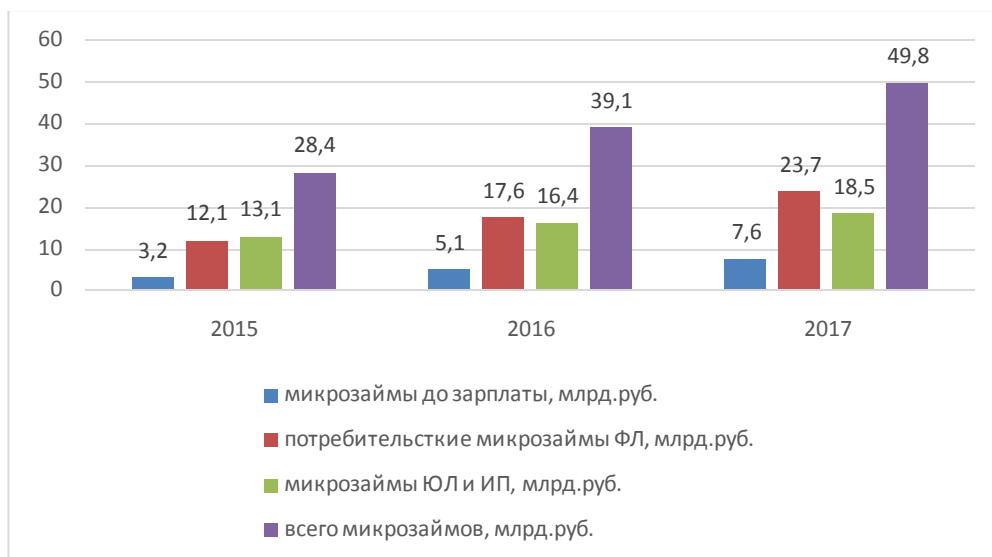


Рисунок 6 - Динамика микрокредитования за 2015-2017гг. В РФ.

МФО предоставляет займы физическим лицам — гражданам РФ, достигшим совершеннолетия и имеющие постоянное место жительства. В качестве заемщика может выступить даже тот, у кого безнадежно испорчена кредитная история, кто не имеет возможности документально подтвердить свой доход и тот, кому банки не хотят выдать кредиты (пенсионеры безработные, студенты и т.д.) [12, с.193].

МФО предоставляет микрозаймы на небольшой период с ограниченным лимитом средств. Для полноценной работы микрофинансовой организации необходим капитал, который может привлекаться из различных источников. Во-первых, это высокие проценты от предоставленных займов. В законе, регулирующем деятельность этих организаций, указана только максимально допустимая сумма кредита и срок кредитования. Однако ставки по займам МФО имеют право устанавливать на свое усмотрение, ориентируясь на спрос и кредитную политику. МФО работает не на годовой процентной ставке, а на дневной, в среднем 1–2% в день [14, с.13].

Второй источник — сотрудничество с инвесторами. В качестве таковых могут выступить как банковские организации, так и частные лица. В

первом случае МФО является дочерней организацией такого банка. В процессе проведенного исследования можно выделить следующие особенности микрозаймов:

- предоставляется микрофинансовой организацией;
- выдается на сравнительно небольшой срок (в среднем от нескольких дней до нескольких недель);
- займы предоставляются только в рублях;
- микрозайм предоставляется на сумму не превышающую 1 млн. руб. для физического лица (вместе с комиссиями и начисленными процентами).;
- является упрощенной системой кредитования;
- предоставляется заемщику на потребительские нужды и не является целевым;
- имеет право выдавать займы субъектам малого бизнеса, ИП, гражданам;
- предоставляется без залога, поручительства и иного обеспечения.

На данном этапе возникает много вопросов о роли рынка микрозаймов в России.

Наиболее дискуссионным являются вопрос об альтернативности займа банковскому кредиту. В сравнении с банковскими кредитами, микрозаймы обладают рядом преимуществ. Наиболее очевидным преимуществом является доступность. Для того, чтобы получить микрозайм необходимо предоставить минимум документов (обычно достаточно только паспорта), заявки рассматриваются в короткие сроки, а отношения между ними регулируются с помощью договора, что обеспечивает надежность.

Однако лояльные требования к заемщику необратимо влекут за собой повышенный уровень риска, что отражается на параметрах продуктов МФО:

- высокая цена (1-4% ежедневно);
- небольшие суммы (от 10 000 руб. и выше);
- минимальные сроки (от 15–30 дней и выше).

В данную организацию обращаются, в основном, заемщики, которые по каким-то причинам не смогли получить кредит в банке. Главная среди этих причин – испорченная кредитная история, которую благодаря МФО можно также и исправить.

Согласно Федерального закона «О кредитных историях» № 218–ФЗ от 22.04.2004 г., данные организации обязаны подавать информацию о своих клиентах в бюро кредитных историй [14]. Возвращая вовремя микрозайм, заемщикам предоставляется возможность зарекомендовать себя в качестве ответственного и надёжного плательщика.

Таким образом, если вовремя выплатить микрозайм, можно получить положительную кредитную историю. Во многих МФО есть даже специальные программы для улучшения кредитной истории. Существенным недостатком можно считать высокую процентную ставку, которая может составлять от 1 до 4,5% ежедневно если пересчитать эту сумму на годовые проценты, то получится от 200 до 800% годовых. Но обычно МФО выдают денежные средства на небольшой срок, и, не смотря на высокую процентную ставку, сумма кредита для физического лица оказывается приемлемой и доступной для погашения. Высокие проценты отчасти можно объяснить высоким невозвратом денежных средств. Однако вопреки таким невыгодным условиям ежегодные темпы роста предоставления микрофинансовых займов составляют 15–20% [15, с.413].

Регулятором деятельности микрофинансовых организаций, как и деятельности коммерческих банков, выступает Центральный банк РФ [16, с. 140]. Политика Банка России в области микрофинансирования осуществляется в целях повышения эффективности рынка микрофинансирования и прозрачности деятельности МФО. ЦБ РФ постоянно следит за тенденциями на активноразвивающемся рынке микрофинансирования и в случае необходимости вносит своевременные изменения в конъюнктуру рынка посредством правок в действующее законодательство. Одной из таких правок

стало принятие Федерального закона №407–ФЗ от 29.12.2015, фактически разделяющего микрофинансовые организации на два вида: микрофинансовые компании (далее по тексту – МФК) и микрокредитные компании (далее по тексту – МКК) [17].

В зависимости от вида МФО обладает рядом специфических признаков (таблица 5):

Таблица 5 – Специфические признаки МФК и МКК

Признак	МФК	МКК
Собственный капитал	От 70 млн.руб. и выше	До 70 млн.руб.
Максимальная сумма микрозайма/ 1 заемщик (ФЛ)	1 млн.руб.	0,5 млн.руб.
Максимальная сумма микрозайма/ 1 заемщик (ЮЛ или ИП)	3 млн.руб.	
Облигации	Выпуск разрешен	Выпуск запрещен
Источник для займа	Привлеченные средства ФЗ (от 1,5млн.руб.) и ЮЛ; Собственные средства	Привлеченные средства ФЗ, ИП - учредителей, ЮЛ; Собственные средства

Из вышесказанного следует, что микрофинансирование сформировалось относительно недавно в 2010г. на законодательном уровне ограничений для операций МФО существенно меньше, чем для операций банков. Поэтому данное направление пользуется у населения большой популярностью в связи с доступностью и оперативностью получения заемных средств.

Микрофинансовые организации имеют следующие преимущества перед банками:

- МФО, как правило, небольшие и сотрудничают с ограниченным числом клиентов. Это могут быть сотрудники отдельных организаций, жители одного административного округа и т.д.

- Условия выдачи займов более лояльны к клиентам— такие учреждения готовы сотрудничать с индивидуальными предпринимателями, а также теми, кто не может предоставить гарантии стабильного дохода;
- Положительным фактором для работы является доверие и личные взаимоотношения: часто клиентами МФО являются люди, которые хорошо знают друг друга.

Недостатки сотрудничества с МФО для клиента:

- Для заемщиков: более высокая процентная ставка по кредитам, чем в банковских организациях;
- Для вкладчиков: большие риски, хотя и процент по депозитам выше. Микрофинансовые организации не участвуют в программе защиты вкладов, а значит, в случае банкротства не смогут вернуть вкладчикам их деньги[18].

1.3 Тенденции развития кредитования физических лиц

Современное развитие банковской системы свидетельствует о том, что большинству российских банков приходится решать вопросы развития бизнеса и расширения ассортимента банковских услуг и продуктов.

Тенденции развития кредитования населения банками характеризуются такими положительными факторами, как: подъем потребительского кредитования, снижение процентных ставок, ослабление условий банков по всем видам кредитов, рост спроса на ипотеку, увеличение объемов кредитования. В связи с возросшим интересом к розничному кредитованию населения, к вопросам конкуренции на рынке банковских услуг, потребность в исследованиях перспектив развития кредитования населения остается весьма значимой.

Несмотря на то, что кредитование населения в России показывает высокие темпы роста, однако имеют место и существенные проблемы в

развитии, поэтому актуальным является изучение вопросов рынка банковских продуктов и услуг, а также внедрение инновационных продуктов и услуг с целью определения перспектив дальнейшего развития.

На сегодняшний день в нашей стране микрофинансовые учреждения обязаны увеличивать количество заемщиков и расширять список предоставляемых услуг, тогда только микрокредитование будет развиваться в России, его возможности будут открыты и использованы в качестве инструмента для развития бизнеса.

Изучив рынок кредитования физических лиц, сделан следующий вывод. Многократно возросли риски деятельности кредитных организаций, обусловленные как ужесточением параметров государственного регулирования, так и тенденциями развития макроэкономических процессов, что обусловило к необходимости разработки адекватных мероприятий по противодействию рискам в финансовом секторе на достаточно высоком уровне [19, с. 43]. Итак, в условиях изменения макроэкономической ситуации страны происходит изменение качества кредитного портфеля банковского сектора, что не может не сказаться на величине процентных ставок по кредитам, которая должна покрывать в частности кредитные риски. Также рыночные процентные ставки по кредитам находились под влиянием ключевой ставки регулирующего органа, т. е. Банка России. С 2014 г. начался бурный рост ставок по кредитам. Максимальное значение процентных ставок на рынке розничного кредитования наблюдалось по состоянию на начало 2015 г. 29,28 % при величине ключевой ставки в 17,00 %. Сложившаяся ситуация была направлена на ограничение предложения денег с целью снижения рыночных рисков и уровня инфляции в стране. Это привело к ужесточению условий кредитования банками, соответственно к падению привлекательности предлагаемых банками кредитов населению и юридическим лицам. По мере укрепления курса рубля, снижения

инфляционных рисков Банк России снижал ключевую ставку с целью воздействия на рыночные процентные ставки.

Банк России 22 марта 2019 года решил сохранить ключевую ставку на уровне 7,75% годовых. Ставка в таком значении действует с 14 декабря 2018 г. Тогда ключевую ставку рефинансирования увеличили на 0,25%. В 2018 году ЦБ РФ дважды повышал ключевую ставку, например, 13 сентября – до 7,5%. Вероятно, в дальнейшем стоит ждать изменений ставки рефинансирования ЦБ РФ в 2019 году[20].

Сейчас экономика демонстрирует устойчивый рост, темпы которого после пересмотра данных по промышленности устойчиво составляют 2–3 %. Рост кредитования реального сектора в целом соответствует росту ВВП, что говорит об отсутствии сигналов о необходимости смягчения условий. Способность коммерческих банков вести конкурентную борьбу за место на банковском рынке – основной показатель стабильности их работы. Поэтому актуальным является изучение вопросов рынка банковских продуктов и услуг, на котором осуществляет работу большое количество кредитных организаций, между которыми постоянно ведется конкурентная борьба.

В современных условиях с целью поддержания конкурентных позиций необходимо внедрять инновационные продукты, которые направлены на максимальное удовлетворение потребностей клиентов банков. Несмотря на то, что были разработаны специальные программы по ипотечному кредитованию на льготных условиях, все они требуют дополнительной существенной проработки. Кроме того, все эти льготные программы являются для самих банков не выгодными в плане рентабельности. «Кредитные организации предлагают льготные ипотечные кредиты только при условии, что государство компенсирует финансовые потери от льгот, предоставленных заемщику. Поэтому данным категориям граждан остается надеяться только на государственную поддержку» [21, с. 268].

Работу по снижению рисков по ипотечному жилищному кредитованию необходимо вести в следующих направлениях:

- совершенствование законодательной базы по ипотечному кредитованию;
- улучшение технологий строительства и снижение его стоимости;
- модернизация строительных компаний и организаций;
- использование возможности решения жилищной проблемы через государственную поддержку ипотечного кредитования.

Таким образом, перспективы 2019 года для рынка розничного банковского кредитования выглядят довольно оптимистичными. При отсутствии непредвиденных негативных экономических шоков можно ожидать, что будет умеренный рост кредитования физических лиц (до 5 %), продолжение снижения уровня просроченной задолженности и положительную динамику финансового результата российских розничных банков. На данный момент к решению проблем кредитования физических необходимо применять усовершенствованный подход как в части расширения объектов кредитования, так и при улучшении условий предоставления займов. Так как устойчивое развитие экономики страны в определенной степени зависит от состояния механизма кредитования, устойчивость кредитной системы РФ и рост ее качественных показателей должны быть приоритетными вопросами. Развитие кредитных операций в России возможно только при условии обеспечения экономической и политической стабилизации страны, оздоровления реальной экономики, а также с повышением уровня жизни населения [22, с.248].

Совершенствованию кредитной системы способствуют следующие мероприятия

- качественная оценка экономического потенциала, позволяющая банкам применять индивидуальный подход к каждому заемщику, тем самым совершенствуя свою кредитную политику;

- популяризация гарантийных услуг;
- совершенствование системы банковского надзора;
 - внедрение современных подходов к определению и снижению кредитных рисков;
- постоянное совершенствование технологий кредитования, в том числе и с помощью сети интернет [23, с.115].

Делая общий вывод, можно сказать, что проблемы потребительского кредитования в РФ очень остро стоят на сегодняшний день, каждая из выделенных проблем имеет взаимосвязь друг с другом и требует скорейшего решения. Необходим комплексный подход к решению проблем потребительского кредитования, ведь развитие данного рынка зависит не только от государства, но и от каждого его участника, в том числе заемщика.

В 2018 году Банк России предпринял ряд мер по совершенствованию регулирования и надзора в отношении субъектов рынка микрофинансирования [24]:

- при участии Банка России внесены изменения в Федеральный закон от 2.07.2010 №151–ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», а также в ряд других законодательных актов Российской Федерации [25];

- принят Федеральный закон №554–ФЗ, предусматривающий в том числе поэтапный переход от 2,5–кратного к 1,5–кратному ограничению предельной задолженности заемщика по договору потребительского кредита (займа), поэтапное ограничение процентной ставки по договорам потребительского кредита (займа) от 1,5 до 1% в день, а также право кредитора предлагать заемщику специальный продукт в сегменте PDL. Федеральный закон от 27.12.2018 №554–ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» и Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Начало действия документа – 28.01.2019 (за исключением

отдельных положений). PDL (paydayloans) – краткосрочные потребительские микрозаймы физическим лицам (до 30 дней) на небольшую сумму (до 30 тыс. рублей) [26];

– принят Федеральный закон №537–ФЗ, предусматривающий увеличение размера микрозайма для МФО предпринимательского финансирования до 5 млн. рублей. Федеральный закон от 27.12.2018 №537–ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и статью 12 Федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Начало действия документа – 8.01.2019г.[27];

– продолжено внедрение пропорционального регулирования субъектов микрофинансирования. Установлен новый порядок расчета экономических нормативов для МФК и МКК. В отношении МФК (как более крупных участников) введены дополнительные нормативы, для МКК сохранены ранее действовавшие подходы. Для стимулирования кредитования субъектов МСП при расчете достаточности капитала установлен пониженный коэффициент по портфелю микрозаймов, предоставленных субъектам МСП, а для дестимулирования выдачи микрофинансовыми организациями PDL–займов аналогичный коэффициент повышен. Указание Банка России от 24.05.2017 №4382–У «Об установлении экономических нормативов для микрофинансовой компании, привлекающей денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, и (или) юридических лиц в виде займов, и микрофинансовой компании, осуществляющей выпуск и размещение облигаций» [28]. Зарегистрировано в Минюсте России 21.06.2017. Начало действия документа – 1.01.2018. Указание Банка России от 24.05.2017 №4384–У «Об установлении экономических нормативов для микрокредитной компании, привлекающей денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, являющихся

учредителями (участниками, акционерами), и (или) юридических лиц в виде займов» [29]. Зарегистрировано в Минюсте России 21.06.2017. Начало действия документа – 1.01.2018.

В 2018 году из государственного реестра МФО исключены сведения о 611 юридических лицах: 290 организаций прекратили деятельность в связи с неоднократными в течение года нарушениями законодательства Российской Федерации, 321 организация добровольно прекратила деятельность, утратив статус МФО на основании заявлений. Работа Банка России по исключению их государственного реестра МФО организаций, не соблюдающих требования законодательства РФ, нарушающих права потребителей финансовых услуг, не выполняющих требования к финансовой устойчивости и надежности, не вступивших в саморегулируемые организации, а также не предоставивших ни одного микрозайма позволит обеспечить финансовую устойчивость и развитие финансового рынка в РФ.

2 Практическое исследование кредитования физических лиц в микрокредитной компании «Прайм деньги»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО МКК «Прайм деньги». Положение на рынке

История развития ООО МКК «Прайм деньги» берет свое начало с 2005 года. Вплоть до 2016 года организация имела название ООО МФО «AAA Авто-Прайм», а выдача займов осуществлялась исключительно под залог автомобилей, как с правом пользования, так и без данного права. С 14.12.2016 года ООО МФО «AAA Авто-Прайм» сменило свое название на ООО МКК «Прайм Деньги», включив в свою деятельность предоставление займов под залог недвижимости. Организация позиционирует себя, как надежного и ответственного партнера, осуществляющего также оценку, экспертизу и ответственное хранение автомобилей. Учредителем и директором ООО МКК «Прайм Деньги» является физическое лицо Высочина Юлия Сергеевна. Уставный капитал на 31.12.2018 года составляет 10000 рублей.

Исходя из того, что исследуемая организация является микрофинансовой организацией, то в государственном реестре микрофинансовых организаций ЦБ РФ ей присвоен номер 007158 (№ в таблице 1314). Кроме того, организация является членом Микрофинансового Альянса «Институты развития малого и среднего бизнеса», а также осуществляет сотрудничество с НБКИ.

Основным видом деятельности ООО МКК «Прайм Деньги» является деятельность по предоставлению потребительского кредита.

Дополнительными видами деятельности являются:

– предоставление прочих финансовых услуг, кроме услуг по страхованию и пенсионному обеспечению;

– деятельность по предоставлению финансовых услуг по вопросам финансового посредничества.

Необходимо отметить, что предоставление потребительского кредита (займа) осуществляется:

- под залог автомобиля с правом пользования;
- под залог автомобиля без права пользования;
- под залог недвижимости.

Выдача займов без обеспечения не осуществляется.

ООО МКК «Прайм Деньги» имеет организационно-правовую форму общества с ограниченной ответственностью. Данная организационно-правовая форма характеризуется следующими аспектами:

- возможностью передачи оперативного управления исполнительному органу, назначаемому либо из числа учредителей, либо из числа прочих лиц;
- возможностью стратегического управления обществом, осуществляемое посредством проведения собраний;
- возможностью предоставления отдельным участникам дополнительных прав;
- деление прибыли, полученной в результате осуществляемой деятельности, между участниками общества пропорционально их долям в уставном капитале;
- возможностью выхода из общества с выплатой стоимости части имущества.

Тип собственности ООО МКК «Прайм Деньги» – частная собственность, являющаяся одной из ключевых форм собственности и характеризующаяся абсолютным правом юридического лица на конкретное имущество, включая средства производства.

Организационная структура ООО МКК «Прайм Деньги» является линейно-функциональной и представлена на рисунке 7.



Рисунок 7 – Организационная структура ООО МКК «Прайм Деньги»

В соответствии с данными, представленными на рисунке 2.1, можно сделать вывод о том, что организационная структура предприятия включает в себя следующие структурные подразделения:

- отдел андеррайтинга, в функциональные обязанности которого входит оценка кредитоспособности потенциальных заемщиков, анализ заявок на предоставление займов, формирование мотивированных профессиональных суждений;

- отдел выдачи займов, в функциональные обязанности которого входит принятие окончательного решения о возможности предоставления займа, осуществление выдачи займов, а также контроль за возвратом предоставленных займов;

- служба безопасности, в функциональные обязанности которого входит контроль за лояльностью персонала, а также проверка благонадежности потенциальных заемщиков.

Ключевыми достоинствами линейно-функциональной структуры управления являются:

- освобождение линейных руководителей от решения большинства вопросов, связанных с материально-техническим обеспечением и финансовым планированием;

- подчиненность работников руководителю структурного подразделения;

- снижение уровня риска в части принятия неэффективных решений;

- высокий уровень компетентности специалистов.

Помимо вышеуказанных достоинств, у данной структуры управления существуют следующие недостатки:

- длительная процедура принятия решений;

- снижение ответственности каждого работника за полученный результат;

- превалирование тактических целей над стратегическими;

- сложность реализации контроля за исполнением проекта.

Основной персонал организации – работники, непосредственно оказывающие услуги населению, а также их прямые руководители (т. е. руководители структурных подразделений по основной деятельности и его заместители).

Вспомогательный персонал организации – работники, создающие условия для оказания услуги населению, включая обслуживание зданий и оборудования, не связанных с выполнением непосредственно работ по основной деятельности.

К вспомогательному персоналу относятся работники инженерно-технических служб, младший обслуживающий персонал (дворники, уборщики помещений, охранники и т.п.), работники экспедиторской службы (включая водителей) и т.п.

Административно–управленческий персонал организации – работники, занятые управлением (организацией) оказания услуг населению данными организациями, а также выполняющие административные функции, необходимые для обеспечения деятельности организации. Проанализируем трудовые ресурсы исследуемого предприятия, а результаты анализа представим в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ трудовых ресурсов предприятия

Показатели	2016 год чел.	2017 год чел.	2018 год чел.	Отклонение, чел.		Темп роста	
				2017- 2016	2018- 2017	2017- 2016	2018- 2017
Численность персонала, чел., в том числе:	10	12	15	2	3	120,00	125,00
Основной персонал	9	11	14	2	3	122,2	127,3
Вспомогательный персонал	1	1	1	0	0	-	-

Численность основного персонала в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 3 человека или на 27,3%.

Численность вспомогательного персонала на протяжении анализируемого периода остается неизменной и составляет 1 человек.

Проанализируем финансовое состояние организации.

Прежде чем перейти непосредственно к исследованию динамики кредитования, проведем анализ имущественного состояния предприятия. Для анализа имущественного состояния предприятия требуется:

- провести анализ состава, динамики и структуры имущества предприятия;
- дать оценку размещения средств в активах предприятия.

Для изучения состава имущества и динамики стоимости, а также его структуры на основании актива бухгалтерского баланса предприятия составляется аналитическая таблица «Состав, динамика и структура имущества предприятия»

Таблица 7 – Состав, динамика и структура имущества ООО МКК «Прайм деньги»

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес в имуществе предприятия. %			Темп роста, %	
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
1. Имущество предприятия, всего	7302	10689	12702	100,0	100,00	100,0	146,4	118,8
в том числе:								
2. Внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1 Основные средства	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2 Финансовые вложения	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Оборотные активы	7302	10689	12702	100	100	100	146,4	118,8
3.1 Запасы	-	-	-	-	-	-	-	-
3.2 Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	1192	-	-	9,4	-	-
3.3 Дебиторская задолженность	492	1257	9312	6,7	11,8	73,3	255,5	740,8
3.4. Финансовые вложения	4452	7432	0	61,0	69,5	-	166,9	-
3.4 Денежные средства	2358	2000	2198	32,3	18,7	17,3	84,8	109,9
3.5 Прочие оборотные активы	-	-	-	-	-	-	-	-

Размещение средств предприятия имеет очень большое значение в финансовой деятельности предприятия и повышения ее эффективности. В рассматриваемом случае в ООО МКК «Прайм» доля оборотных активов составляет 100%, при оптимальном соотношении 50% / 50% однако, следует учитывать особенности основной деятельности организации, отраслевую её специфику.

Общая стоимость имущества ООО МКК «Прайм» увеличилась за отчетный период на 2013 тыс. руб., или на 18,8%. В составе имущества на начало отчетного года оборотные (мобильные) средства составляли 10689

тыс. руб. За отчетный период они возросли на 2013 тыс. руб., или на 18,8%. Это произошло, главным образом, за счет притока денежных средств и увеличения суммы дебиторской задолженности.

Состояние производственного потенциала – важнейший фактор эффективной деятельности организации, её финансовой устойчивости.

Как видно из таблицы 2.2, наибольший удельный вес в оборотных активах занимают дебиторская задолженность, по сравнению с началом года дебиторская задолженность в целом возросла на 8055тыс. руб. или на 640,8%. Это может свидетельствовать о повышении деловой активности, так как за анализируемый период выручка от реализации увеличилась.

В анализируемом периоде наблюдается незначительный приток денежных средств, общая их сумма возросла на 198 тыс. руб. или на 9,9%. Увеличение денежных средств на счетах в банке свидетельствует. Как правило, об укреплении финансового состояния предприятия. В то же время увеличение денежных средств на счетах и в кассе ООО МКК «Прайм деньги» свидетельствует также об уменьшении оборачиваемости капитала.

Создание и приращение имущества предприятия осуществляется за счет собственных и заемных средств, характеристика которых показана в пассиве бухгалтерского баланса предприятия.

Для оценки капитала, вложенного в имущество предприятия, а также изменения структурной динамики капитала составлена аналитическая таблица «Состав, динамика и структура капитала, вложенного в имущество предприятия» (Таблице 8).

Таблица 8 – Состав, динамика и структура капитала, вложенного в имущество ООО МКК «Прайм деньги»

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес в имуществе предприятия. %			Темп роста, %	
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017

Продолжение таблицы 8

1. Источники капитала предприятия, всего	7302	10689	12702	100,00	100,00	100,00	146,4	118,8
2. Собственный капитал	128	187	1149	1,8	1,8	9,0	146,1	614,4
2.1 Уставный капитал	10	10	10	0,1	0,1	0,1	100	100
2.2 Резервный капитал	144	51	566	2,0	0,5	4,4	35,4	111,0
2.3 Нераспределенная прибыль	(26)	126	573	-0,3	1,2	4,5	-	454,8
3. Заемный капитал	7174	10502	11553	98,2	98,2	91,0	146,4	110,0
3.1. долгосрочные заемные средства	2500	8002	9002	34,2	74,8	70,9	320,1	112,5
3.2. краткосрочные заемные средства	4674	2500	2551	64,0	23,4	20,1	53,5	102,0
3.2.1. кредиты банков	4502	2500	2500	61,7	23,4	19,7	55,5	100,0
3.2.2. кредиторская задолженность	172	-	51	2,3	-	0,4	-	-

Поступление, приобретение, создание имущества предприятия может осуществляться за счет собственного и заемного капитала, соотношение которых раскрывает сущность финансового положения.

Как видно из таблицы 2.3 увеличение стоимости имущества ООО МКК «Праймденьги» за отчетный период на 2013 тыс. руб., или на 18,8% обусловлено, главным образом, увеличением нераспределенной прибыли на 447 тыс. руб., резервного капитала на 515 тыс. руб., увеличением кредиторской задолженности 51тыс. руб., и ростом кредитов банков на 1000 тыс. руб.

Анализ динамики слагаемых собственного капитала показал, что увеличение финансовых ресурсов в отчетном году по сравнению с предыдущем годом произошло за счет увеличения нераспределенной прибыли на 354,8% и резервного капитала на 11%.

В составе заемного капитала в отчетном году наиболее значительно увеличились долгосрочные заемные средства на 12,5% и кредиторская задолженность.

Увеличение нераспределенной прибыли на 354,8% свидетельствует о высокой деловой активности организации, усилению её финансовой устойчивости и финансовой независимости.

Наибольшую долю в формировании заемного капитала составляют долгосрочные кредиты банков. За отчетный год кредиты банков увеличились на 12,5%. Краткосрочные кредиты остались на прежнем уровне -250,0 тыс. руб.

Кредиторская задолженность, увеличилась на 51 тыс. руб., ее доля в структуре пассивов за отчетный период выросла на 0,4п.п. Это связано с появлением обязательств перед работниками, бюджетом. Учитывая то, что выручка за отчетный период увеличилась, эта тенденция свидетельствует о повышении деловой активности (увеличилось количество работников и, как следствие, выросла сумма фонда заработной платы, налогов).

В рассматриваемом периоде у ООО МКК «Прайм деньги» имеются долгосрочные заемные средства. Это свидетельствует о доверии кредиторов к организации. В целом структура капитала удовлетворительная, у ООО МКК «Прайм деньги» есть реальная возможность погашать свои обязательства.

Далее проведем анализ экономических (финансовых) результатов деятельности организации.

Основной обобщающий показатель экономических (финансовых) результатов деятельности предприятия - прибыль, (убыток) отчетного года. В показателе прибыли отражается выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг, ее структура, эффективность, использования организацией производственных и финансовых ресурсов.

На основании данных формы «Отчет о финансовых результатах» дадим оценку прибыли по источникам формирования прибыли в бухгалтерской отчетности.

Для анализа состава, динамики и структуры прибыли ООО МКК «Прайм деньги» составляется аналитическая таблица.

Таблица 9 – Анализ состава, динамики и структуры прибыли

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Удельный вес в сумме выручки, %		
	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение за год (+,-)		Предыдущий год	Отчетный год	Изменение за год (+,-)
Выручка	3674	6391	2717	174,0	100,0	100,0	0,00
Себестоимость продаж	3395	4869	1474	143,4	92,4	76,2	-16,2
Валовая прибыль	779	1522	1243	545,5	7,6	23,8	+16,2
Прибыль (убыток) от продаж	279	1522	1243	545,5	7,6	23,8	+16,2
Прочие доходы	151	1132	981	749,7	4,1	17,7	+13,6
Прочие расходы	238	2096	1858	880,78	6,5	32,8	26,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	192	558	366	290,6	5,2	8,7	3,5
Налог на прибыль	40	111	71	277,5	1,1	1,7	0,6
Чистая прибыль (убыток)	152	447	295	294,1	4,1	7,0	2,9

Структурный анализ прибыли до налогообложения показал, что основными источниками ее формирования в ООО МКК «Прайм деньги» являются финансовые результаты от продаж (процентные доходы).

В отчетном году прибыль от продаж продукции увеличилась на 1243 тыс. руб. Это связано с превышением темпов роста выручки по сравнению с темпами роста себестоимости, удельный вес себестоимости в выручке снижается на 16,2%, что и явилось причиной роста прибыли от продаж.

На прибыль от продаж также оказывают влияние сдвиги в структуре услуг, т. к. их рентабельность неодинакова (поэтому необходимо учитывать еще и этот фактор). Сальдо прочих доходов и расходов за отчетный период

снизилось на 277 тыс. руб. Налог на прибыль возрос на 714 тыс. руб. или на 177,5%. В конечном итоге под действием всех вышеперечисленных факторов возросла чистая прибыль на 295 тыс. руб. (194,1%). В ООО МКК «Прайм деньги» наблюдается рост прибыли при росте выручке, следовательно, это может свидетельствовать об определенной стабильности.

Для оценки эффективности использования оборотных средств применяются показатели оборачиваемости активов, которые характеризуют эффективность оборачиваемости активов в целом, а также оборотных активов, в том числе запасов и дебиторской задолженности.

Таблица 10 – Расчет и динамика показателей оборачиваемости

Показатели	Условное обозначение	Алгоритм расчета	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение за год (+, -)
1. Выручка, тыс. руб.	Qp		3674	6391	2717
2. Число дней в отчетном году, дни	Д		365	365	-
3. Средняя стоимость активов, руб.	А		8995	11695	2700
4. Средняя стоимость оборотных активов, тыс. руб.	Аоб		8995	11695	2700
В том числе:					
4.1. Средняя дебиторская задолженность, тыс. руб.	Адеб		874	5284	4410
5. Средняя кредиторская задолженность, тыс.руб.	Пкред		86	25	-61
6. Коэффициент оборачиваемости:					
6.1. Активов	коб.А	Qp/А	0,41	0,55	0,14
6.2. Оборотных средств (активов)	коб.Аоб	Qp/Аоб	0,41	0,55	0,14
6.3. Дебиторской задолженности (средств в расчетах)	коб.деб	Qp/Адеб	4,20	1,21	-2,99
6.4. Кредиторской задолженности	Коб. кр	Qp/Пкред	42,72	255,64	212,92
7. Продолжительность оборота, дни					
7.1. Активов	Доб.А	Д/кобА	890	664	-226
7.2. Оборотных средств (активов)	Доб.Аоб	Д/кобАоб	890	664	-226
7.3. Дебиторской задолженности (средств в расчетах)	Доб.деб	Д/коб.деб	87	302	215
7.4. Кредиторской задолженности	Доб.кред	Д/кобкред	6	1	-5

Таким образом, рассчитав ряд показателей, характеризующих оборачиваемость активов ООО МКК «Прайм деньги», можно сказать, что наблюдается тенденция увеличения роста оборачиваемости оборотных средств, за исключением дебиторской задолженности. Произошел существенный рост скорости оборота активов, в результате продолжительность оборота уменьшилась на 226 день. Продолжительность оборота оборотных сократилась на 8 дней. Динамика показателей оборачиваемости, в целом, положительно характеризует деловую активность организации в отчетном году.

Далее рассчитаем показатели финансовой устойчивости

Таблица 11 – Расчет и оценка динамики показателей финансовой устойчивости ООО МКК «Прайм деньги»

Показатели	Условное обозначение	Алгоритм расчета	Рекомендуемое значение	Значение показателя		
				2016	2017	2018
1. Коэффициент автономии (коэффициент независимости)	кавт	Собственный капитал/Активы	> 0,6	0,02	0,02	0,01
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансирования)	кз. с.	Заемный капитал/Собственный капитал	< 2	56,0	56,2	10,0
3. Коэффициент маневренности	кман	Собственный оборотный капитал/Собственный капитал	-	1,0	1,0	1,0
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами текущих активов	ксоб. об.	Собственный оборотный капитал/Текущие активы	>0,1	0,02	0,02	0,09

Таким образом, рассчитав коэффициент автономии, мы видим, что за отчетный период за счет увеличения заемного капитала произошло снижение показателя, что говорит о снижении финансовой устойчивости организации. Коэффициент маневренности показывает, что на конец периода 100%

собственных средств находились в мобильной форме, т.е. были вложены в оборотные средства. Данный коэффициент недостаточно высок, и он не обеспечивает гибкость в использовании собственных средств ООО МКК «Прайм деньги».

Коэффициент финансирования и Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами текущих активов находятся ниже нормативных значений, что отрицательно характеризует деятельность ООО МКК «Прайм деньги» в отчетном году и свидетельствует о снижении финансовой устойчивости из-за высокой доли заемных средств.

Далее проведем анализ ликвидности организации.

Расчет и оценка динамики показателей ликвидности предприятия представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Расчет и оценка динамики показателей ликвидности ООО МКК «Прайм деньги»

Показатели	Условное обозначение	Рекомендуемое значение	Значение показателя		
			2016	2017	2018
1. Краткосрочные (текущие) обязательства предприятия, тыс. руб.	Пкр	x	4674	2500	2551
2. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	Аден	x	6810	9432	2198
3. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Адеб	x	492	1257	9312
4. Коэффициент абсолютной ликвидности	кл. абс	0,2 - 0,4	1,46	3,77	0,86
5. Коэффициент быстрой ликвидности	кл. сроч	1	1,56	4,28	4,51
6. Коэффициент текущей ликвидности	кл. тек	2	1,56	4,28	4,51

Для оценки платежеспособности принято рассчитывать показатели ликвидности. Ликвидность – способность товарно-материальных ценностей превращаться в деньги, являющимися абсолютно ликвидными средствами.

Показатели ликвидности определяются отношением ликвидных оборотных активов предприятия к его краткосрочным долговым обязательствам.

Рассчитанный коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что на конец отчетного периода – 0,86 руб. на 1 руб. долгов краткосрочной задолженности ООО МКК «Прайм деньги» может погасить в ближайшее время. Данный показатель является достаточным, на конец отчетного периода.

Коэффициент быстрой ликвидности на конец периода выше нормы. На начало отчетного периода он составил 4,28, а на конец - произошел рост до 4,51. Значение быстрой ликвидности выше нормативного говорит об отсутствии просроченной дебиторской задолженности, что положительно характеризует деятельность ООО МКК «Прайм деньги».

Рассчитанный коэффициент покрытия (текущей ликвидности) показывает, в какой кратности оборотные активы превышают краткосрочные долговые обязательства предприятия, зависит от срока превращения ликвидных активов в наличные деньги. Так как на начало отчетного года данный показатель равен 4,28 (выше нормативного), а на конец отчетного периода – 4,51, что также выше нормы, это свидетельствует о том, что ООО МКК «Прайм деньги» имеет оптимальную структуру активов и обладает высокой платежеспособностью.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности. Они более полно, чем прибыль отражают окончательные результаты деятельности, потому что их величина показывает соотношение эффекта с использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности организации и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразования.

Показатели, используемые для оценки эффективности производства, объединяются в группу под названием показатели интенсивности

использования ресурсов. Динамика данных показателей позволяет определить тенденцию развития предприятия.

Таблица 13 – Расчет и динамика показателей рентабельности

Показатели	Условное обозначение	Алгоритм расчета	На начало года	На конец года	Изменение на год (+,-)
1. Выручка, тыс. руб.	Qp		3674	6391	2717
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	CQp		3395	489	1474
3. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	PQp		279	1522	1243
4. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	По. г.		192	558	366
5. Налог на прибыль тыс. руб.	Нпр		40	11	71
6. Чистая прибыль, тыс. руб.	Пчист		152	447	295
7. Средняя стоимость активов, тыс. руб.	A		8995	11695	2700
8. Средняя стоимость оборотных активов, тыс. руб.	Aоб		8995	11695	2700
9. Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.	Kсоб		157	668	511
10. Средняя величина долгосрочных обязательств, тыс. руб.	Kо. долг		5251	8502	3251
11. Показатели рентабельности					
11.1. Рентабельность активов, %	РА	Стр.3/стр.7	3,1	13,0	9,9
11.2. Рентабельность оборотных активов, %	РА. об	Стр.3/стр.8	3,1	13,0	9,9
11.3. Рентабельность собственного капитала, %	РК. соб	Стр.6/стр.9	96,8	66,9	-29,9
11.4. Рентабельность инвестированного капитала, %	РК. долг	Стр.4/(стр.9+стр.10)	3,5	6,5	3,0
11.5. Рентабельность продаж, %	PQp	Стр.3/стр.1	7,6	23,8	16,2
11.6. Рентабельность услуг, %	ppQ	Стр.3/стр.2	8,2	31,3	23,1

В целом, за отчетный период произошел рост всех показателей рентабельности, а именно: рентабельность активов возросла, что свидетельствует об эффективном использовании активов, т.е. возросла прибыль с каждого рубля активов; рост рентабельности продаж произошел

соответственно, за счет роста прибыли от продаж, что положительно характеризует коммерческую деятельность ООО МКК «Прайм деньги», т. е. прибыль с рубля реализованных услуг возросла по сравнению с прошлым годом, это изменение также говорит о росте эффективности управления затратами и эффективной ценовой политикой. И наконец, рентабельность услуг также возросла, т.е. прибыль, которую мы получаем на один рубль затрат возросла по сравнению с прошлым годом.

Таким образом, динамика показателей рентабельности свидетельствует о росте эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО МКК «Прайм деньги» в отчетном году.

Система налогообложения в организации общая (ОСН). Организация имеет риски, как и любая банковская организация: рыночный риск, операционный риск, кредитный риск, стратегический риск.

2.2 Описание кредитных продуктов ООО МКК «Прайм деньги»

ООО МКК «Прайм Деньги» осуществляет реализацию следующих финансовых продуктов:

- «Деньги на дом»;
- «Премииум»;
- «АвтоЗайм».

Ключевые параметры данных кредитных продуктов представим в таблице 14.

Таблица 14 – Характеристика кредитных продуктов ООО МКК «Прайм деньги»

Продукт	Сумма, руб.	Срок, дн.	Ставка % в месяц	Условия предоставления
«Деньги на дом»	От 50 000 до 100 000	От 30 до 180	От 4%	<ul style="list-style-type: none"> - возможность досрочного погашения в любой день; - залог автомобиля (как с правом пользования, так и без права пользования); - возможность пролонгации договора без дополнительных комиссий; Необходимые документы: <ul style="list-style-type: none"> - паспорт собственника ТС; - свидетельство о регистрации ТС; - ПТС (паспорт транспортного средства).
«Премиум»	От 100 000 до 1 000 000	От 181 дня до 1 года	От 5%	<ul style="list-style-type: none"> - возможность досрочного погашения в любой день; - залог автомобиля, недвижимости; - ускоренное оформление договора; - возможность пролонгации договора без дополнительных комиссий. Необходимы документы: <ul style="list-style-type: none"> - паспорт собственника ТС; - свидетельство о регистрации ТС; - ПТС (паспорт транспортного средства); - правоустанавливающие документы на недвижимость.
«АвтоЗайм»	От 50 000 до 150 000	От 181 дня до 1 года	От 4%	<ul style="list-style-type: none"> - возможность досрочного погашения в любой день; - залог автомобиля (без права пользования); - возможность пролонгации договора без дополнительных комиссий; Необходимые документы: <ul style="list-style-type: none"> - паспорт собственника ТС; - свидетельство о регистрации ТС; - ПТС (паспорт транспортного средства).

Заемщиками ООО МКК «Прайм Деньги» являются только физические лица. Процедура получения потребительского займа включает в себя следующие этапы (рисунок 8).

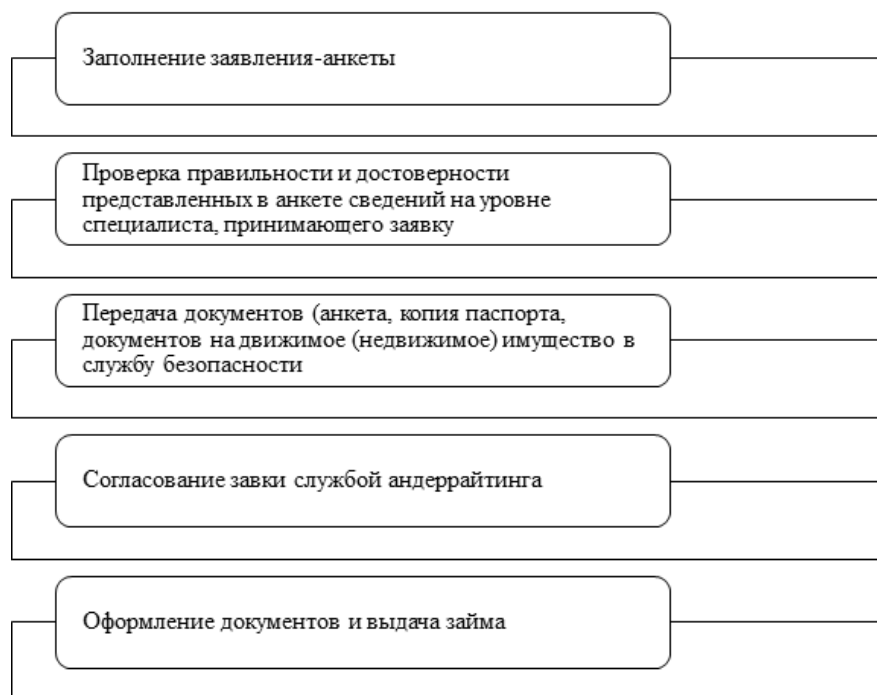


Рисунок 8 – Процедура получения потребительского займа

Проанализировав процедуру получения потребительского займа, можно сказать, что соблюдение всех организационных этапов при оформлении кредитного продукта способствует снижению риска и качественному выполнению услуги.

2.3 Сравнение ООО МКК «Прайм деньги» с другими финансовыми организациями

По состоянию на 31.12.2018 года на рынке микрофинансовых услуг города Томска присутствует 82 микрофинансовые организации. В таблице 15 сгруппируем данные об интенсивности конкуренции на данном рынке.

Таблица 15 – Данные об интенсивности конкуренции на рынке микрофинансовых услуг г. Томска

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год

Продолжение таблицы 15

Количество игроков	96	94	85	82
Темп роста рынка, %	2,80	-2,08	-9,57	-3,53
Ассортимент услуг	6	8	5	6
Количество услуг на 1 игрока	7	5	5	4

На основании проведенного анализа, можно сделать вывод, что конкуренция на рынке микрофинансовых услуг г. Томска является интенсивной, но количество организаций снижается, что обусловлено действиями регулятора. В 2015 году на рынке осуществляло деятельность 96 организаций. В 2018 году данный показатель снизился на 3,53%, составив при этом 82 организации.

Таблица 16 – Рынок конкурентов МФО г.Томск.

Наименование	Кредитный портфель, тыс. руб.	Уд.вес.,%
ООО МКК "Прайм деньги"	37335	6
Быстроденьги	186675	30
Е Займ	56002	9
Е капуста	130673	21
Мани мен	99560	16
СМСФинанс	18667	3
Экофинанс	31113	5
Прочие	62225	10
Итого	622250	100

Доля рынка конкурентов ООО МКК «Прайм Деньги» представлена на рисунке 9.

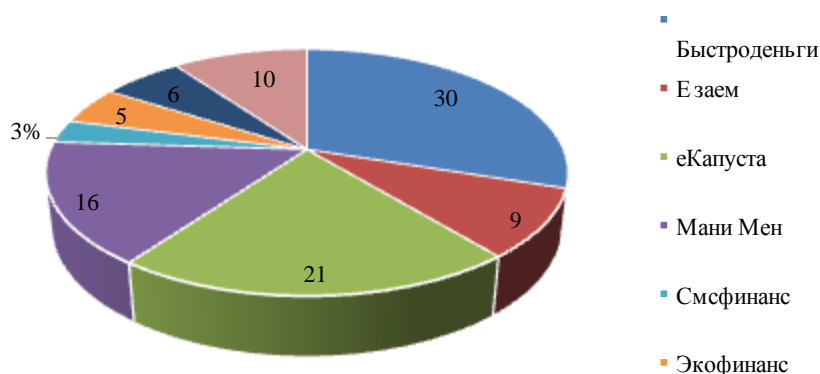


Рисунок 9 – Доля рынка конкурентов ООО МКК «Прайм Деньги» в 2018 году, %

На основании вышеуказанного рисунка можно сделать вывод, что исследуемое предприятие ООО МКК «Прайм Деньги» занимает 6% на рынке микрофинансовых услуг города Томска по состоянию на конец 2018 года.

В таблице 17 представим анализ портфеля конкурентов.

Таблица 17 – Сравнительный анализ портфеля конкурентов

Конкуренты	Группы услуг				
	Займы под залог автомобиля	Займы под залог недвижимост и	Займы без обеспечения	Займы Премиум	Займы «до зарплаты»
ООО МКК «Прайм Деньги»	+	+		+	
Быстро деньги	+	+	+	+	+
Е заем	+			+	
еКапуста	+	+	+	+	+
Мани Мен	+	+	+	+	
Смсфинанс	+	+		+	
Экофинанс	+	+		+	

На основании проведенного сравнения можно сделать вывод, что портфель услуг исследуемой организации идентичен с портфелем услуг конкурентов, за исключением займов без обеспечения, которым данная организация не занимается в силу их очень высокой рискованности.

3 Тенденции развития ООО МКК «Прайм деньги»

3.1 Анализ динамики кредитования

Далее рассмотрим динамику основных показателей кредитного портфеля организации (таблица 18).

Таблица 18 – Анализ финансового портфеля ООО МКК «Прайм деньги»

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонение		Темп роста, %	
				2017-2016 г.	2018-2017г.	2017-2016 г.	2018-2017г.
Кредитный портфель, тыс. руб.	17346	12874	37335	5528	14461	131,9	163,2
Количество выданных займов, ед.	296	356	572	60	216	120,3	160,7
Выручка, тыс. руб.	2815	3674	6391	859	2717	130,5	174,0
Чистая прибыль, тыс. руб.	58	152	447	94	295	262,1	294,1
Просроченная задолженность в кредитном портфеле, тыс. руб.	482	715	908	233	193	148,3	127,0

Кредитный портфель ООО МКК «Прайм деньги» за анализируемый период имеет тенденцию к росту. Так темп прироста ссудных активов за период 2016-2018 гг. составил -115,2%. Отрицательным моментом является наличие просроченной задолженности в кредитном портфеле, составлявший в 2018 году 2,4% от суммы кредитного портфеля.

При этом структура кредитных ресурсов распределилась следующим образом: вся ссудная задолженность состоит из кредитов, предоставленных юридическим лицам 6,02 и 3,86 % на начало и конец периода и кредитной задолженности физических лиц - 94,32 и 96,28% соответственно на начало и конец анализируемого периода.

Негативным моментом для деятельности организации является наличие просроченной задолженности, на конец 2018 г. она составила 908 тыс. руб.

Проведём анализ структуры кредитного портфеля ООО МКК «Прайм деньги» по срокам (таблица 19).

Таблица 19 – Структура кредитного портфеля

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонение		Темп роста, %	
				2017-2016 г.	2018-2017г.	2017-2016 г.	2018-2017г.
Кредитный портфель всего тыс. руб.	17346	12874	37335	5528	14461	131,9	163,2
В т.ч. по видам продукта:							
-«Деньги на дом», тыс.руб.	8381	11070	16632	2689	5562	132,1	163,2
Удельный вес, %	48,3	48,1	44,5	0,1	-3,9		
-«Премиум», тыс.руб.	600	2610	4500	2010	1890	435	172
Удельный вес,%	3,5	11,4	12,0	7,9	0,6		
-«Автозайм», тыс.руб.	8365	9194	16615	829	7421	10,9	126
Удельный вес,%	48,2	40,2	44,5	-2,0	4,3		
Количество выданных займов всего, ед.	296	356	572	5528	14461	131,9	163,2
В т.ч. по видам продукта:							
-«Деньги на дом»	163	211	313	48	102	129,4	148,6
-«Премиум»	2	3	5	1	2	150	166,7
-«Автозайм»	131	142	254	11	112	108,4	178,9
Средняя сумма займа всего, руб./ед.	58601	64253	65271	5652	1018	109,6	101,6
В т.ч. по видам продукта:							
-«Деньги на дом»	51415	52464	53137	1049	673	102,0	101,3
-«Премиум»	300060	870000	900000	570000	30000	290,0	103,4
-«Автозайм»	63855	64750	65415	875	665	101,4	101,0

Из данных таблицы видно, что наибольший удельный вес в структуре кредитного портфеля организации занимают кредитные продукты: «Деньги на дом» и «Автозайм» по 44,5%, кредитный продукт «Премиум» составил 12%.

Средняя сумма займа в 2018 году составила 65271 руб./ед., в том числе «Деньги на дом» – 53137 руб./ед., «Премиум» – 900000 руб./ед., «Автозайм» – 65415 руб./ед.

Рассмотрим структуру кредитного портфеля организации по срокам погашения (таблица 20).

Таблица 20– Структура кредитного портфеля ООО МКК «Прайм деньги» по срокам погашения.

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонение		Темп роста, %	
				2017-2016 г.	2018-2017г.	2017-2016 г.	2018-2017г.
Кредитный портфель всего, тыс. руб.	17346	22874	37335	5528	14461	131,9	163,2
В том числе: -кредиты со сроком от 30 до 180 дней, тыс. руб.	8381	11070	16632	2689	5562	132,1	150,2
Удельный вес,%	48,3	48,4	44,5	0,1	-3,9		
-Кредиты со сроком от 181 дня до 1 года, тыс. руб.	896,5	11804	20708	2839	8899	131,7	175,4
Удельный вес,%	51,7	51,6	55,5	-0,1	3,9		

По данным таблицы следует, что в структуре кредитного портфеля по срокам погашения в ООО МКК «Прайм деньги» преобладают кредиты со сроком от 181 дня до 1 года -55,5%. Кредиты сроком от 30 дней до 180 дней составили 44,5% в отчетном году.

Динамика изменения средней процентной ставки по наиболее популярным кредитным продуктам ООО МКК «Прайм деньги» за 2016 – 2018 гг. представлена в таблице 21.

Таблица 21 – Динамика изменения средней процентной ставки по наиболее популярным кредитным продуктам ООО МКК «Прайм деньги» за 2016- 2018 гг.

Наименование категории	Средняя процентная ставка, в мес.			Абсолютное изменение, %		
	2016	2017	2018	2017-2016	2018-2017	2018-2016

Продолжение таблицы 21

Деньги на дом	7,4	6,1	4,0	-1,3	-2,1	-3,4
Премиум	8,0	6,2	5,0	-1,8	-1,2	-3,0
Автозайм	7,8	6,0	4,0	-1,8	-2,0	-3,8

По данным таблицы 21 можно отметить, что ООО МКК «Прайм деньги» за последние три года снизил ставки по наиболее популярным кредитам (снижение на 3,0% - 3,8%). Средневзвешенная ставка по кредитам физических лиц в организации (на конец 2018 года) –4,33%.

Далее проанализируем динамику продаж кредитных продуктов ООО МКК «Прайм деньги» в отчетном году.

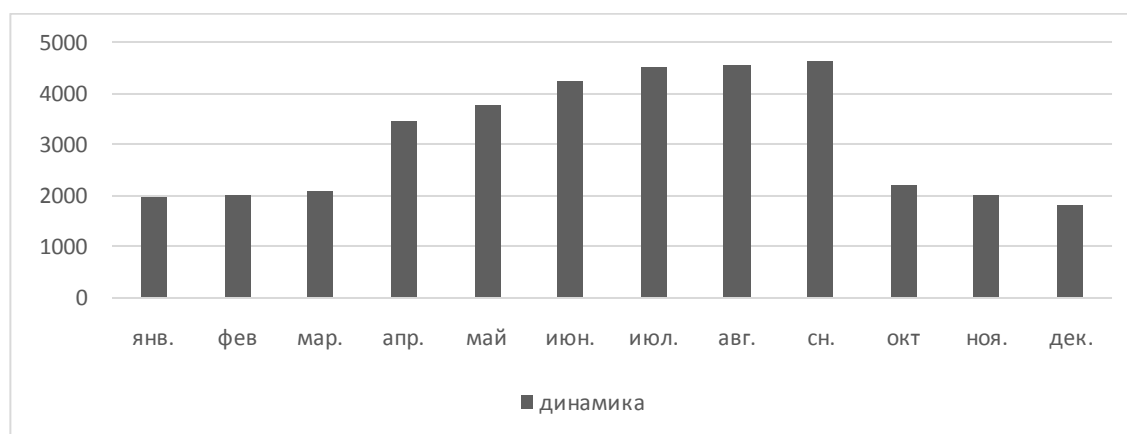


Рисунок 10 – Продажи кредитных продуктов ООО МКК «Прайм деньги» с 01.01.2018 по 31.12.2018 гг., тыс. руб.

Анализируя продажи кредитных продуктов за период с января 2018 г. по декабрь 2018 г. можно сделать следующий вывод о том, что они в течение года возрастали от 1958 в январе до 4634 тыс. руб. в сентябре. Снижение объема продаж происходило в феврале и октябре 2018г. Наибольший объем продаж был в августе 2018г.-4569 тыс. руб.

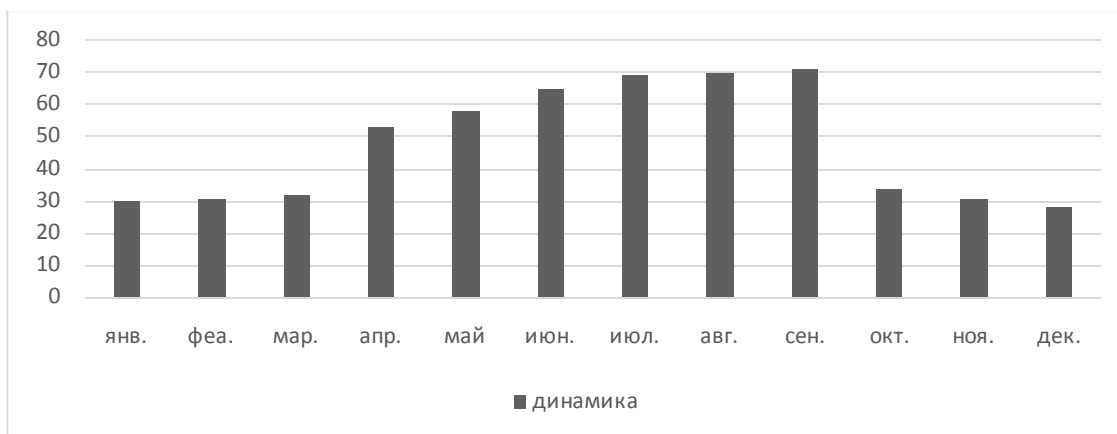


Рисунок 11– Продажи кредитных продуктов ООО МКК «Прайм деньги» с 01.01.2018 по 31.12.2018 гг., ед.

Анализируя продажи кредитных продуктов за период с января 2018г. по декабрь 2018г. можно сделать вывод о том, что наибольший объем продаж приходится на июль, август, сентябрь (71%). Наименьший – на зимние месяца (28-30ед.).

3.2 Варианты развития компании

Для того чтобы выделить приоритетные направления развития организации проведем анализ и определим, факторы, влияющие на деятельность ООО МКК «Прайм деньги».

Построим матрицу GE, на которой отразим сильные стороны / конкурентоспособность организации, размер отрасли и долю организации ООО МКК «Прайм деньги» на рынке - рисунок 3.3. Матрица GE или матрица Мак–Кинзи используется при оценке привлекательности отдельных хозяйственных единиц, характеризует силу их позиции.

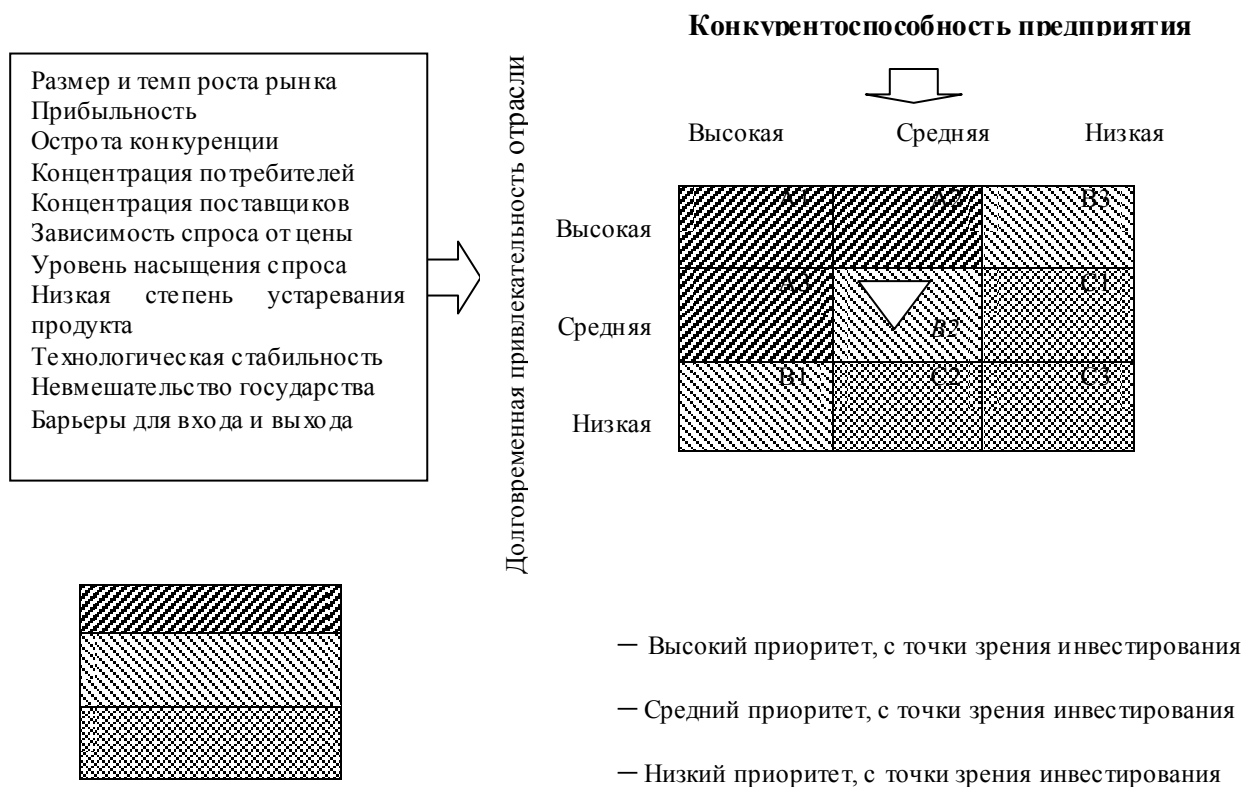


Рисунок 12 – Матрица GE «Привлекательность отрасли - сильные стороны предприятия»

Бизнес ООО МКК «Прайм деньги» относится к средним позициям (B2): средний уровень привлекательности рынка, средний уровень относительных преимуществ организации в данном виде бизнеса. Такое положение определяет и осторожную стратегическую линию поведения: инвестировать выборочно и только в очень прибыльные и наименее рискованные мероприятия.

Для проведения анализа внешней среды используем методику PEST-анализа.

PEST-анализ- простой метод для анализа макросреды внешней среды организации.

Таблица 22 – PEST-анализ ООО МКК «Прайм деньги»

Возможности	Угрозы
Политические и правовые факторы	

<ol style="list-style-type: none"> 1. Определенность и последовательность во внешней и внутренней политике России. 2. Совершенствование налогового законодательства в части льгот и преференций малому бизнесу. 3. Более активная интеграция России со странами ТС (Возможность выхода на рынки Казахстана, Белоруссии). 4. Совершенствование законодательства в сфере бухгалтерского учета, переход на МСФО (упростит учет и отчетность). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Несовершенство государственной политики в области инвестирования. 2. Недостатки, связанные с правовой системой и действующим законодательством. 3. Вступление в ВТО (угроза захвата рынка иностранными компаниями). 4. Неблагоприятные изменения в налоговом законодательстве. 5. Усиление попыток со стороны правительства регулировать рынок.
Экономические факторы	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение денежных доходов населения; 2. Изменение кредитного поведения заемщиков; 3. Уменьшение доступности банковского кредита; 4. Ухудшение финансового состояния и банкротство коммерческих банков 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение спроса на услуги вследствие кризисных явлений. 2. Повышение цен поставщиков 3. Повышение цен арендаторами 4. Рост затрат на коммуникации. 5. Повышение процентных ставок по кредиту.
Социальные факторы	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение и применение зарубежного опыта и использование эффективных методов управления человеческими ресурсами. 2. Ориентация на качество продукта. 3. Рост социальной мобильности населения. 4. Положительное влияние СМИ. 5. Рост в уровне жизни населения. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие благоприятных экономических условий, позволяющих гражданам обеспечивать высокий уровень социального потребления. 2. Неблагоприятные демографические изменения. 3. Высокий уровень коррупции.

И так руководство ООО МКК «Прайм деньги» должно учитывать экономическую ситуацию в стране, правовые и социальные факторы.

Факторами внешней среды, стимулирующей развитие кредитного бизнеса являются: снижение денежных доходов населения; изменение кредитного поведения заемщиков; уменьшение доступности банковского кредита; ухудшение финансового состояния и банкротство коммерческих банков.

Обобщим полученные в ходе анализа внешней среды результаты и сведем их в таблицу 23.

Таблица 23 – Матрица профиля внешней среды ООО МКК «Прайм деньги»

Факторы	Важность для отрасли X	Влияние на организацию Y	Направленность влияния Z	Степень важности $S=X*Y*Z$
Политические и правовые факторы	1	1	+1	+2
Экономические факторы	2	2	-1	-4
Социальные факторы	1	1	+1	+1
Технологические и технические факторы	2	2	+1	+4
Конкуренты	3	1	-1	-3
Поставщики	2	1	+1	+2
Покупатели	3	3	+1	+9
Продукты-заменители	1	1	-1	-1
Новые игроки	2	2	-1	-4

Оценка важности фактора для отрасли (X): 3 - большое значение; 2 - умеренное значение; 1 - слабое значение.

Оценка влияния на организацию (Y): 3 - сильное влияние; 2 - умеренное влияние; 1 - слабое влияние; 0 - отсутствие влияния.

Оценка направленности влияния (Z): +1 - позитивная направленность; -1 - негативная направленность.

На основании проведенных анализов можно сделать вывод об общей агрессивности внешней среды, причем наибольшее отрицательное воздействие на Компанию оказывают экономические факторы. В то же время необходимо отметить, что факторы прямого воздействия имеют в целом позитивный характер.

Российская экономика в настоящее время характеризуется снижением уровня развития рынка розничных кредитных услуг банковских учреждений, малочисленностью, разрозненностью, финансовой несостоятельностью обществ взаимного кредита, кредитных кооперативов и товариществ. В сложившихся условиях особенно возрастает роль микрокредитных организаций как кредиторов населения, призванных поддерживать и повышать его платежеспособность, активизировать совокупный спрос в

экономике и служить дополнительным импульсом экономического роста страны.

В связи с вышеизложенным, для интенсивного развития кредитных отношений с населением ООО МКК «Прайм деньги» рекомендуется три варианта развития организации:

1 вариант – расширение бизнеса путем открытия дополнительных офисов продаж в г. Томске;

2 вариант – внедрение информационных технологий, что позволит повысить скорость принятия решения, а также будет способствовать более эффективному использованию персонала;

3 вариант – совершенствование кредитных продуктов, изменение структуры ассортимента кредитных продуктов.

3.3 Расчёт эффективности выбранного варианта развития организации

План мероприятий по совершенствованию и развитию бизнеса ООО МКК «Прайм деньги» представлен в таблице 24.

Таблица 24 – План мероприятий по совершенствованию деятельности ООО МКК «Прайм деньги»

№ п.п.	Наименование мероприятия, краткая характеристика	Ожидаемый результат
1	Расширение бизнеса, путем открытия дополнительного центра продаж	Увеличение выручки и прибыли
2	Внедрение информационной системы 1С-Рарус: Микрофинансовая организация (совместно с использованием платформы «1 С: Предприятия 8.3»)	Повышение скорости принятия решений Более эффективное использование персонала
3	Внедрение нового кредитного продукта «Бизнес-кредит»	Увеличение активов за счет привлечения новых клиентов. Повышение доступности услуг

Итак, в целях развития бизнеса ООО Автоломбард «Прайм»

рекомендуется совершенствование материально-технической базы филиала и совершенствование кредитных услуг, а именно:

– в целях большей доступности услуг населению, предлагается открыть дополнительный центр продаж в г. Томск на пр. Ленина, 159 в ТЦ «Проспект». Значительная экономия на капитальных вложениях и дополнительных расходах

– в целях повышения скорости принятия решений и более эффективного использования персонала, рекомендуется внедрение информационной системы «1С–Рарус: Микрофинансовая организация, редакция 1»;

– в целях привлечения новых клиентов, предлагается внедрить новый кредитный продукт – «Бизнес-кредит».

1 вариант. Оценка экономической эффективности открытия и функционирование нового дополнительного центра продаж ООО МКК «Прайм деньги» в г. Томске представлена ниже в таблице 25.

Таблица 25 – Затраты на открытие и функционирование нового дополнительного центра продаж в ТЦ «Проспект» по пр.Ленина,159.

№ п/п	Статья затрат	Текущие затраты тыс. руб. / год
1.	Аренда помещения	360
2.	Оргтехника	100
3.	Мебель	50
4.	Оплата труда (с отчисления)	618
5.	Приобретение расходных материалов	30
6.	Хозяйственные расходы	40
7.	Прочие расходы	10
8.	Итого	1 208

Данные для оценки эффективности предлагаемого мероприятия приведены в ниже таблице 26.

Таблица 26 – Оценка экономической эффективности открытия нового дополнительного офиса в г. Томск

Наименование показателя, его обозначение и размерность	Величина показателя
Текущие затраты тыс. руб. / год (С)	1208
Рентабельность кредитного портфеля ООО МКК «Прайм деньги» на 01.01.2019 г., % (Ra)	278,88 %
Прогнозируемое увеличение кредитного портфеля вследствие привлечения новых клиентов, % (n)	10 %
Кредитный портфель ООО МКК «Праймденгим» на 01.01.2019 г., тыс. руб. (А)	37335

На данный момент, ООО МКК «Прайм деньги» располагает одной точкой продаж в г. Томске, открытие дополнительной точки продаж позволит вдвое увеличить объем продаж, а следовательно, и ссудный портфель компании.

Рассчитаем экономический эффект (EE_2) от увеличения прибыли по формуле:

$$EE_1 = E_1 - C_1, \quad (1)$$

где, E_1 – результаты, которые достигаются в результате открытия нового дополнительного центра продаж, тыс. руб.;

C_1 – затраты на функционирование дополнительного центра продаж, тыс. руб.

$$E_1 = A \times n \times Ra, \quad (2)$$

где, A – Кредитный портфель ООО МКК «Праймденгим», тыс. руб.;

n – прогнозируемое увеличение кредитного портфеля, %;

Ra – Общая рентабельность кредитного портфеля, %.

$$E_1 = 37335 \times 10\% \times 278,88\% = 10412 \text{ тыс. руб./год.}$$

Ниже рассчитан годовой экономический эффект:

$$EE_1 = 10412 - 1208 = 9204 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, экономический эффект от предлагаемого мероприятия составит 9204 тыс. руб. в год, что повысит эффективность деятельности ООО МКК «Прайм деньги».

2 вариант. Далее проведена оценка эффективности внедрение информационной системы «1С–Рарус: Микрофинансовая организация, редакция 1» в ООО МКК «Прайм деньги».

1С–Рарус: МФО, редакция 1 – это специальное предложение на базе системы 1С: Предприятие для микрофинансовых организаций. Практика показывает, что такие компании нуждаются в особых технологиях по развертыванию информационной системы.

Отличительные особенности решения 1С–Рарус: МФО, редакция:

- более низкая стоимость;
- возможность внедрения в сжатые сроки.

С вопросом оценки эффективности использования автоматизированной системой сталкивается каждая организация, независимо от того, какую именно систему оно использует. Многие заказчики, говоря о результатах применения системы «1С–Рарус: МФО, редакция 1», предпочитают оперировать такими категориями, как:

- сокращение издержек;
- повышение качества обслуживания клиентов;
- повышение производительности труда;
- повышение прозрачности и контролируемости бизнеса;
- рост конкурентоспособности.

Рассчитаем ROI при внедрении системы «1С–Рарус: МФО, редакция 1» автоматизирующей процессы бухгалтерского и управленческого учета, управления финансами, логистикой.

В процессах бухгалтерского учета, управления финансами, логистикой в ООО МКК «Прайм деньги» принимают участие работники бухгалтерии, директор, руководитель отдела продаж, главный бухгалтер, менеджеры по продажам кредитных продуктов. Для работы в многопользовательском режиме необходимо наличие у пользователя лицензии на «1С–Рарус: микрофинансовая организация, редакция 1» и клиентских лицензий «1С: предприятие 8.3» на соответствующее количество рабочих мест. Для работы в клиент – серверном режиме необходимо наличие у пользователей лицензий на сервер.

Капитальные затраты представим как сумму внешней стоимости и затрат внутренних ресурсов. Рассмотрим методику расчета затрат внутренних ресурсов. Первоначально необходимо классифицировать все виды ресурсов, которые будут использованы в процессе внедрения.

Для сотрудников необходимо определить годовые заработные платы, а для технической инфраструктуры - стоимость использования за год. Далее, определив процент занятости или использования ресурсов в рамках проекта, можно рассчитать внутренние затраты. Они равны сумме произведений стоимости ресурсов на процент их занятости. Аналогичные принципы лежат в основе расчета операционных затрат.

Таблица 27 – Затраты на внедрение системы «1С–Рарус: МФО, редакция 1» в ООО МКК «Прайм деньги»

Статья затрат	Капитальные затраты руб.	Текущие затраты руб. / год
Стоимость ПО всего	63800	
- клиентская лицензия на 1 рабочее место	8200	
- лицензия на сервер на 5 подключений	14400	
1С-Рарус (комплект на 5 пользователей)	33000	
Годовое обслуживание, поддержка пользователей		25000

Определим преимущества:

Первым преимуществом является оптимизация времени выполнения стандартных процессов в информационной системе.

Экономия времени сотрудников бухгалтерии в следствие автоматизации, как показывает практика, составит не менее 20 % рабочего времени, Следовательно, (в бухгалтерии работают 2 специалиста) мы получим экономию в размере 40% годового оклада сотрудника бухгалтерии. Экономия времени руководителей. системы «1С–Рарус: МФО, редакция 1» позволит экономить время по подготовке, представлению, утверждению заявок, планов, проектно-сметной документации, бухгалтерской отчетности значительно сократит трудозатраты руководства компании.

Согласно расчета общая годовая экономия составляет 439800 руб. (подробный расчет показан в таблице 28).

Таблица 28 – Расчет экономии от проекта

Должность	Кол-во сэкономленных годовых окладов	Сумма годового оклада, в руб.	Сумма экономии, в руб.
Руководство (Директор и главный бухгалтер)	0,2 (0,1*2)	720000	144000
Работники бухгалтерии	0,4 (0,2*2)	348000	139200
Прочие работники (экономист, специалисты отдела продаж)	0,3 (0,1*3)	522000	156600
Итого			439800

Стоимость внедрения предлагаемой функциональности 63800 руб. Ежегодная поддержка - около 25000 руб., срок внедрения - шесть месяцев. Соответственно за первый год внедрения будет потрачена сумма внедрения и полгода поддержки: $63800 + 12500 = 76300$ руб. Экономия за первый год внедрения составит 219900 руб. $(439800/2)$. Экономический эффект за первый год внедрения составит $219900 - 76300 = 143600$ руб.

Высвобождаемое время сотрудников может быть переведено не в фактическую прибыль от проекта, а оценено как высвобождающееся

дополнительное время, которое будет потрачено на развитие бизнеса ООО МКК «Прайм деньги» в целом.

3 вариант. Далее проведена оценка эффективности внедрения нового кредитного продукта – «Бизнес – кредит» в ООО МКК «Прайм деньги».

Исходя из проведенного в главе 3 анализа и с учетом ключевых элементов развития услуг для ООО МКК «Прайм деньги» можно предложить организации внедрить новый продукт – потребительский кредит для физических лиц «Бизнес–кредит». Продукт предназначен для физических лиц, планирующих осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Кредит «Бизнес–кредит» выдаётся на неотложные нужды на срок от 6 до 12 месяцев (срок кратный месяцу) на сумму от 100 000 до 1 000 000 рублей. Комиссия за предоставление кредита не взимается. Для получения кредита не требуется страховка. В качестве залога принимается ПТС на транспортное средство и недвижимое имущество.

Кредит предназначен для надежных клиентов ООО МКК «Прайм деньги» и нацелен на увеличение финансовых возможностей заёмщиков с одной стороны, и повышению лояльности с другой. Кредитный продукт обладает привлекательными условиями на фоне конкурентов в целом по рынку, объединяя невысокие ставки с комфортными сроками погашения.

Основные характеристики нового продукта приведены в таблице 29.

Таблица 29 – Основные характеристики потребительского кредита «Бизнес–кредит»

Название	Валюта	Максимальная сумма	Срок	Проценты	Особенности
----------	--------	-----------------------	------	----------	-------------

«Бизнес-кредит»	рубли	1 000 000	От 6 до 36 месяцев	От 8 % в мес.	Недвижимость; ПТС в качестве обеспечения; без комиссий; без подтверждения дохода; без личного страхования.
-----------------	-------	-----------	--------------------------	------------------	---

Ниже рассчитан годовой экономический эффект за счет указанных выше мероприятий. Поскольку ставка (4,2% в мес.) по кредиту несколько меньше средневзвешенной процентной ставки ООО МКК «Прайм деньги» (4,33% в мес.), вследствие реализации мероприятия ожидается некоторое снижение рентабельности кредитного портфеля.

Данные для расчета приводятся в таблице 30.

Таблица 30 – Исходные данные для оценки эффективности нового потребительского кредита

Наименование показателя, его обозначение и размерность	Величина показателя
Прогнозируемое увеличение кредитного портфеля в следствие реализации разработанных мероприятий в плановом году, %	20 %
Доходность кредитного портфеля в 2013 году, %	278,88%
Прогнозируемая доходность кредитного портфеля, %	250 %
Кредитный портфель ООО Автолломбард «Прайм» на 01.01.2019 г., тыс. руб.	37335

Рассчитаем экономический эффект (EE_1) по формуле:

$$EE_2 = E_2 - C_2, \quad (3)$$

где, E_1 – результаты, которые достигаются в результате совершенствования кредитования, тыс. руб.;

C_1 – издержки связанные с уменьшением доходности кредитного портфеля, тыс. руб.

$$E_2 = n \times D_1 \times K, \quad (4)$$

$$C_2 = (D_1 - D_0) \times K, \quad (5)$$

где n - прогнозируемое увеличение кредитного портфеля, %;

D_0 - доходность кредитного портфеля в базовом году;

D_1 - доходность кредитного портфеля в отчетном году;

K - кредитный портфель, тыс. руб.

Рассчитаем экономический эффект (EE_2) по формулам 3 – 5:

$$E_2 = 0,2 \times 2,5 \times 37335 = 18667,5 \text{ тыс. руб./год.}$$

$$C_2 = (278,88\% - 250\%) \times 137335 = 10782,3 \text{ тыс. руб.}$$

$$EE_2 = 18667,5 - 10782,3 = 7885,2 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, экономический эффект от предлагаемого мероприятия составит 7885,2 тыс. руб. в год, в результате реализации мероприятия возможно повысить эффективность деятельности ООО МКК «Прайм деньги».

Общий анализ разработанных в главе мероприятий представлен в таблице 31.

Таблица 31 – Общий анализ основных мероприятий по совершенствованию кредитных услуг физическим лицам в ООО МКК «Прайм деньги»

№ п.п.	Наименование мероприятия, краткая характеристика	Ожидаемый результат	Экономическая эффективность
1	Расширение бизнеса, путем открытия дополнительного центра продаж в ТЦ «Проспект»	Увеличение выручки и прибыли	9204 тыс. руб.
2	Внедрение информационной системы «С1-Рарус:МФО, редакция 1»	Повышение скорости принятия решений Более эффективное использование персонала	143,6 тыс. руб.
3	Внедрение нового кредитного продукта «бизнес-кредит»	Увеличение активов за счет привлечения новых клиентов. Повышение доступности услуг	7885,2 тыс. руб.
	Итого		17232,8 тыс. руб.

Совокупный годовой эффект от предложенных мероприятий равен 17232,8 тыс. руб.

Основные выводы.

Российская экономика в настоящее время характеризуется снижением уровня развития рынка розничных кредитных услуг банковских учреждений,

малочисленностью, разрозненностью, финансовой несостоятельностью обществ взаимного кредита, кредитных кооперативов и товариществ. В сложившихся условиях особенно возрастает роль ООО МКК «Прайм деньги» как кредитора населения, призванного поддерживать и повышать его платежеспособность, активизировать совокупный спрос в экономике и служить дополнительным импульсом экономического роста страны.

В связи с вышеизложенным, для интенсивного развития кредитных отношений с населением ОООМКК «Прайм деньги» рекомендуется совершенствование материально-технической базы и совершенствование кредитных услуг, а именно:

– в целях большей доступности услуг населению, предлагается открыть дополнительный центр продаж в г. Томск. По пр.Ленина,159 На данный момент ООО МКК «Прайм деньги» располагает одной точкой продаж в г. Томске по пр. Комсомольскому,14 офис 33, открытие дополнительной точки продаж позволит в среднем на 10% увеличить объем продаж, а следовательно, и ссудный портфель компании. Экономический эффект от предлагаемого мероприятия составит 9204 тыс. руб. в год.

– в целях повышения скорости принятия решений и более эффективного использования персонала, рекомендуется внедрение информационной системы«С1–Рарус: МФО, редакция1»,представляющее собой специальное предложение на базе системы 1С для МФО. В решении реализованы именно те функциональные возможности, которые необходимы предприятию на «первой волне» автоматизации управления: основные задачи бухгалтерского учета; управления финансами; логистикой. Система «С1–Рарус: МФО, редакция 1»поможет компании ООО МКК «Прайм деньги» добиться серьезных конкурентных преимуществ, активно развиваться и захватывать новые сегменты рынка. Экономический эффект за первый год внедрения составит 143,6 тыс. руб.

– в целях привлечения новых клиентов, предлагается внедрить новый кредитный продукт – «Бизнес – кредит». Кредит предназначен для надежных клиентов ООО МКК «Прайм деньги» и нацелен на увеличение финансовых возможностей заёмщиков с одной стороны, и повышению лояльности с другой. Кредитный продукт обладает привлекательными условиями на фоне конкурентов в целом по рынку, объединяя невысокие ставки с комфортными сроками погашения. Экономический эффект от предлагаемого мероприятия составит 7885,2 тыс. руб. в год.

Совокупный годовой эффект от предложенных мероприятий равен 17232,8тыс. руб., следовательно, реализация предложенных мероприятий позволила бы повысить эффективность деятельности ООО МКК «Прайм деньги».

Из трех вариантов наиболее выгодным является первый – открытие дополнительного центр продаж в г.Томск.

4 Социальная ответственность

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа		ФИО	
Д-3Б4Б1		Высочин Павел Анатольевич	
Школа	Школа инженерного предпринимательства		ШИП
Уровень образования	Бакалавр	Направление	38.03.01 Экономика, профиль «Экономика предприятий и организаций»

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

<ul style="list-style-type: none"> – Положения и рекомендации по корпоративной и социальной ответственности, используемые в российской практике – Внутренняя документация предприятия, официальной информации различных источников, включая официальный сайт предприятия, отчеты 	<ul style="list-style-type: none"> – ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 20000-2010 «Guidance on social responsibility». – Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Центральным документом стандарта считается ISO 14001 «Спецификации и руководство по использованию систем экологического менеджмента». – GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива – Добровольной отчетности. SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда.
--	--

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

<p>Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> – безопасность труда; – стабильность заработной платы; – поддержание социально значимой заработной платы; – дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников; – развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; – оказание помощи работникам в критических ситуациях. 	<ul style="list-style-type: none"> – безопасность труда; – стабильность заработной платы; – развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; – оказание помощи работникам в критических ситуациях.
<p>Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> – спонсорство и корпоративная благотворительность; – содействие охране окружающей среды; – взаимодействие с местным сообществом и 	<ul style="list-style-type: none"> – спонсорство и корпоративная благотворительность; – содействие охране окружающей среды; – ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров);

<p>местной властью;</p> <ul style="list-style-type: none"> - готовность участвовать в кризисных ситуациях; - ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров), и т.д. 	<p>– взаимодействие с местным сообществом и местной властью</p>
<p>1. Определение стейкхолдеров организации:</p> <ul style="list-style-type: none"> - внутренние и внешние стейкхолдеры организации; - краткое описание и анализ деятельности стейкхолдеров организации. 	<p>1. Внутренние: сотрудники, потребители, поставщики, собственники, страховые организации</p>
<p>2. Определение структуры программы КСО</p> <ul style="list-style-type: none"> - Наименование предприятия; - Элемент; - Стейкхолдеры; - Сроки реализации мероприятия; - Ожидаемый результат от реализации мероприятия. 	<p>2. ООО МКК «Прайм Деньги», Спонсорская помощь и благотворительные пожертвования Корпоративное спонсорство Эквивалентное финансирование Корпоративное волонтерство Социальные инвестиции Органы государственного управления Общественные организации Бывшие сотрудники Сотрудники Решение социальных программ В целях собственной рекламы Помощь ветеранам Соблюдение в чистоте зон отдыха</p>
<p>3. Определение затрат на программы КСО</p> <p>-расчет бюджета затрат на основании анализа структуры программы КСО</p>	<p>Итого – 200 000 рублей</p>
<p>4. Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций</p>	<p>4. Все программы КСО полностью охватывают интересы стейкхолдеров. Эффективность затрат от мероприятий КСО заключается, во-первых, в социальном эффекте от реализации адресной материальной поддержки бывших сотрудников организации, проведении социальных программ региона и города, а, во-вторых, в повышении имиджа организации и в укреплении доверия со стороны общественности.</p>

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	12.01.2019г.
--	--------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Учебная степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Ермушко Жанна Александровна	к.э.н.		12.01.2019 г.

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-ЗБ4Б1	Высочин Павел Анатольевич		12.01.2019 г.

4.1 Значение применения КСО

В современной экономике растет уровень социальных рисков, что подрывает основы социальной безопасности в обществе. Это означает, что государство должно особое внимание обращать на проблему управления социальными рисками, т.е. их идентификацию, измерение и контроль усиливая меры социальной защиты и создавая условия для повышения качества трудовой жизни. Проблема снижения социальных рисков требует и усиления социальной ответственности бизнеса, т.е. работодатели должны строить свою деятельность с учетом баланса интересов работников, самих работодателей, потребителей, общества и государства.

В Международном стандарте ISO 26000 (2010 г.) особо подчеркивается, что эта ответственность направлена на содействие устойчивому развитию, в том числе здоровью и росту благосостояния общества, на учет ожиданий заинтересованных сторон. Социальную ответственность бизнеса можно рассматривать и как его вклад в развитие таких важных сфер общества как социальную, экономическую, экологическую, причем вклад, вполне добровольный, и, как правило, он непосредственно не связан с профильной деятельностью самой организации. Такие организации занимаются благотворительностью, оказывают спонсорскую помощь, принимают участие в развитии региональной инфраструктуры и т.п.

Важное значение имеет и социальная политика организаций, направленная на развитие персонала. Ассоциация менеджеров России к приоритетным направлениям деятельности компаний, применяющим принципы и стандарты КСО, относит создание новых рабочих мест, обучение и повышение квалификации своих работников, предоставление им социальных льгот, обеспечение условий для карьерного роста, развитие системы как материального, так и нематериального стимулирования. Все эти

социальные инвестиции являются составной частью стратегии социально ответственной компании.

Рассматривая существующие теории, концепции и определения корпоративной социальной ответственности, а также реальные практики, которые реализуются на российских предприятиях, можно выделить несколько оснований, составляющих в комплексе стратегию введения социально ответственного бизнеса. Каждая характеристика имеет классификацию, состав которой позволяет выделить степень реализации практик КСО на предприятиях как целостной стратегии ведения бизнеса. Первая характеристика – наличие заинтересованных сторон.

Первичные оказывают прямое влияние на бизнес (так называемый ближний круг), среди них собственники, клиенты, сотрудники, бизнес партнеры. Вторичные имеют опосредованное влияние на бизнес (дальний круг), например, власть (местная и государственная), конкуренты, другие компании, инвесторы, местные сообщества.

На основании данной классификации в российской деловой среде первичные и вторичные заинтересованные стороны соответственно называют внутренними и внешними.

Поэтому на российских предприятиях можно выделить 2 типа стейкхолдеров:

1) внутренние заинтересованные стороны: организация в реализации программ большой приоритет отдает развитию отношений внутри своего предприятия;

2) внешние заинтересованные стороны, характеризующее предприятие как активного участника программ, направленных на создание благоприятных условий для внешних участников взаимодействия.

Вторая характеристика – это механизм внедрения программ КСО. Под механизмом внедрения мы будем понимать способы разработки и внедрения принципов, программ и мероприятий КСО предприятия.

Третья характеристика – удовлетворенность стейкхолдеров существующими программами.

Четвертая характеристика – это форма реализации практик. Она будет зависеть от того, какие программы на предприятии преобладают в сфере социальной ответственности.

1. Акцент на внутренние программы: компания направляет большую часть материальных и нематериальных ресурсов, выделенных на реализацию программ социальной политики и КСО, на мероприятия для ближнего круга заинтересованных сторон (работники, клиенты).

2. Акцент на внешние программы: компания проводит мероприятия для внешних стейкхолдеров, тем самым зарабатывая себе имидж социально ответственной компании, в меньшей степени обращая внимание на потребности внутренних стейкхолдеров.

3. Сочетание внутренних и внешних программ.

Пятая характеристика – отчетность предприятия по реализации практик корпоративной социальной ответственности. Для того чтобы компания могла подтвердить свое соответствие существующим стандартам, необходимо периодически (в большинстве случаев раз в год) отчитываться перед заинтересованными сторонами.

4.2 Практика применения КСО на ООО МКК «Прайм Деньги»

Существует много причин, по которым корпоративной социальной ответственности в организации необходимо уделять особое внимание. Усиление глобализации, рост влияния и укрупнение бизнес-структур обостряют рыночную конкуренцию, а значит, повышают роль бренда и имиджа организаций и предприятий. При этом активизируется гражданское самосознание, обостряется борьба между компаниями за высококвалифицированные профессиональные кадры.

Корпоративная социальная ответственность организации предусматривает широкий спектр действий – от регулирования внутрифирменных проблем до активной общественной деятельности. Она включает в себя соблюдение промышленной безопасности, охрану труда, обязательное медицинское страхование, пенсионное обеспечение и поддержку различных социальных фондов.

Содержание корпоративной социальной ответственности включает в себя следующие элементы:

- оказание необходимых услуг в соответствии с принятыми стандартами и требованиями качества;
- обеспечение безопасности и охраны труда персонала организации;
- соблюдение правил ведения бизнеса;
- формирование новых рабочих мест, обеспеченных социальными гарантиями;
- разработка моделей мотивации с целью повышения квалификации персонала;
- защита природной окружающей среды;
- содействие сохранению исторического и культурного наследия страны;
- поддержка и финансирование социальных программ.

Практика показала, что наиболее эффективна деятельность той организации, в которой социальная ответственность окупается высоким уровнем рейтинговых показателей, к которым относятся экологические программы, связи с общественностью, стимулирование персонала и благотворительность.

В настоящее время в ООО МКК «Прайм Деньги» активно реализуются следующие типы социальных программ:

- внутренние социальные программы организации;

- партнерские программы с федеральными, региональными и местными органами государственного управления;
- программы партнерства с некоммерческими организациями;
- программы сотрудничества с профессиональными объединениями и общественными организациями;
- программы информационного сотрудничества со средствами массовой информации.

Рассмотрим применение КСО в рамках ООО МКК «Прайм Деньги».

Деятельность ООО МКК «Прайм Деньги» в рамках КСО представим в виде таблиц. В таблице 32 показаны стейкхолдеры организации.

Таблица 32 – Стейкхолдеры ООО МКК «Прайм Деньги»

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1. Сотрудники	1. Население
2. Поставщики	2. Общественные организации
3. Клиентура	3. Органы государственного управления
4. Собственники	4. Конкуренты
5. Страховые организации	

Наибольшее влияние на предприятие оказывают прямые стейкхолдеры, т.к. это основные заинтересованные стороны, имеющие прямое отношение к деятельности организации.

При нарушении прав работники обращаются в трудовую инспекцию, в местные органы власти, судебные органы.

Клиентура, в случае оказания некачественных услуг по кредитованию, может выставить претензии, а при невыполнении договорных условий обратиться в судебные органы, вплоть до банкротства организации.

Меньшее, по силе, влияние оказывают на деятельность организации косвенные стейкхолдеры.

Основные мероприятия в рамках программы КСО, проводимые в ООО МКК «Прайм Деньги», представлены в таблице 33.

Таблица 33 – Структура программ КСО в ООО МКК «Прайм Деньги»

Наименование мероприятий	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Адресная помощь для осуществления социальных программ	Спонсорская помощь и благотворительные пожертвования	Органы государственного управления	постоянно	Решение социальных программ
Предоставление различных ресурсов для поддержки мероприятий, носящих публичных характер	Корпоративное спонсорство	Общественные организации	периодически	В целях собственной рекламы
Адресная помощь неработающим сотрудникам	Эквивалентное финансирование	Бывшие сотрудники	постоянно	Помощь ветеранам
Участие сотрудников в уборке территории района и города	Корпоративное волонтерство	Сотрудники	постоянно	Соблюдение в чистоте зон отдыха

Из анализа социальных программ ООО МКК «Прайм Деньги» было выявлено, что организация активно применяет систему социальных выплаты работникам в связи:

- со смертью родственников;
- с регистрацией брака;
- с рождением ребенка;

а также денежные выплаты неработающим пенсионерам, отработавшим в организации в течение длительного периода времени.

В таблице 34 приведены затраты на мероприятия ООО МКК «Прайм Деньги»

Таблица 34 – Затраты на мероприятия ООО МКК «Прайм Деньги»

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
1.	Адресная помощь для осуществления социальных программ	тыс.руб.		100
2.	Предоставление различных	тыс.руб.		70

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
	ресурсов для поддержки мероприятий, носящих публичный характер			
3.	Адресная помощь неработающим сотрудникам из ФМП	тыс.руб.		10
4.	Участие сотрудников в уборке территории района и города	тыс.руб.		20
	Итого	тыс.руб.		200

Реализация всех программ КСО ООО МКК «Прайм Деньги» в среднем за год составляет 200 тыс. руб.

Эффективность затрат от мероприятий КСО заключается, во-первых, в социальном эффекте от реализации адресной материальной поддержки бывших сотрудников организации, проведении социальных программ региона и города, повышении экологической безопасности рабочей зоны, а, во-вторых, в повышении имиджа организации и в укреплении доверия со стороны общественности.

Заключение

В выпускной квалификационной работе были рассмотрены вопросы кредитования физических лиц в микрокредитной компании на примере ООО МКК «Прайм-деньги».

Цель работы достигнута, поставленные задачи решены, а именно:

- изучены теоретические основы кредитования физических лиц в России;
- выявлены тенденции развития кредитования физических лиц в России;
- рассмотрена специфика небанковского кредитования физических лиц в России;
- дана характеристика кредитных продуктов и провести анализ динамики кредитования в МКК «Прайм деньги»;
- предложены рекомендации по развитию МКК «Прайм деньги».

Подводя итоги исследования, постараемся кратко сформулировать некоторые из основных выводов, рекомендаций и предложений.

Факторами внешней среды, стимулирующей развитие бизнеса ООО МКК «Прайм деньги», являются: снижение денежных доходов населения; изменение кредитного поведения заемщиков.

Внутренними факторами (потенциалом) развития ООО МКК «Прайм деньги» являются: широкий спектр закладываемого имущества; высоколиквидная структура залога; предельно упрощенная по времени и документальному оформлению процедура получения денег; гибкие сроки предоставления кредита и легкость его оформления; предоставление кредита вне зависимости от цели; свобода клиента от обязательств перед кредитором; отсутствие необходимости формировать резервы на возможные потери по ссудам.

Для реализации потенциала исследуемой организации на рынке розничных кредитов необходимо преодоление внешних и внутренних проблем деятельности.

Российская экономика в настоящее время характеризуется снижением уровня развития рынка розничных кредитных услуг банковских учреждений, их разрозненностью, финансовой несостоятельностью отдельных субъектов финансового рынка (обществ взаимного кредита, кредитных кооперативов и товариществ). В сложившихся условиях особенно возрастает роль микрокредитной компании как кредитора населения, призванного поддерживать и повышать его платежеспособность, активизировать совокупный спрос в экономике и служить дополнительным импульсом экономического роста страны.

В связи с вышеизложенным, для интенсивного развития кредитных отношений с населением ООО МКК «Прайм деньги» рекомендуется совершенствование материально-технической базы и совершенствование кредитных услуг, а именно:

– в целях большей доступности услуг населению, предлагается открыть дополнительный центр продаж в ТЦ «Проспект» в г. Томск на пр.Ленина,159. На данный момент ООО МКК «Прайм деньги» располагает одной точкой продаж в г. Томске по пр.Комсомолю,14 офис 33, открытие дополнительной точки продаж позволит вдвое увеличить объем продаж, а, следовательно, и ссудный портфель компании. Экономический эффект от предлагаемого мероприятия составит 9204 тыс. руб. в год.

– в целях повышения скорости принятия решений и более эффективного использования персонала, рекомендуется внедрение информационной системы «С1–Рарус: МФО, редакция 1», представляющая собой специальное предложение на базе системы 1С для микрофинансовых организаций. В решении реализованы именно те функциональные возможности, которые необходимы предприятию на «первой волне»

автоматизации управления: основные задачи бухгалтерского учета; управления финансами; логистикой. Система поможет компании ООО МКК «Прайм деньги» добиться серьезных конкурентных преимуществ, активно развиваться и захватывать новые сегменты рынка. Экономический эффект за первый год внедрения составит 143,6 тыс. руб.

– в целях привлечения новых клиентов, предлагается внедрить новый кредитный продукт – «Бизнес–кредит». Кредит предназначен для надежных клиентов ООО МКК «Прайм деньги» и нацелен на увеличение финансовых возможностей заёмщиков с одной стороны, и повышению лояльности с другой. Кредитный продукт обладает привлекательными условиями на фоне конкурентов в целом по рынку, объединяя невысокие ставки с комфортными сроками погашения. Экономический эффект от предлагаемого мероприятия составит 7885,2 тыс. руб. в год.

Совокупный годовой эффект от предложенных мероприятий равен 17232,8тыс. руб., следовательно, такие рекомендации, повысили бы эффективность деятельности ООО МКК «Прайм деньги», причем первый вариант является наиболее выгодным.

Список использованных источников

1. Гришина Е. А. Кредитная деятельность микрофинансовых организаций в современных условиях экономического развития // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 5. – С. 39– 43.
2. Бушуева Ю.А. Сущность и принципы банковского кредитования// В сборнике: Экономика АПК: современные тенденции и перспективы развития. Материалы международной научно-практической конференция, посвященной 55–летию организации финансово–экономического факультета. Под реакцией К.С. Чуриловой. 2018. С. 173– 178.
3. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс] – URL : https://www.cbr.ru/currency_base/daily (дата обращения 20.04.2019г.)
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – URL : <http://www.gks.ru> (дата обращения 21.04.2019г.)
5. Темпы ипотечного кредитования в России замедлились в 5 раз [Электронный ресурс] – URL : <https://www.vestifinance.ru/articles/116159/> (дата обращения 21.04.2019г.)
6. Аналитика: Объем потребительского кредитования растет за счет среднего чека [Электронный ресурс] – URL : <https://arb.ru/banks/analitycs/-10262764/> (дата обращения 22.04.2019г.)
7. Автокредитование в России приблизилось к докризисному уровню 2014 года [Электронный ресурс] – URL : <https://tradernet.ru/feed/postId/1109120> (дата обращения 22.04.2019г.)
8. Любовцева Е.Г., Савдерова А.Ф. Перспективные направления развития кредитования населения //Вестник евразийской науки. 2018. Т. 10. № 4. С. 25.
9. Руденко Т. А. Понятие и принципы банковского кредитования физических лиц / Т.А. Руденко //Молодой ученый. – 2015. – №11. – С. 1106–1107.

10. Лещенко В. В. Проблемы государственного финансового контроля в Российской Федерации /В.В. Лещенко, Т.Н. Павлюченко // В сборнике: Инновационные технологии и технические средства для АПК материалы Международной научно–практической конференции молодых ученых и специалистов. 2016. С. 127-131.
11. Флигинских Т.Н., Тарасова Т.Ю., Олейви Х.З., Букреева Л.М. Основные тенденции развития банковских кредитных продуктов для физических лиц // Гуманитарные, социально–экономические и общественные науки. 2018. № 3. С. 166–169.
12. Колесникова, А.В. Направления развития розничного банковского бизнеса / А.В. Колесникова // Управление в кредитной организации. – 2015. – № 5 – С. 15–19.
13. Павлюченко Т.Н. Анализ основных положений зарубежного опыта финансового контроля / Т.Н. Павлюченко, В.В. Лещенко // В сборнике: Инновационные технологии и технические средства для АПК Материалы международной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов. Под общей редакцией НИ. Бухтоярова, Н.М. Дерканосовой, А.В. Дедова. 2015. С. 35–39.
14. Тхакушинова С.А. Сравнительный анализ банков и микрофинансовых организаций// В сборнике: Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы. Сборник научных трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции. Под научной редакцией А.А. Тамова. 2017. С. 192–196.
15. Силина Т.А. Микрофинансирование как инструмент повышения уровня доступности финансовых услуг / Т.А. Силина Т.А., А.М. Чамоков // Научный взгляд в будущее. 2016. Т. 7. № 2 (2). С. 13–17.
16. Тхакушинова С.А. Развитие рынка микрофинансовых организаций в России /Российская экономика: взгляд в будущее /Материалы III

- Международной научно–практической конференции (заочной). – 2017. С. 412–419.
17. Кирсва Е.В. Микрофинансовые организации в России: особенности становления и функционирования // VI Найденовские чтения. Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг: материалы Международной научно-практической конференции. М.: Научная библиотека, 2014. С. 140 – 142.
 18. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации: Федеральный закон от 29 декабря 2015 г. №407–ФЗ. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191312/ (дата обращения: 02.05.2019).
 19. Микрофинансовые организации и банки: анализ кредитных продуктов, их основные отличия и преимущества. Режим доступа: <http://www.riskovik.com> (дата обращения: 12.05.2019).
 20. Александрова О.Г. К вопросу об управлении финансовыми рисками публичноправовых компаний // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. Т. 11. № 48 (333). С. 42–52.
 21. Микрофинансовых организаций в РФ стало меньше 2000 – ЦБ. Режим доступа: <http://ria.ru> (дата обращения 10.05.2019г.)
 22. Алтухова Е.В. Методические подходы к управлению риском в региональном коммерческом банке / Е.В. Алтухова, В.А. Зотов, М.А. Марков // Экономика региона. 2016. Т. 12. № 1. – С. 267–282.
 23. Клишина Е.Ю., Лебедева Е.Л. Проблемы кредитования физических лиц на современном этапе // В сборнике: Актуальные научные исследования в современном мире. Материалы Международной (заочной) научно–

- практической конференции. под общей редакцией А.И. Вострецова. 2018. С. 246–249.
24. Лаврушина О.И., Н. И. Валенцовой Н.И. Банковские риски: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013 – 292 с.
25. Микрофинансирование в России / Инфо–центр. Новости микрофинансирования. Режим доступа – URL : <http://www.rusmicrofinance.ru> (дата обращения 12.05.2019г.)
26. Федеральный закон от 02.07.2010 №151–ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [Электронный ресурс] // Консультант плюс. – URL : <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW&dst=100006&n=102112&req=doc#09945448066702656> (дата обращения 25.04.2019г.)
27. Федеральный закон от 27.12.2018 №554–ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» и Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [Электронный ресурс] // Консультант плюс – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314693/ (дата обращения 25.04.2019г.)
28. Федеральный закон от 27.12.2018 №537–ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и статью 12 Федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [Электронный ресурс] // Консультант плюс. – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314669/
29. Указание Банка России от 24.05.2017 №4382–У «Об установлении экономических нормативов для микрофинансовой компании, привлекающей денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, и (или) юридических лиц в виде займов, и микрофинансовой компании, осуществляющей выпуск и

- размещение облигаций» [Электронный ресурс] Гарант. // – URL : <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71608758/> (дата обращения 26.04.2019г.)
30. Указание Банка России от 24.05.2017 №4384–У «Об установлении экономических нормативов для микрокредитной компании, привлекающей денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, являющихся учредителями (участниками, акционерами), и (или) юридических лиц в виде займов» [Электронный ресурс] Гарант. // – URL : <https://sudact.ru/law/ukazanie-banka-rossii-ot-24052017-n-4384-u/> (дата обращения 26.04.2019г.)
31. Гальченко С.А. Корпоративная социальная ответственность: Учебное пособие. Курск, 2015. 174 с.

Приложение А (обязательное) Бухгалтерская отчетность



ИНН 7017383019
КПП 701701001 стр. 001



Форма по КНД 0710099

Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0 Отчетный период (код) 34 Отчетный год 2018

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ "ПРАЙМ ДЕНЬГИ"

(наименование организации)

Дата утверждения отчетности 04.02.2019
Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 64.92.1
Код по ОКПО 28833061
Форма собственности (по ОКФС) 16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 12300
Единица измерения: (тыс. руб. / млн. руб. – код по ОКЕИ) 384

На 6 страницах

с приложением документов или их копий на листах

Достоверность и полноту сведений, указанных
в настоящем документе, подтверждаю:

- 2 1 – руководитель
2 – уполномоченный представитель

ЕЛИСЕЕВА
ЮЛИЯ
АЛЕКСАНДРОВНА

Должность: (руководитель, член совета директоров, член наблюдательного совета, иное лицо, ответственное за достоверность информации, ответственность руководителя, ответственность члена наблюдательного совета, ответственность члена совета директоров, ответственность иного лица, ответственность представителя) полностью

Подпись: Дата: 06.02.2019

Наименование документа:
полного полномочия представителя

ДОВЕРЕННОСТЬ № 1 ОТ
09.01.2019

Заполняется работником налогового органа
Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код)
на страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001	<input type="checkbox"/>	0710002	<input type="checkbox"/>
0710003	<input type="checkbox"/>	0710004	<input type="checkbox"/>
0710005	<input type="checkbox"/>	0710006	<input type="checkbox"/>

с приложением документов или их копий на листах

Дата представления документа

Зарегистрирован за №

Фамилия, И. О.*

Подпись

* Отчество при наличии.
 ** При наличии.





ИНН 7017383019

КПП 701701001 Стр. 002



+

Местонахождение (адрес)

Почтовый индекс 634021

Субъект Российской Федерации (код) 70

Район _____

Город Г. ТОМСК

Населенный пункт
(село, поселок и т.п.) _____

Улица (проспект,
переулок и т.п.) ПР - КТ . КОМСОМОЛЬСКИЙ

Номер дома
(владения) 14

Номер корпуса
(строения) _____

Номер офиса ОФИС 33

+



Приложение Б
(обязательное)
Бухгалтерский баланс



ИНН 7017383019
КПП 701701001 Стр. 003



Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150			
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100			
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1192		
	Дебиторская задолженность	1230	9312	1257	492
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	7432	4452
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2198	2000	2358
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	12702	10689	7302
	БАЛАНС	1600	12702	10689	7302





ИНН 7017383019
КПП 701701001 Стр. 004



ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360	566	51	144
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	573	126	(26)
	Итого по разделу III	1300	1149	187	128
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
	Паевой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410	9002	8002	2500
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	9002	8002	2500





ИНН 7017383019
КПП 701701001 стр. 005



Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
—	Заемные средства	1510	2 500	2 500	4 502
—	Кредиторская задолженность	1520	51	—	172
—	Доходы будущих периодов	1530	—	—	—
—	Оценочные обязательства	1540	—	—	—
—	Прочие обязательства	1550	—	—	—
—	Итого по разделу V	1500	2 551	2 500	4 674
—	БАЛАНС	1700	12 702	10 689	7 302

Примечания

- 1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2 Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.
3 Записывается некоммерческими организациями.





ИНН 7017383019
КПП 701701001 стр. 006



МЕСТО Ш
НАЛОГОВОУ

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	6 3 9 1	3 6 7 4
	Себестоимость продаж	2120	(4 8 6 9)	(3 3 9 5)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 5 2 2	2 7 9
	Коммерческие расходы	2210		
	Управленческие расходы	2220		
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 5 2 2	2 7 9
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330		
	Прочие доходы	2340	1 1 3 2	1 5 1
	Прочие расходы	2350	(2 0 9 6)	(2 3 8)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5 5 8	1 9 2
	Текущий налог на прибыль	2410	(1 1 1)	(4 0)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	4 4 7	1 5 2
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода³	2500	4 4 7	1 5 2
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Примечания

- 1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах
- 2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов
- 3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода»

