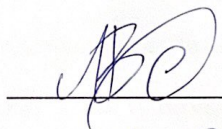


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА,  
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ  
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

## ОТЧЕТ

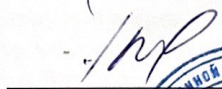
по учебной ознакомительной практике  
ООО «ТаймЛизинг», г. Владивосток

Студент  
группы БЭУ-22-ЦТ1



В.А. Лукьянова

Руководитель  
канд. экон. наук, доцент



Т.А. Левченко

Руководитель от предприятия  
Начальник HR-отдела



В.В. Рочина

Нормоконтролер  
канд. экон. наук, доцент



Т.А. Левченко



ЗАДАНИЕ  
на учебную ознакомительную практику

Студенту: Лукьяновой Виктории Александровне  
Группы: БЭУ-22-ЦТ1

1. Цель учебной ознакомительной практики - получение студентами первичных профессиональных умений и навыков по сбору, анализу и обработке данных, необходимых для решения профессиональных задач на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы.

2. Задачи практики:

- получение практических навыков поиска информации о деятельности организации в СПС;

- ознакомление с различными аспектами деятельности предприятия (организации) базы практики: направлениями и видами хозяйственной деятельности, организационной структурой, системой налогообложения, основными показателями хозяйственной деятельности, и др.;

- развитие навыков сбора данных для проведения расчетов экономических показателей деятельности предприятий(организаций);

- развитие навыков расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта;

- развитие умений интерпретировать основные экономические показатели на микро- и макроуровне.

3. Отчет по учебной ознакомительной практике должен содержать следующие разделы:  
Введение.

Раздел 1. Особенности деятельности, производственно-экономическая характеристика исследуемого предприятия (организации), анализ основных экономических показателей его деятельности (ОПК-2)

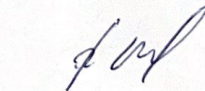
Раздел 2. Социально-экономический анализ сферы лизинговых услуг РФ (ОПК-3)

Заключение.

Список использованных источников (не менее 10 позиций не старше 2019 года).


4. К защите представить Отчет, выполненный в письменной форме в соответствии с Требованиями к оформлению текстовой части выпускных квалификационных работ, курсовых работ (проектов), рефератов, контрольных работ, отчетов по практикам, лабораторным работам (СК-СТО-ТР-04-1.005-2015). К отчету прилагаются рабочий график (план), характеристика от предприятия, заверенная руководителем практики от предприятия и печатью организации.

Руководитель практики от университета  
канд. экон. наук, доцент, доцент каф. ЭУ



Левченко Т.А.

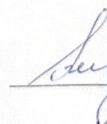
Задание получил. «10» июня 2024 г.



Лукьянова В.А.

Задание согласовано:

Руководитель практики от профильной организации  
Начальник HR-отдела, ООО «ТаймЛизинг»



Рощина В. В.

## РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ОЗНАКОМИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ

Студент – Лукьянова Виктория Александровна  
Кафедра – экономики и управления гр. БЭУ-22-ЦТ1

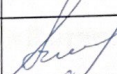
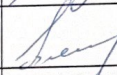


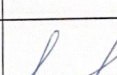
Руководитель практики – Рочина В.В.

Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности прошел

  
 Рочина В.В.  
 (подпись уполномоченного лица МП)

С правилами трудового распорядка ознакомлен \_\_\_\_\_ Лукьянова В.А.  
(подпись обучающегося)

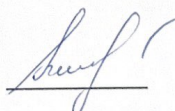


Этапы практики	Виды работы	Срок выполнения	Отметка руководителя о выполнении
1. Подготовительный	Организационное собрание	06.06.2024	
	Инструктаж по технике безопасности	10.06.2024	
2. Практический	Описать особенности деятельности, дать производственно-экономическую характеристику исследуемого предприятия (организации), провести анализ основных экономических показателей его деятельности	10.06.2024-22.06.2024	
	Провести социально-экономический анализ сферы лизинговых услуг РФ	24.06.2024-06.07.2024	
3. Заключительный	Подготовка и сдача отчета	08.07.2024-13.07.2024	

Руководитель учебной ознакомительной практики  
канд. экон. наук, доцент, доцент каф. ЭУ

  
 \_\_\_\_\_ Левченко Т.А.

Руководитель практики от предприятия

  
 \_\_\_\_\_ Рочина В.В.

## Отзыв-характеристика

На студентку 2 курса группы БЭУ-22-ЦТ1 направления «Цифровые технологии в экономике», кафедры «Экономики и управления» ФГБОУ ВО ВВГУ Лукьянова Виктория Александровна с 10.06.2024 по 13.07.2024 прошла производственную практику по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности в ООО «ТаймЛизинг», г. Владивосток, ул. Некрасовская 36 Б.

В период практики были изучены вопросы деятельности организации, особенностей ведения аналитической работы, уровня внедрения автоматизации в решении базовых задач, способов сбора и обработки информации, особенностей исследования рынка лизинговых услуг, подготовки и структуризации данных, использования бухгалтерской и финансовой отчетности в анализе кредитоспособности клиентов.

Во время прохождения практики Лукьянова Виктория Александровна показала хороший уровень теоретической подготовки, полученной в университете, умело применяла полученные знания в практике.

В целом работа Лукьяновой Виктории Александровны оценивается на отлично.

Руководитель практики от ООО «ТаймЛизинг»

Начальник HR-отдела

Дата 25.06.2024г.



В.В. Рочина

## Содержание

Введение	3
1 Особенности деятельности, производственно-экономическая характеристика исследуемого предприятия, анализ основных экономических показателей его деятельности	4
2 Социально-экономический анализ сферы лизинговых услуг РФ	12
Заключение	20
Список использованных источников	22
Приложение А. Бухгалтерский баланс (Актив)	24
Приложение Б. Бухгалтерский баланс (Пассив)	25
Приложение В. Отчет о финансовых результатах	26

## Введение

Учебная ознакомительная практика – это один из важных этапов в процессе обучения студентов, позволяющий ознакомиться с трудовой деятельностью по получаемой специальности, а также применить полученные теоретические знания в профессиональной сфере.

Целью этого вида практики является приобретение первичных навыков по сбору, анализу и обработке информации, необходимых для решения профессиональных задач, а также ознакомление со структурами типовых методик и действующих нормативно-правовых баз, используемых для прикладного применения во время прохождения практики.

Важными составляющими в процессе прохождения практики являются освоение таких задач как: получение навыков поиска информации о деятельности организации в СПС; ознакомление с различными экономическими аспектами работы данной организации; развитие навыков сбора данных для проведения расчетов экономических показателей деятельности организации; развитие навыков расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта; развитие умений интерпретировать основные экономические показатели на микро- и макроуровне.

Исходя из определенных целей и задач, процесс прохождения практики подразумевает: ознакомление с внутренней структурой и особенностями деятельности организации; разбор производственно-экономической характеристики исследуемого предприятия; изучение используемых электронных инструментов для ведения деятельности, уровня внедрения цифровизации в компании, освоение необходимых навыков для практического применения, а также анализ актуальности используемых цифровых технологий в сфере лизингового бизнеса; анализ основных экономических показателей деятельности предприятия практики; исследование социально-экономической сферы лизинговых услуг, проведение сравнительного анализа отрасли и выявление уровня внедрения цифровизации в аналогичных компаниях.

## 1 Особенности деятельности, производственно-экономическая характеристика исследуемого предприятия, анализ основных экономических показателей его деятельности

Общество с ограниченной ответственностью «ТаймЛизинг» — это юридическое лицо, коммерческая организация, независимая лизинговая компания, учреждённая на основании ГК РФ и ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Компания оказывает лизинговые услуги, имея наибольшую специализацию в сегментах легкового и грузового транспорта, дорожно-строительной, лесной и недродобывающей техники.

Компания образована 16 февраля 2006 года и располагается по адресу: 690014, Приморский край, г. Владивосток, ул. Некрасовская 36Б. Должность генерального директора занимает Никитин Егор Геннадьевич.

ООО «ТаймЛизинг» занимает лидирующее положение в Приморье, а в общем рэнкинге лизинговых компаний РФ занимает 26 место. Обладает рейтингом кредитоспособности на уровне ruBBB, что свидетельствует о надёжном финансовом положении, со стабильным прогнозом, а также является дополнительным гарантом устойчивости компании.

Компания активно работает с различными хозяйствующими субъектами, в том числе с представителями малого и среднего бизнеса, которые составляют порядка 90 процентов клиентской базы, тем самым демонстрируя высокую осведомлённость в специфике деятельности данных сфер предпринимательства. При этом доля повторных клиентов в продажах «ТаймЛизинга» составляет около 60 процентов.

За счет профессионализма сотрудников демонстрируется высокая эффективность работы и быстрота принятия решений, что позволяет подбирать наиболее выгодные решения для каждого из клиентов. Наиболее приоритетными целями на 2024 год, для компании являются:

1 Увеличение коэффициента финансовой независимости до отметки в 10,4 процента;

2 Повышение рентабельности капитала до уровня 30,4 процента;

3 Рост показателя чистой прибыли более 700 миллионов рублей;

4 Сохранение динамики роста значения нового бизнеса увеличение до 16 000 миллионов рублей.

Целями ООО «ТаймЛизинг» в ближайшие годы являются увеличение объема прибыли, лизингового портфеля, а также предоставление перечня услуг по финансовой аренде, приобретению в лизинг и сублизинг автотранспорта, спецтехники, оборудования, недвижимости, воздушных судов и водного транспорта. Согласно кодам ОКВЭД, указанных при регистрации, компания осуществляет следующие виды деятельности:

- 1 Деятельность по финансовой аренде (лизингу/сублизингу);
- 2 Торговля оптовая металлами в первичных формах;
- 3 Торговля оптовая неспециализированная;
- 4 Предоставление займов и прочих видов кредита;
- 5 Деятельность дилерская;
- 6 Капиталовложения в уставные капиталы, венчурное инвестирование, в том числе посредством инвестиционных компаний;
- 7 Деятельность по управлению ценными бумагами;
- 8 Деятельность вспомогательная в сфере финансовых услуг, кроме страхования и пенсионного обеспечения;
- 9 Покупка и продажа собственных нежилых зданий и помещений;
- 10 Аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом;

Организация осуществляет свою деятельность на территории Дальневосточного и Сибирского федеральных округов; головной офис компании находится во Владивостоке, а обособленные подразделения действуют в Хабаровске, Благовещенске, Новосибирске, Иркутске, Красноярске, Кемерове, Барнауле и Якутске – обеспечивая масштабную деятельность по предоставлению лизинговых услуг в данных регионах.

«ТаймЛизинг» предоставляет следующие лизинговые продукты:



1 Лизинг легковых автомобилей – лизинг легкового, пассажирского и грузового автотранспорта грузоподъемностью до 12 тонн, представляет собой оптимальное финансовое решение для клиентов, в чей деятельности мобильность играет важную роль для успешного ведения бизнеса.

2 Лизинг грузовых авто и прицепов – лизинг грузового автотранспорта грузоподъемностью свыше 12 тонн и прицепов, позволяет в короткие сроки приобрести необходимый транспорт, а также является универсальным решением для организаций, работа которых завязана на перевозках.

3 Лизинг спецтехники – большое разнообразие позволяет своевременно обновлять парк строительной, дорожной, лесной и недродобывающей техники, согласно современным тенденциям и развитию технологий, тем самым достигать высокой эффективности производства и деятельности за счет актуальных инструментов.

4 Лизинг оборудования – дает возможность компаниям на начальных этапах увеличить объемы производства, качество продукции, без значительного финансирования, что позволяет сэкономить средства для других затрат предприятия.

5 Лизинг подвижного состава – данный продукт дает возможность использовать подвижной состав нового поколения, оснащенный современными разработками, что улучшит качество перевозки пассажиров или транспортировки грузов с наименьшими затратами.

6 Лизинг недвижимости – эта услуга позволяет равномерно распределить финансовую нагрузку на клиента; получив объект недвижимости в долгосрочную аренду с возможностью дальнейшего выкупа, тем самым снижая риски роста арендных ставок, свойственные для классической аренды недвижимости.

Для детального анализа, рассмотрим структуру лизингового портфеля организации, по предметам лизинга, предоставляемые ООО «ТаймЛизинг». (рисунок 1.1)

На диаграмме можно заметить, что наибольшую долю портфеля составляют «Спецтехника» - 34 процента, «Грузовой автотранспорт» - 30 процентов и

«Оборудование» - 18 процентов. При этом, наименьшую долю имеют «Легковой автотранспорт» - 15 процентов, «Подвижной состав» - 2 процента и незначительное количество имеет «Недвижимость» - менее 1 процента. К категории спецтехники относятся такие технические средства как: бульдозеры, экскаваторы, автопогрузчики, харвестеры и т.д.; под определение грузового автотранспорта попадают: тягачи, автомобили грузовые, полуприцепы, самосвалы, прицепы и другое; а оборудование представляет собой широкий спектр аппаратов, предназначенных для разных отраслей: медицинской, авторемонтной и автосервисной, лесобрабатывающей, пищевой промышленности и других.

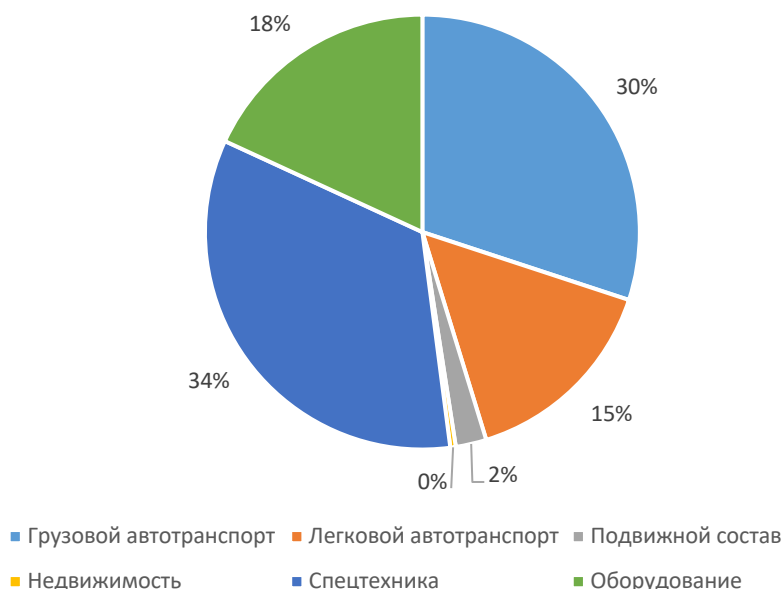


Рисунок 1.1 – Структура лизингового портфеля ООО «ТаймЛизинг»

Этот результат наглядно демонстрирует уровень востребованности определенных категорий лизинговых продуктов среди клиентов на рынке, за счет чего организация регулярно пополняет данные категории новыми транспортными средствами, спецтехникой и оборудованием.

За счет масштабной коммерческой деятельности распространённости в двух крупных регионах страны, ООО «ТаймЛизинг» имеет обширную организационно-управленческую структуру, в которой наглядно демонстрируются действующие дирекции, подразделения и отделы. (рисунок 1.2)

На рисунке можно заметить, что во главе всей организации, подразделений и отделов стоит генеральный директор. В перечень его обязанностей входят: осуществление координационной деятельности; контроль финансовой и хозяйственной деятельности в соответствии с учредительными документами, а также разработанным стратегическим планом; организация работы предприятия для достижения эффективной коммуникации между подразделениями и отделами, распределение и утверждение главных целей и задач внутри компании. Помимо этого генеральный директор осуществляет надзор за результатами деятельности предприятия, сохранность его имущества, а также несет полную ответственность за все принятые решения как внутри компании, так и при работе.



Рисунок 1.2 – Организационно-управленческая структура ООО «ТаймЛизинг»

Генеральный директор имеет в подчинении восемь структурных подразделений: Коммерческая дирекция, Финансовая дирекция, Дирекция по рискам, IT-дирекция, HR-дирекция, Департамент регионального развития, Проектный офис по развитию IT-систем, Служба безопасности.

Коммерческая дирекция осуществляет деятельность по: исследованию потребительского рынка и отслеживанию колебаний внутри него; поиску новых клиентов и анализу уже набранной клиентской базы; надзору за продвижением и

рекламой организации; осуществление деятельности с поставщиками, контролю за соблюдением договоров; реализации лизинговых товаров, продуктов и услуг.

В функционал финансовой дирекции входит: сбор достоверных и документально подтвержденных данных о финансово-хозяйственной работе компании; формирование информации о детальности организации и ее имущественном положении; контроль финансовых показателей, предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности и выявление внутривозвратных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости; сбор достоверных и документально подтвержденных данных о финансово-хозяйственной работе компании; разработка и достижение поставленных экономических целей; формирование и обслуживание портфеля источников финансирования компании; осуществление финансирования лизинговых сделок.

Дирекция по рискам отвечает за: разработку и обновление правил внутреннего контроля; производство юридической проверки клиентов; оценку предметов лизинга; проведение приемки-передачи; разработку и обновление правил внутреннего контроля; установлении маяков, осмотр, мониторинг, хранение документации, изъятие и реализация в отношении имущества; предоставление полной и достоверной информации о кредитных рисках; обеспечение соблюдения законности в деятельности общества.

IT-дирекция реализует: внедрение и поддержку информационных систем; разработку цифровых продуктов на нужды предприятия; развивает IT-инфраструктуру компании; техническую поддержку на всех уровнях организационной структуры; оптимизацию бизнес-процессов в существующих IT-системах.

В обязанности HR-дирекции входят: формирование и развитие команд внутри компании; подбор и адаптация персонала; формирование социальной политики; обеспечение функционирования всех процессов кадровой политики; разработка управленческих регламентов.

Департамент регионального развития осуществляет: разработку максимально конкурентного лизингового портфеля; подготовку условий, для реализации коммерческой деятельности в других регионах России.

В функции проектного офиса по развитию IT-систем входят: развитие и внедрение CRM-систем в деятельность организации; реализацию BMR-платформы, для оптимизации управления бизнес-процессов; осуществление концепции процессного управления и механизации выполнения задач.

Служба безопасности осуществляет: работу с дебиторской задолженностью; проверку документационную проверку контрагентов; контроль за целевым расходованием средств; осуществление надзора за деятельностью сотрудников, недопущение противоправной деятельности; оценка и предотвращение потенциальных рисков и угроз.

Таким образом, за счет разносторонней деятельности компании и необходимости большого количества высококвалифицированных кадров, организационная структура ООО «ТаймЛизинг» представляет собой сложную систему, с высокой взаимосвязью между всеми дирекциями и отделами. Каждое подразделение эффективно реализует свои задачи, что благоприятно сказывается на работе, развитие компании, а также способствует расширению и созданию новых филиалов в разных городах.

Для детального исследования хозяйственной структуры предприятия, приведем расчеты и анализ основных экономических показателей его деятельности. (таблица 1.1)

Таблица 1.1 – Основные экономические показатели деятельности ООО «ТаймЛизинг»

В тысячах рублей

Показатели	2021	2022	2023	Абсолютное отклонение		Темп роста %	
				2022	2023	2022	2023
1 Выручка	8058955	2778029	3599103	-5280926	821074	34,47	129,56
2 Себестоимость	6577098	301202	428472	-6275896	127270	4,58	142,25
3 Чистая прибыль	423702	600744	630271	177042	29527	141,78	104,92
4 Прибыль от продаж	1045970	2149203	2725797	1103233	576594	205,47	126,83

Продолжение таблицы 1.1

Показатели	2021	2022	2023	Абсолютное отклонение		Темп роста %	
				2022	2023	2022	2023
5 Рентабельность продаж %	12,98	77,36	75,74	64,39	-1,63		
6 Среднегодовая стоимость ОС	12210	10879	9963	-1331	-916	89,10	91,58
7 Фондоотдача	660	255	361	-405	106	38,64	141,57
8 Среднесписочная численность персонала, чел.	104	81	68	-23	-13	77,88	83,95
9 ФОТ годовой	215100	223500	305100	8400	81600	103,91	136,51

Из данных таблицы следует что, основные экономические показатели имеют смешанную динамику на протяжении трех прошедших лет. Выручка в 2023 году по сравнению с 2022 годом увеличилась на 29,56 процентов или 821 074 тыс. руб.; себестоимость в 2023 году по сравнению с 2022 годом увеличилась на 42,25 процентов или 127 270 тыс. руб.; чистая прибыль в 2023 году по сравнению с 2022 годом увеличилась на 4,92 процентов или 29 527 тыс. руб.; прибыль от продаж в 2023 году по сравнению с 2022 годом на 26,83 процентов или 576 594 тыс. руб.; рентабельность продаж в 2023 году по сравнению с 2022 годом уменьшилась на 1,63 процентов; среднегодовая стоимость ОС в 2023 году по сравнению с 2022 годом уменьшилась на 8,42 процентов или 916 тыс. руб.; фондоотдача в 2023 году по сравнению с 2022 годом увеличилась на 41,47 процентов или 106 тыс. руб.; среднесписочная численность персонала в 2023 году по сравнению с 2022 годом уменьшилась на 16,05 процентов или 13 человек; ФОТ в 2023 году по сравнению с 2022 годом увеличился на 36,51 процентов или 81 600 тыс. руб..

Исходя из табличных значений, мы видим, что в 2022 году показатель выручки сильно снизился, по сравнению с 2021 годом, что обуславливается нестабильной экономической обстановкой в тот период, но уже в 2023 году выручка возросла. При этом, чистая прибыль стабильно возрастает на протяжении нескольких лет – что свидетельствует о перспективе экономического развития, расширению спектра деятельности и увеличению масштабов бизнеса.

## 2 Социально-экономический анализ сферы лизинговых услуг РФ

На настоящий момент, лизинг является одним из наиболее привлекательных методов финансирования производства и предпринимательства, особенно для представителей малого и среднего бизнеса, за счет предоставления возможности использовать передовую технику. Связано это с тем, что для эффективной деятельности предприятия требуется меньшее количество финансовых вложений, при этом рост популярности лизинга связан с его доступностью, широким многообразием предоставляемых услуг и выгодностью.

Несмотря на высокую востребованность, лизинговые организации сталкиваются с определенным перечнем препятствий, мешающих коммерческой деятельности, В число таких трудностей принято включать:

1 Налогообложение. Зачастую, именно этот момент является главной проблемой для лизинговых компаний. Трудность заключается в том, что разные виды лизинговых операций и продуктов регулируются разными нормативно-правовыми актами и объясняется такая закономерность большим количеством рекомендаций и разъяснений со стороны уполномоченных органов относительно их учета и порядка налогообложения и одновременно характеризуются практически полным отсутствием нормативного регулирования вопросов организации их контроля. [2]

2 Невысокий уровень кредитоспособности компаний. Как правило, за счет ограниченного бюджета, текущих просрочек по задолженностям, долговых обязательств и иных факторов, хозяйствующие субъекты часто не в состоянии выполнять договорные обязательства, не говоря о начале лизинговой деятельности.

3 Напряженная экономическая ситуация. Ведение предпринимательской деятельности прямым образом зависит от состояния экономики страны. Высокий уровень инфляции, кризисы, повышение ключевой ставки, санкции, изменение курса валют, высокие ставки по кредитам – все это оказывает сильное влияние на бизнес и препятствует развитию лизинговых операций. [3]

4 Неуплата лизинговых платежей. Для лизинговых компаний – это самый серьезный риск, поскольку задействует арендуемое имущество, а также потенциальную прибыль. Для предотвращения неблагоприятного исхода от сделки, компании не редко прибегают к страхованию, комплексному анализу кредитоспособности клиента, а также прописывают в договорах выплаты авансов, поручительство юридических и физических лиц, гарантии обратного выкупа со стороны поставщика и залог имущества. [4]

ООО «ТаймЛизинг» также сталкивается с подобными трудностями, однако для решения этих вопросов в штате есть отделы: бухгалтерии, планирования и управленческого учета, фондирования – которые регулируют проведение операций, связанных с движением денежных средств; анализ и планирование финансово-хозяйственной деятельности; осуществляют финансирование лизинговых сделок. А для предотвращения рисков, существует соответствующая дирекция, в состав которой входят отделы: финансового мониторинга, имущественных рисков, кредитных рисков и юридическое отделение – осуществляющие систему противодействий отмыванию преступных доходов; оценку, мониторинг и контроль предметов лизинга; сбор и идентификацию рисков сделки, составляя соответствующие заключения; составление и корректировка договоров при заключении сделок.

Из-за высокой связи с макроэкономическими факторами, рынок лизинговых услуг также подтвержден изменениям из-за текущей обстановки в мире. Согласно исследованию [sravni.ru](http://sravni.ru). [5], рынок лизинга показывает значительный рост нового бизнеса – стоимости переданных клиентам предметов лизинга в течении рассматриваемого периода без НДС. Так, в 2022 году по сравнению с 2021 годом по большинству категорий предметов лизинга изменение составило 13 процентов, в то время как за 9 месяцев 2023 года рост достиг 95 процентов, что свидетельствует о выходе рынка на позиции докризисного уровня. [6] Для детального анализа рассмотрим показатели нового бизнеса за последние годы. (рисунок 2.1)



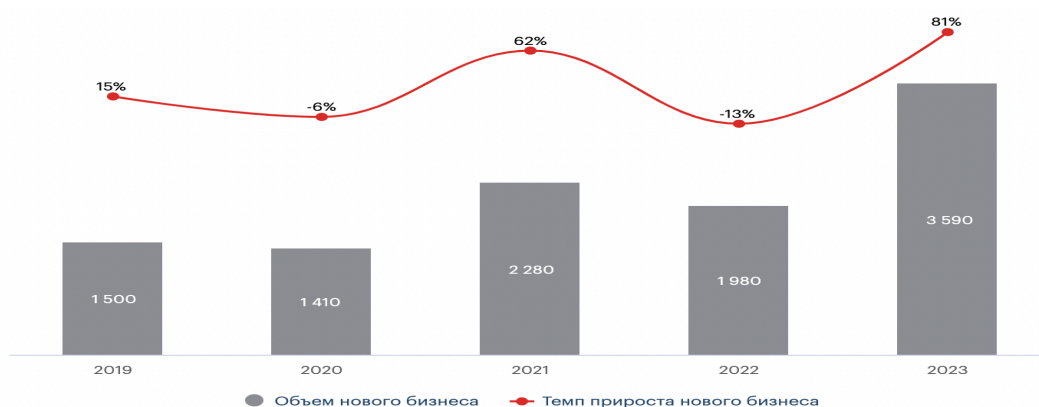


Рисунок 2.1 – Динамика нового бизнеса в РФ, в млрд. руб. [7]

Из данных рисунка можем заметить, что, объем нового бизнеса в 2022 году, по сравнению с 2021 годом, снизился на 13 процентов. Но уже в 2023 году вырос почти в два раза, достигнув отметки 5 590 миллиарда рублей. Рассмотрим еще один ключевой показатель, характеризующий лизинговый бизнес. (рисунок 2.2)

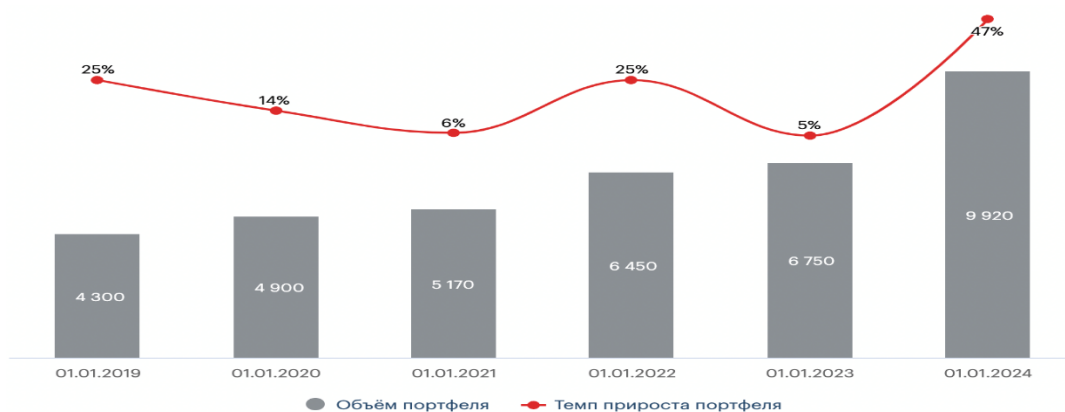


Рисунок 2.2 – Динамика лизингового портфеля в РФ, в млрд. руб. [7]

На рисунке можем увидеть, что лизинговый портфель – совокупность будущих лизинговых платежей по всем лизинговым контрактам – в 2023 году существенно возрос почти в полтора раза, составляя на конец периода величину более 9 миллиардов рублей.

Такое положение объясняется несколькими ключевыми факторами. Во-первых, существенное подорожание техники, а также рост спроса на лизинг, вызвали увеличение количества лизинговых договоров достигло отметки 345 тысяч – в полтора раза больше на начало октября 2023 года, по сравнению с

аналогичным периодом прошлого года. Во-вторых, быстрое развитие и наибольшую популярность получили сегменты грузового транспорта, спецтехники, логистического оборудования, строительной техники и легковой транспорт. Подобная закономерность объясняется увеличением нового бизнеса со строительной техникой – более 79 процентов – что обусловлено масштабными проектами по развитию инфраструктуры и жилищного строительства. В исследовании отмечается влияние китайского оборудования и автомобилей – на настоящий момент, именно Китай является главным поставщиком техники в Россию – 46 процентов от общего числа по заключенным сделкам приходится именно на китайскую аппаратуру. [5] Стоит также отметить, что в связи с изменениями, происходящими в сфере ведения бизнеса, ежегодно возрастает доля МСП; постоянный рост данного вида хозяйствующих субъектов – в 2021 году доля МСБ составляла 65 процентов, в 2022 году 72 процентов, в 2023 году 70 процента [7] – что оказывает существенное влияние на клиентскую структуру лизинговых организаций. На основе этих данных, исследователи полагают, что основной движущей силой лизинга будет розница за счет МСБ, который быстрее адаптируется и подстраивается под изменяющийся рынок и схемы логистики, чем крупный бизнес, и осваивает освободившиеся секторы рынка, ранее занимаемые иностранными организациями.

Для «ТаймЛизинга» характерны подобные тенденции; наибольшую долю лизингового портфеля составляют сегменты спецтехники, грузового транспорта и оборудования. Значительное влияние на структуру лизингового портфеля также оказывают поставки китайских грузовых автомобилей. Весомую часть клиентской базы состоит из представителей МСБ; «ТаймЛизинг» хорошо осведомлен со спецификой деятельности подобных хозяйствующих субъектов и активно принимает новых клиентов из этой категории предпринимателей. При этом, организация также увеличивает масштабы деятельности и ведения бизнеса, за счет роста финансовых показателей в лизинговой сфере. (рисунок 2.3)

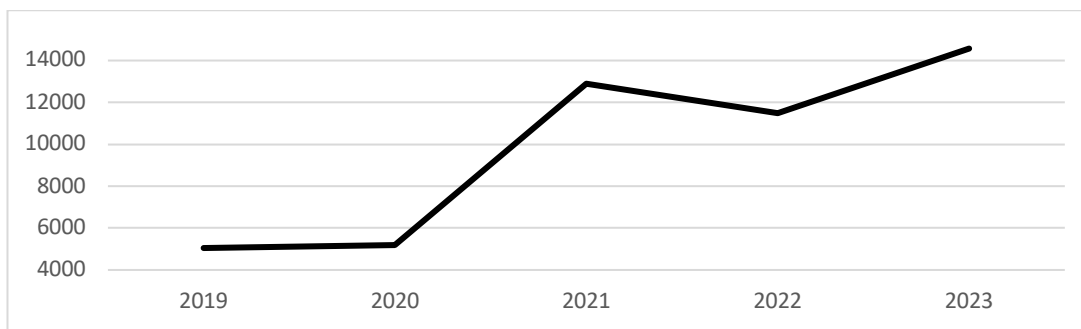


Рисунок 2.3 – Объем нового бизнеса в ООО «ТаймЛизинг», в млн.руб.

На рисунке мы видим, что объем нового бизнеса в 2022 году, по сравнению с 2021 годом, снизился на 11 процентов, однако в 2023 году вырос на 27 процентов, достигнув отметки более 14 572 миллионов рублей. Подобная динамика говорит о том, что компании удалось вернуться к докризисным результатам, продолжая увеличивать объемы деятельности. Для более детального анализа, рассмотрим динамику лизингового портфеля организации. (рисунок 2.4)

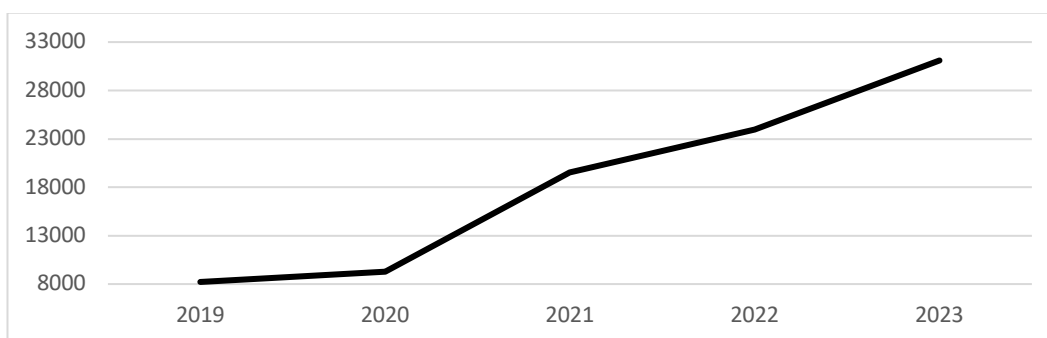


Рисунок 2.4 – Лизинговый портфель в ООО «ТаймЛизинг», в млн.руб.

Из данных рисунка, мы видим, что лизинговый портфель показывает стабильный рост на протяжении многих лет, что свидетельствует о популярности лизинговых услуг уже долгие годы и актуальности ведения данного бизнеса.

На сегодняшний день цифровые технологии продолжают стремительно развиваться и получают повсеместное распространение в различных сферах жизни, в том числе в секторе экономики. Лизинговая деятельность также активно использует технологические решения для усовершенствования процессов в коммерческой деятельности и для взаимодействия внутри компании.

Самым распространённым цифровым инструментом, применяемым большинством компаний, является электронный документооборот – сеть,

позволяющая удаленно подписывать все необходимые документы, направлять официальные письма и первичную документацию, с клиентами и государственными органами, а также оптимизировать внутреннюю коммуникацию. Исследователями отмечается, что значительную роль в модернизации деятельности вызывает внедрение технологий Big Data и искусственного интеллекта. Они обеспечивают сбор и анализ данных по лизингу, что способствует масштабированию деятельности компаний этой отрасли за счет возможности аккумуляции больших объемов данных и предоставления клиентам качественной информации, способствующей минимизации транзакционных издержек и снижению барьеров входа в отрасль новых компаний. Также, они позволяют изучать клиентов и привлекать целевую аудиторию, оценивать удовлетворенность, применить новые способы повышения лояльности клиентов. В связи со спецификой бизнеса, немаловажной становится технология Интернет вещей или (IoT), которая позволяет отслеживать и проверять на сохранность и местоположение переданные в использование автомобили, технику и другое имущество.

Все это позволяет делать выводы о том, что цифровизация способствует созданию цифровых экосистем, которые позволяют: ускорить процессы заключения сделок, предоставить обширные данные о клиентах и необходимых сведениях лизинговых компаний, а также обеспечить безопасность заключенных сделок, за счет оптимизации бизнес-моделей, процесс решения любых проблем перейдет в дистанционный формат – тем самым вызовут изменение в отношении коммерческой деятельности и в работе с клиентами. [8]

Что касается работы внутри компаний, здесь активно развивается и применяется такая платформа данных и приложений «In-memory» – система для хранения данных, при которых они сохраняются в оперативной памяти приложения, при этом, данные обрабатываются, и сеть нагружается меньше, что обеспечивает более высокую скорость доступа к данным. А наиболее применимой стала «SAP HANA» – обладающая встроенным механизмом вычислений, который позволяет переносить выполнение операций по планированию с уровня приложений на уровень собственной базы данных. По мимо этого, платформа позволяет вести

бизнес в режиме реального времени и автоматизирует учет арендуемого оборудования, расчет цен и предоставляет сотрудникам информацию и экономит аппаратные ресурсы. [9]

Важным аспектом для деятельности компаний является сбор и обработка информации о клиентах, которые приводят к более глубокому анализу данных о будущих потребностях клиентов и возникающих или уходящих тенденциях. Это реализуется посредством применения CRM-систем, таких как «Salesforce», или иными системами управления документацией по типу «Conga». CRM-система – это программа управления взаимоотношениями с клиентами, предназначенная для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками, при этом применяется для увеличения уровня продаж, расширению деятельности маркетинга и улучшения работы с клиентами, за счет сохранения информации о них, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов. [10]

Немало важным является эффективность выполнения, организации и контроля в работе отделов компании. С этими задачами справляются BPM-системы, которые направлены на моделирование бизнес-процессов, связывая данных всех подразделений в единую сеть. Автоматизированные процессы позволяют рассмотреть каждый этап рабочего процесса и отследить каждый этап. BPM-системы позволяют отслеживать эффективность производства, выявляют закономерности работы, отыскивают слабые места, а также составляют прогнозы. А за счет совместимости с различными бизнес-сервисами, BPM-системы можно интегрировать и совмещать с уже действующими в организации технологическими продуктами, что способствует еще большей эффективности рабочих процессов. [11]

В исследованиях отмечается влияние продуктов виртуальной реальности, как перспективного инструмента демонстрации. За счет воспроизведения цифровой копии реального объекта, клиент получает возможность лично осмотреть предмет лизинга, осуществить настройки транспортных средств, получаемых в лизинг, а также выявить для себя недостающие элементы, которые потребуются в процессе пользования.

Наряду с вышеперечисленными стоит технология блокчейн. Под блокчейном понимается информационная система, основанная на распределенной базе данных, которая сохраняет в себе историю всех операций. В ходе торговли, любая сделка кодируется и проверяется каждым из участников сделки и только потом фиксируется в общей сети. Благодаря цифровой автономности, программной защищенности и прозрачности всех совершенных сделок – блокчейн может действовать без вмешательства банковских систем и посредничества с ним, а также выполнять быстрые и точные транзакции с минимальными рисками. [10]

За разработку, внедрение и использование цифровых технологий в ООО «ТаймЛизинг» отвечает IT-дирекция и Проектный офис по развитию IT-систем. Эти подразделения реализуют в рабочей деятельности все технологические механизмы, для оптимизации процессов. За счет: автоматизации, создания цифровых макетов и шаблонов, использования технологий хранения и обработки информации, внедрения CRM-систем и BPM-систем – компания достигла нынешних результатов и поддерживает эффективную деятельность, добавляя в работу передовые технологические решения, что значительно повышает производительность труда и позволяет выйти на новый уровень.

Уровень внедрения цифровых технологий один из самых значимых аспектов успешной деятельности любой компании. Передовые продукты уже используются в лизинговой отрасли, оптимизируя ежедневные процессы, во многом играя ключевую роль развития этого бизнеса, и тем самым помогают улучшить производительность и сократить расходы. Из этого делаем вывод, что грамотное использование технологических ресурсов не только упрощает деятельность внутри компании, но и позволяет отвечать запросам клиентов, а также сохранять конкурентоспособность на рынке.

### Заключение

В ходе прохождения практики в ООО «ТаймЛизинг», происходило ознакомление с трудовой деятельностью по получаемой специальности, а также приобретались и применялись в действии навыки по сбору и анализу данных, необходимых для изучения хозяйственной деятельности лизинговой компании, по

рассмотрению особенностей данной сферы бизнеса, по изучению организационно-управленческой структуре организации и ее особенностей, по производству разбора основных экономических показателей и выявлению их влияния на коммерческую деятельность. Благодаря детальному изучению особенностей деятельности предприятия, выработан навык оценки эффективности хозяйственной деятельности компании.

Исследование лизингового рынка позволило не только составить целостное представление о текущей ситуации в данной отрасли бизнеса, но и проследить за закономерностями и тенденциями развития данной сферы, а также изучить взаимосвязи с политическими, экономическими и социальными изменениями. Из изученной информации, были сделаны выводы о текущем положении организации относительно рынка лизинговых услуг, при этом, удалось установить закономерности и тенденции относительно нынешнего состояния таких ключевых показателей в данной отрасли, как объем нового бизнеса и лизингового портфеля компании.

Изучение уровня и масштабов внедрения цифровых технологий в сферу лизинга продемонстрировало как бизнес использует технологические тенденции в своей деятельности, выявило наиболее востребованные продукты, применяемые большинством компаний. Это еще раз доказало, что цифровые технологии с каждым годом совершенствуются и получают все большее распространение, а специалисты в области разработки и внедрения этих продуктов будут еще больше востребованы в будущем. Согласно этим данным, был произведен анализ уровня развития и внедрения цифровых технологий в ООО «ТаймЛизинг», а также описано влияние разработок на повышение эффективности деятельности данной компании.

В процессе прохождения производственной практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности удалось приобрести навыки, необходимые для решения профессиональных задач, и ознакомиться со структурами типовых методик и действующих нормативно-правовых

баз, используемых для прикладного применения во время прохождения практики.

Во время практики удалось осуществить задачи поиска информации о деятельности организации в СПС, отработать навыки сбора данных для проведения расчетов экономических показателей деятельности организации, применить полученные в ходе обучения теоретические знания, изучить и отработать навыки применения цифровых технологий для решения базовых задач профессиональной деятельности. Помимо этого, дополнительно были получены практические навыки самостоятельной работы над отчетом и сопутствующей информацией, и формулирования проблем и выводов относительно изученного материала с учетом требований к планируемым результатам.

Поставленная ранее цель производственной практики была достигнута. Задачи данной практики были успешно реализованы.



## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 ТаймЛизинг – о компании. - Текст: электронный// [timeleasing.ru](https://timeleasing.ru) [сайт]. – 2024 – URL: <https://timeleasing.ru/about/> (Дата обращения 14.06.24).

2 Клыкова А.Е. Совершенствование налогового учета лизинговых операций – Текст: электронный / А.Е. Клыкова, Е.В. Голубцова // Аудиторские ведомости – 2021 – № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-nalogovogo-ucheta-lizingovyh-operatsiy/viewer> (Дата обращения 14.06.2024).

3 Чиназирова С.К. Проблемы и перспективы развития рынка лизинговых услуг – Текст: электронный / С.К. Чиназирова, Е.А. Бюллер, М.Н. Михайлюк, Т.В. Шурухина // The Scientific Heritage – 2020 – № 54. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemu-i-perspektivy-razvitiya-rynka-lizingovyh-uslug/viewer> (Дата обращения 14.06.2024).

4 Самакаева М.Д. Современные проблемы развития лизинговых отношений в условиях кризисной экономики России – Текст: электронный / М.Д. Самакаева, И.Н. И.Н. Ковалева, А.Б. Ковалева // Вестник Московского финансового юридического университета – 2022 – № 2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-problemy-razvitiya-lizingovyh-otnosheniy-v-usloviyah-krizisnoy-ekonomiki-v-rossii/viewer> (Дата обращения 15.06.2024).

5 Что будет с рынком лизинга в 2024 году. – Текст: электронный // [sravni.ru](https://sravni.ru) [сайт]. – 2024. - URL: <https://www.sravni.ru/biznes-leasing/info/rynok-lizinga-2024/> (Дата обращения 15.06.24).

6 Рыжова А.С. Тенденции лизингового рынка в России: вызовы и перспективы – Текст: электронный / А.С. Рыжова // Вестник Академии знаний – 2023 – № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-lizingovogo-rynka-v-rossii-vyzovu-i-perspektivy/viewer> (Дата обращения 16.06.2024).

7 Рынок лизинга по итогам 2023 года: время ренессанса. – Текст: электронный // [raexpert.ru](https://raexpert.ru) [сайт]. – 2024. - URL: <https://raexpert.ru/researches/leasing/2023/> (Дата обращения 17.06.24).

8 Половян А.В. Цифровой лизинг: основные тенденции инновационных

трансформаций – Текст: электронный / А.В. Половян, Н.В. Шемякина, А.А. Пономаренко // Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество – 2022 – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovoy-lizing-osnovnye-tendentsii-innovatsionnyh-transformatsiy/viewer> (Дата обращения 17.06.2024).

9 Нестеренко В.Н., Роль цифровых технологий в лизинговой деятельности. – Текст: электронный / В.Н. Нестеренко // Актуальные исследования. – 2021. - URL: <https://apni.ru/article/3406-rol-tsifrovikh-tekhnologij-v-lizingovoj-deyat> (Дата обращения 20.06.24).

10 Пуйто О.А. Взаимодействие лизингового сектора экономики с современными информационными технологиями – Текст: электронный / О.А. Пуйто// Экономика и качество систем связи – 2020 – № 3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimodeystvie-lizingovogo-sektora-ekonomiki-s-sovremennymi-informatsionnymi-tehnologiyami/viewer> (Дата обращения 20.06.2024).

11 Как взять бизнес-процессы под контроль с помощью BPM-системы. – Текст: электронный // bitrix24.ru [сайт]. – 2024. - URL: <https://www.bitrix24.ru/journal/bpm/> (Дата обращения 20.06.24).

## Приложение А

### Бухгалтерский баланс (Актив)

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110	13	14	16
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	9 963	10 879	12 210
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	372 896	126 541	110 031
	Финансовые вложения	1170	-	10	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	16 232
	Прочие внеоборотные активы	1190	9 072 638	5 689 743	6 039 406
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>9 455 509</b>	<b>5 827 187</b>	<b>6 177 895</b>
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Запасы	1210	47 459	108 695	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2 483	-	239 542
	Дебиторская задолженность	1230	9 643 505	9 720 601	6 829 411
	в том числе:				
	Авансы выданные	1231	2 046 071	1 957 247	1 460 659
	Чистая инвестиция в аренду	1232	7 661 613	7 345 741	4 704 016
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	14 041	14 541
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	566 119	637 887	218 586
	Прочие оборотные активы	1260	728 838	507 767	283 848
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>10 988 404</b>	<b>10 988 991</b>	<b>7 585 928</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>20 443 913</b>	<b>16 816 178</b>	<b>13 763 823</b>

Приложение Б  
Бухгалтерский баланс (Пассив)

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	21 226	21 226	21 226
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2 041 230	1 530 959	930 215
	Итого по разделу III	1300	2 062 456	1 552 185	951 441
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1410	9 749 982	8 368 419	7 226 324
	Отложенные налоговые обязательства	1420	259 362	120 691	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	10 009 344	8 489 110	7 226 324
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1510	8 002 798	6 387 249	5 228 495
	Кредиторская задолженность	1520	14 135	1 726	34 450
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	21 724	16 527	15 398
	Прочие обязательства	1550	333 455	369 381	307 715
	Итого по разделу V	1500	8 372 113	6 774 883	5 586 058
	<b>БАЛАНС</b>	1700	20 443 913	16 816 178	13 763 823

## Приложение В

### Отчёт о финансовых результатах

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2023 г.	За Январь - Декабрь 2022 г.
	Выручка	2110	3 599 103	2 778 029
	Себестоимость продаж	2120	(428 472)	(301 202)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	3 170 631	2 476 827
	Коммерческие расходы	2210	(161 558)	(116 622)
	Управленческие расходы	2220	(283 276)	(211 002)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 725 797	2 149 203
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	23 386
	Проценты к получению	2320	26 991	23 523
	Проценты к уплате	2330	(2 003 819)	(1 453 893)
	Прочие доходы	2340	346 917	176 696
	Прочие расходы	2350	(390 505)	(167 855)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	705 381	751 060
	Налог на прибыль	2410	(145 110)	(150 316)
	в том числе:			
	текущий налог на прибыль	2411	(6 438)	(13 394)
	отложенный налог на прибыль	2412	(138 672)	(136 922)
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	560 271	600 744