

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДОГОВОРНОЙ РАБОТЫ КАК НАПРАВЛЕНИЕ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ

А. И. Мониц¹⁾, А. И. Короткевич²⁾

¹⁾ студент, Белорусский государственный университет, г. Минск,
Республика Беларусь, e-mail: alexandr.mon.ch@gmail.com

²⁾ доктор экономических наук, профессор, Белорусский государственный
университет, г. Минск, Республика Беларусь, e-mail: alexeyk75@mail.ru

В статье рассмотрены направления улучшения финансовых результатов лизинговой компании за счет заключения договора с крупной сетью поставщика электронной техники и создания упрощённой системы заключения договоров с поставщиками и клиентами.

Ключевые слова: лизинг; лизингодатель; лизингополучатель; договор, прибыль.

AUTOMATION OF CASH OPERATIONS HOW TO DIRECTION OF INCREASING EFFICIENCY ACTIVITIES OF THE BANK

А. I. Monich¹⁾, А. I. Korotkevich²⁾

¹⁾ Student, Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus,
e-mail: alexandr.mon.ch@gmail.com

²⁾ Doctor of Economics, Professor, Belarusian State University, Minsk,
Republic of Belarus, e-mail: alexeyk75@mail.ru

The article discusses ways to improve the financial results of a leasing company by concluding an agreement with a large network of electronic equipment supplier and creating a simplified system for concluding contracts with suppliers and customers.

Keywords: leasing; lessor; lessee; contract; profit.

Содержание и совершенствование договорной работы в лизинговой компании является важнейшим элементом организации ее деятельности и источником формирования финансовых результатов. В качестве направлений такого совершенствования в ООО «АСБ Лизинг» предлагается: 1) заключение договора с крупной сетью поставщика электронной техники; 2) создание упрощённой системы заключения договоров с поставщиками и клиентами.

Так, необходимо отметить, что количество товаров бытового пользования, взятых в лизинг в ООО «АСБ Лизинг», постоянно увеличивается и с каждым годом растёт на 5–10 % в общем объёме взятых в лизинг предметов. Заключение договора с крупный поставщиком позволит увеличить объём клиентов, которые берут бытовые предметы в лизинг, а также создать специальное предложение, которое позволит клиентам брать нужные им товары через компанию со скидкой.

Для реализации этого направления предполагается, что фирма поставщик (допустим «21 век») размещает у себя на сайте баннер, перейдя через который можно получить товар со скидкой, если оформить его в лизинг. Предлагается уменьшенная процентная ставка, но с небольшим изменением – фирма поставщик будет получать процент от выплаты лизингополучателя. Пример: клиент берёт электронику стоимостью на 2000 руб., на два года с авансом 20 % и получает скидку 5 процентов (табл. 1).

Таблица 1

Распределение полученной выгоды между поставщиком и лизингодателем

Стоимость товара, руб.	Аванс, %	Процентная ставка, %	Скидка, %	Срок, лет	Доход, руб.	
					лизингодателя	поставщика
2000	20	1,2	5	2	140	140

Используя данные табл. 1, с учётом, что каждый год будет расти количество клиентов, заинтересованных в «мелком» лизинге на 5 %, а количество таких «мелких лизингов» в 2023 году составило 50 человек, то можно посчитать, что за 6 лет ООО «АСБ Лизинг» будет получен дополнительный доход в размере 22067,5 руб.

Таблица 2

Расчёт дополнительного дохода ООО «АСБ Лизинг» за 6 лет

Показатели	1–2 годы	3–4 годы	5–6 годы	Итого за 6 лет
Дополнительный доход, руб.	7000	7350	7717,5	22067,5

Второе предложение по улучшению финансовых результатов ООО «АСБ Лизинг» является создание упрощённой системы заключение договоров с поставщиками и клиентами. На данный момент из-за неэффективности договоров, некоторые компании отказывают выступать в качестве поставщика, а ООО «АСБ Лизинг» соответственно теряет доходы. Так же если клиент берёт относительно небольшой по стоимости предмет лизинга, ему не хочется возиться с большим количеством бумаг.

По проведенным расчетом недополученный доход составил 149,9 тыс. руб. ежегодно.

Несовершенство договоров, приводящее к потере доходов, включает в себя следующие элементы:

1. Мелкие фирмы не хотят возиться с большим количеством бумаг, но клиент сам в праве выбрать поставщика, поэтому он может уйти в другую лизинговую компанию;

2. Частные предприниматели, которые хотят взять себе допустим какой-либо товар для работы, не хочет долго доказывать, что прибыль у него есть, искать поручителей и т. д.;

3. ООО «АСБ Лизинг» не выгодно тратить лишнее время на заполнение большого количества бумаг, а также на их хранение и дальнейшее их архивирование, что приносит также траты;

4. Слишком сложные договоры могут отпугнуть гипотетического будущего лизингополучателя.

Разработка удобных договоров как для клиентов, так и для поставщиков служит как основа для развития удобной и надёжной системы заключения отношений как ВТВ, так и ВТС.

Таким образом, совершенствование договорной работы в ООО «АСБ Лизинг» за счет заключения договора с крупной сетью поставщика электронной техники и создания упрощённой системы заключение договоров с поставщиками и клиентами позволит улучшить финансовые результаты компании и повысить эффективность организации ее деятельности.