

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

«Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Институт Высшая школа экономики и менеджмента

Кафедра Финансов, денежного обращения и кредита

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ ПЕРЕД ГЭК


Зав. кафедрой ФДОК

Е. Г. Князева

« 19 » июня 2019 г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)**

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛОМБАРДНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Научный руководитель: Юззович Лариса Ивановна

д.э.н., профессор

Нормоконтролер: Истомина Юлия Владимировна

старший преподаватель

Студент группы ЭММ-272004

Голубкова Екатерина Николаевна





Екатеринбург

2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Концептуальные подходы к исследованию экономической сущности кредитной системы Российской Федерации.....	8
1.1 Теоретический контент экономической сущности и форм кредита	8
1.2 Кредитная система: функциональный и институциональный подход	32
1.3 Место и роль ломбардов в кредитной системе Российской Федерации.....	38
2 Компаративный анализ осуществления ломбардного бизнеса на макро и микро уровнях	45
2.1 Особенности ломбардного бизнеса в россии в условиях развития кредитных отношений	45
2.2 Оценка финансового состояния ООО Ломбард «Талисман».....	49
2.3 Конкурентные позиции на рынке ломбардов ООО Ломбард «Талисман»	66
3 Проблемы осуществления ломбардного бизнеса в россии и направления его совершенствования	79
Заключение	95
Список использованных источников	99
Приложения.....	106

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В современное время рыночная экономика и порождаемая ею конкуренция ставит производителей перед необходимостью уделять значительный интерес качеству изготавливаемого товара. Данное свойство товара является одним из важных, на что обращает внимание потребитель, делая свой выбор. На сегодняшний день товар с уникальными свойствами, с определенным качеством и торговой маркой, поддается большому спросу. Неценовые факторы: тенденции в моде, потребительские предпочтения, которые определяют функцию спроса, фирмы-производители активно разрабатывают современные производственные методы в повышение конкурентоспособности.

С данной точки зрения популярность любой организации и их товаров (услуг) определяет привлекательность для покупателя.

Составляющие элементы конкурентоспособности определяют методы конкуренции: ценовые и неценовые.

Ценовая конкуренция подразумевает продажи товаров с более низкими ценами, чем у конкурентов. Она обладает многоцелевым назначением: низкая цена может послужить в качестве инструмента проникновения на новые рынки; фирма использует низкие цены как барьер против выхода на рынок конкурентов; иногда фирмы снижают цены как ответ на действия конкурентов.

Ценовая конкуренция направляет на рост конкурентоспособности товаров (услуг) на рынке, т.е. цена как составляющий элемент конкурентоспособности товара (услуг). Отметим, что покупатель интересуется полными затратами на приобретение и эксплуатацию данного товара.

Неценовую конкуренцию характеризуют отличительные особенности товаров (услуг) в сравнении с конкурентами.

Основной целью диссертационной работы является разработка практических мероприятий по совершенствованию ломбардного бизнеса в

России на основе изучения теоретического контента кредитных отношений и выявленных проблем его осуществления.

Поставленная в магистерской диссертации цель потребовала решения конкретных теоретических, методологических и практических задач исследования:

- изучить теоретические основы кредитной системы Российской Федерации с целью систематизации и обобщения экономического содержания, сущности кредита;

- определить особенности ломбардного бизнеса (на примере ООО Ломбард «Талисман»), его место и роль в кредитной системе Российской Федерации;

- выявить проблемы осуществления ломбардного бизнеса в России и предложить направления совершенствования.

Объектом исследования выступает ООО Ломбард «Талисман», г. Екатеринбург.

Предметом исследования являются экономические (денежные) отношения, возникающие в процессе осуществления и развития ломбардного бизнеса.

Теоретико-методологическую основу исследования объединили положения экономической и финансовой науки в классическом и современном понимании концептуальных позиций теории и практики организации ломбардного бизнеса, раскрывающие закономерности кредитных отношений в национальной кредитной системе; программно-методические разработки участников ломбардного бизнеса, на основе которых разработана теоретическая база изучаемых вопросов. Методический аппарат исследования включает в себя методы системно-структурного, функционального, факторного и сравнительного анализа с построением аналитических моделей на основе синтеза современных научных методов познания экономико-социальных явлений.

Методологическим инструментарием научного исследования выступают графический, аналитический, статистический и экономико-математический методы обработки информации.

Эмпирической базой исследования в теоретической её части являются труды таких ученых и специалистов, как С.Г. Авруцкой, В.В. Авиловой, А.В. Андрейчикова, Т.Д. Ахобадзе, В. П. Астахова, Е.С. Антипиной, М.К. Абреговой, И. Аверчева, Н.Н. Бондаренко, Ю.С. Броневица и многих других.

Практическую часть информационной базы исследования составили федеральные законы и нормативно-законодательные акты Российской Федерации и ее субъектов по вопросам развития ломбардного бизнеса, официальные статистические материалы Федеральной службы государственной статистики; аналитические материалы научно-практических конференций; экспертные сведения периодических изданий; справочные материалы и электронные системы информации; аналитическая и финансовая отчетность исследуемого предприятия. Информационная база вполне репрезентативна, в связи с этим имеется надежная основа для создания комплексного подхода к исследованию развития ломбардного бизнеса в России.

Степень научной разработанности темы. Обсуждение проблем развития ломбардного бизнеса в России должно получить адекватное отражение в научных и прикладных исследованиях, раскрывающих теоретико-методологические аспекты осуществления ломбардного бизнеса в Российской Федерации.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в развитии теоретико-методологических положений и разработке практических рекомендаций в области осуществления ломбардного бизнеса в России.

В работе получены и выносятся на защиту следующие основные научные результаты:

1) Систематизированы и обобщены теоретические положения экономической сущности и форм кредита:

- представлена научная дискуссия теоретического контента форм и разновидностей кредитных отношений;

- аргументирована новая концепция структуризации кредитной системы России.

2) Определены особенности осуществления ломбардного бизнеса на макро и микроуровнях, аргументировано ролевое значение ломбардного бизнеса в кредитной системе России:

- предложена матрица особенностей ломбардного кредитования в России с указанием основных характеристик и инструментария;

- сформулированы положительные и отрицательные факторы, влияющие на развитие ломбардного бизнеса в России.

3) Выявлены макроэкономические проблемы осуществления ломбардного бизнеса в России и предложены практические мероприятия по его совершенствованию.

Теоретическая значимость диссертационного исследования заключается в том, что его результаты расширяют теоретическую и методологическую базу для комплексного подхода организации ломбардного бизнеса.

Практическая значимость работы заключается в разработке практических предложений по совершенствованию осуществления ломбардного бизнеса.

Апробация результатов исследования. Основные выводы и рекомендации диссертационной работы докладывались, обсуждались и были одобрены на конференциях разного уровня: международные, всероссийские, региональные.

Публикации. По результатам теоретико-методологических и практических исследований по теме диссертации опубликовано 5 работ общим объемом текста 2,5 п.л.

Структура диссертационной работы. Выполненное диссертационное исследование состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении обоснована актуальность темы диссертационного исследования; дана характеристика степени разработанности указанной

проблемы; определены цель и задачи исследования; выделены объект и предмет исследования; показана теоретико-методологическая основа исследования и информационная база исследования с выделением её теоретической и практической части; сформулированы пункты научной новизны диссертационного исследования; определена теоретическая и практическая значимость; представлена информация об апробации результатов работы.

В первой главе работы изучаются теоретические основы кредита, форм кредитных отношений, рассматриваются структура кредитной системы с позиций институционального и функционального подходов, определена роль ломбардного бизнеса в кредитной системе России.

Во второй главе магистерской диссертации проводится компаративный анализ ломбардного бизнеса на примере конкретного субъекта экономических отношений; дается общая экономическая характеристика ломбарда, анализируется его финансовое состояние, проводятся маркетинговые исследования рынка ломбарда с позиций конкурентоспособности.

В третьей главе научного исследования определяется общий круг проблем осуществления ломбардного бизнеса в России, и предлагаются пути их решения. Также в этой главе разрабатываются рекомендации по совершенствованию ломбардного бизнеса.

В заключении подводятся итоги проведенного исследования, делаются основные выводы и обобщаются предложения по совершенствованию ломбардного бизнеса.

1 КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

1.1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ КОНТЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ И ФОРМ КРЕДИТА

История появления кредита восходит к самым ранним этапам развития человеческого общества, когда происходит процесс имущественного расслоения и формируется понятие личной собственности. На этой стадии деньги еще отсутствуют, но формируются предпосылки их зарождения. Именно эти предпосылки стали первоосновой организации кредитных взаимоотношений в обществе.

Широкое применение кредита в современной экономической системе определяется потребностями участников хозяйственных сделок, которые, с одной стороны, диктуют спрос на временно свободные ресурсы (необходимость кредита) или же создают предложение данных ресурсов (возможность кредита). Сочетание возможности и необходимости кредита в экономической системе, их сбалансированность формируют прочную финансовую базу развития всего народно-хозяйственного комплекса как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективах.

В основе эволюционного развития любого цивилизованного общества находится производственный процесс. Именно в процессе реального производства создается прибавочный продукт, перераспределяемый затем между участниками хозяйственных сделок (товаропроизводителями, потребителями, посредниками). Формы и условия такого перераспределения различны и зависят от характера конкретной сделки. Кредит, как и целый ряд иных экономических категорий, участвует в этом перераспределительном

процессе. Отсюда следует, что и возможность, и необходимость его применения тесно связаны с процессом кругооборота стоимости в результате производства и реализации продукции, которые могут быть классифицированы соответственно, как сфера производства и сфера обращения. Схема кругооборота стоимости представлена на рисунке 1.

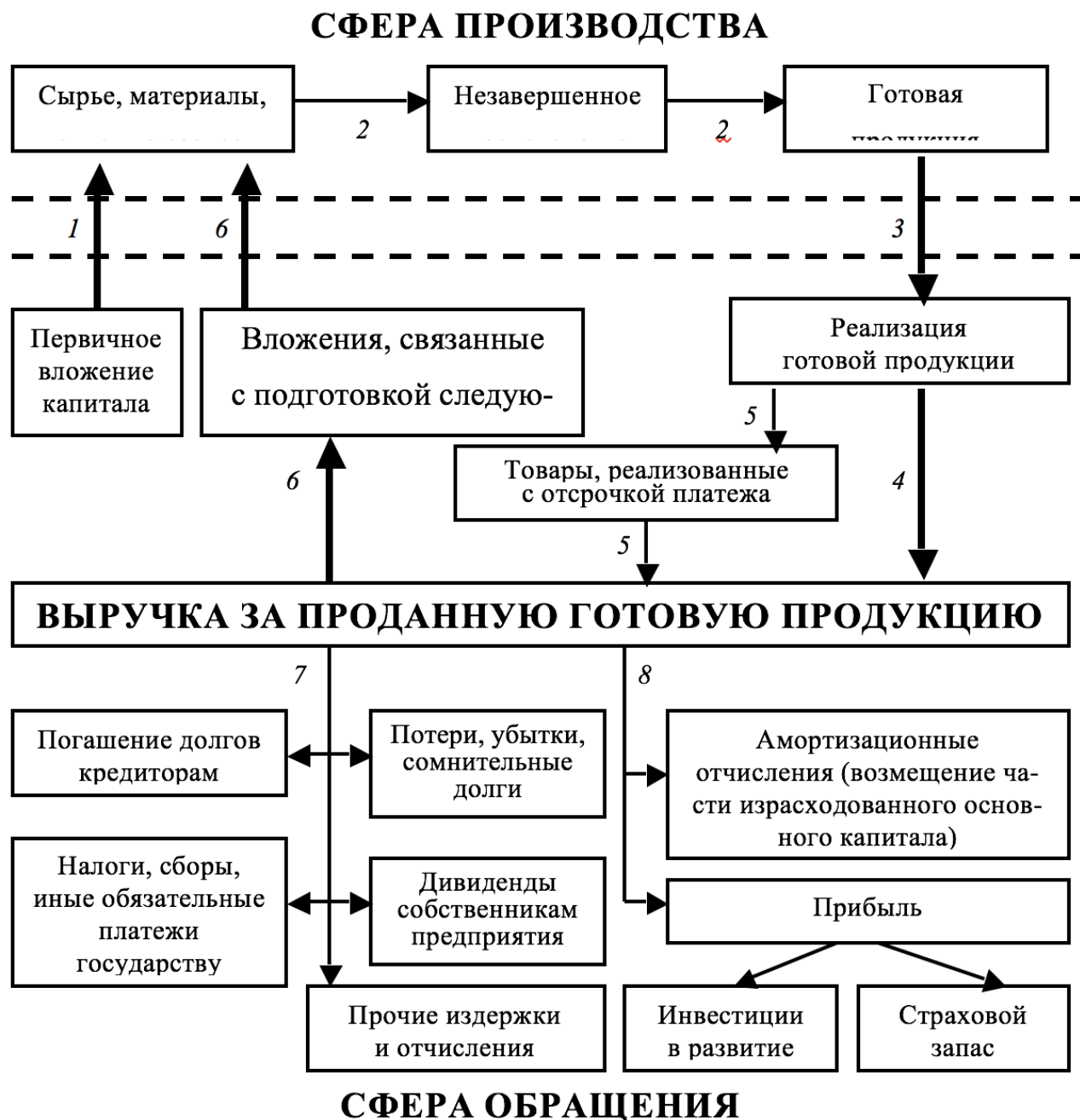


Рисунок 1 – Кругооборот стоимости в процессе производства и реализации продукции [36, с. 45]

Каким же образом кругооборот стоимости предопределяет необходимость существования кредита в современной экономике.

Как известно, любой процесс производства начинается с вложения денег. Средства необходимы для того, чтобы купить материалы, сырье, комплектующие детали, полуфабрикаты, нанять рабочих и служащих, приобрести оборудование. На рисунке 1 этот поток обозначен стрелкой 1.

Однако у собственника, владельца производства, не всегда эти средства имеются, и тогда необходимо изыскать их где-то «на стороне», то есть воспользоваться одной из форм кредита.

Таким образом, на данной стадии определяется первая причина необходимости кредита в экономической системе – формирование начального капитала для реализации производственного процесса.

Приобретенное сырье, комплектующие детали, полуфабрикаты и иные материальные и нематериальные составляющие продукции трансформируются в результате производственной деятельности в готовый товар (2). На этом этапе потребность в кредите не проявляется так ярко, как на стадии подготовки производства. Однако процесс создания готовой продукции может рассматриваться нами как составная часть подготовки готового товара. В случае отсутствия собственных средств предприниматель вынужден будет использовать кредит по той же причине, которая была рассмотрена выше.

Результатом производственного процесса становится готовая продукция, обладающая большей стоимостью, чем суммарные затраты на ее производство (в ней заложена прибыль товаропроизводителя). Процесс выхода суммарной стоимости из производственной сферы в сферу обращения показан стрелкой (3).

Реализация готовой продукции возможна двумя основными способами:

– покупатель сразу оплачивает приобретаемый товар деньгами в наличной или безналичной формах, используя собственные средства или привлекая банковский кредит (4);

– покупатель приобретает товар с отсрочкой платежа (5).

В первом случае товаропроизводитель получает выручку за проданный товар в момент совершения хозяйственной сделки, а во втором – по истечении некоторого времени, оговоренного между сторонами.

Полученная товаропроизводителем выручка является финансовой базой для продолжения процесса производства на новом уровне. Составляющие производственного процесса приобретаются вновь (6), в прежнем или расширенном объеме.

Однако не всегда реализация продукции проходит быстро. Если произведенный продукт не пользуется большим спросом или по каким-либо другим причинам не может быть продан за короткий срок, то для продолжения производственного процесса приходится прибегать к временным финансовым вливаниям в виде кредита.

Таким образом, можно выделить вторую причину необходимости кредита в экономике – покрытие возможных финансовых проблем в результате неритмичного сбыта продукции или в иных случаях, приводящих к сбоям в кругообороте средств.

Помимо вложения средств в формирование расходной базы следующего производственного цикла, полученная выручка может быть направлена на иные цели (7, 8):

- производятся отчисления государству в виде налогов, сборов, иных обязательных платежей;
- часть выручки направляется в виде амортизационных отчислений с целью возмещения морального и физического износа основного капитала;
- осуществляются различные инвестиции в научные, технические или технологические новации;
- погашаются ранее сформированные долги различным категориям кредиторов;
- создается финансовый резерв на различные случаи;
- покрываются возможные финансовые потери, убытки, сомнительные долги и др.;

– формируются и выплачиваются дивиденды собственникам предприятия (акционерам).

Необходимость кредита может возникнуть не только в результате сбоев в процессе кругооборота стоимости. Некоторые производства предполагают длительный временной разрыв между актом вложения средств и моментом реализации товара, то есть получения выручки за него. К числу таковых можно отнести сезонные производства, и в первую очередь производство и переработку сельскохозяйственной продукции. Использование только собственных ресурсов в таком случае экономически не эффективно.

Итак, третья причина необходимости существования кредита в современной экономике – наличие сезонных и иных производств с длительным циклом преобразования стоимости из сферы производства в сферу обращения и обратно.

На основе вышесказанного можно сформулировать следующие причины необходимости существования кредита в экономической системе (рисунок 2).



Рисунок 2 – Коллаборация причин существования кредита в экономической системе и факторов, влияющих на его необходимость [36, с. 45]

Кредитование является неотъемлемым источником экономического развития. Услугами банков пользуются как на гражданском, так и на межгосударственном уровне [10, с. 78].

Кредит представляет собой сделку между несколькими партнёрами (кредитором и заёмщиком). Отношения партнёров складываются на основе перераспределения денежных средств, на условиях возвратности, срочности и платности. Предметом кредита выступают денежные средства либо имущество.

Средства, передающиеся во временное пользование за оплату в форме начисляемого процента, называются ссудным капиталом. В свою очередь, ссудный капитал является денежными средствами, которые предоставляются собственнику на оговорённых условиях. Движение ссудного капитала в экономической литературе трактуется как кредит.

Основной сущностью кредита является перераспределение свободных средств. Он позволяет заменить наличный расчёт на безналичный, то есть заменить настоящие банкноты виртуальными деньгами.

На данный момент все ссуды оформляются в денежном эквиваленте, поэтому кредиты являются неотъемлемой частью денежных отношений. Ссуды подлежат возврату – это главное отличие данной операции от других видов денежных отношений. Сущность и функции кредита заключаются в перераспределении денежного капитала [59, с. 78].

Роль кредита весьма значительна и многогранна и проявляется как на макроуровне, так и на уровне отдельных хозяйственных звеньев.

Сущность же кредита всегда устойчива и неизменна: кредит – это экономические отношения между кредитором и заёмщиком по поводу возвратного движения стоимости в товарной или денежной форме [58, с. 41].

В настоящее время наибольшее распространение получила следующая классификация форм кредита: коммерческий, банковский, потребительский, государственный и международный.

Коммерческий кредит – это самая древняя из рассматриваемых форм кредита. Она не зависит от наличия в экономике специальных кредитных

институтов. Как заемщиками, так и кредиторами при такой форме кредитования выступают действующие предприниматели, бизнесмены. Перечислим основные специфические черты коммерческого кредита:

- кредит предоставляется в товарной, а не в денежной форме (как правило, в виде отсрочки платежа за поставленные товарно-материальные ценности или оказанные услуги);

- кредитная деятельность не требует наличия специальных лицензий, разрешений, сертификатов и т. д. и может осуществляться любым участником хозяйственных отношений;

- доходы кредитора, как правило, не носят явного характера (как, например, процент за пользование банковским кредитом); зачастую экономический эффект кредитора заключается в расширении сбыта собственной продукции, повышении заинтересованности покупателей в рамках конкурентной борьбы.

Разновидностями коммерческого кредита являются: вексельный кредит, лизинг, факторинг, форфейтинг, консигнация, открытый счет.

Понятие банковского кредитования юридического лица представляет собой, по сути, источник финансового обеспечения потребности субъекта хозяйствования в денежных средствах для осуществления деятельности при соблюдении основных условий кредитования.

Кредитование коммерческими банками юридических лиц осуществляется на договорной основе. В договоре обычно учтены срочность, целевое использование, условия возврата и так далее. Иногда предусмотрены выдачи иностранных валют в связи с таким кредитованием.

В свою очередь возможно с течением времени провести трансформацию кредита коммерческого в кредитный банковский продукт. Для этого необходимо будет банком предоставить кредит под залог векселя, а также возможен вариант предоставления кредита посредством банковского учёта векселя.

Кредитование юридических лиц делится на [4, с. 49]:

– прямой вариант кредитования, при котором изначально возникают взаимоотношения между банком и юридическим лицом путём заключения договора кредитного характера;

– косвенный вариант кредитования, в данном случае отношения, возникшие между заёмщиком и кредитором, в роли которых выступают юридические лица, затем переносятся в банковское учреждение путём поиска возможных путей досрочного погашения векселя.

Операции кредитного характера банков относятся к одной из самых доходных статей банковской деятельности. За счёт проведения данных операций банком формируется большая часть прибыли банковского учреждения. Однако операции кредитного характера при всем этом являются наиболее рискованными. Кредитные риски включают, к примеру, такой, как риск невозврата денежных средств, выданных на условиях договора кредитования, а также неуплаты процентов за кредитные ресурсы.

Основным документом, регулирующим кредитные взаимоотношения между банковским учреждением и юридическим лицом, является договор кредитования [5, с. 63]. В данном документе прописаны основные обязанности и права субъекта хозяйствования, выступающего в роли заёмщика. При этом договором учитываются сам характер предоставления финансовых средств в кредит и уровень платёжеспособности и устойчивости финансового состояния кредитополучателя. Также здесь оговаривается порядок наступления ответственности сторон за нарушение условий договора кредитования. Договором также предусмотрены ряд существенных условий, а именно оговаривается цель получения финансовых ресурсов в кредит; размеры кредита; срок, на который финансовые ресурсы предоставляются в пользование юридического лица; условия, на которых выдаётся и возвращается кредит; возможные способы обеспечения возвратности кредита (залог, поручительство); ставки за пользование кредитными ресурсами; перечень расчётных операций, сопровождающих кредитный процесс и другие.

Рассмотрим классификацию кредитов для юридических лиц.

В зависимости от срока кредиты подразделяются на [6, с. 74]:

- кредит краткосрочный (сроком до одного года);
- кредит среднесрочный (сроком от одного года и до трёх лет);
- кредит долгосрочный (сроком свыше трёх лет).

При этом до принятия решения о выдаче кредита банковским учреждением проводится анализ финансового состояния субъекта хозяйствования и определение уровня его платёжеспособности по данным бухгалтерской отчётности с целью анализа возможности возврата кредитных ресурсов.

Банком перед выдачей кредита определяется кредитоспособность юридического лица. В данном случае кредитоспособность - это возможность возврата в срок финансовых ресурсов, выданных в кредит. Кредитоспособность субъекта хозяйствования также определяется не только уровнем его платёжеспособности, но и его кредитной историей, то есть соблюдением расчётной дисциплины по ранее выданным кредитам. Также изучается возможность мобилизации наиболее ликвидных средств из разных источников [7, с. 74].

Каждым банковским учреждением разрабатывается своя система анализа уровня кредитоспособности субъекта хозяйствования. При этом данная система являет собой коммерческую тайну банковского учреждения.

Наиболее распространённая практика оценки кредитоспособности субъекта хозяйствования предусматривает деление на три категории [8, с. 65]:

– первый уровень – надёжный кредиторполучатель, то есть кредитоспособный. В данном случае возможно предоставление кредитных ресурсов на общих основаниях, а также по усмотрению банковского учреждения может быть предоставлена возможность выдачи кредита на льготных условиях;

– второй уровень – неустойчивый кредиторполучатель, то есть его кредитоспособность ограничена. В данном конкретном случае при заключении кредитного договора банковское учреждение для снижения

кредитного риска предусматривает дополнительные меры по контролю за деятельностью субъекта хозяйствования и обеспечению принципа возвратности кредита путём использования залога, поручительства, проводить ежемесячно контрольные мероприятия за обеспечением, использование повышенной ставки процента по кредиту;

– третий уровень – ненадёжный кредиторполучатель, то есть некредитоспособный. В данном случае субъект хозяйствования получает отказ в предоставлении денежных средств в кредит или банковским учреждением оговариваются особые условия.

На сегодняшний день на снижение уровня кредитоспособности субъекта хозяйствования большое значение оказывает рост задолженности по дебиторам, невыполнение расчётной дисциплины, наличие просроченных обязательств, избыточный уровень производственных запасов, а также товарные, что в итоге приводит к замедлению уровня оборачиваемости оборотных средств и снижению эффективности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования.

После заключения договора кредитования банковским учреждением предусматривается проведение контрольных операций за исполнением условий договора, за целевым использованием кредитных средств, а также за своевременностью и объёмом возврата денежных средств. Для этого проводится анализ хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования по данным бухгалтерской отчётности, анализ финансового состояния. Дополнительно может проводиться ревизия кассовых и расчётных операций, бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности [9, с. 74].

При нарушении субъектом хозяйствования условий кредитного договора банковского учреждения вправе применить к нему санкции (меры кредитного воздействия) в соответствии с условиями договора.

При этом предусматривается прекращение кредитования в полном объёме или частично. Если в результате проверки обнаружится появление необеспеченной залогом или поручительством задолженности или нецелевое

использование кредитных ресурсов банк вправе потребовать возвращения досрочно кредитных ресурсов. Также досрочный возврат кредита предусмотрен при нарушении правил кредитования, продажи или расхода имущества, предоставленного в залог, не обеспечение сохранности залогового имущества, а также выявления случаев от уклонения от проведения банковского контроля [20, с. 71].

При постоянном несоблюдении платёжной дисциплины по погашению кредита у субъекта хозяйствования теряется возможность получения нового кредита в связи с испорченной кредитной историей и только с согласия банка может быть одобрен кредит под предоставление особой гарантии (поручительство). При возникновении у субъекта хозяйствования не вовремя погашенной задолженности в виду отсутствия денежных ресурсов, банковское учреждение вправе прекратить кредитование воспользоваться залогом для погашения возникшей задолженности. Если кредитные ресурсы были обеспечены гарантией другого субъекта хозяйствования, то сумма задолженности по кредиту может быть взыскана за счёт денежных средств гаранта.

Банковским учреждением в отношении к кредитополучателя, который не исполняет обязательства по возврату кредитных средств, могут быть санкционированы меры воздействия [11, с. 56]:

- производится передача права оперативного управления предприятием представителю, выбранному с участием банковского учреждения;
- проведение реорганизации юридического лица;
- признание несостоятельности (банкротства) кредитополучателя.

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что наибольшую часть дохода кредитных организаций составляет кредитование юридических лиц. Неудивительно: чтобы начать собственное дело, предприниматели берут кредиты, суммы которых во много раз больше кредитов на потребительские нужды.

Услугами кредитных организаций пользуются также раскрученные предприятия. Например, если прибыли от продаж ещё не получены, а уже пришла пора выплачивать зарплату, то единственным и наиболее выгодным решением проблемы будет получение кредита [12, с. 63].

В итоге банковское кредитование юридических лиц остаётся лучшим способом. Нужно только сделать оптимальный выбор и предоставить надёжный залог.

Кредиты для юридических лиц – займы, которые выдаются юридическим лицам и предприятиям под определённый процент и на определённый срок, указанный в договоре [57, с. 63]. Как и в любом финансовом предприятии – это всегда риск для обеих сторон. В практике кредитования юридических лиц не существует единых нормативов организации кредитного процесса и потому, каждому банку приходится находить свои подходы к объекту кредитования.

По способу предоставления кредит для юридических лиц может отличаться. Например, разовыми займами не предусмотрена возможность возобновления лимита денег. Вся сумма зачисляется одним платежом на счёт предприятия и увеличение остатка средств, предоставленных в виде ссуды, в договоре не прописывается. Единоразовый кредит означает получение юридическим лицом денег в долг на определённое время, по фиксированной процентной ставке.

Итак, можно выделить основные виды кредитования юридических лиц:

- разовый кредит – зачисляется на счёт заёмщика единой суммой и всей суммой;
- кредитная линия – кредит в пределах оговорённого лимита, который предусматривает выдачу нескольких кредитов на срок заключения договора.

Возможно получение двух типов «порционных» займов [13, с. 68]:

- невозвратная, при которой порции денег перечисляются предприятию в сроки, указанные в договоре, а погашение начинается с момента выдачи последней доли кредита. При этом возврат денег на банковский счёт не влияет на увеличение размеров последующей суммы.

– возвратные линии имеют много общего с кредитными картами: возвращённые на счёт средства становятся причиной увеличения суммы, доступной к заимствованию.

Кредитные линии являются лучшим решением для молодых, динамично развивающихся проектов, а также объектов сельского хозяйства, характеризующихся ярко-выраженной сезонностью доходов. Во втором случае в договоре предусматривается погашение основной массы долга в течение летне-осеннего периода, на который приходится самый высокий уровень прибыли.

Овердрафт – это краткосрочный кредит, при котором клиенту выдаётся сумма, необходимая при отсутствии или недостаточном количестве денежных средств на текущем счете. В таком случае баланс на счету клиента выглядит как отрицательный.

Овердрафт для юридических лиц подразумевает перечисление на расчётный счёт предприятия определённой финансовой суммы, которую предприниматель вправе заимствовать в случае необходимости и возвращать в течение текущего отчётного периода. Преимущество этой формы кредитования заключается в возможности проведения срочных сделок и невысокой процентной ставке, которая начисляется только на сумму, снятую со счета [14, с. 47].

Овердрафт используется преимущественно с целью пополнения оборотного капитала, реже может быть заимствован на текущие потребности предприятия.

Есть несколько типов займов для юридических лиц. На развитие бизнеса – для закупки оборудования и товаров. Ипотека – на покупку нежилых помещений, магазинов, гостиниц, кафе, офисов или складов. Такая недвижимость является залоговой, что снижает риски потерь для банка. Недвижимость переходит в собственность организации уже сразу после заключения договора купли - продажи. Процентные ставки на ипотеку в разных

банках могут быть самыми разными, но относительно низкими они не были никогда.

Кредит на пополнение оборотного капитала. Расширение производства, увеличение объёмов закупок сырья и товаров требуют активного пополнения средств в обороте. Зачастую выделение средств силами самого предприятия не представляется возможным в связи с наймом новых сотрудников, компетентных в сфере обслуживания нового оборудования [15, с. 44].

Подобные кредиты выдаются однократной суммой и предусматривают погашение в течение фиксированного промежутка времени путём аннуитетных или дифференцированных платежей.

Кредит на покупку нового оборудования. Моральное устаревание техники на производстве и всяческие поломки создают необходимость в приобретении нового, более мощного, инновационного оборудования, машин и автомобилей. В данном случае кредитор не довольствуется оценкой доходов предприятия, а может потребовать залог или организовать личный визит, в ходе которого производится оценка условий производства и материальных активов компании.

В ряде случаев кредиты на покупку оборудования экономически не оправдывают себя: они требуют значительного вложения собственных средств, потому как банк выдаёт лишь часть от необходимого. Кроме того, сроки оформления слишком растянуты. Альтернативой кредиту становится приобретение техники в лизинг [16, с. 63].

Лизинг – вид кредитных инвестиций, при котором на основании договора и определённых условий, юридическим лицам предоставляется возможность взять в долгосрочную аренду имущество, с возможностью его приобретения в дальнейшем [17, с. 47]. Участниками данной операции выступают: страховщик, продавец, лизингодатель, лизингополучатель и предмет лизинга. В лизинг можно получить недвижимость, оборудование, технику, транспортные средства.

Факторинг – вид финансовых услуг, используемый, зачастую, в малом и среднем бизнесе, в которых участвует клиент (поставщик товаров), банк (или факторинговая компания) и потребитель товара [18, с. 65]. В таком случае банк курирует финансовое положение поставщика и платёжеспособность покупателя. Это значительно снижает риски для обеих сторон – покупателя и поставщика.

Аккредитив – противоположная факторингу операция. Банк погашает задолженность поставщикам товара по предъявлению документов, подтверждающих сделку и факт выполнения условий договора [19, с. 44]. В основном используется во внешнеэкономических соглашениях между разными странами.

Коммерческая ипотека - этот вид кредитования схож с традиционной ипотекой для физических лиц [30, с. 45]:

- требуется не только предоставление документов, подтверждающих стабильность доходов предприятия, но и залог приобретаемой недвижимости;
- иногда приходится заручиться поддержкой других, более крупных предприятий;
- значительную часть средств придётся изъять из оборота компании, потому как банк предоставляет не более 80 % от номинальной стоимости объекта.

Кредит на открытие бизнеса. Самой рискованной для кредиторов формой предоставления займов является кредитование новых проектов, при открытии которых человек не может привести гарантии успешности мероприятия. В подобном варианте предприниматель может получить банковскую поддержку лишь при условии наличия чёткого плана действия.

В банк предоставляется хорошо обоснованный и просчитанный бизнес-план. Вторым вариантом получения кредита на открытие бизнеса является предоставление выкупленной франшизы крупного предприятия, способного поручиться за новый проект.

Альтернативой походам по банку может стать обращение в инвестиционный венчурный фонд.

Что касается инвестиционного кредитования, то оно может быть оформлено при условии наличия конкретной инвестиционной программы: срок действия договора составляет 3-10 лет. Чтобы его получить, клиенту надо составить бизнес-план проекта и предоставить его в банковское учреждение помимо финансовой отчётности за последние годы, а залогом будут служить имеющиеся активы [21, с. 74].

Таким образом, кредитование – не просто форма финансовых отношений, но и постоянный процесс перераспределения денежной массы, в котором нуждается вся сфера экономических отношений, от простых человеческих потребностей до роста производственных предприятий.

Кредитоспособность клиента банки оценивают несколькими методиками. Оценивается объем реализации продукции или товаров, финансовой стабильности предприятия, обороты на текущих счетах (дебет, кредит), прибыли и убытки, рентабельность, кредитная история заёмщика.

В процессе кредитования есть несколько стадий: заявка на кредитование и оценка рисков рассматривается банком, изучается кредитоспособность клиента, за этим следует подготовка всех документов, и заключается договор и после сделки банком контролируется выполнение условий погашения кредита.

Что касается процентных ставок – то установленный изначально процент не меняется на протяжении периода погашения кредита. В редких исключениях, в зависимости от изменений конъюнктуры финансового рынка, банк уведомляет клиента о повышении ставки не позднее, чем за 10 дней до того, как изменения вступают в силу.

Погашение кредита может производиться путём списания суммы с текущего счета клиента в оговорённую дату, а также с текущего корреспондентского счета, открытого в другом банке. При недостаточности средств на счету, на сумму долга начисляется пеня за каждый просроченный день и суммируется к задолженности по оплате за текущий месяц.

Таким образом, организации берут кредиты для юридических лиц в банке: либо на дальнейшее развитие бизнеса, либо на пополнение оборотных средств, при этом не требуется внесение залога, а процедура оформления не отнимает много времени и сил. Проценты за пользование заёмными средствами зависят от размера и сроков кредитования. Заем на приобретение основных средств требуется для тех, кому необходимо приобрести недвижимость, автотранспортные средства, оборудование или спецтехнику. Погашается задолженность путём внесения равных по сумме платежей в течение срока действия договора. При оформлении этого вида займа требуется залоговое имущество, которым выступают основные средства, приобретённые за счёт ссуды. Основное условие предоставления кредита – прибыльность данного вида деятельности за последние 12 месяцев.

Чтобы в банке был открыт ссудный счёт, предприятию необходимо собрать и сдать в учреждение стандартный пакет документов, состоящий из оригинала заявления, копии устава компании и учредительного договора, скопированного бухгалтерского баланса с пометкой сдачи его в налоговую инспекцию, копии лицензии или разрешения на ведение коммерческой деятельности. В разных банковских учреждениях перечень документов, входящих в пакет, может отличаться. Копии должны быть заверены нотариально, а подлинники подписаны должностными лицами.

Решение выдать кредит для юридических лиц, или об отказе, принимается кредитным комитетом банка после того, как его сотрудники проанализируют степень риска проекта. Самой достоверной и объективной является оценка согласно показателям финансовых отчётов. При этом банком учитываются и второстепенные моменты: состояние данной отрасли экономики; качество менеджмента предприятия; позиция компании на рынке и другие критерии [22, с. 69].

В заключение отметим, что за пять последних лет в банковском секторе наблюдается устойчивая тенденция увеличения объёмов кредитов для юридических лиц – этот показатель зафиксировал рост почти в 2 раза, несмотря

на то, что выдавая заем юр лицам, банковские учреждения берут на себя повышенные риски. Они связаны, как с финансовой устойчивостью самого предприятия, так и всей экономики страны.

Одним из способов повышения эффективности кредитования и решения этой актуальной для коммерческих банков проблемы является применение интегральных показателей оценки кредитоспособности заёмщика, в т.ч. формирование кредитного рейтинга заёмщика.

Традиционно под кредитоспособностью понимается такое состояние финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которое даёт уверенность банку в своевременном возврате кредита и в способности предприятия правильно направить и использовать предоставленные в его распоряжение денежные средства [23, с. 85].

Необходимо различать два близких по смыслу понятия «кредитоспособность» и «платёжеспособность».

Кредитоспособность – это способность и желание заёмщика своевременно вернуть основной долг по кредиту и уплатить проценты по нему в установленные сроки.

Платёжеспособность является более широким понятием по отношению к кредитоспособности и означает возможность предприятия полностью и в установленный срок оплатить все свои долговые обязательства перед кредиторами.

Уточнив содержание понятия «кредитоспособность», определим перечень задач, которые решаются в процессе анализа и оценки кредитоспособности [24, с. 74]:

- сбор, накопление и группировка исходной информации;
- выбор методики проведения экспертизы исходной информации для анализа и оценки кредитоспособности потенциального заёмщика;
- уточнение критериев анализа и оценки кредитоспособности потенциального заёмщика;

- формирование результатов экспертизы исходной информации о заёмщике, их качественная оценка;

- подготовка отчёта об оценке кредитоспособности потенциального заёмщика и проекта решения о целесообразности предоставления кредита (об отказе в выдаче кредита).

В качестве исходных данных для анализа кредитоспособности заёмщика используется следующая информация [25, с. 69]:

- предоставленная банку самим заёмщиком;
- имеющаяся непосредственно у банка;
- содержащаяся во внешних источниках информации.

Изучение исходной информации в процессе анализа и оценки кредитоспособности заёмщика банк проводит, как правило, с двух сторон: юридической (правовой); экономической (финансовой или бухгалтерской).

С юридической точки зрения необходимо проанализировать и оценить правовую способность потенциального заёмщика (организации) к совершению кредитной сделки. Для подтверждения своей правоспособности заёмщик представляет банку соответствующие документы.

В последнее время при оценке правоспособности заёмщика особое внимание уделяется изучению его кредитной истории. В процессе исследования кредитного отчёта бюро кредитных историй выясняется имеющийся у заёмщика опыт кредитования и история взаимоотношений заёмщика с банками.

С экономической точки зрения для оценки кредитоспособности заёмщика необходимо выявить факторы и условия, при которых он будет не в состоянии в полном объёме и в надлежащий срок оплатить свой долг по кредиту.

Оценка кредитоспособности заёмщика осуществляется кредитными экспертами банка на основе тщательного анализа всей информации об экономической стороне деятельности заёмщика. В процессе такого анализа целью банка является решение следующих задач [26, с. 45]:

- выяснение способности клиента своевременно и в полном объёме погасить задолженность по полученной ссуде;
- установление степени риска, который берет на себя банк, предоставляя данный кредит;
- расчёт суммы кредита, которую банк может предоставить в данных обстоятельствах;
- определение условий предоставления данного кредита заёмщику.

Способность заёмщика своевременно и в полном объёме погасить задолженность по полученной ссуде и уплачивать проценты по кредиту выясняется посредством расчёта показателей, характеризующих его платёжеспособность на определённую дату, и составления прогноза финансовой устойчивости заёмщика на определённую перспективу.

Обоснованная оценка платёжеспособности и финансовой устойчивости заёмщика даёт возможность банку определить степень риска, который он берёт на себя, предоставляя клиенту данный кредит, и заранее спрогнозировать денежные потоки поступающих процентов и погашений выданных ссуд. Это, в свою очередь, позволяет уточнить сумму кредита и условия его предоставления клиенту [27, с. 47].

Для оценки кредитоспособности заёмщика с экономических и финансовых позиций необходимо сформировать соответствующий оценочный инструментарий и выбрать наиболее эффективную методику.

В практике коммерческих банков разработано и действует значительное число подобных методик. Рассмотрим некоторые из них, представляющие, на наш взгляд, наибольший интерес.

Один из вариантов методики проведения экономического анализа организации основан на изучении финансового состояния организации, который включает [28, с. 65]:

- 1) анализ финансовых результатов деятельности организации на основе бухгалтерской отчётности;
- 2) оценку качества обеспечения кредита.

Для определения достаточности обеспечения ссуды рыночная стоимость заложенного имущества сравнивается с суммой обеспечения, необходимой для предоставления кредита.

В случае наличия сомнений в качестве заложенного имущества действует практика личного поручительства руководителей или собственников заёмщика (организации).

В соответствии с другим вариантом методики оценки кредитоспособности потенциального заёмщика оценка его финансового положения может осуществляться с помощью следующих видов анализа: структурного и динамического анализа;

- методом коэффициентов;
- анализа движения потоков денежных средств;
- расчёта и анализа риска дефолта (банкротства) заёмщика [29, с. 44].

В банковской практике методики расчёта и оценки кредитоспособности организаций большей частью применяется анализ сведений о заёмщике за предшествующие периоды. Для более обоснованного решения вопроса о предоставлении кредита необходимо использовать данные прогнозов финансового состояния заёмщика и его доходов в предстоящем периоде. Прогноз должен составляться с учётом возможного изменения условий, в т. ч. возникновения благоприятных условий поступления денежных средств заёмщику от реализации продукции, и принимать во внимание возможность её реализации с учётом возрастающего уровня цен на продукцию заёмщика и вероятных изменений платёжеспособного спроса.

При рассмотрении кредитной заявки кредитный эксперт обязательно уточняет цели, на которые направляется выдаваемый кредит. С учётом цели и составленных прогнозных показателей выручки от реализации, показателей оборачиваемости и рентабельности формируются сценарии перспективного баланса и прогнозы потоков денежных средств от реализации продукции (работ, услуг и товаров).

Для подтверждения реальности расчётов и прогнозов банк может запросить у клиента дополнительную информацию. Определения класса кредитоспособности заёмщика осуществляется на основе выбора определённых критериев (показателей) и расчёта их рейтингов [40, с. 55].

Кредитный эксперт определяет рейтинг и значимость каждого показателя в системе индивидуально для каждого заёмщика в зависимости от следующих факторов: политики данного коммерческого банка; экономических характеристик заёмщика и ликвидности его баланса; положения заёмщика на рынке кредитов. Изменение рейтинга показателей при сохранении классности каждого из них может привести к изменению общего класса кредитоспособности.

Классификация заёмщиков при оценке их кредитоспособности осуществляется на основе выбора определённых показателей и предполагает сравнение классифицируемого предприятия с другими предприятиями в качественном и количественном отношении. Особое значение при этом придаётся комплексности оценки заёмщика, как по отдельным показателям кредитоспособности, так и его характеристики в целом.

В процессе исследования деятельности предприятий и при оценке их кредитоспособности по различным критериям возникает необходимость введения количественной оценки важности каждого критерия с позиции снижения кредитных рисков банка. Определение приоритета показателей оценки кредитоспособности позволит решить задачу формирования предварительного классификационного списка заёмщиков и перейти к анализу основной информации для оценки кредитоспособности заёмщика [31, с. 47].

Задача ранжирования заёмщиков с учётом уровня важности критериев оценки кредитоспособности входит составной частью в общую задачу оценки кредитоспособности заёмщика. Понятие важности критерия используется в иерархических системах, когда анализируются объекты, входящие отдельными элементами в некоторую систему, и необходимо оценить вклад, вносимый каждым элементом в достижение целей, которые стоят перед системой.

Показатели важности математически рассчитывают, как коэффициенты пропорциональности, отражающие желаемое распределение интегрального ресурса. Современная прикладная математика имеет в своём распоряжении различные методы, приёмы и специальные процедуры получения количественных оценок ранжирования и классификации объектов. Наибольшее распространение получили эвристические методы. Одним из самых эффективных методов решения задач эвристического шкалирования, который сводит к минимуму влияние субъективного фактора, считается метод парных сравнений, подробно изложенный в ранних работах автора [32, с. 36].

Сущность метода парных сравнений применительно к задаче расчёта значимости критериев, которые используются для оценки кредитоспособности и классификации заёмщиков, состоит в том, что общая задача ранжирования по целому набору показателей разбивается на совокупность отдельных задач оценки заёмщиков по каждому показателю. В этих задачах каждый потенциальный заёмщик сравнивается друг с другом только по одному показателю, который характеризует его с юридической и финансовой сторон в данный момент.

Практическая реализация метода парных сравнений происходит по принципу эвристической экспертизы. Каждому кредитному эксперту, входящему в состав группы экспертов кредитного департамента коммерческого банка, предлагается отдать предпочтение одному из двух заёмщиков по рассматриваемому критерию. Если эксперт считает, что по данному критерию один заёмщик более предпочтителен, чем другой, то его оценка равна единице, в противном случае, она равна нулю, если же эксперт не выявил различий между заёмщиками по анализируемому критерию, то каждый заёмщик получает по половине балла. Эти оценки эксперт заносит в специальный бланк (журнал) [33, с. 47].

Ранжирование заёмщиков проводится в несколько этапов [34, с. 45]:

- 1) организация рабочей группы кредитных экспертов;
- 2) формирование перечня показателей ранжирования заёмщиков;

- 3) заполнение экспертных таблиц по соответствующим показателям;
- 4) математическая обработка результатов экспертизы и формирование итоговых документов.

Рассмотренная методика расчёта рейтинга заёмщика позволяет решить задачу их ранжирования и перейти к оценке кредитоспособности заёмщика в целом, а также к уточнению суммы кредита, срока его возврата, согласованию процентов за пользование кредитом и величины залога.

Таким образом, в настоящее время существует достаточно большое количество методик оценки кредитоспособности потенциальных заёмщиков, но универсальная методика до сих пор не была создана, потому как на кредитоспособность заёмщика влияет больше количество факторов. Если невозможно разработать единую методику, банк, в свою очередь должен совершенствовать используемую им методику чтобы повышать качество обслуживания клиентов и минимизировать кредитные риски.

На основании рассмотренного теоретического материала по организации процесса кредитования юридических лиц было установлено следующее.

Понятие банковского кредитования юридического лица представляет собой, по сути, источник финансового обеспечения потребности субъекта хозяйствования в денежных средствах для осуществления деятельности при соблюдении основных условий кредитования.

Банком перед выдачей кредита определяется кредитоспособность юридического лица. В данном случае кредитоспособность – это возможность возврата в срок финансовых ресурсов, выданных в кредит. Кредитоспособность субъекта хозяйствования также определяется не только уровнем его платёжеспособности, но и его кредитной историей, то есть соблюдением расчётной дисциплины по ранее выданным кредитам.

Кредитоспособность клиента банки оценивают несколькими методиками. Оценивается объем реализации продукции или товаров, финансовой стабильности предприятия, обороты на текущих счетах (дебет, кредит), прибыли и убытки, рентабельность, кредитная история заёмщика.

Классификация заёмщиков при оценке их кредитоспособности осуществляется на основе выбора определённых показателей и предполагает сравнение классифицируемого предприятия с другими предприятиями в качественном и количественном отношении. Особое значение при этом придаётся комплексности оценки заёмщика, как по отдельным показателям кредитоспособности, так и его характеристики в целом.

1.2 КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Кредитная система обеспечивает распределения свободных финансовых ресурсов между предприятиями, населением, отраслями и государственными учреждениями.

Огромный капитал, находящийся в руках кредитных учреждений, постоянно растет на основании принципа платности. Благодаря этому растет уровень жизни населения, увеличиваются финансовые ресурсы страны и укрепляются ее позиции на мировой арене.

Кредитная система представляет собой совокупность кредитных институтов и, возникающих между ними, кредитных отношений. В науке традиционно используются следующие подходы для определения сущности этого понятия:

Институциональный подход. Согласно данному подходу кредитная система подразумевает функционирование финансово-кредитных учреждений (биржи, банки, финансовые компании) [39, с. 63].

Функциональный подход. Он предполагает в качестве понимания кредитной системы – совокупность видов и способов кредитования.

Также данное понятие можно рассматривать с точки зрения микроэкономики и макроэкономики. Макро распространяется на всю мировую

кредитную систему, взаимодействие кредитования между различными странами. Микро рассматривает кредитную систему в качестве обособленной национальной сферы.

Классификация этого понятия существует в разрезе различий мирового сообщества. Так, макроэкономически оценивая, кредитная система может быть двух видов:

Англосаксонский или сегментированный вид. Предполагает наличие ограничений функционирования кредитных институтов со стороны властных структур.

Континентальный или универсальный вид. Подразумевает отсутствие таких ограничений и существование отлаженной системы госконтроля за деятельностью институтов.

Существование кредитной системы обусловлено ее функциональным значением. Кредитная система целесообразна ввиду следующих функций:

- регулирующая. Исполняется центральными банками в виде контроля за процентной ставкой и деятельностью коммерческих банков;
- денежно-хозяйственная. Обеспечивается банками путем движения финансовых ресурсов между получателями.

Кредитная система как любая другая структура нуждается в организации с наличием иерархии и связей между ее звеньями. Существует одноуровневая и двухуровневая структура кредитной системы. Первая представлена ЦБ, коммерческими банками и специальными кредитно-финансовыми институтами. Она предполагает наличие горизонтальных связей между банками [38, с. 74].

Двухуровневая структура разделена на банковскую и парабанковскую системы, которые в свою очередь разделяются на всевозможные финансовые учреждения и институты. Взаимодействие между ними происходит как через горизонтальные, так и через вертикальные связи.

Структура кредитной система имеет в своем составе три главных элемента [37, с. 74]:

Центральные банки. Это главный регулятор экономики. ЦБ осуществляет эмиссию банкноты, кредитует банки и контролирует их работу.

Коммерческие банки. Эти учреждения занимаются кредитными, посредническими, депозитными и фондовыми операциями.

Прочие финансовые учреждения. Они кредитуют отдельные отрасли и сферы. К ним, в частности, относятся: пенсионные и страховые компании, инвестиционные и сберегательные учреждения.

Сегодня специализированные кредитные учреждения заметно потеснили коммерческие банки, собрав в себе основной поток долгосрочных денежных активов.

Кредитная система – один из важнейших компонентов цивилизованного общества, основанного на рыночных принципах ведения хозяйства. Она выполняет функции консолидирующего центра в сложной структуре экономических связей всего народно-хозяйственного комплекса страны.

Понятие «кредитная система» складывается из двух групп компонентов: функциональных, которые можно определить, как совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования; и институциональных, подразумевающих совокупность кредитно-финансовых учреждений, которые аккумулируют свободные денежные средства и предоставляют их в ссуду.

Таким образом, кредитная система представляет собой совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования, практически реализуемых в повседневной деятельности финансово-кредитными институтами.

Функциональный компонент кредитной системы составляют следующие элементы:

- принципы кредита (возвратность, срочность, платность, обеспеченность, целевой характер);

- функции кредита (аккумуляция временно свободных ресурсов, перераспределительная, замещение наличных денег в обращении);

- формы кредитных отношений (коммерческий, государственный, банковский, потребительский и международный);
- методы кредитования (по остатку, по обороту, индивидуальные срочные кредиты, кредитные линии и др.);
- субъекты кредитных отношений (кредитор, заемщик).

Более подробно рассмотрим структуру кредитной системы на рисунке 3.



Рисунок 3 – Структура кредитной системы РФ [36, с. 45]

Реализация и организация функционального компонента кредитной системы в современном цивилизованном обществе возлагается на специализированные учреждения, которые образуют институциональный компонент кредитной системы. В этом аспекте кредитная система представляет

собой совокупность банков и других финансовых посредников, осуществляющих мобилизацию свободных денежных капиталов и доходов и предоставление их во временное пользование различным субъектам и государству.

Институциональный компонент кредитной системы характеризуют следующие параметры:

- тип банковской системы (одноуровневая, многоуровневая);
- место в экономической системе, экономическая роль, функциональное предназначение, организационное построение центрального банка;
- место в экономической системе, экономическая роль, спектр выполняемых операций, уровень специализации, организационная структура, степень экономической свободы банков;
- место в экономической системе, экономическая роль небанковских кредитных организаций;
- место и роль в экономической системе совокупности государственных и негосударственных (саморегулируемых) организаций, осуществляющих разнообразные виды контроля деятельности банков, небанковских кредитных организаций (налоговые органы, Ассоциация участников вексельного рынка (АУВЕР), специализированные аудиторские службы, прочие организации).

Как видим, основная масса элементов, образующих институциональный компонент кредитной системы, формируют национальную банковскую систему. Таким образом, можно сказать, что понятие «кредитная система» – более широкое и емкое, чем понятие «банковская система», так как последняя включает лишь совокупность специализированных институтов, действующих на кредитном рынке страны.

На данный момент банковская система РФ имеет множество проблем и является нестабильной. Можно выделить некоторые меры по стабилизации банковской системы. К ним относятся:

- повышение капитализации банковской системы. К такой мере стабилизации банковского сектора можно отнести освобождение от

налогообложения определенной части прибыли инвесторов, которые формируют уставный капитал банка; упрощение законодательного регулирования капитала банков;

- инновационное развитие банковской системы. Улучшение дистанционного банковского обслуживания для удаленной работы с клиентами;
- повышение прозрачности банковской системы;
- повышение требований к минимальному размеру собственного капитала кредитных организаций. На данный момент сумма составляет 300 миллионов рублей.

Дальнейшее развитие банковской системы зависит от многих факторов: законодательных, экономических, политических.

Совершенно новой реформой стало создание трехуровневой банковской системы. Трехуровневая банковская система в России сложится к 2019 году. Об этом заявила ТАСС председатель Банка России Эльвира Набиуллина. По словам главы ЦБ, такая дифференциация позволит максимально полно удовлетворить запросы потребителей. Предполагается, что в первый уровень войдут системно значимые кредитные организации, которые продолжат работать по тем же правилам, что и сейчас. Второй уровень будет представлен банками с универсальной лицензией и минимальным объемом капитала до 1 млрд. рублей. У организаций данной категории будет выход в том числе на международный рынок. Нижний уровень – банки с базовой лицензией и минимальным требованием к капиталу от 300 млн. рублей будут, рассчитанные на работу с физлицами, малым и средним бизнесами. По словам Набиуллиной, введение трехуровневой системы будет максимально плавным [35, с. 63].

Основная проблема банковского сектора состоит в том, что у банков нет прямой необходимости обеспечивать собственную устойчивость на высоком уровне – банки лишь соответствуют введенными регулятором нормативам, которые устанавливают минимальный (максимальный, в случае рисков) необходимый уровень основных показателей деятельности, которого банки и

придерживаются не имея обязательств по обеспечению себе резерва устойчивости в случае кризисных ситуаций.

Во время экономического кризиса такая политика банковской деятельности привела к значительному снижению устойчивости многих банков, что стало причиной жестких регулятивных мер со стороны Правительства и Центрального банка РФ для обеспечения безопасности и устойчивости национального финансового сектора, которые позволили урегулировать кризисную ситуацию.

1.3 МЕСТО И РОЛЬ ЛОМБАРДОВ В КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время в кредитной системе Российской Федерации стали открываться ломбарды в геометрической прогрессии. Хотя бизнес не из легких, но он притягивает все больше и больше участников. Основные причины бурного роста количества ломбардов в целом по стране это высокая рентабельность данного вида бизнеса; полное отсутствие рисков не возврата выданного кредита.

Ломбард – это юридическая коммерческая организация, которая предоставляет краткосрочные займы под движимое имущество физических лиц. В качестве залога, заемщик может оставить в ломбарде личные вещи [41, с. 47].

В сегодняшнее время достаточно хорошей для физических лиц альтернативой кредитования является оформление кредитов в ломбардах. Данные учреждения становятся все более популярными среди населения.

В целях детального изучения теоретического контента ломбардного бизнеса и определения его ролевого значения в кредитной системе России

автором представлена матрица особенностей ломбардного кредитования в России с указанием основных характеристик и инструментария (рисунок 4).



Рисунок 4 – Матрица особенностей ломбардного кредитования в России¹

¹ Составлено автором

Ломбардный кредит – это одна из разновидностей краткосрочного займа, который предоставляется под залог имущества, что легко реализуется. В качестве залога могут выступать [42, с. 85]:

- ценные бумаги, которые депонированные в банке;
- драгоценные металлы, разные товары;
- автомобили;
- антиквариат;
- дорогостоящая одежда (например, мех);
- посуда;
- мебель;
- бытовая техника в рабочем и хорошем состоянии.

Если клиент оформляет краткосрочную ссуду со сроком погашения в течении года, то такой вид кредитования носит название «чистый ломбардный кредит».

Анализ движимого имущества, которое приносит клиент в ломбард, осуществляется специально аккредитованный специалист. В большинстве случаев эти действия оценщиком осуществляются на месте непосредственно в ломбарде. Хотя в отдельных случаях может потребоваться помощь более узкого специалиста.

Главная особенность ломбардного кредитования – предмет залога всегда оценивается существенно ниже, чем его действительная стоимость. Как правило, цена, которую называет оценщик, не превышает 50 % от реальной стоимости. Специалисты отмечают, что в таком случае клиенту еще повезло. Обычно оценщик объявляет цену за предмет залога на уровне 20-30 %. Таким способом ломбард старается застраховать себя от возможных потерь финансового характера (например, если клиенту не удастся погасить кредит вовремя и учреждению самому придется реализовать предмет займа) [50, с. 63].

Вторая особенность ломбардного кредитования – проценты начисляются из расчета дневной процентной ставки. Последняя обычно составляет от 0,33 до 0,44% в сутки. Кроме того, специалисты обращают внимание, что процент

начисляется не на остаток долга, как это бывает обычно в банковских учреждениях, а на всю сумму займа.

Получение вышеуказанного краткосрочного займа происходит следующим образом: ломбард после оценки предмета кредита предлагает клиенту подписать залоговый билет. Это специальный документ, который совмещает в себе кредитный и залоговый договор и акт согласования стоимости предмета кредита.

Специалисты рекомендуют внимательно ознакомиться с вышеуказанным залоговым билетом, где четко должна быть указана следующая информация [49, с. 85]:

- паспортные данные клиента;
- юридические реквизиты ломбарда;
- точная сумма займа, что выдается;
- детальное описание предмета кредита и его наименование;
- размер процентной платы за полученную ссуду;
- оценочная стоимость предмета кредита;
- дата выдачи займа;
- срок погашения кредита;
- реквизиты банка, через который будут производиться оплаты займа и процентов.

После подписания вышеуказанного документа клиент передает в ломбард залоговую вещь. Последняя будет храниться в данном финансовом учреждении до момента погашения кредита. Затем клиент получает деньги наличными в кассе.

Процедура получения ломбардного кредита обычно занимает около 15-30 минут [48, с. 47].

Конечно, если клиент вовремя оплатил кредит и проценты, то он спокойно может забрать свою вещь обратно из ломбарда. Для этого понадобятся квитанции, паспорт и залоговый билет.

Но иногда возникают непредвиденные ситуации, в силу которых клиент не имеет возможности в нужный срок погасить кредит. Рассмотрим некоторые из них.

Если клиенту не хватает денег для погашения займа с процентами, он может продлить залоговый билет. В такой ситуации придется заплатить намного больше денег.

Если клиент проигнорирует срок выплаты займа, то сотрудники ломбарда вскоре с ним свяжутся и предложат продлить период оплаты кредита (обычно еще на 1 месяц). Но в таком случае заемщику начнут начисляться штрафные санкции (они, как правило, составляют, удвоенную процентную ставку), которые обязательно указаны в залоговом билете. Если на протяжении этого время клиент все-таки не оплатит полностью долг, то предмет залога перейдет в собственность вышеуказанного финансового учреждения. По закону, ломбард должен выплатить заемщику разницу между стоимостью реализации и долгом с учетом штрафных санкций и процентов. Но обычно эта разница не образуется.

Если все-таки человек, несмотря на дороговизну ломбардной ссуды, решил ее оформить, ему очень важно ознакомиться со всеми минусами и плюсами такого кредитования.

Так, для оформления ссуды необходимый минимальный пакет документов (обычно только паспорт). Кредит выдается очень быстро – до 30 минут. Возможность получения ссуды в очень маленькой сумме, которую банковские учреждения рассматривать даже не станут. А также, постоянный диалог с ломбардом (детальное информирование о приближении дня платежа, возможность перезалога, совместный поиск способов реструктуризации при прострочке) [42, с. 45].

В рамках научного исследования автором выявлены положительные и отрицательные факторы, влияющие на развитие ломбардного бизнеса в России (рисунок 5). Факторный анализ показывает направления совершенствования ломбардного бизнеса на разных уровнях.

Население все чаще и чаще прибегает к услугам ломбардного бизнеса. Основные причины: низкие заработные платы, постоянный рост цен на продукты и коммунальные услуги и т.д., в общем, у населения начинает образовываться «разрыв платежного баланса», который чем-то надо финансировать.



Рисунок – 5 Факторы, влияющие на развитие ломбардного бизнеса в России²

² Составлено автором

Ломбардный кредит сравнительно с другими видами ссуды является сравнительно дорогим. Поэтому специалисты рекомендуют соглашаться на такие условия кредитования только в крайнем случае и желательно на короткий срок (до 1 месяца).

Таким образом, российский финансовый сектор, в отличие от западной модели, имеет особенность, которое заключается в превалировании банковского сегмента в нем. Остальные структуры, входящие в финансовый сектор, по своему значению в экономике, имеют меньший вес в структуре. Поэтому именно банковский сектор отвечает за финансирование экономики.

2 КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛОМБАРДНОГО БИЗНЕСА НА МАКРО И МИКРО УРОВНЯХ

2.1 ОСОБЕННОСТИ ЛОМБАРДНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

20 млн человек, или 14 % населения страны, по оценке Национальной ассоциации ломбардов на конец 2017 года, когда-либо получали заем в ломбарде. Число действующих заемщиков на 30 сентября 2017 года, по данным Банка России, превысило 2,754 млн человек, что на 1,9 % больше, чем в аналогичный период 2016 года [61].

Растет и объем ломбардных займов. По данным ЦБ, за девять месяцев 2017 года объем займов, выданных ломбардами, достиг 150,5 млрд руб. Прирост относительно аналогичного периода 2016 года составил 2,7 %.

Пользователей займов под залог ценного имущества привлекают более низкие ставки, чем, например, у микрофинансовых организаций (МФО). По данным ЦБ на ноябрь 2017 года, среднерыночная полная стоимость займа ломбарда составила 122,1 % годовых, МФО – 614,6 %, а предельная – соответственно, 162,8 и 819,4 % годовых. Ставки регулируются Банком России и едины для всех предметов залога, за исключением транспортных средств (65,4 % годовых – среднерыночная стоимость займа автолломбардов, предельная – 87,1 %). Предельная ставка, по которой ломбарды вправе кредитовать заемщиков, снижалась на протяжении последних трех лет. Так, в ноябре 2015 года среднерыночная полная стоимость займа ломбардов была на уровне 162,6 % годовых, а предельная – 216,8 % [61].

Клиенты ломбардов – граждане трудоспособного возраста от 30 до 60 лет. В основной массе заемщики берут небольшие суммы, в среднем на один месяц.

Например, в «Фианит-ломбарде» средний срок займа составляет 25 дней, а размер – 7,3 тыс. руб.

В ломбарды может обратиться любой человек. Но в 70 % случаев это представитель российского среднего класса: «Гражданин, имеющий постоянную работу, или владелец микробизнеса, то есть человек с относительно стабильным доходом, у которого не всегда хватает средств на потребительские нужды или оборотные средства для бизнеса».

В 90 % случаев кредит выдается под залог ювелирных изделий, в 5 % – под залог автомобилей, а в остальных – под антиквариат и даже бытовую технику (данные Национальной ассоциации ломбардов). Более 60% клиентов ломбардов – женщины, владелицы ювелирных украшений.

Заемщики молодеют, средний возраст клиента – 31 год. «Молодежь имеет больше способностей к анализу рынка, но не может в силу возраста получить выгодный кредит или оформить кредитную карту в банке». Подобно банкам и МФО, ломбарды активно осваивают онлайн-площадки — многие запустили приложения в App Store и Google Play: через них можно продлевать займы, следить за истечением сроков и узнавать другую необходимую информацию. Но специфика бизнеса пока не позволяет ломбардам полноценный уход в онлайн.

На возможностях клиентов обслуживать займы сказывается экономическая ситуация. В благополучное время доля непогашенных займов не превышает 15 %, в кризис просрочка доходит до 30 %, говорят в Национальной ассоциации ломбардов.

Те, кто не захотел расставаться с имуществом, систематически делают «перезалог», то есть продлевают срок займа, оплачивая проценты. Процент таких пролонгаций в общем числе займов за годы последнего кризиса вырос с 20 до 70 %.

Задолженность граждан перед ломбардами по основному долгу на 30 сентября 2017 года составила 34,8 млрд руб. и шла на убыль, снизившись на 0,9 %, или на 373,5 млн руб., к аналогичному периоду 2016 года [61].

Кризис стал одной из причин сокращения числа ломбардов. Одни добровольно ликвидировались, другие изменили вид деятельности или перешли на скупку вещей либо комиссионную торговлю, некоторые были ликвидированы по решению суда, рассказали в Национальной ассоциации ломбардов.

Согласно опубликованному ЦБ государственному реестру ломбардов, в 2017 году деятельность прекратили 1123 организации, в настоящее время работают 5647 ломбардов [54].

Многие, в частности, оказались не готовы к тщательному документированию своей деятельности и раскрытию информации регулятору.

В июне 2014 года ломбарды получили статус некредитных финансовых организаций и попали под надзор Банка России с обязательством регулярно отчитываться о своей деятельности.

Ломбард должен раз в месяц предоставлять отчет о движении средств, раз в квартал – отчет о деятельности, раз в год – отчет о персональном составе руководства. Причем отчетность необходимо вести и в электронном виде. С 1 июля 2017 года ломбарды перешли на применение контрольно-кассовой техники онлайн, а с 2019 года – на единый план счетов и отраслевые стандарты бухгалтерского учета.

До введения регулирования ЦБ этот бизнес регулировался рыночными законами. Одно из отличий ломбардного бизнеса – небольшой штат: здесь нет финансового директора, менеджеров, руководителей различных направлений и других специалистов. Часто это семейный бизнес, в нем заняты четыре-пять человек: руководитель, приглашенный бухгалтер и два-три специалиста по оценке предметов залога (они же кассиры) [43, с. 45].

Подход, который применяется к банкам, привел к неподъемному для многих увеличению отчетности, дополнительным затратам и сокращению доходности ломбардов.

Закон «О потребительском кредите (займе)», который изначально был направлен на регулирование банковского потребительского кредитования, не

учитывает специфики бизнеса ломбардов, замечают участники рынка. По оценке Национальной ассоциации ломбардов, в ближайшие три года число действующих ломбардов снизится еще на 1-2 тыс.

Однако регулирование ломбардов – норма на любом цивилизованном рынке. В США, например, свыше 5 тыс. ломбардов, по данным американской исследовательской фирмы IBIS. Льготный период и ставки законодательно ограничены, а сами ломбарды должны получать лицензии.

Отсутствие лицензирования этой деятельности нарушает права потребителей: «Заемщикам проблематично идентифицировать ломбарды, понять, осуществляет ли организация ломбардную деятельность в соответствии с законом, относится ли она к тем участникам ломбардного рынка, которые регулируются Банком России».

По итогам II квартала 2018 года количество ломбардов в России уменьшилось. По состоянию на 30 июня 2018 г. ломбардов насчитали 5276 юридических лиц (минус 256 единицы за квартал). Для сравнения: число участников государственного реестра МФО за этот же период сократилось на 85 единиц до 2124 юридических лиц. Портфель займов ломбардов на конец II квартала еще более сократился (на 0,6 %) и составил 33,9 млрд рублей. В целом за 12 месяцев произошло снижение на 6,1 %. По ранее озвученным данным, на конец II квартала 2017 г. ломбарды выдали гражданам и ждали процентов с 36,6 млрд рублей [61].

К 01 октября 2018 года ломбарды потеряли еще почти на полмиллиарда рублей – до 33,5 млрд рублей всего за квартал. Частично это можно списать на сезонность, но нельзя отрицать, что каждый квартал в этой сфере приносит все новые минимумы.

Прирост портфеля МФО во II квартале 2018 г. составил 12,0 %, а за год – 28,4 %. Весь портфель микрозаймов МФО достиг 133,7 млрд рублей, это в 4 раза больше, чем все действующие ломбардные займы вместе взятые. Выдачи и портфель займов МФО продолжают уверенно расти, у ломбардов – медленно, но уверенно скатываются вниз [61].

Число заемщиков ломбардов по итогам II квартала также сократилось до 2,601 млн человек (-0,2 % по сравнению с показателем на 31.03.2018).

Таким образом, средняя сумма займа в ломбарде (с учетом автоломбардов с их высоким чеком) составляет 13 тысяч рублей.

2.2 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО ЛОМБАРД «ТАЛИСМАН»

Группа компаний ООО Ломбард «Талисман» оказывает услуги краткосрочного кредитования под залог ценных вещей (услуги ломбарда), скупки ювелирных изделий и комиссионного магазина для жителей Екатеринбурга и других населенных пунктов Свердловской области.

Ломбард на Белинского 8/10 находится напротив библиотеки им. Белинского. Ломбард на Белинского будет удобен для использования жителям центральных улиц, работникам БЦ «Высоцкий» и «Антей», а также работникам офисов, находящихся на улицах Белинского, Малышева, Ленина, Розы Люксембург и прилегающих улиц.

Ломбард на Челюскинцев 25 находится непосредственно на привокзальной площади в ТЦ «Олимп» на втором этаже. Он может быть полезен жителям улиц Челюскинцев, Свердлова, Луначарского. Жителям области, прибывающим в Екатеринбург через Северный или ж/д вокзалы, будет так же удобно обратиться в ломбард на Челюскинцев 25.

Ломбард на Победы 65 расположен на территории бывшего Уралмашевского рынка, в прикассовой зоне магазина «Перекресток», недалеко от магазина «Дом». Он может быть полезен все жителям Уралмаша, особенно в районе улиц Победы, Бакинских комиссаров, Космонавтов, Кировоградской.

Ломбард на Опалихинской 21 находится в микрорайоне «Заречный», он будет удобен в использовании всем без исключения жителям района, а также

тем, кто регулярно передвигается по одной из главных «артерий» города: улицам Бебеля и Халтурина.

Ломбард на Бардина 17 будет полезен жителям Юго-Западного района, а также тем, кто регулярно передвигается по улицам Серафимы Дерябиной, Амундсена, Волгоградской и по Объездной дороге в районе этих улиц.

Ломбард на Гагарина 18А будет удобен для использования жителям Втузгородка, ЖБИ, студентам УГТУ-УПИ и всем, кто въезжает в цент города через улицу Малышева.

Ломбард на Белинского 163 находится на остановке транспорта «Авиационная», он может быть востребован жителями Южного и Ботанического микрорайонов, а также теми, кто прибывает в Екатеринбург по ул. Белинского. Таким образом, у нас 2 ломбарда на ул. Белинского: в начале и в конце улицы.

Проведем анализ финансовых показателей за 2016-2018 гг. предприятия ООО Ломбард «Талисман» (таблица 1).

Таблица 1 – Финансовые показатели ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг., тыс. руб. [53]

Наименование показателей	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1	2	3	4
Основные средства	39 116	34 353	33 844
Оборотные активы, всего	52 121	49 176	31 710
Валюта баланса (актив)	91 237	83 529	65 554
Капитал и резервы, всего	45 861	39 548	46 513
Долгосрочные обязательства, всего	4 560	2 512	363
Краткосрочные обязательства, всего	40 816	41 469	18 678
Выручка (нетто) от продажи	135 156	128 443	107 571
Прибыль (убыток) от продаж	5 427	4 053	7 640
Прибыль (убыток) до налогообложения (КСП, СМП)	2 434	1 621	7 207
Чистая прибыль (убыток)	1 978	1 287	6 965

Как показано в таблице, основные средства организации уменьшились в 2018 году по сравнению с 2016 годом на 5 %. Уменьшение произошло и по выручке в 2018 году, она составила 107 571 тыс. руб., а в 2016 году она была 135 156 тыс. руб. Цели финансового анализа ООО Ломбард «Талисман» достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора задач. Несомненно, основной задачей является эффективное управление финансовыми ресурсами предприятия. Первым этапом анализа финансовой деятельности предприятия является оценка состава и структуры имущества предприятия, которое в денежном выражении отражено в годовой бухгалтерской отчетности – «Бухгалтерский баланс». Для анализа динамики состава и структуры имущества необходимо изучить данные о состоянии имущества за определенный период времени (приложение А).

Анализируя полученные показатели, можно сделать следующие выводы. Внеоборотные активы (ВА) ООО Ломбард «Талисман» уменьшились в 2018 г. на 13,6 % по отношению к 2016 году.

Проведем сначала горизонтальный анализ актива уплотненного баланса ООО Ломбард «Талисман», который представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Горизонтальный анализ активов бухгалтерского баланса ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг., млн.руб. [53]

Статьи баланса	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютные отклонения		Относительные отклонения, %	
				2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017
Внеоборотные активы	39,1	34,4	33,8	-4,7	-0,6	16,17	1,78
Оборотные активы всего, в том числе:	52,1	49,2	31,7	-2,9	-17,5	5,89	55,2
Запасы всего	42,5	37,8	27,6	-4,7	-10,2	12,43	36,95
Дебиторская задолженность	7,1	9,3	3,5	2,2	-5,8	23,66	165,71
Денежные средства	2,3	1,9	0,5	-0,4	-1,4	21,05	280
Всего активов	91,2	83,5	65,6	-7,7	-17,9	9,22	27,28

По составу и структуре имущества ООО Ломбард «Талисман» можно сделать следующие выводы. Основная доля имущества на протяжении трех лет приходится на оборотные активы. Доля внеоборотных средств, которые в структуре баланса представлены только основными средствами, за два года сократилась на 0,6 млн. руб. в 2018 году от всех активов.

Оборотные активы соответственно уменьшились за анализируемый период на -17,5 млн. руб. и составили на конец 2018 года 55,2 %. Соотношение внеоборотных и оборотных активов в целом является оптимальным. Оборотные активы, прежде всего, представлены запасами, которые составляют в валюте баланса на конец 2018 года 36,95 %, что на 24,52 больше, чем в 2017 году. Доля оборотных активов в стоимости всего имущества выросла главным образом за счет роста доли запасов.

Дебиторская задолженность в составе всего имущества ООО Ломбард «Талисман» составляет на конец 2018 года 13,2 %, что на 5,5 % больше, чем в 2016 году и на 1,9 меньше, чем в 2017 году.

Доля денежных средств ООО Ломбард «Талисман» на конец 2018 года увеличилась по сравнению с 2017 годом на -5,8 млн. руб. и составила 165,71 %, но так как денежные средства предприятия значительно сокращались в 2017 году по сравнению с 2016 годом, то, в общем, за два года доля денежных средств уменьшились на 3,5 %.

Доля оборотных активов в стоимости всего имущества выросла главным образом за счет роста доли запасов.

В целом состав и структура имущества ООО Ломбард «Талисман» не имеет значительных отрицательных характеристик и в целом может считаться удовлетворительной по сравнению с 2017 годом.

Далее проведем горизонтальный анализ пассивов бухгалтерского баланса ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг. в таблице 3.

Таблица 3 – Горизонтальный анализ пассивов бухгалтерского баланса ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг., млн. руб. [53]

Статьи баланса	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютные отклонения		Относительно отклонения, %	
				2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017
Собственные средства	45,9	39,5	46,5	-6,4	7	16,20	15,05
Заемные средства всего, в том числе:	1,75	3,48	2,85	1,73	-0,63	18,1	22,10
Долгосрочные обязательства	4,6	2,5	0,4	-2,1	-2,1	84	525
Краткосрочные обязательства	40,8	41,5	18,7	0,7	-22,8	1,69	121,92
Всего пассивов	91,2	83,5	65,6	-7,7	-17,9	9,22	27,28

Анализ структуры источников финансирования показал, что на протяжении трех лет структура баланса претерпевала изменения. В 2016 году значительное уменьшение собственных средств и рост заемных средств на 1,73 млн. руб. Но уже в 2018 году ситуация изменилась, и доля собственных средств увеличилась на 7 млн. руб., соответственно, доля заемных средств сократилась на этот же процент. Доля собственных средств на конец 2018 года составила 15,05 %, а доля заемных – 22,10 %. В заемные средства организации входят коммерческие кредиты, полученные от поставщиков и подрядчиков. При этом надо отметить, что доля долгосрочных обязательств составила на конец отчетного года 525 %, что выше, чем в 2017 году. При этом доля краткосрочных обязательств на конец 2018 года составила 121,92 %, это больше, чем в 2017 году. Сокращение краткосрочных источников финансирования на фоне роста доли собственных средств способствует повышению финансовой устойчивости предприятия. Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 годы, тыс. руб. представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг., млн.руб. [53]

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютные отклонения		Относительные отклонения, %	
				2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017
Выручка от продаж	135,2	128,4	107,6	-6,8	-20,8	5,29	19,33
Расходы по обычной деятельности	129,7	124,4	99,9	-5,3	-24,5	4,26	24,52
Сальдо прочих доходов и расходов	-3,0	-2,4	-0,4	-0,6	-2	25	500
Прибыль (убыток) от продаж	5,4	4,1	7,6	-1,3	3,5	31,7	46,05
Прибыль (убыток) до налогообложения	2,4	1,6	7,2	-0,8	5,6	19,51	77,8
Чистая прибыль (убыток)	2,0	1,3	7,0	-0,7	5,7	53,84	81,42

Данные таблицы показывают, что соотношение выручки 2017 года уменьшилось по сравнению с 2016 годом на 5,29 %. Видно снижение абсолютных значений. Происходит небольшое увеличение показателей прочих доходов и расходов в 2018 году. Доля абсолютных значений уменьшена в части «Расходы по обычной деятельности», а «Сальдо прочих доходов и расходов» немного увеличился. У показателя «Сальдо прочих доходов и расходов» произошло увеличение за три года. Выручка от продаж осталась неизменной. Как видно из таблицы, выручка в 2018 году упала на 5,26 % по отношению к 2016 году. Расходы сократились в 2018 году на 24,52 % по отношению к 2016 году. Показатель «Сальдо прочих доходов и расходов» увеличился в 2018 году по сравнению с 2016 годом. Абсолютные значения прибыли увеличились в 2018 году по сравнению с 2016 годом. Все показатели в 2018 году увеличились по отношению к 2017 году, так прибыль (убыток) от продаж увеличилась на 3,5 млн. руб., прибыль (убыток) до налогообложения увеличилась на 5,6 млн. руб.,

чистая прибыль (убыток) увеличена на 5,7 млн. руб. Показатель прибыль (убыток) от продаж увеличился на 88,5 %, прибыль (убыток) до налогообложения увеличена на 344,6 %, чистая прибыль (убыток) увеличена на 441,2 %.

Проведенный анализ абсолютных значений показал, что динамика показателей уменьшилась за три года: уменьшается количество оборотов. Это говорит об уменьшении скорости оборота капитала в год.

Далее рассмотрим вертикальный анализ активов бухгалтерского баланса ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг., (таблица 5).

Таблица 5 – Вертикальный анализ активов бухгалтерского баланса ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг., млн.руб., % [53]

Статьи баланса	2016 год		2017 год		2018 год	
	Стоимость	Удельный вес актива в общей величине актива	Стоимость	Удельный вес актива в общей величине актива	Стоимость	Удельный вес актива в общей величине актива
Внеоборотные активы	39,1	42,9	34,4	41,1	33,8	51,6
Оборотные активы всего, в том числе:	52,1	57,1	49,2	58,9	31,7	48,4
Запасы всего	42,5	46,6	37,8	45,3	27,6	42,1
Дебиторская задолженность	7,1	7,8	9,3	11,1	3,5	5,3
Денежные средства	2,3	2,5	1,9	2,3	0,5	0,7
Всего активов	91,2	100,0	83,5	100,0	65,6	100,0

По данным таблицы видно, что предприятие в 2018 году уменьшило хозяйственный оборот по данному показателю уровень 2016 года.

Сократились за два года как внеоборотные, так и оборотные активы предприятия, но при этом увеличились и те, и другие в 2018 году по сравнению с 2017 годом. Внеоборотные активы сократились на конец 2018 года на 33,8 тыс. руб. или на 51,6 % по сравнению с 2016 годом, но увеличилась по сравнению с 2017 годом на 41,1 %.

Другими словами, предприятие уменьшило инвестирование средств в развитие деятельности предприятия. В 2017 году по сравнению с 2016 годом стоимость внеоборотных средств сократилась на 16,6 %, что было связано с необходимостью получения дополнительного дохода от продажи объектов основных средств, вызванного нестабильной ситуацией в экономике страны. Но в большей степени уменьшение произошло оборотных активов на конец отчетного периода по сравнению с прошлым периодом на 48,4 %.

В составе оборотных активов в 2018 году по сравнению с 2016 годом сократились денежные средства с 2,3 тыс. руб. до 0,5 тыс. руб., в относительном выражении денежные средства уменьшились на 0,7 %. С учетом снижения запасов в этом периоде и роста основных средств, можно отметить, что уменьшение денежных средств отрицательно влияет на финансово-хозяйственную деятельность ООО Ломбард «Талисман».

Довольно-таки весомое уменьшение запасов на 42,1 % в 2018 году становится причиной снижения их оборачиваемости, т.к. выручка выросла только на 12,6 %.

Дебиторская задолженность уменьшилась всего на 5,3 % в отчетном году по сравнению с прошлым годом, но значительно выросла за два года вместе. Снижение дебиторской задолженности свидетельствует о своевременном поступлении платежей от дебиторов, в частности от покупателей и заказчиков.

Далее проведем вертикальный анализ пассивов бухгалтерского баланса ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 годы (таблица 6).

По данным таблицы 6 следует обратить внимание, что собственные средства увеличились в отчетном году по сравнению с 2016 годом на 25,5 %, это связано со значительным сокращением в 2017 году, а в 2018 году по сравнению с прошлым годом, наоборот, собственные средства ощутимо выросли на 86 %. Это связано с ростом нераспределенной прибыли на конец 2018 года.

Заемные средства в свою очередь за два года выросли на 1,10 тыс. руб. или 63 %, но за 2018 год по сравнению с 2017 годом сократились на 17,9 %. Это

произошло за счет сокращения краткосрочной кредиторской задолженности на 6,2 тыс. руб. или на 25,4 %.

В 2017 году ООО Ломбард «Талисман» привлекает в качестве дополнительного ресурса долгосрочный кредит в сумме 1,0 тыс. руб., на конец 2018 года изменений по данной статье баланса нет.

Общий рост заемных средств финансирования за весь анализируемый период по сравнению с собственными средствами отрицательно характеризует динамику баланса ООО Ломбард «Талисман», но намеченная положительная тенденция в 2018 году по сравнению с 2017 годом является положительным моментом.

Также надо отметить, что темп прироста собственных средств в отчетном периоде по сравнению с прошлым периодом выше, чем темп прироста всей стоимости средств финансирования имущества, что также является положительной динамикой.

Таблица 6 – Вертикальный анализ пассивов бухгалтерского баланса ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг., млн. руб., % [53]

Статьи баланса	2016 год		2017 год		2018 год	
	Стоимость	Удельный вес пассива в общей величине актива	Стоимость	Удельный вес пассива в общей величине актива	Стоимость	Удельный вес пассива в общей величине актива
Собственные средства	45,9	59,9	39,5	86,0	46,5	25,5
Заемные средства всего, в том числе:	1,75	98,6	3,48	-17,9	2,85	63,0
Долгосрочные обязательства	4,6	100	2,5	-	0,4	100
Краткосрочные обязательства	40,8	40,4	41,5	-25,4	18,7	4,8
Всего пассивов	91,2	-22,4	83,5	23,0	65,6	-4,5

Для оценки инвестиционной привлекательности на основе показателей ликвидности важно проанализировать динамику изменения этих показателей, что представляет определенную ценность для инвесторов.

Текущая ликвидность организации в 2018 году увеличилась до 1,72 % по отношению к 2016 году (таблица 7).

Таблица 7 – Показатели ликвидности ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг., % [53]

Показатель	Методика расчета	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент текущей ликвидности	$Клт = \text{Оборотные средства} / \text{оборотные обязательства}$	1,96	1,44	1,92
Коэффициент быстрой ликвидности	$Кбл = (\text{Оборотные активы} - \text{Запасы}) / \text{Краткосрочные обязательства}$	0,23	0,28	0,22
Коэффициент абсолютной (немедленной, мгновенной) ликвидности	$Кал = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}) / \text{Текущие обязательства}$	0,06	0,05	0,03
Коэффициент общей ликвидности	$Кол = \text{Оборотные активы} / \text{Текущие обязательства}$	1,92	1,44	1,96

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом рекомендуется использовать общий показатель ликвидности баланса предприятия, который показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (краткосрочных, долгосрочных, среднесрочных) при условии, что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с определенными весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств. Общий показатель ликвидности балансов ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 года показывает, что данная организация не надежна в плане финансового состояния организации, но очень близка к такой отметке надежности. Текущая ликвидность ООО Ломбард «Талисман» в 2016 году была –1,28 %, в 2018 году составила – 1,72 %. Из таблицы видно, что показатели организации с 2016 года уменьшились в 2018 году.

Далее проанализируем, показатели деловой активности. Деловая активность предприятия определяется путем расчета абсолютных и относительных показателей предприятия, характеризующих уровень его деловой активности.

Абсолютными показателями являются объем вкладываемого капитала, объем реализации продукции и прибыль, полученная в результате вложения капитала. Идеальная деловая активность должна удовлетворять следующему условию:

Темп прироста чистой прибыли > темп прироста выручки > Темп прироста имущества предприятия > 100 %.

В таблице 8 представлены показатели деловой активности.

Таблица 8 – Показатели деловой активности ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг. [53]

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Продолжительность оборота активов, дни	312,53	420,75	344,38
Средний срок оборота запасов, дни	131,38	124,28	108,00
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дни	16,20	22,32	10,07
Средний срок оборота кредиторской задолженности, дни	106,85	112,66	30,74

Из таблицы видно, что показатели организации уменьшились в 2018 году до 30,74 дней. Средний срок оборота дебиторской задолженности в организации за 2018 год уменьшился.

Как показано в таблице, средний срок оборота запасов в организации уменьшился в 2018 году по отношению к 2016 году до 108 дней.

Анализ показателей финансовой устойчивости предприятия позволяет оценить инвестиционные риск, связанный с определением структуры инвестиций, а также принять оптимальное решение по финансированию текущей деятельности предприятия. Инвестиционная привлекательность напрямую зависит от степени финансовой независимости предприятия.

Исходные данные ООО Ломбард «Талисман» представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Исходные данные ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг., [53]

Наименование показателей	Ед. изм.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Рентабельность продаж	%	4,0	3,2	7,1
Рентабельность прибыли до налогообложения (прибыли отчетного периода)	%	1,7	1,2	6,0
Средний срок оборота дебиторской задолженности	дни	16	22	10
Средний срок оборота кредиторской задолженности	дни	107	113	31
Обеспеченность собственными оборотными средствами	%	21,7	18,2	42,0
Доля кредитов и займов в краткосрочных пассивах	%	0	2,4	50,3
Текущая ликвидность (общее покрытие)	раз	1,28	1,22	1,72
Соотношение заемного и собственного капитала	раз	0,989	1,11	0,409
Ebit	тыс. руб.	4 004	2 644	8 755
Отношение заемных средств к прибыли до налогообложения и уплаты процентов (Totaldebt / EBIT)	раз	1,14	1,33	1,12

Далее проанализируем финансовую устойчивость организации ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг. (таблица 10).

Таблица 10 – Финансовая устойчивость ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг., % [53]

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Обеспеченность собственными оборотными средствами с учетом долгосрочных кредитов и займов	21,69	18,19	42,00
Доля долгосрочных обязательств в совокупном капитале	5,00	3,01	0,55
Соотношение заемного и собственного капитала	0,99	1,11	0,41
Покрытие процентных выплат (EBIT interestcoverage)	2,55	2,58	5,66
Отношение заемных средств к прибыли до налогообложения и уплаты процентов (Totaldebt / EBIT)	1,14	1,33	1,12

Как показано в таблице, обеспеченность собственными оборотными средствами с учетом долгосрочных кредитов и займов, ООО Ломбард «Талисман» увеличились с 2016 года в два раза в 2018 году. Как показано в таблице, в организации показатель увеличен до 50,33 %. Доля долгосрочных обязательств в совокупном капитале - показатели уменьшились до 0,55 % в 2018 году. Показатель соотношения заемного и собственного капитала в организации уменьшился до 0,41 раза. Из таблицы видно, что показатель EBIT в организации увеличился в 2018 году в два раза. Показатели Totaldebt / EBIT в 2018 году практически не изменились по отношению к 2016 году.

Важным источником пополнения финансовых ресурсов является прибыль, основным показателем уровня которой является рентабельность хозяйственной деятельности. Расчет показателей прибыльности и рентабельности предполагает использование способа расчета относительных величин.

В целом динамика развития предприятия положительна и предприятие является рентабельным. Рентабельность всех показателей по сравнению с 2016 годом увеличилась.

Основными путями повышения рентабельности затрат являются снижение издержек на единицу или на один рубль продукции, улучшение использования производственных ресурсов, рост объема продаж (таблица 11).
Таблица 11 – Рентабельность организации ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг., % [53]

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Рентабельность продаж	4,02	3,16	7,10
Рентабельность прибыли до налогообложения	1,73	1,24	5,98
Рентабельность активов	2,67	1,94	10,99

Рентабельность организации в 2018 году увеличена до 7,10 %, по отношению к 2016 году. Рентабельность прибыли до налогообложения

(прибыли отчетного периода) увеличена до 5,9 %. Из таблицы можно заметить, что в организации рентабельность активов увеличена до 10,99 % в 2018 году.

Таким образом, проведенный анализ показал, что в целом финансовое состояние предприятия положительное, однако требуется совершенствование в деятельности организации. Основными путями повышения рентабельности затрат являются снижение издержек на единицу или на один рубль продукции, улучшение использования производственных ресурсов, рост объема продаж.

К относительным показателям ликвидности относятся следующие коэффициенты: коэффициент восстановительной стоимости и коэффициент утраты ликвидности, расчеты которых будут отражены в таблице 12.

Таблица 12 – Расчет относительных коэффициентов платежеспособности ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 года [53]

Показатель	На 31.12. 2018г.	На 31.12. 2017г.	На 31.12. 2016г.	Изменение 2018 г. по сравнению с 2017 г.	Изменение 2017 г. по сравнению с 2016 г.
1. Коэффициент восстановления платежеспособности	0,75	0,02	0,75	0,73	-0,73
2. Коэффициент утраты платежеспособности	0,61	0,02	0,63	0,59	-0,61

Коэффициент восстановления платежеспособности рассчитывается по 1 формуле.

$$K_{в/плат} = k_{тл} + 6/T (K_{тл} - K_{тлн}) / 2 \quad (1)$$

$$K_{2016} = (0,98 + 6/12) * (0,98 - 0,98) / 2 = 0,75$$

$$K_{2017} = (1,01 + 6/12) * (1,01 - 0,98) / 2 = 0,02$$

$$K_{2018} = (1,01 + 6/12) * (1,01 - 1,01) / 2 = 0,75$$

Коэффициент утраты платежеспособности рассчитывается по 2 формуле [47, с. 56].

$$K_{у/плат} = K_{пл} + 3/T (K_{тл} - K_{тлн}) / 2 \quad (2)$$

где:

$K_{тл}$ – фактическое значение коэффициента текущей ликвидности,

$K_{тлн}$ – значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода,

T – отчетный период в месяцах,

2 – нормативный период восстановления платежеспособности в месяцах,

6 – нормативный период утраты платежеспособности в месяцах.

Для расчета берем период в размере 3-х месяцев.

$$K_{2016} = (0,98 + 3/12) * (0,98 - 0,98) / 2 = 0,61$$

$$K_{2017} = (1,01 + 3/12) * (1,01 - 0,98) / 2 = 0,02$$

$$K_{2018} = (1,01 + 3/12) * (1,01 - 1,01) / 2 = 0,63$$

В ООО Ломбард «Талисман» коэффициенты восстановления и утраты платежеспособности резко снизились в 2017 году до показателя 0,02, а в 2018 году коэффициент восстановления платежеспособности стал равен 0,75, а коэффициент утраты платежеспособности стал равен 0,63.

Одним из важнейших показателей служит коэффициент автономии, или коэффициент финансовой независимости, который характеризует финансовую устойчивость организации. Этот коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов, формула 3.

$$\text{Коэф. автономии} = \text{собственный капитал} / \text{валюта баланса} \quad (3)$$

$$K_{a2016} = 0,06$$

$$K_{a2017} = 0,05$$

$$K_{a2018} = 0,05$$

Коэффициент финансовой зависимости обратно противоположный коэффициента автономии, отразим в формуле 4.

$$\text{Коэф. фин. зависимости} = \text{валюта баланса} / \text{собственный капитал} \quad (4)$$

$$K_{з2016} = 17,15$$

$$K_{з2017} = 19,39$$

$$K_{з2018} = 18,25$$

Коэффициент финансового левериджа – это показатель соотношения заемного и собственного капитала организации, формула 5.

$$\text{Коэф. фин. левериджа} = \text{обязательства} / \text{собственный капитал} \quad (5)$$

$$K_{фл2016} = -0,448$$

$$K_{фл2017} = -2,310$$

$$K_{фл2018} = -0,382$$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, насколько достаточно собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Он определяется по формуле 6 [45, с. 74]:

$$K = (П4 - А4) / (А1 + А2 + А3) \quad (6)$$

$$K_{2016} = - 0,03$$

$$K_{2017} = - 0,01$$

$$K_{2018} = - 0,01$$

Коэффициент маневренности функционального капитала показывает, какая часть функционирующего капитала заключена в запасах. Если этот показатель уменьшается, то это является положительным фактом. Он определяется из соотношения, формула 7 [46, с. 63]:

$$K = А3 / [(А1+А2+А3) - (П1+П2)] \quad (7)$$

$$K_{2016} = - 18,36$$

$$K_{2017} = 55,91$$

$$K_{2018} = 33,30$$

Проведем анализ основных показателей финансовой устойчивости ООО Ломбард «Талисман» отразим в таблице 13:

Таблица 13 – Основные показатели финансовой устойчивости ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 гг. [53]

Показатель	На 31.12. 2018г.	На 31.12. 2017г.	На 31.12. 2016г.	Изменение 2018 г. по сравнению с 2017 г.	Изменение 2017 г. по сравнению с 2016 г.
1. Коэффициент финансовой автономии	0,06	0,05	0,05	0,01	0
2. Коэффициент финансовой зависимости	18,25	19,39	17,15	-1,14	2,24
3. Коэффициент финансового левериджа	-0,382	-2,310	-0,448	-1,93	1,86
4. Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,027	-0,018	-0,045	-0,091	0,027
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,01	-0,01	-0,03	0,00	0,02
6. Коэффициент маневренности функционального капитала	33,30	55,91	-18,36	-22,61	74,26

Коэффициент финансовой автономии предприятия в период 2016-2018 гг. находится примерно на одном уровне и составляет 0,05-0,06 %.

Коэффициент финансовой зависимости показывает сильное превышение нормативного значения ($<0,8$), что говорит о высокой зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

Коэффициент финансового левериджа на протяжении исследуемого периода показывает отрицательные показатели, что удовлетворяет нормативному значению, который составляет 1 и менее.

Коэффициент маневренности собственного капитала за 2016-2018 гг. демонстрирует отрицательные значения, что позволяет сделать вывод о риске не платежеспособности предприятия за счет высокой доли заемных средств.

Коэффициент собственными средствами организации показывает, что организация не имеет собственных средств и находится в отрицательном показателе данной отметки, но за два года отметка повышается.

Коэффициент маневренности функционального капитала за 2016-2018 года показывает, что ООО Ломбард «Талисман» в течение двух лет значительно увеличился, что не очень хорошо повлияло на финансовую стабильность организации и означает, что большая часть функционального капитала заключена в запасах.

Таким образом, детально проанализированы коэффициенты ликвидности, платежеспособности, устойчивости и деловой активности.

2.3 КОНКУРЕНТНЫЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ ЛОМБАРДОВ ООО ЛОМБАРД «ТАЛИСМАН»

Для объективного анализа и оценки эффективности действующей стратегии компании ООО Ломбард «Талисман», нужно провести детальный анализ по методике контрольного листа АМА (Американской ассоциации менеджмента), в который включаются вопросы по нескольким группам показателей оценки: финансы, производство, технология, маркетинг, организация и управление, таблица 14.

Таблица 14 – Контрольный лист АМА для компании ООО Ломбард «Талисман» [53]

Показатели оценки	1	2	3	4	5
Финансы					
Показатели ценности и роста бизнеса				+	
Доход на активы			+		
Показатели эффективности инвестиций				+	
Норма прибыли				+	
Показатели финансовой устойчивости				+	
Производство					
Система контроля качества					+
Полнота нагрузки					+
Организация и управление					
Квалифицированный персонал				+	
Соблюдение норм управляемости				+	
Четкость разделения полномочий и функций					+
Соответствие организационной культуры целям и стратегии				+	
Вовлеченность работников в общие корпоративные ценности				+	
Способность предприятия к изменениям			+		
Маркетинг					
Доля рынка				+	
Репутация компании					+
Широта ассортимента			+		
Конкурентоспособность продукции				+	
Раскрученность бренда					+
Качество обслуживания					+
Технология					
Новые продукты				+	
Соответствие требованиям российских и международных стандартов					+

Используя эти данные можно определить и оценить сильные и слабые стороны, для чего воспользуемся SNW анализом. В отличие от анализа слабых и сильных сторон он предполагает среднерыночное состояние (N). Для победы в конкурентной борьбе может оказаться достаточным, когда компания по всем ключевым позициям находится в состоянии (N), и только по одной в состоянии (S). Данный метод рассмотрен в таблице 15.

Таблица 15 – SNW анализ компании ООО Ломбард «Талисман» [53]

Стратегические позиции и характеристики	Качественная оценка		
	S	N	W
Показатели ценности и роста бизнеса		+	
Ассортимент продукции/услуг		+	
Финансовая устойчивость		+	
Качество продукции/услуг	+		
Репутация компании	+		
Ориентация на потребителя	+		
Объем продаж		+	

Для заполнения 5-го среза «Организация и управление» нам поможет COPS-анализ этого можно использовать методику COPS-анализа (Culture – культура, Organization – организация, People – люди, HR-Systems – системы управления персоналом).

Культура. Сотрудники компании – это достаточно сплоченный коллектив, который понимает и разделяет основные ценности и цели компании. В ООО Ломбард «Талисман» ценят вклад каждого сотрудника в деятельность организации.

Все сотрудники компании проходят 24 часовое обучение. Качество услуг считается важнейшей составляющей в компании.

Организация. Структура компании способствует слаженной и бесперебойной работе. ООО Ломбард «Талисман» удалось избежать иерархической структуры организации, поэтому у них нет формальной

организационной структуры, что положительно сказывается на управлении деятельности.

Функции и обязанности сотрудников прописаны в корпоративных правилах и должностных инструкциях.

Физические лица. Все сотрудники компании четко понимают свои функции и обязанности, беспрекословно выполняя их.

Все сотрудники заботятся о своих клиентах, удовлетворяя их нужды. За выполненный план и хорошую работу сотрудники поощряются премиями.

Системы. В компанию отбираются те сотрудники, которые разделяют идеологию и готовы относиться к своей работе как делу всей своей жизни.

Каждый сотрудник знает, что его ждет за эффективную трудовую деятельность. Таким образом, применив COPS-анализ, мы видим «проблемные» точки компании, которые необходимо учесть при разработке новой стратегии или внесении изменений в существующую.

Матрица ЕТОМ-анализа макросреды компании представим в приложении 1. Суммируя данные таблицы приложения 1 можно прийти к выводу, что в макросреде бизнеса компании преобладают позитивные факторы. При этом компания может воздействовать на внешние условия.

Проведем SWOT-анализ анализируемой компании (таблица 16). По результатам проведенного SWOT-анализа можно определить маркетинговую стратегию фирмы. Так как компания работает на развивающемся рынке и с высокой конкуренцией, то для неё наилучшей будет стратегия, нацеленная на расширение специальных программ для своих потенциальных клиентов, согласно которым можно будет обслуживать клиентов, в то время, когда они идут куда-то, совершают покупки, путешествуют, взаимодействуя с третьими организациями, которые разделяют ценности компании.

Таблица 16 – SWOT-анализ компании ООО Ломбард «Талисман» [53]

SWOT-анализ	Возможности	Угрозы
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доработка сайта 2. Контекстная реклама 3. Повышение квалификации сотрудников 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Потеря постоянных и потенциальных клиентов 2. Рост инфляции 3. Большое количество конкурентов
<p>Сильные стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ломбарды находятся в нескольких городах 2. Выгодные ставки 3. Квалифицированный персонал 4. Хорошая репутация 5. Высокое качество обслуживания 	<p>SO-стратегия - стратегия расширения рынка, направленная на продолжение работы в регионах на условиях франчайзинга.</p>	<p>ST-стратегия - стратегия имиджевой дифференциации, обращение большего внимания к продвижению.</p>
<p>Слабые стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение числа конкурентов 2. Слабая реклама 3. Неконкурентоспособный сайт 	<p>WO-стратегия - стратегия продвижения (реклама, PR, стимулирующие акции, клубные карты, маркетинг в социальных сетях, продукт-плейсмент).</p>	<p>WT-стратегия - стратегии снижения издержек и оптимального ценообразования, позволяющие избежать потери клиентов из-за усиления конкуренции в отрасли, а также роста инфляции и цен.</p>

Стратегия фокусирования заключается в том, чтобы выбрать определенный сегмент в отрасли и нацелиться на него, чтобы эта группа потребителей выделяла компанию на фоне других конкурентов. Соответственно, задача компании выглядеть привлекательно именно для своих потенциальных потребителей. В данном случае можно выбрать узкую аудиторию, которая будет существенно отличаться от остальной аудитории.

Оценка общей эффективности прежней стратегии рассчитывается по формуле 8 [48, с. 95]:

$$K_{СП} = \frac{I_F - I_K}{I_o - I_R} * \frac{S_F}{S_o} * \frac{C_F}{C_o} \quad (8)$$

где:

КСП – конкурентоспособность текущей стратегии предприятия;

I_f, I_k, I_o, I_r – фактический, критический, оптимальный, резервный уровни капиталовложений;

S_f, S_o – фактический и максимально возможный потенциал предприятия;

C_f, C_o – оценки его действующей и оптимальной стратегии.

Показатели оценки комплексного показателя потенциала предприятия в таблице 17.

Таблица 17 – Показатели оценки комплексного показателя потенциала предприятия [53]

Потенциал (ресурсная база) предприятия	Оценка потенциала предприятия, баллы		Относительный уровень потенциала S_f/S_o
	Действующий S_f	Оптимальный S_o	
Финансы	4	5	0,8
Технологии (инновации)	2	3	0,66
Маркетинг	3	3	1,00
Организация и управление	4	4	1,00
ИТОГО (среднее арифметическое)			0,84

Показатели оценки эффективности действующей стратегии предприятия в таблице 18.

Таблица 18 – Показатели оценки эффективности действующей стратегии предприятия [53]

Условия стратегии	Оценка стратегии, баллы		Относительный уровень стратегии C_f/C_o
	Действующая C_f	Оптимальная C_o	
Политика роста	4	4	1,00
Рыночная дифференциация	4	4	1,00
Продуктовая дифференциация	3	4	0,75
ИТОГО (среднее арифметическое)			0,92

Отношение капиталовложений будет принято в формуле 8 за 1.

Таким образом, получаем [49, с. 56]:

$$\frac{I_F - I_K}{I_O - I_R} = 1; \quad \frac{S_F}{S_O} = 0,84 \quad \frac{C_F}{C_O} = 0,92$$

Если подставить полученные цифры в исходную формулу, то получим: КСП = 1 * 0,84 * 0,92 = 0,77. Следовательно, эффективность действующей стратегии предприятия составляет 77 % и для компании она является низким показателем, поэтому требуется пересмотр стратегии.

Для определения реагирования компании на внешние стратегические факторы построим матрицу EFAS (External Strategic Factors Analysis Summary), приведенную в таблице 19.

Таблица 19 – Матрицу EFAS ООО Ломбард «Талисман» [53]

Внешние стратегические факторы	Вес (0-1)	Оценка реакции (0-10)	Взвешенная оценка
ВОЗМОЖНОСТИ			
1.Возможность расширения и концентрированного роста	0,35	6	2,1
2.Расширение возможностей конкурентной борьбы, основанной на качестве услуг/продукции и имидже	0,4	7	2,8
3.Лояльная позиция конкурентов	0,25	4	1
Суммарная оценка	1		5,9
УГРОЗЫ			
1.Выход на рынок новых сильных конкурентов	0,35	4	1,4
2.Изменение потребительского предпочтения клиентов и их переориентация на других операторов	0,45	2	0,9
3.Негативный сдвиг в курсах валют	0,2	3	0,6
Суммарная оценка	1		2,9

Таким образом, по данным таблицы 19 видно, что в целом роль факторов, относящихся к группе «Возможности» выше, чем по группе «Угрозы». Это означает, что на рынке ломбардов есть хорошие перспективы стратегического

развития, которые данная компания ООО Ломбард «Талисман» может использовать. Выделим основную продукцию анализируемой компании:

- золото (СЕБ 1);
- вещи (СЕБ 2);
- предметы старины (СЕБ 3);
- бытовые товары (СЕБ 4).

Построим матрицу McKinsey относительно выделенных СЕБ. Для этого составим матрицу конкурентоспособности анализируемой компании по продуктам (таблица 20).

Таблица 20 – Конкурентоспособность компании по продуктам [53]

Фактор	Вес, %	СЕБ 1	СЕБ 2	СЕБ 3	СЕБ 4
Рынок	20				
Текущая доля на рынке	5	6	5	5	4
Репутация компании	9	9	8	7	7
Эффективность ценовой политики	6	8	6	7	7
Конкуренция	30				
Качество продукции	10	10	8	8	7
Конкурентоспособность компании	8	10	6	6	6
Рост доли на рынке	7	8	6	6	5
Отсутствие слабых сторон	5	9	5	5	5
Финансы	26				
Рентабельность продаж	7	9	7	7	6
Возможности финансирования	7	7	6	5	5
Стоимость рабочей силы	6	8	7	7	7
Операционная деятельность	6	8	7	6	6
Технология и организация	24				
Заинтересованность сотрудников	9	9	7	8	8
Гибкость и возможность к адаптации	5	8	7	6	6
Организационная готовность	5	9	7	6	6
Наличие ресурсов и мощностей	5	9	6	5	5
Итоговые значения	100	8,59	6,66	6,44	6,15

Построим матрицу привлекательности рынка по продуктам компании (таблица 21).

Таблица 21 – Привлекательность рынка по продуктам/услугам [53]

Фактор	Вес, %	СЕБ 1	СЕБ 2	СЕБ 3	СЕБ 4
Рынок	46				
Размер рынка	10	8	9	7	6
Рост рынка	14	7	8	6	6
Наличие неудовлетворенности спроса	7	2	4	2	5
Чувствительность к цене	9	6	8	5	4
Сезонное колебание продаж	6	5	5	2	2
Конкуренция	15				
Доступность заменяющих продуктов/услуг	7	6	8	7	5
Уровень конкуренции	8	7	9	8	5
Финансы и экономика	21				
Прибыльность продукта/услуги	14	9	6	7	7
Барьер вхождения на рынок	7	8	4	4	3
Технологии	18				
Требования к оборудованию	4	5	4	1	1
Сложность производства	6	4	3	5	5
Социальные и политические факторы	8	6	6	4	4
Итоговые значения	100	6,48	6,54	5,3	4,87

Ниже рассмотрим в таблице 22 итоговые значения для модели GE/McKinsey.

Таблица 22 – Итоговые значения для построения модели GE/McKinsey [53]

Название продукта	Продажи	Конкурентоспособность	Привлекательность рынка
СЕБ 1	3,3	8,59	6,48
СЕБ 2	2,2	6,66	6,54
СЕБ 3	2,8	6,64	5,3
СЕБ 4	2,7	6,15	4,87

На рисунке 6 приведено положение стратегических бизнес – единиц на матрице GE/McKinsey.

Продукция СЕБ 1 (золото), которая относится к победителям необходимо всячески развивать, тем более это основная деятельность компании ООО Ломбард «Галисман».

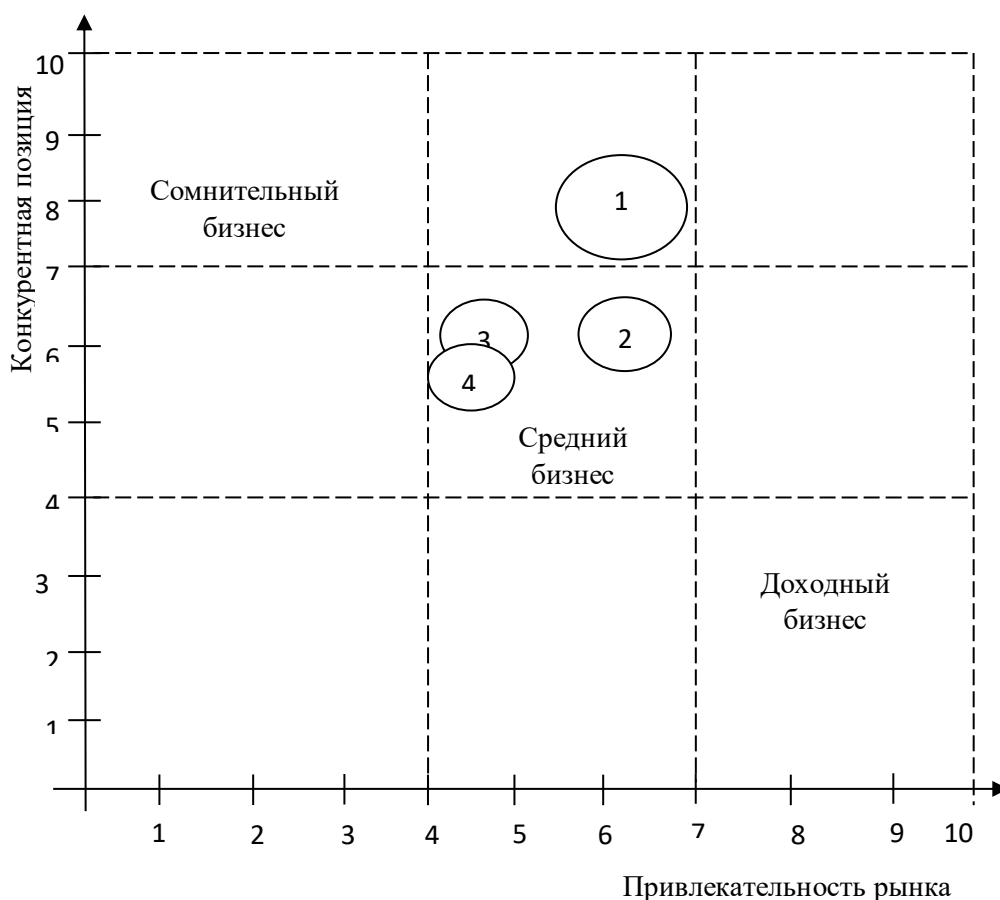


Рисунок 6 – Положение стратегических бизнес-единиц на матрице GE/McKinsey [53]

Метод SPASE-анализа заключается в оценке четырех групп факторов для компании. Каждый фактор оценивается по шкале от 0 до 6. Проведем такую оценку факторов для анализируемой компании, таблица 23.

Таблица 23 – Факторы стабильности обстановки (ES) [53]

Наименование	Минимальная оценка	Шкала							Максимальная оценка
		0	1	2	3	4	5	6	
Технологические изменения	мало	0	1	2	3	4	5	6	много
Темпы инфляции	низкие	0	1	2	3	4	5	6	высокие
Изменчивость спроса	малая	0	1	2	3	4	5	6	большая
Диапазон цен конкурирующих продуктов	малый	0	1	2	3	4	5	6	большой
Препятствия для доступа на рынок	мало	0	1	2	3	4	5	6	много
Давление конкурентов	слабое	0	1	2	3	4	5	6	сильное
Ценовая эластичность спроса	негибкая	0	1	2	3	4	5	6	гибкая
Итого (среднее)		2,6							

В таблице 24 отразим факторы промышленного потенциала.

Таблица 24 – Факторы промышленного потенциала (IS) [53]

Наименование	Минимальная оценка	Шкала							Максимальная оценка
		0	1	2	3	4	5	6	
Потенциал роста	малый	0	1	2	3	4	5	6	большой
Потенциал прибыли	малый	0	1	2	3	4	5	6	большой
Финансовая стабильность	низкая	0	1	2	3	4	5	6	высокая
Уровень технологии	простая	0	1	2	3	4	5	6	сложная
Степень использования ресурсов	неэффективное	0	1	2	3	4	5	6	эффективное
Капиталоинтенсивность	большая	0	1	2	3	4	5	6	малая
Легкость доступа на рынок	легко	0	1	2	3	4	5	6	сложно
Производительность, использование производительных мощностей	низкая	0	1	2	3	4	5	6	высокая
Итого (среднее)		3,6							

Далее рассмотрим факторы конкурентных преимуществ, таблица 25.

Таблица 25 – Факторы конкурентных преимуществ (СА) [53]

Наименование	Минимальная оценка	Шкала							Максимальная оценка
1	2	3							4
Доля рынка	большая	0	1	2	3	4	5	6	средняя
Качество продукции	высокое	0	1	2	3	4	5	6	низкое
Жизненный цикл	начальный	0	1	2	3	4	5	6	конечный
Цикл замены продукта	фиксированный	0	1	2	3	4	5	6	сменяемый
Лояльность покупателей	сильная	0	1	2	3	4	5	6	слабая
Использование мощностей конкурентами	сильное	0	1	2	3	4	5	6	слабое
Вертикальная интеграция	высокая	0	1	2	3	4	5	6	низкая
Итого (среднее)		2,4							

В таблице 26 представим факторы финансового потенциала (FS).

Таблица 26 – Факторы финансового потенциала (FS) [53]

Прибыль на вложения	низкая	0	1	2	3	4	5	6	высокая
Финансовая зависимость	несбалансированная	0	1	2	3	4	5	6	сбалансированная
Ликвидность	несбалансированная	0	1	2	3	4	5	6	сбалансированная
Необходимый / имеющийся капитал	большой	0	1	2	3	4	5	6	малый
Поток средств	слабый	0	1	2	3	4	5	6	сильный
Легкость ухода с рынка	малая	0	1	2	3	4	5	6	большой
Риск предприятия	большой	0	1	2	3	4	5	6	малый
Итого (среднее)		3,4							

Компания получает конкурентные преимущества, которые она может сохранить и приумножить с помощью финансового потенциала.

Таким образом, в главе рассмотрена общая характеристика деятельности ООО Ломбард «Талисман», проведен вертикальный и горизонтальный анализ денежных потоков, дана интегральная оценка финансового состояния. Детально

проанализированы коэффициенты ликвидности, платежеспособности, устойчивости и деловой активности. Угрозы организации незначительны, необходимо сконцентрироваться на обеспечении интересов. Следует нивелировать угрозы путем расширения услуг/производства и продаж, ценовой борьбой с конкурентами.

3 ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛОМБАРДНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Ломбарды, испытывают те или иные проблемы, как и многие другие организации. Некоторые из них могут быть связаны с таким фактом, как сдача отчетов Центральному Банку, другие связаны с неквалифицированными работниками, которые готовы пойти на преступление, такое, как кража или найти сообщников и совершить разбойное ограбление.

Еще одной важной проблемой будет программное обеспечение, которое давным-давно устарело и прекратило свою нормальную работоспособность. Кроме того, нельзя забывать и о проблемах рынка, конкуренции, а также о проблемах, которые возникают, когда необходимо реализовать невостребованную вещь. А теперь подробнее о том, какие трудности сопровождают такой вид бизнеса, как ломбард, и какие проблемы он испытывает.

Одними из основных трудностей, с которыми сталкивается данное учреждение, являются проблемы ломбарда при реализации невостребованных вещей. А что же такое невостребованная вещь? Это тот предмет, который остается у учреждения, так как заемщик не исполнил свои обязательства перед ломбардом в обозначенные сроки.

Проблема состоит в том, что эта вещь выставляется на реализацию в комиссионный магазин, с целью возврата средств, которые были отданы в кредит. Однако, такие проблемы ломбарда, которые возникают при реализации невостребованных вещей, только на первый взгляд кажутся несущественными, ведь на товар найдется покупатель, а средства вернутся. Но не все так просто.

Хорошо, если эта вещь пользуется спросом среди клиентов и граждан, как, например, ювелирные украшения из золота или драгоценных камней. Тогда-то и появляются трудности, так как этот предмет залога может очень долго пылиться на полках магазина. Кстати, реализация может производиться и

путем публичных торгов, выставления предмета на аукцион, как это принято делать.

Еще одной проблемой следует считать отсутствие качественного и современного оборудования, а также программного обеспечения и квалифицированных специалистов. К сожалению, существуют и такие проблемы ломбардов, особенно, в России. Многие экономят, а также больше доверяют бумагам, которые, как известно, являются страшным испытанием для бухгалтера.

Еще существуют такие проблемы ломбардов России, как невозможность по той или иной причине осуществить полный и верный отчет ЦБ. Зачастую, это связано с погрешностями расчетов и не квалифицированными специалистами в области бухгалтерского учета. К сожалению, в нашей стране, да и, наверное, во многих других, существует такая «традиция», когда начальник не должным образом оплачивает работу подчиненных, а те, в свою очередь, хуже работают. Поэтому, так важно выбирать хороший коллектив, где каждый человек будет надежной опорой всего учреждения.

Важно не скупиться и составлять хорошую систему охраны. Необходимо иметь качественные сейфы, тревожную кнопку, как минимум, одного охранника, который будет осуществлять слежение как за теми, кто входит, так и за теми, кто выходит из помещений.

Любой вид бизнеса не терпит ошибок, поэтому и в сфере ломбардов их допускать никак нельзя. На компьютерах должны стоять надежные пароли, а все работники, имеющие к ним доступ, проходить специальное тестирование раз в несколько недель на профессиональную пригодность. Может показаться, что это крайние меры, но они очень важны, а также помогут решить большое количество проблем в будущем и даже их предотвратить, как, например, та же самая кража с участием работников коллектива.

К сожалению, так же существуют проблемы рынка ломбардов, которые непосредственно касаются всех владельцев такого бизнеса. Так, совсем недавно

было оглашено, что основной проблемой рынка ломбардов является сложная сдача отчетов. Она превышает порог более, чем в пятьдесят процентов.

Среди тех, кто все-таки сдает документы, зачастую, обнаруживается значительное количество недочетов, ошибок, а также неточностей. Еще следует отметить, что существует ряд организаций, который действует в соответствии с действиями ломбарда, однако, ни в документах, ни в вывесках или рекламе не используют и не упоминают слова «ломбард».

Кроме того, проблемы рынка ломбардов в нашей стране довольно часто связаны с требованиями Центрального Банка, массовым отказом огромного количества компаний, осуществляющих страховую деятельность, в предоставлении своих услуг, и это, даже не смотря на то, что этот факт прописан в законодательстве.

Еще одной проблемой следует считать большое наличие организаций, которые осуществляют деятельность ломбардов, выдают займы, но при этом действуют по значительно более высоким ставкам, чем разрешено ЦБ, тем самым, вводя клиентов и граждан, собирающихся обратиться к ним, в заблуждение.

Не смотря на большое количество трудностей, ломбардный рынок процветает и увеличивается [50, с. 45]. Осуществляются и развиваются специальные комиссии, которые осуществляют борьбу с нелегальными предприятиями, выдающими себя за ломбарды и осуществляющие их деятельность, однако, руководствуясь собственными расценками, процентной ставкой и общим отношением к клиентам.

Этот вид бизнеса приобретает большую популярность именно тогда, когда в стране наступает кризис и граждане, не имеющие достаточного заработка или нуждающиеся в срочных поступлениях денежных средств, вынуждены обращаться в ломбардные организации, отдавая под залог свои украшения, а также прочие вещи, имеющие определенную ценность.

Если сказать еще несколько слов о проблемах ломбардов, то они, как уже обозначалось выше, связаны с несколькими факторами, такими, как

отсутствие квалифицированных специалистов, которые могли бы создавать правильные и честные отчеты о деятельности учреждения для государственных структур. А так же более бытовые, как, например, старая техника, отсутствие надежной системы охраны, сейфов и прочего.

Контроль обеспечивает возможность удержания организации на выбранном (запланированном) пути достижения целей. Благодаря контролю снижается уровень неопределенности и появляется возможность принятия корректирующих управленческих действий.

Психология любого человека такова, что чем меньше у него информации о ситуации, тем больше неуверенность в конечном результате и тем больше желание и необходимость ее контролировать. То есть чем меньше руководитель получает информации, тем чаще и детальнее он будет контролировать [51, с. 45].

Мониторинг является важной, но не единственной частью контроля. Основной же функцией контроля является возможность принятия корректирующих управленческих решений [52, с. 36].

Правильно сформировав структуру ответственности за промежуточные результаты и распределив их по уровням управления, значительно снижаем риски ответственности руководителя проекта за те результаты, на которые он воздействовать не может в силу отсутствия права или возможности управленческого воздействия.

Также корректно распределенная ответственность позволяет существенно повысить вовлеченность заинтересованных сторон в проект.

В зависимости от внутренней структуры, задача внедрение системы управления проектом по контрольным точкам возложена либо на отдельное подразделение, либо на непосредственных разработчиков.

Упростить и ускорить процесс внедрения системы управления проектом по контрольным точкам можно за счет использования контрольно-измерительных приборов и программного обеспечения.

Идея заключается в том, чтобы создавать системы управления проектом по контрольным точкам, используя универсальные модули, вместо разработки своих плат с нуля. А для конфигурирования этих модулей под конкретную задачу использовать специальную среду разработки – среду графического программирования, которая значительно ускоряет и упрощает процесс разработки, позволяя быстро адаптировать контрольно-измерительную систему для конкретной задачи.

Рассмотрим несколько платформ, на базе которых можно строить автоматизированные системы контроля:

1. PXI – высокопроизводительная платформа, позволяющая решать практически любые задачи по автоматизации [54, с. 69];

2. CompactRIO – компактная производительная платформа для надежной работы в жестких климатических условиях [55, с. 74];

3. CompactDAQ – компактная платформа для съема данных в лабораторных и полевых условиях [56, с. 41];

4. USB, PCI и WiFi устройства для ПК, ноутбуков и планшетов.

Таким образом, для того чтобы создать АСК надо:

1. Сконфигурировать контрольно-измерительную систему.

2. Заказать оборудование.

3. Настроить систему – создать программу для решения задач внутреннего контроля.

В результате время на создание автоматизированной системы внутреннего контроля уменьшается в несколько раз и составляет от 2 до 6 месяцев в зависимости от сложности. При этом сама разработка системы занимает от нескольких недель до нескольких месяцев (в зависимости от сложности задачи). В свою очередь благодаря АСК может иметь уникальный интерфейс и набор дополнительных возможностей, необходимый конкретной организации.

Модуль автоматизации работы службы внутреннего контроля (СВК), разработан с использованием широкого практического опыта

совершенствования деятельности в крупных Российских и международных организациях на основе передовых методик в этой области: COSO IC, COSO ERM, требований бирж к предприятиям – эмитентам ценных бумаг.

Модуль позволяет получить результаты, значимые как для руководства организации, так и для органов контроля, внутренних и внешних. Ключевая функциональность модуля:

- регистрация и контроль устранения выявленных (имеющихся) проблем;
- организация и администрирование процесса разработки и тестирования контрольных процедур по учету и отчетности;
- соблюдению требований законодательства и внутренних нормативных документов;
- контроль исполнительской дисциплины по регламентированным процессам и поручениям контрольных и управляющих органов;
- контроль сделок с заинтересованностью;
- накопление и организация обмена знаниями и лучшими практиками;
- формирование и расчет КПЭ для сотрудников служб внутреннего контроля, аудита, риск-менеджмента, и других подразделений;
- и целый ряд других практических функций и ноу-хау.

Работа внутреннего контроля в любой организации начинается с постановки целей и задач контроля, определения областей ответственности, направлений и предметов контроля.

Данные вопросы составляют «Положение о системе внутреннего контроля», на основе которого реализуется методика и алгоритмы работы внутреннего контроля в организации.

Типовые процедуры обеспечения эффективного функционирования системы внутреннего контроля помогают правильной постановке задач и обеспечивают их автоматизированную рассылку исполнителям.

Цели и задачи формируются на основе финансовых и внутренних бизнес-целей, внешних и внутренних требований, решений и поручений руководства.

Основой для контроля соблюдения внутренних требований организации является набор организационно-распорядительных и нормативно-справочных документов. Данный модуль также выполняет роль хранилища нормативно-справочной информации, оптимизированного для задач внутреннего контроля и аудита, риск-менеджмента, включая возможность организации эффективного ознакомления персонала с документами, обеспечение привязки к рабочим материалам контролеров и аудиторов при проведении их проверок. Структура хранилища легко настраивается, возможна интеграция со смежными информационными системами. Разработка содержит функции контроля исполнительской дисциплины, которые достаточны для задач целевых служб (рисунок 7).



Рисунок 7 – Функции контроля исполнительской дисциплины [53]

При наличии системы электронного документооборота (СЭД), обладающей аналогичными функциями, разработка типовых системы внутреннего контроля полезна для учета поручений, связанных с контролируемой деятельностью, включая следующие специфические области:

- разработка, анализ и учет оценок эффективности деятельности персонала служб внутреннего контроля, аудита, а при необходимости – персонала других подразделений организации;

- анализ кандидатов и ведение кадрового резерва для служб внутреннего контроля, аудита, риск-менеджмента;

- выработка и контроль выполнения стратегических целей организации;

- организация учета работы по важным бизнес-проектам организации;

- учет аффилированных сторон организации и контроль сделок с заинтересованностью.

Совершенствованием подготовки сотрудников в центрах обучения, как правило, занимается целая группа специалистов, которые пошагово повышают их уровень знаний и умений.

Данная деятельность включает в себя обучение, помогающее развитию волевых, практических качеств, которые необходимы для более успешной реализации текущей деятельности, однако с точки зрения сотрудников ООО Ломбард «Талисман», это обучение обязательно должно реализовываться с целью непосредственной подготовки к продвижению по службе.

В ООО Ломбард «Талисман» необходимо внедрить модель «Формирования команды проекта обучения», она состоит из нескольких этапов (рисунок 8).

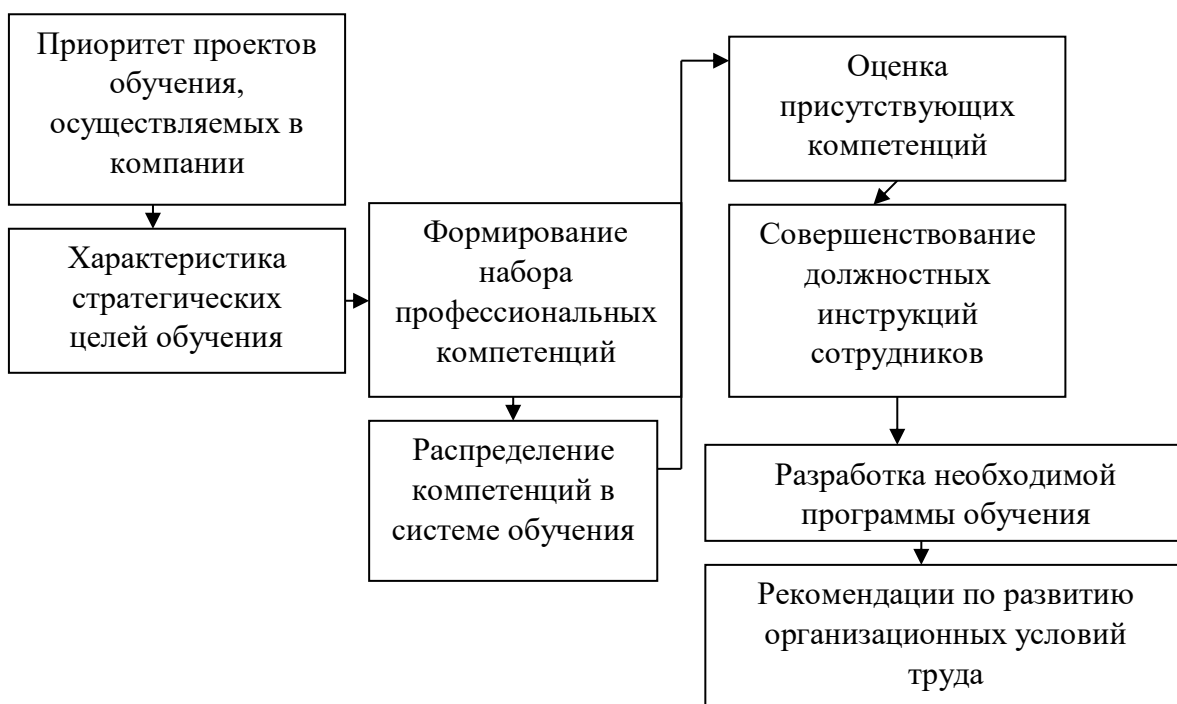


Рисунок 8 – Развитие системы подготовки и переподготовки по направлению развития компетенций сотрудников [53]

Новая система обучения персонала должна состоять из трех главных вариантов подготовки, которые отличаются по непосредственной степени включенности в деятельность и стратегию компании:

- обучение обособленных групп сотрудников по смежным специальностям;
- обучение и развитие качеств и умений персонала;
- дополнительное обучение в центре обучения, закрепление полученных навыков на практике.

Также необходимо осуществить следующие шаги развития системы обучения в компании:

- формирование политики обучения, направленной на организационные действия в отношении повышения качества обслуживания потребителей;
- формирование перечня обязанностей сотрудников, которые отвечают за систему обучения;
- формирование процедур распределения ресурсов на обучение;

– реализация обязанностей всеми, кто отвечает за осуществление политики;

– анализ присутствующих потребностей в обучении, оценивание обучающих мероприятий.

Чтобы реализовать процесс подготовки необходимо использовать модель обучения, сформированную на рисунке 9.

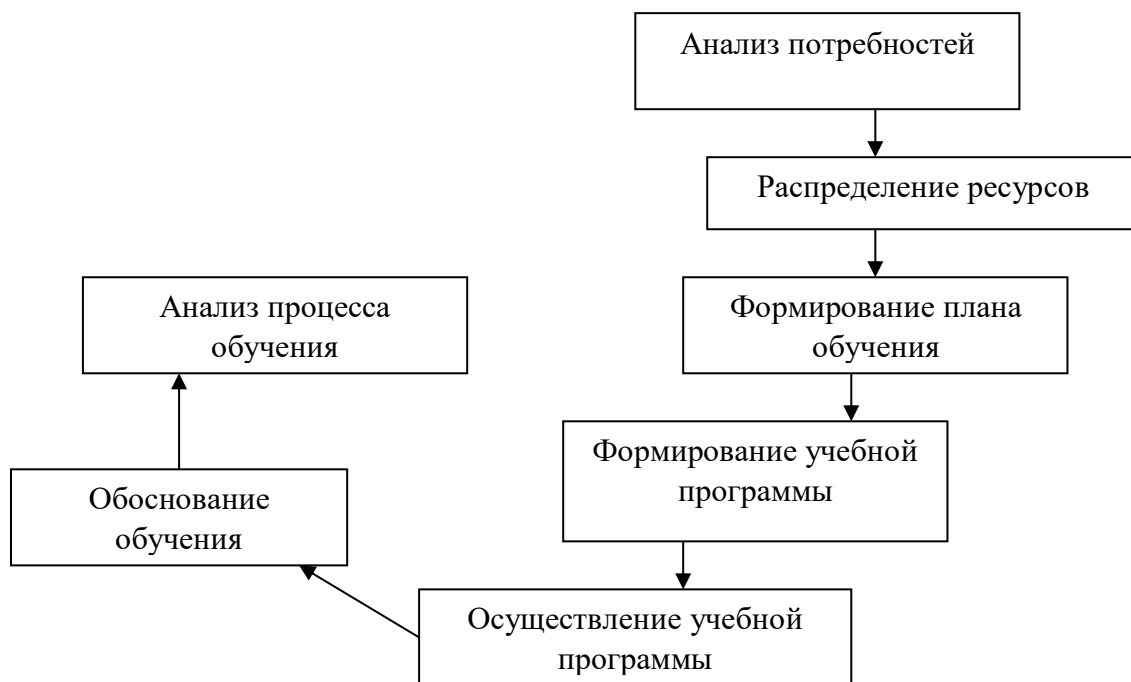


Рисунок 9 – Модель подготовки сотрудников [53]

Реализуя действия в соответствии с данной моделью, схема обучения будет выражаться в следующем: личность не может выполнить задачу на должном уровне, в связи с этим нуждается в обучении.

Основные цели и задачи обучения персонала ООО Ломбард «Талисман» ориентированы на достижение главной цели компании, но не менее важной задачей является поддержание и укрепление стабильности и качества человеческого ресурса.

Эффективность системы профессионального обучения ООО Ломбард «Талисман» обусловлена учетом таких факторов как:

- ориентация и опора при выстраивании системы обучения персонала предприятия на существующие научные подходы и принципы;
- умение встраивать и ориентировать систему обучения в изменяющиеся внешние и внутренние условия;
- гибкость в выборе методов обучения в зависимости от целей конкретного предприятия и потребности в обучении сотрудников.

Характеристика потребностей в обучении может предприниматься на определенных уровнях. Общие потребности компании в целом важно проанализировать по кадрам в соответствии с целями и политикой компании в планировании рабочей силы.

Здесь определяется необходимость обучения некоторых групп сотрудников по конкретным подразделениям после консультаций с обучающими менеджерами.

Данная работа включает в себя исследование ожидаемого эффекта от некоторого воздействия обучения на общий процесс обучения и на реализацию поставленных задач.

Иная схема реализации процесса подготовки и переподготовки приведена на рисунке 10.

Из двух схем видно, что подготовка персонала является циклическим процессом. Основной задачей кадровой службы ООО Ломбард «Талисман» является общее обеспечение успешности и непрерывности этого процесса. Здесь важно уделять внимание тщательной проработке совокупных элементов процесса, данные элементы одинаково важны.

При этом один неверно проработанный элемент может свести всю эффективность обучения на нет.

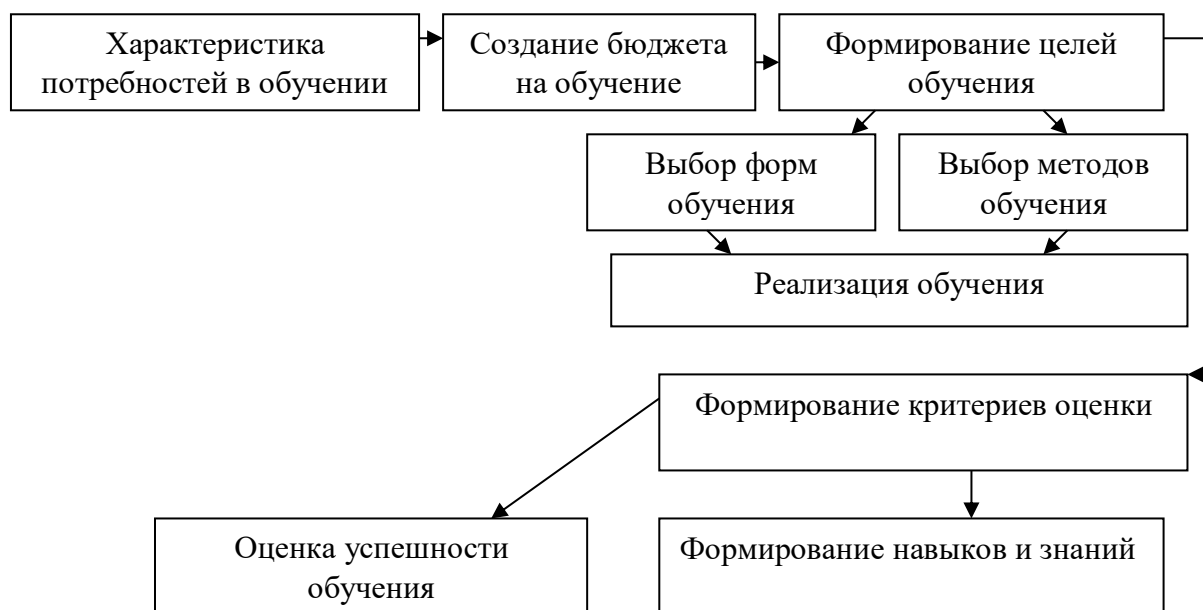


Рисунок 10 – Схема подготовки и переподготовки сотрудников [53]

Новая технология обучения сотрудников будет состоять из направлений и этапов работы:

1) планирование процесса совокупного обучения. Здесь будут реализовываться направления:

- формирование целей обучения;
- характеристика общей потребности в обучении;
- реализация планирования возможностей структурных подразделений по непосредственному высвобождению сотрудников для обучения;
- реализация планирования возможностей по необходимому финансированию корпоративного обучения.

2) реализация процесса обучения. Здесь будут разрешаться следующие задачи:

- характеристика содержания, методов и форм обучения, а также подбираются необходимые ресурсы;
- подбор программ обучения;
- подготовка и выбор инструкторов, наставников;

– реализация комплекса подготовительных мероприятий, формирование инструкций и положений, которые регламентируют процесс обучения конкретных категорий персонала;

- создание учебных групп;
- реализация обучения;
- контроль процесса обучения;
- обеспечение бесперебойного осуществления учебной программы.

3) мотивация процесса обучения персонала. В данном случае выделение этапа носит условный характер, ведь одним из условий успешности мотивационных инструментов является их осуществление на постоянной основе.

На этом этапе осуществляются следующие направления:

- формирование методики мотивации;
- реализация мотивации сотрудников.

4) контроль процесса и характеристика эффективности обучения. На этом этапе осуществляются следующие направления:

- реализация контроля качества системы обучения;
- реализация успешности обучения на рабочих местах;
- реализация мониторинга отношения сотрудников к обучению;
- реализация контроля за обучением сотрудников в учебном центре.

При осуществлении этого варианта обучения персонала применяются некоторые организационные формы, среди которых:

- работа учебного центра;
- собственные учебные программы;
- формирование корпоративного внутреннего обучения;
- привлечение некоторых провайдеров обучения.

По мнению автора в ООО Ломбард «Галисман» необходимо также использовать дуальную систему обучения сотрудников, ведь она также является эффективной формой подготовки кадров. Особенность этой системы

определяется в совокупности теоретического и практического обучения, а также тесном взаимодействии компании и учебного центра.

Обучение, по большей части, реализуется в компании, а не в учебном центре. Эта модель обучения отвечает всем интересам участвующих сторон: компании, сотрудников. Для компании эта модель определяет возможность подготовить сотрудников, экономя на расходах по подбору сотрудников, их адаптации и переучивании.

Для сотрудников является отличным шансом адаптироваться к процессу трудовой деятельности. В ООО Ломбард «Талисман» важно реализовать методическую проработку аспектов дуальной системы, которая будет применима к реалиям современного обучения сотрудников.

В ООО Ломбард «Талисман» возможно внедрение различных подходов к реализации дуальной модели обучения сотрудников. Первая модель характеризуется успешным участием компании в реализации различного вида стажировок и практик.

Здесь компания выделяет наставника для некоторой группы сотрудников. Отличие от традиционного обучения будет состоять в более тесном сотрудничестве между учебным центром и компанией в плане формирования учебных программ, а также согласования содержания практик.

Вторая модель определяется более полным участием компании в становлении навыков сотрудника. Здесь чередуются трудовые и учебные дни в пределах конкретно оговоренного срока. В рамках данной модели компания готовит сотрудников к конкретному направлению деятельности, участвует в формировании индивидуальных и стандартных обучающих программ.

Третья модель характеризуется совершенствованием второй, и предполагает осуществление сетевого принципа реализации дуального обучения, где сотрудник может проходить теорию в разных учебных центрах по конкретному направлению.

Для успешного осуществления дуальной системы обучения важно сформировать развитую и продуманную программу профессиональной

ориентации, чтобы была возможность осуществление согласования учебного центра и компании ООО Ломбард «Талисман».

Чтобы сформировать более развитую систему обучения сотрудников компании необходимо оценить успешность реализации существующей системы. На данный момент наиболее известной и практикуемой методикой анализа успешности программ обучения сотрудников является методика Доналда Киркпатрика.

В соответствии с его методикой, анализ реализуется по четырем уровням:

– первый уровень. Исследуется реакция сотрудников на программу обучения. Здесь оценивается общая удовлетворенность участника программой, а также ходом обучения. Уровень характерен для корпоративного обучения, а также тренинг центров;

– второй уровень. Анализ опыта и знаний, которые были получены сотрудниками по программе обучения. Данная оценка подразумевает реализацию интервью, тестирования и опроса после осуществления обучения. Здесь оцениваются результаты обучения, а также определяется, получили ли сотрудники необходимые навыки и знания;

– третий уровень. Анализ поведения на рабочем месте. Определяется, как сотрудники используют полученные навыки и знания в рабочих условиях. Именно на данном уровне проявляется реальная польза проведенной программы обучения для сотрудника;

– четвертый уровень. Исследование влияния программы обучения на деятельность компании. Здесь оценивается, каких результатов достигла компания ООО Ломбард «Талисман» с помощью реализации программы корпоративного обучения.

Исследование успешности обучения персонала в ООО Ломбард «Талисман» было реализовано в мае 2018 года. Среди сотрудников, которые проходили курсы обучения и повышения квалификации в учебном центре и производственных отделах. Это исследование соответствует первому уровню анализа успешности программы обучения Доналда Киркпатрика.

Было опрошено 128 сотрудников, выборка – целевая. Сотрудники в возрасте от 18-60 лет, среди них 39 % женщин, 61 % мужчин.

В соответствии с занимаемыми должностями распределение, следующее:

- производственные сотрудники (36 %);
- логисты (21 %);
- курьеры (17 %);
- руководители (10 %);
- иные сотрудники (16 %).

Важно отметить факт, что компания ООО Ломбард «Талисман» заинтересована в обучении абсолютно всех категорий сотрудников, ведь молодые дипломированные специалисты имеют недостаточные навыки, и не всегда знают, как оптимально использовать их на практике. Представители более старшего поколения имеют большой стаж деятельности, но им важно получать знания об инновационных технологиях, а также способах производства, чтобы повысить успешность работы. Исследование уровня образования сотрудников показало, что самую большую долю составляют сотрудники с высшим образованием – 88 %, 9 % имеют среднее специальное образование, только 2 % – имеют среднее образование и 1% сотрудников – неполное высшее.

Таким образом, сформированы рекомендации по совершенствованию системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в ООО Ломбард «Талисман», отражены основные преимущества средств развития их компетенции и навыков.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проделанной работы решены следующие задачи: изучены теоретические основы кредитной системы Российской Федерации с целью систематизации и обобщения экономического содержания, сущности кредита; определены особенности ломбардного бизнеса (на примере ООО Ломбард «Талисман»), его место и роль в кредитной системе Российской Федерации; выявлены проблемы осуществления деятельности ломбардного бизнеса в России и предложены направления совершенствования.

Одним из показателей эффективности деятельности предприятия является показатель рентабельности. Рентабельность часто используется как показатель, обеспечивающий наиболее обобщенную оценку экономической эффективности деятельности организации.

Также, кроме данного показателя, для количественной характеристики экономической эффективности предприятия применяются показатели, которые используются как критерии эффективности в отдельных факторах производства. К таким показателям относятся: показатель основных производственных фондов, трудовых ресурсов и оборотных средств.

Эффективность использования основных производственных фондов связана с показателем фондоотдачи, чем выше показатель, тем эффективнее используются основные фонды и лучше развивается само предприятие.

Влияние трудовых ресурсов определяется с помощью показателя производительности труда, который находится в прямой зависимости с результатом деятельности предприятия. Чем выше производительность, тем выше результативность деятельности.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется, прежде всего, оборачиваемостью оборотных средств. Под оборачиваемостью оборотных средств понимается продолжительность полного кругооборота

средств с момента приобретения оборотных средств (покупки сырья, материалов и т.п.) до выхода и реализации готовой продукции.

Существует два основных методологических подхода, которые применяются в системе оценивания экономической эффективности предприятий, в том числе малых: потенциальный и затратный.

Потенциальный подход применяется для исчисления будущей эффективности, таким образом, он характеризует прогнозную эффективность, которую разумно применять если происходит оценивание инвестиционной привлекательности предприятия (проекта).

Затратный подход рационально использовать для текущей оценки эффективности предприятия. Данный подход показывает фактическое количество использованных ресурсов, которые относятся на затраты. Это дает возможность говорить о настоящей оценке эффективности деятельности предприятия. Затратный подход в расценивании результативности предприятия позволяет выявлять и давать количественную оценку тенденции эффективности потребленных ресурсов. Но он не раскрывает качественный показатель – доходность, который тоже оказывает влияние на мониторинг деятельности субъекта.

Повышение экономической эффективности оказывает многоаспектное, полноценное влияние на деятельность предприятия. Предприятие получает устойчивый экономический рост, увеличение прибыли и, в конечном счете, способность выжить в острой конкурентной борьбе. Все это также находит свое отражение в общем уровне развития экономики государства.

Обозначенные проблемы ООО Ломбард «Талисман» плохая организация команды продвижения бизнеса, слабая оборачиваемость средств, и слабая мотивация персонала, позволили предложить их решение.

Так для эффективной работы команды продвижения организации рекомендуется пересмотреть функции персонала и обозначить самые действенные. Для оборачиваемости средств необходимо внедрить скидки для

клиентов. Разработать мотивационные стимулы для эффективной работы персонала.

Повышение квалификации сотрудников обязательно для развития деятельности компании и принятия новых управленческих решений на основе информации управленческого учета.

Важно, чтобы повышение квалификации проходило на рабочем месте, так как без отрыва от основной деятельности, обучение характеризуется более дешевым, быстрым.

Большим преимуществом, в данном случае, является то, что имеется возможность открытого общения между обучающимся и сотрудником, нежели в условиях осуществления аудиторных занятий – это увеличивает успешность и качество обучения.

Обучение квалифицированных кадров, как правило, затрагивает важные факторы управленческих решений на основе информации управленческого учета. Увеличение профессионального уровня позитивно сказывается на возможности сохранения рабочего места специалиста, а также на повышении в должности.

В целом, для развития процессов подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в ООО Ломбард «Талисман» важно:

- сформировать систему обучения и повышения квалификации сотрудников, обеспечивающую достижения полного соответствия квалификации сотрудников к требованиям, которые предъявляются к конкретному виду деятельности;

- для увеличения уровня квалификации сотрудников рекомендуется применять дополнительные формы повышения квалификации;

- введение в практику систему самообучения сотрудников. Здесь важно учитывать факт самообучения персонала при рассмотрении вопроса о рекомендации к повышению категории некоторого сотрудника;

– повышение контроля над качеством обучения. Руководство компании должно оценивать результат от обучения всех сотрудников и делать выводы по поводу будущего их роста;

– чтобы заинтересовать сотрудников в результатах обучения, а также увеличения производительности труда важно применять материальное поощрение сотрудников;

– пересмотреть присутствующие планы обучения, а также повышения квалификации, реализовать содержательный анализ их наполнения;

– чтобы пополнить знания сотрудников важно организовать повышение квалификации специалистов в сфере обслуживания, руководителей на курсах повышения квалификации на базе самообразования, на семинарах и лекциях, реализуемых в компании;

– реализовывать обучение персонала на базе каскадной формы обучения, где руководители выступают в виде преподавателей.

Для ООО Ломбард «Талисман» обучение сотрудников является одним из наиболее эффективных инструментов повышения успешности деятельности и конкурентоспособности.

В постоянном стремлении компании к обладанию некоторым конкурентным преимуществом руководство ООО Ломбард «Талисман» формирует новые методы управления, развивает процессы и инструменты менеджмента обучения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть первая от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 22.06.2017 г.).
2. Постановление Правительства РФ от 25.12.2015 № 1434 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» [Текст].
3. Авруцкая С.Г. Постановка управленческого учета на российских малых и средних предприятиях: организационно-управленческий аспект [Текст] / С.Г. Авруцкая. – Москва: ИНФРА-М, – 2016. – 378 с.
4. Авилова В. В. Управление инновациями [Текст]: учебное пособие / В.В. Авилова. Казань: КГТУ, – 2016. –99 с.
5. Андрейчиков А. В. Модели и инструментальные средства для синтеза и планирования оптимального портфеля проектов на основе эволюционных методов [Текст] / А.В. андрейчиков. Волгоград: Политехник, – 2015. – 151 с.
6. Ахобадзе Т. Д. Методы решения задач оптимизации инвестиционных программ в реальном секторе экономики [Текст]: автореф. дисс. к.э.н. / Т.Д. Ахобадзе. – Санкт-Петербург, – 2017. – 123 с.
7. Астахов, В. П. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]/ В. П. Астахов. – Москва: Финансы и статистика, – 2016. – 768с.
8. Антипина Е.С. Развитие финансового капитала и его организационно-экономических форм в условиях глобализации [Текст] / Е.С. Антипина// Актуальные вопросы современной науки. – Новосибирск: ООО «Центр развития научного сотрудничества». – 2016 – № 5 – С.238-236.
9. Абрегова, М.К. Организация учёта затрат и результатов по системе «директ-костинг» [Текст]/ М.К. Абрегова // Экономический вестник Ростовского государственного университета – 2015. –№ 1. – С. 7-9.

10. Аверчев И. Управленческий учет. Классификация затрат. Концепция и терминология // Московский бухгалтер. – 2017. – № 4. – С. 49-85.
11. Адамов Н. Классификация затрат в управленческом учете [Текст] / И. Аверчев // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2017. – № 36. – С.45-92.
12. Бондаренко, Н.Н. Методы и источники финансирования реальных инвестиций [Текст]/ Н.Н. Бондаренко // Известия ОГАУ. – 2017. – № 36 - 1. – С.140-144.
13. Броневиц, Ю.С. Оценка экономической эффективности инвестиций [Текст]/ Ю.С. Броневиц // Вестник Камчатского государственного технического университета. – 2017. – № 14. – С. 35 - 42.
14. Боровков П.С. Трансфертное ценообразование в контексте управления по центрам ответственности: за и против [Текст]/ П.С. Боровков, М.А. Фомин // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2016. – № 3. – С. 67-73.
15. Басовский Л. Е. Финансовый менеджмент [Текст]/Л.Е. Басовский / Учебник. - Москва, Инфра-М, – 2015. – 506 с.
16. Бланк И. А. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебный курс / И.А. Бланк / - Киев: «Ника-Центр», Эльга – 2016. – 528 с.
17. Бороненкова С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием [Текст]: Учебное пособие / С.А. Бороненкова. - Москва: Форум, НИЦ ИНФРА-М, – 2016. – 336 с.
18. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента [Текст]: Учеб. Пособие / И.Т. Балабанов. - Москва: Финансы и статистика, – 2015. – 775 с.
19. Бальжинов А.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]. Учебное пособие / А.В. Бальжинов. - Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, – 2016. – 119 с.
20. Белоножко М.Л. Государственные и муниципальные финансы [Текст]: учебник / М.Л. Белоножко. - Санкт-Петербург: ИЦ «Интермедия», – 2015. – 208 с.

21. Бухалков М.И. Планирование на предприятии [Текст]: Учебник / М.И. Бухалков. – 2-е изд., - Москва: ИНФРА-М, – 2016. – 473 с.
22. Ваганов П. И. Теория и методология инновационного управления и управленческих инноваций [Текст]: дисс. д.э.н. / П.И. Ваганов. - Санкт-Петербург, – 2015. – 355 с.
23. Вардимиади, Ю. Определение качественных и количественных характеристик стратегических клиентов. Анализ клиентской базы [Текст]/ Ю. Вардимиади // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2016. – № 4. – С. 48-51.
24. Губина О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст] / О.В. Губина. – Москва: ИД «Форум»: ИНФРА-М, – 2016. – 192 с.
25. Грант Р.М. Современный стратегический анализ [Текст]: учебник для слушателей, обучающихся по программе «Мастер делового администрирования» / Р.М. Грант. - Москва: Питер, – 2016. – 554 с.
26. Гусева Л.И. Анализ в управлении финансовым результатом предприятия [Текст] / С.С. Чернов. – Энгельс: ООО «Академия управления», – 2017. – С. 152–153.
27. Гусейнов А.Н. Оценка воздействия финансовой политики в управлении финансовыми ресурсами и на финансовые результаты на предприятиях [Текст]/ А.Н. Гусейнов // Образование. Наука. Научные кадры. – 2015. – № 2. – С. 114–118.
28. Гарипова З. Л. Инфраструктура банковского регулирования и надзора в России [Текст] /З. Л. Гарипова // Финансы и кредит. – 2017. – № 42. – С. 8-18.
29. Датиева Л.М. Банковское регулирование и надзор в России: состояние и перспективы развития [Текст] / Л.М.Датиева // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. – 2017. – № 14. – С. 153-156.
30. Деветняк Н.С. Состояние банковского регулирования и надзора в России [Текст]/ Н.С.Деревятник // Научная перспектива. – 2017. – № 9. – С.9-10.

31. Дорохова М.С. Проблемы ограниченности финансовых ресурсов у предприятий РФ и поиск путей их решения [Текст] / М.С. Дорохова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2016. – № 3. – С. 47-84.
32. Ермасова Н. Б. Финансовый менеджмент / Н. Б. Ермасова. – Москва: Высшее образование, – 2017. – 274 с.
33. Ефимова Л. Г. К обсуждению концепции законопроекта о пропорциональном регулировании [Текст] / Л. Г. Ефимова // Банковское право. – 2017. – № 3. – С. 7-12.
34. Ефимова Л. Г. Правовая природа Центрального банка РФ [Текст] / Л. Г. Ефимова // Хозяйство и право. – 2016. – № 5. – С. 21-24.
35. Жуков Е.Ф. Банки и небанковские кредитные организации, и их операции: учебник [Текст]/ Е.Ф. Жуков, Н.Д. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юнити-Дана, – 2015. – 559 с.
36. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет[Текст]. 2-е изд.: учеб. для вузов / В.Б. Ивашкевич. – Москва: Магистр: Инфра-М, – 2015. – 576 с.
37. Илюшина М.Н. Новеллы законодательства о банковском регулировании и надзоре в России [Текст] / М.Н.Илюшина // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2018. – № 8. – С.11-17.
38. Кисиленко А.В. Анализ банковского регулирования и надзора в России [Текст] / А.В.Кисиленко // Ежегодник «Виттевские чтения». – 2017. – № 1. – С. 173 -175.
39. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / В.В. Ковалев. 2-е издание, переработанное и дополненное, – 2015. – 1024 с.
40. Кольцова Н. Г, Экономический анализ в системе управления предприятием [Текст] / Н. Г. Кольцова. – Москва: Машиностроение, – 2016. – 408 с.
41. Кокин А.С. Корпоративные финансы [Текст]: учебное пособие / А.С. Кокин - Москва:ИНФРА-М, – 2016. – 369 с.

42. Котов А. И. Научные основы формирования инновационной региональной системы [Текст] / А.И. Котов // Вестник ИНЖЭКОНА. – 2017. – № 5. – С. 4 -11.
43. Киров А. Управление финансовой устойчивостью в контексте управления результатами деятельности фирмы [Текст]/ А. Киров // Вестник Института РАН. – 2018. – № 3. – С. 305–313.
44. Лихачева О.Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия [Текст]: Вузовский учебник. – Москва: Крокус, 2015. – 288 с.
45. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент [Текст] / И.Я. Лукасевич. Учебник, 2-е издание, – 2016. – 768 с.
46. Лукьянова З.А. Управление финансовыми результатами организации [Текст] / З.А. Лукьянова // – Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», – 2017. – С. 252-258.
47. Леухин А. «Финансовый менеджмент в бюджетных организациях» [Текст]: учебник / А. Леухин А. - Москва: Феникс, – 2016. – 173 с.
48. Макарова А.В. Управление и оптимизация финансовых потоков на предприятии [Текст] / А.В. Макарова // Современные научные исследования и инновации, – 2016. – № 8. – С.59-97.
49. Матвеев А. А. Модели и методы управления портфелем проектов [Текст] / А.А. Матвеев // – Москва: ПМСОФТ, – 2016. – 341 с.
50. Макарова Е.С. Совершенствование оценки инновационного потенциала региональной хозяйственной системы // автореферат дис. кандидата экономических наук: 08.00.05 [Текст] / Е.С. Макарова // Казанский национальный исследовательский технологический университет. Казань, – 2015. – 28 с.
51. Макарова Е.С. Совершенствование оценки инновационного потенциала региональной хозяйственной системы // диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05 [Текст] / Е.С. Макарова // Казанский

национальный исследовательский технологический университет. Казань, –2016.
– 249 с.

52. Никитина Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие [Текст]/ Н.В. Никитина. – Москва: КНОРУС, – 2015. – 336 с.

53. Отчеты организации ООО Ломбард «Талисман» [Текст]. 2016-2018 гг.

54. Пожалостина А.А. Учетно-аналитическая информационная система в управлении финансовыми результатами хозяйствующего субъекта [Текст] / А.А. Пожалостина // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2017. – № 1 (99). – С. 90–94.

55. Попов М.Н. Подходы к управлению финансовыми результатами организации [Текст]/ Е.В. Королюк. – Краснодар: Краснодарский центр научно-технической информации, – 2017. – С. 207-211.

56. Сомов А.П. Современные корпоративные финансы [Текст]: учебное пособие / А.П. Сомов. - Москва: КНОРУС, – 2017. – 338 с.

57. Селищева Т. А. Проблемы формирования модели инновационного экономического роста в России [Текст] / Т.А. Селищева // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. Выпуск 3 (62). – 2018. – С. 49 -115.

58. Хольнова Е.Г. Основные направления оптимизации финансовой политики в деятельности предприятия [Текст] / Е.Г. Хольнова // Современные научные исследования и инновации. – 2017. – № 6. – Ч. 3. – С. 75-102.

59. Шлафман А. И. Анализ государственных программ поддержки межрегиональной интеграции предпринимательства [Текст] / А.И. Шлафман // Научно-практический журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики». Серия «Экономика и Право». – 2016. – № 7. – С. 54-87.

60. Юзвович Л.И. Инвестиционный рынок России: кластеризация и перспективы развития. Монография. – Екатеринбург: Издательство АМБ, – 2010. – 358 с.

61. Юзвович Л.И. Финансово-кредитный механизм привлечения реальных инвестиций [Текст] / Л.И. Юзвович // Финансы и кредит – 2012. – № 32 (512) – С.53-59.

62. Рейтинговое агентство «Эксперт» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://raexpert.ru/>. (дата обращения: 11.01.2019).

63. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. (дата обращения: 11.01.2019).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Сравнительный аналитический баланс ООО Ломбард «Талисман» за 2016-2018 годы, млн. руб.

Наименование статей	2016 год		2017 год		2018 год	
	млн. руб.	доля в % к итогу	млн. руб.	доля в % к итогу	млн. руб.	доля в % к итогу
АКТИВ						
Внеоборотные активы (ВА)	39,1	42,9	34,4	41,1	33,8	51,6
нематериальные активы, результаты НИОКР, поисковые активы	0	0	0	0	0	0
основные средства	39,1	42,9	34,4	41,1	33,8	51,6
долгосрочные финансовые вложения	0	0	0	0	0	0
отложенные налоговые активы	0	0	0	0	0	0
прочие ВА, в т.ч. незавершенное строительство	0	0	0	0	0	0
Оборотные активы (ОА)	52,1	57,1	49,2	58,9	31,7	48,4
запасы и затраты	42,5	46,6	37,8	45,3	27,6	42,1
дебиторская задолженность	7,1	7,8	9,3	11,1	3,5	5,3
денежные средства и финансовые вложения	2,3	2,5	1,9	2,3	0,5	0,7
прочие ОА	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
АКТИВЫ, ИТОГО	91,2	100,0	83,5	100,0	65,6	100,0
ПАССИВ						
Собственный капитал (СК)	45,9	50,3	39,5	47,3	46,5	71,0
уставный и добавочный капитал	3,0	3,3	3,0	3,6	3,0	4,6
резервный капитал	0	0	0	0	0	0
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	42,9	47,0	36,5	43,8	43,5	66,4
Долгосрочные обязательства (ДО)	4,6	5,0	2,5	3,0	0,4	0,6
долгосрочные кредиты и займы	4,6	5,0	2,5	3,0	0,4	0,6
отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0	0	0
прочие ДО	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства (КО)	40,8	44,7	41,5	49,6	18,7	28,5
краткосрочные кредиты и займы	0	0	1,0	1,2	9,4	14,3
кредиторская задолженность	40,8	44,7	39,2	47,0	9,0	13,7
прочие КО	0	0	1,2	1,5	0,3	0,4
ПАССИВЫ, ИТОГО	91,2	100,0	83,5	100,0	65,6	100,0