

динамикой и/или изменением стоимостных, технологических и технических характеристик объектов лизинга. Лизинговые риски делятся следующим образом:

- маркетинговый риск,
- ценовой риск,
- риски гибели (порчи) объекта лизинга,
- риски ускоренного морального старения оборудования.

Более подробно остановимся на первых двух видах лизингового риска.

Маркетинговый риск – этот вид риска присущ, в основном, сделкам оперативного лизинга. Источник этого риска связан с незнанием лизингодателя конъюнктуры рынка данного вида оборудования. Страхованием от данного вида риска является:

- постоянный анализ конъюнктуры рынков как нового, так и поддержанного оборудования и приобретение тех видов объекта лизинга, которые пользуются стабильно высоким или повышенным спросом;
- увеличение рисковой премии при определении лизинговой процентной ставки;
- предложение опциона на покупку объекта лизинга лизингополучателю по окончании срока оперативного лизинга (по рыночной стоимости с учетом конъюнктуры на момент реализации опциона и начисленного износа объекта лизинга).

Ценовой риск – это риск потенциальной потери прибыли, связанный с изменением цен на объекты лизинговых операций, контракты на которые были заключены по старым ценам. Лизингополучатель несет потенциальные убытки в случае падения цен на объект лизинга, лизингодатель – в случае повышения цен на оборудование.

Вследствие разделения во времени актов заключения договора, покупки объекта лизинга, его поставки и лизинговых платежей возникает ценовой риск, который по условиям договора можно различными способами распределять между поставщиком, лизинговой фирмой и лизингопользователем. В таблице обобщаются различные формы договоров, используемые в европейской деловой практике.

Формы договоров и распределения ценовых рисков

Распределение ценовых рисков	Формы договоров
Полностью у лизингодателя	• твердая цена лизингового контракта • возобновление торга при определенном условии (повторный лизинг, «мокрый» лизинг) • скользящие ценовые условия (долгосрочный и среднесрочный лизинг)
Полностью у лизингопользователя	• договоры по типу «издержки плюс прибыль»

Однако с помощью тех или иных договоров невозможно полностью переложить риски потерь от инфляции на своего партнера по договору, поэтому, скорее можно говорить о долевом участии партнеров в рисках. Так, например, при разработке схемы финансирования и предоставления гарантий поставки оборудования по международному финансовому лизингу для предприятий строительной индустрии поставщик оборудования принимал на себя 10 % риска, страховая компания – 23 %, лизингодатель – более половины. В этом случае оценка риска, который каждый из участников берет на себя в соответствии с условиями договора приобретает особую важность, так как ставит своей целью минимизировать затраты сверх договорной стоимости контракта и защитить их от убытков.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ УПРАВЛЕНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

И. В. Байкова

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Республика Беларусь*

В зависимости от размера и типа коммерческих организаций, уровня разделения труда, стадии развития лизинга и сложившейся практики выделяют три основные концепции управления лизинговой деятельностью: производственную, маркетинговую и специализированную. Каждая из организационных форм отвечает экономическим интересам, возникающим на определенном этапе развития лизинговой инфраструктуры.

На начальном этапе развития лизинга – организационном – вся работа по подготовке и реализации лизинговых операций сосредотачивается в производственных подразделениях крупных промыш-

ленных предприятий, что позволяет улучшить сбыт продукции.

На втором этапе – функциональном – происходит выделение управления лизинговыми операциями в самостоятельные подразделения, что позволяет с большим профессионализмом обслуживать участников рынка лизинговых услуг.

Дальнейшее развитие организационных форм управления в этой сфере предпринимательской деятельности обуславливается тенденциями, вызываемыми законами кооперации и концентрации производства. На этом этапе предполагается создание конгломеративных структур, объединяющих всех участников лизингового рынка: промышленные предприятия, СП, способные поставлять технику и оборудование, финансово-кредитные учреждения, информационные и лизинговые фирмы. Необходимость подобного развития обусловлена, в первую очередь, потребностью в анализе и прогнозировании развития институтов лизинговой инфраструктуры.

Взаимное участие лизинговых фирм, кредитных институтов, производителей ведет к образованию различных объединений: финансово-промышленных групп (ФПГ), лизинговых концернов и холдингов. Внутри которых юридически самостоятельные фирмы – члены объединения специализируются на определенных объектах, а также на путях их сбыта.

В целях упрощения процедуры вхождения в конгломеративные структуры могут создаваться объединения не являющиеся акционерными обществами (в этом случае исчезает необходимость в технико-экономическом взвешивании фирм-участников), в которых отношения между участниками объединения и его руководящими органами регулируются на основании договора о совместной деятельности. В соответствии с этим договором организуется хозрасчетное управление, основными задачами которого являются координация деятельности предприятий, разработка экономических прогнозов и оказание информационных услуг.

Концентрация в лизинговом бизнесе преследует цель с одной стороны расширить финансовые возможности фирм, активизировать и специализировать знания в области лизинга, а с другой стороны – усилить в финансовых услугах компонент консультирования.

В ходе взаимовыгодной совместной деятельности с промышленными, торговыми, банковскими, страховыми организациями лизинговые фирмы получают следующие преимущества:

- повышается конкурентоспособность;
- в ходе оперативного обмена информацией между структурными подразделениями усиливается предсказуемость экономической ситуации;
- углубляется специализация лизинговой фирмы с учетом перспективных направлений научной, производственной деятельности клиентов и структурных подразделений объединения;
- появляется доступ к дополнительным источникам финансирования и, как следствие, возможность прямого сотрудничества с зарубежными лизинговыми фирмами;
- в рамках объединения появляются дополнительные возможности для развития оперативного лизинга с наименьшими материальными затратами на базе уже существующих сервисных центров и/или предприятий-изготовителей, так как в этом случае реализуется основной принцип современного сервиса: «кто производит, тот и обслуживает»;
- возможна консолидация отчетности для выработки стратегии наименьших налогов (в частности, перераспределение прибыли за счет ценового маневра в пользу предприятий, имеющих льготы по налогообложению).

Учитывая вышеизложенные преимущества, вхождение в объединения лизинговых фирм становится одним из необходимых условий дальнейшего развития рынка средств производства региона.

НОРМИРОВАНИЕ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ

А. П. Бобович

Гомельский кооперативный институт, Республика Беларусь

На современном этапе развития экономики Республики Беларусь особую актуальность приобретают вопросы улучшения нормирования товарных запасов. Между тем, в настоящее время эта проблема решается далеко не в полной мере.

В магазине должны быть созданы условия, обеспечивающие бесперебойную торговлю при минимальных объемах товарных запасов, а также для предотвращения товарных потерь в процессе хранения, внутримagaзинного перемещения и продажи товаров. Это достигается путем повседневного управления товарными запасами и рациональной организации товароснабжения. Рациональная организация товароснабжения во многом зависит и от наличия складов. Собственные склады розничных торговых предприятий играют и продолжают играть существенную роль в организации товароснаб-