

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ ЗА СЧЕТ ВЫХОДА НА НОВЫЙ РЫНОК

Я. М. Чемерицкая¹⁾, Д. В. Шпарун²⁾

¹⁾ студент, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь,
e-mail: yanachem02@mail.ru

²⁾ кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный университет, г. Минск,
Беларусь, e-mail: shparundina@gmail.com

В статье рассмотрены вопросы повышения эффективности лизинговой компании за счет выхода на новый рынок.

Ключевые слова: лизинг; эффективность; рынок лизинговых услуг.

INCREASING THE EFFICIENCY OF A LEASING COMPANY BY ENTERING A NEW MARKET

Ya. M. Chemeritskaya¹⁾, D. V. Shparun²⁾

¹⁾ student, Belarusian State University, Minsk, Belarus, e-mail: yanachem02@mail.ru

²⁾ PhD in economics, associate professor, Belarusian State University, Minsk, Belarus,
e-mail: shparundina@gmail.com

The article discusses the issues of increasing the efficiency of a leasing company by entering a new market.

Keywords: leasing; efficiency; leasing services market.

ООО «Активлизинг» специализируется на предоставлении услуг финансового лизинга, продаже автомобилей, аренде движимого и недвижимого имущества для различных сегментов рынка, включая физических и юридических лиц. Компания также предлагает услуги операционного лизинга, страхования и разрабатывает индивидуальные совместные программы с автодилерами [1]. Для повышения эффективности деятельности и расширения рынка предоставляемых услуг, ООО «Активлизинг» предлагается выйти на новый перспективный рынок г. Москва. Это стратегическое решение направлено на укрепление позиций компании в конкурентной среде, увеличение выручки и улучшение финансовых показателей.

Москва, как один из крупнейших экономических центров России и СНГ, предлагает значительные возможности для развития лизингового бизнеса для юридических лиц. Открытие представительства в Москве позволит привлечь новых клиентов из разных секторов экономики, включая крупные предприятия, малый и средний бизнес. Выход на московский рынок способствует повышению узнаваемости бренда «Активлизинг».

Аспекты, которые позволят улучшить выход на новый рынок:

1) Открытие представительства в Москве позволит привлечь новых клиентов из одного из крупнейших рынков СНГ, что приведет к увеличению выручки.

2) Работа в Москве предоставит возможность заключения новых лизинговых договоров с компаниями, расширяя клиентскую базу.

- 3) Повышение узнаваемости бренда на рынке СНГ.
- 4) Увеличение объемов продаж и доходов поможет более эффективно распределять фиксированные затраты, повышая общую рентабельность.

В рамках проекта по выходу на новый рынок Москвы ООО «Активлизинг» необходимо будет осуществить инвестиционные затраты на приобретение оборудования и необходимых материалов. Для реализации проекта в 2025 году компания должна закупить 6 компьютеров и 1 принтер общей стоимостью 15 тыс. руб. с НДС.

ООО «Активлизинг» предлагается нанять двух менеджеров по продажам, двух специалистов по лизингу, одного директора и одного бухгалтера для нового офиса в Москве. Эти сотрудники будут выполнять ключевые функции, необходимые для эффективного функционирования офиса, включая продажи, управление лизингом, бухгалтерский учет и общее руководство.

Общие ежемесячные расходы на заработную плату составят 17 тыс. руб. Эти инвестиции в персонал позволят обеспечить высокий уровень обслуживания клиентов и эффективное управление бизнесом на новом рынке.

Для успешной реализации проекта по выходу на новый рынок Москвы ООО «Активлизинг» потребуются значительные затраты на производство и реализацию услуг, которые ежегодно будут увеличиваться. Основные статьи затрат включают материальные затраты, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию основных средств и прочие затраты.

Материальные затраты включают расходы на канцелярию, аренду помещения в Москве и рекламу. Планируется аренда офиса с мебелью, поэтому закупка дополнительной мебели не потребуется. Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды также будут увеличиваться каждый год. Амортизационные расходы остаются постоянными на протяжении всего периода. Прочие затраты, включая страховые платежи, также планируется увеличить ежегодно.

Предположим, что в первый год работы будет заключено 455 договоров, учитывая, что каждый месяц первого года работы сумма заключаемых договоров в месяц будет расти на 5 новых договоров лизинга. Средняя стоимость предмета лизинга взята из расчета того, что ООО «Активлизинг» является лидером лизинга автомобилей в Беларуси и так как основным предметом лизинга является легковые автомобили различного класса, можно предположить, что в среднем стоимость предмета лизинга будет равна 96 тыс. руб. Средний аванс клиента 20 % – самый популярный вносимый аванс. Общая сумма финансирования рассчитывается как произведение суммы финансирования на количество заключенных договоров.

Проект ООО «Активлизинг» по выходу на новый рынок Москвы демонстрирует положительную динамику финансовых показателей на протяжении 2025 – 2029 гг. Эти результаты показывают, что проект обладает потенциалом для долгосрочной финансовой устойчивости и роста, при условии эффективного управления затратами и увеличения доходов от реализации продукции. Рассмотрим показатели эффективности данного проекта (табл. 1).

Таблица 1

Показатели эффективности

Простой срок окупаемости проекта	1,42
Динамический срок окупаемости проекта	2,18
Внутренняя норма доходности (ВНД), %	89 %
Индекс рентабельности (ИР)	13

Простой срок окупаемости проекта составляет всего 1,4 года. Это означает, что первоначальные инвестиции будут возвращены менее чем за два года, что указывает на быстрый возврат вложенных средств и минимальные риски для инвесторов. Динамический срок окупаемости проекта равен 2,18 года, учитывая временную стоимость денег и дисконтированные денежные потоки. Кроме того, внутренняя норма доходности (ВНД) составляет 89 %. Этот показатель показывает, что проект генерирует доходность в 89 % на вложенные средства. Индекс рентабельности (ИР) равен 13. Это означает, что на каждую вложенную единицу денежных средств проект генерирует 13 руб. дохода. Такой высокий показатель подтверждает высокую рентабельность и экономическую эффективность проекта.

Рассмотрим экономический эффект от внедрения данного мероприятия, учитывая тот год, когда проект принесет первую прибыль (табл. 2).

Экономический эффект от выхода ООО «Активлизинг» на новый рынок Москвы проявляется в увеличении валового дохода, прибыли от реализации и чистой прибыли, несмотря на рост затрат. Положительные изменения финансовых показателей подтверждают, что выход на новый рынок был экономически целесообразным. В целом, проект демонстрирует хорошие перспективы и положительные финансовые результаты, что свидетельствует о его успешности.

Таблица 2

Экономический эффект от внедрения мероприятия по выходу на новый рынок

Показатель	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Изменение, +/-	Темп роста, %
1. Валовая прибыль, тыс. руб.	23 865	24331,86	466,86	101,9
2. Затраты на реализацию услуг, тыс. руб. (УР+РР)	1 902	2273,16	371,16	119,5
3. Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	21 963	22058,70	95,70	100,4
4. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	13 931	14026,70	95,70	100,7
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	11 131	11207,56	76,56	100,6

Составлено по: [1].

Библиографические ссылки

1. Активлизинг». [Электронный ресурс].: URL: <https://www.alizing.by/>. (дата обращения: 29.04.2024).

УДК 336.71

**ПРИНЦИПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ ТРУДА В РОЗНИЧНОМ
СЕКТОРЕ БАНКА**

Чжа Юй¹⁾, А. И. Короткевич²⁾

¹⁾ студент, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь,
e-mail: czaouij@gmail.com

²⁾ доктор экономических наук, профессор, Белорусский государственный университет, г. Минск,
Беларусь, e-mail: Karatkevich@bsu.by