

МІСЦЕ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ РИЗИКІВ У СИСТЕМІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© Подольчак Н.І., 2008

Здійснено дослідження ризиків лізингової діяльності машинобудівного підприємства. Визначено місце та роль маркетингового ризику у системі ризик-менеджменту лізингової діяльності. Враховуючи поетапність реалізації лізингової діяльності, запропоновано методи мінімізації ризиків цієї діяльності. Запропонована методика оптимізації ризиків дає змогу підвищити стабільність та ефективність лізингової діяльності.

It was researched the risk of leasing activity machine-building enterprises. It was indicated the role and place of marketing risk of risk-management system of leasing activity. Author elucidated the main method of risk-minimization in leasing considering the step of leasing activity. It was proposed the methodic of risk-optimization that help to increase the stability and efficiency of leasing activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Лізингова діяльність реалізується в умовах зростання конкуренції, недостатньої інформації, мінливості та невизначеності зовнішнього середовища, складності прогнозування результативності лізингових проектів тощо. Учасники лізингових відносин з причин суб'єктивного та об'єктивного характеру, піддаються впливу різних ризиків, ідентифікація, оцінювання та управління якими стає одним із пріоритетних завдань лізингової діяльності. Під ризиком в економічній практиці розуміють імовірність втрат, збитків або одержання додаткового доходу у зв'язку з невизначеністю або недостатністю інформації у конкретній ситуації [1, с. 9]. Усі ризики лізингової діяльності можна поділити на дві великі групи – зовнішні та внутрішні. Зовнішні ризики зумовлені причинами, на які машинобудівне підприємство не має прямого впливу і джерелом їх утворення є зовнішнє середовище [2]. До них належать: політичні, соціальні, адміністративно-законодавчі, природно-екологічні ризики та ризики ринкової кон'юнктури. Уникнути цих ризиків чи управляти ними дуже важко, тому машинобудівному підприємству, яке реалізує лізингову діяльність, необхідно пристосовуватися до них і враховувати їх у своїй діяльності. Внутрішні ризики зумовлені внутрішніми причинами, обсяг та ймовірність виникнення яких безпосередньо залежать від ефективності системи менеджменту підприємства, його величини, кваліфікації та досвіду працівників. Одним з основних внутрішніх ризиків лізингової діяльності машинобудівного підприємства є маркетингові ризики [3, с. 455]. Вони пов'язані із ймовірністю втрат чи отримання додаткових прибутків під час проведення маркетингових досліджень, інтерпретації їх результатів, сегментування ринку, позиціонування на ринку, прогнозування перспектив його розвитку з метою розроблення та реалізації маркетингової стратегії лізингової діяльності машинобудівного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення цієї проблеми. Проблема ризиків лізингової діяльності приділяли увагу багато вітчизняних та іноземних науковців, зокрема: Вітлінський В.В., Внукова Н., Гейдар І.І., Гребеньков А., Долинська Є.Б.,

Дорофеева С.В., Загородній А.Г., Селюченко Н.С., Машева М., Штельмах В., Горемикін В.А. та Трач В.П. Зокрема, Трач В. у [4] виділяє фінансовий та майновий ризики. Штельмах В., Гребеньков А. та Машева М. виділяють чотири види специфічних ризиків лізингової діяльності: ризики, що пов'язані з предметом лізингу, фінансові та проектні ризики, а також ризики несплати лізингових платежів [5]. Гейдар І.І. та Коваленко Л.О. дають розширену класифікацію лише фінансовим ризикам лізингової діяльності, до яких належать: валютний, портфельний і ризик фінансування [6, с. 46].

Формування цілей статті (постановка завдання). Дослідження місця та ролі маркетингового ризику у системі ризик-менеджменту лізингової діяльності машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу досліджень з повним обґрунтуванням отриманих результатів. Внутрішні ризики машинобудівного підприємства, що надає лізингові послуги, варто групувати за двома рівнями виникнення: ризики лізингової діяльності та ризики лізингової угоди (рис. 1). Таке розмежування є доволі умовним, проте визначення рівня та джерел виникнення ризиків дає змогу зробити правильний вибір методів їхньої мінімізації.

Ризики лізингової угоди виникають на рівні одного лізингового договору та пов'язані із особливостями його реалізації. До них належать три групи ризиків – ризик предмета лізингу, невиконання умов лізингового договору та ризики надання супровідних послуг.

Ризики предмета лізингу пов'язані із якісними характеристиками майна, наданого у лізинг, його життєвим циклом, особливостями експлуатації тощо. До них належать ризики, пов'язані із втратою, пошкодженням та крадіжкою предмета лізингу, його неповерненням, зміною залишкової вартості та неможливістю повторної реалізації майна, наданого у лізинг.

Ризики, пов'язані з втратою, пошкодженням, крадіжкою предмета лізингу та передчасним його зношенням [5], виникають внаслідок порушень лізингоотримувачем правил експлуатації, норм технічного обслуговування, низькими кваліфікацією і рівнем відповідальності персоналу.

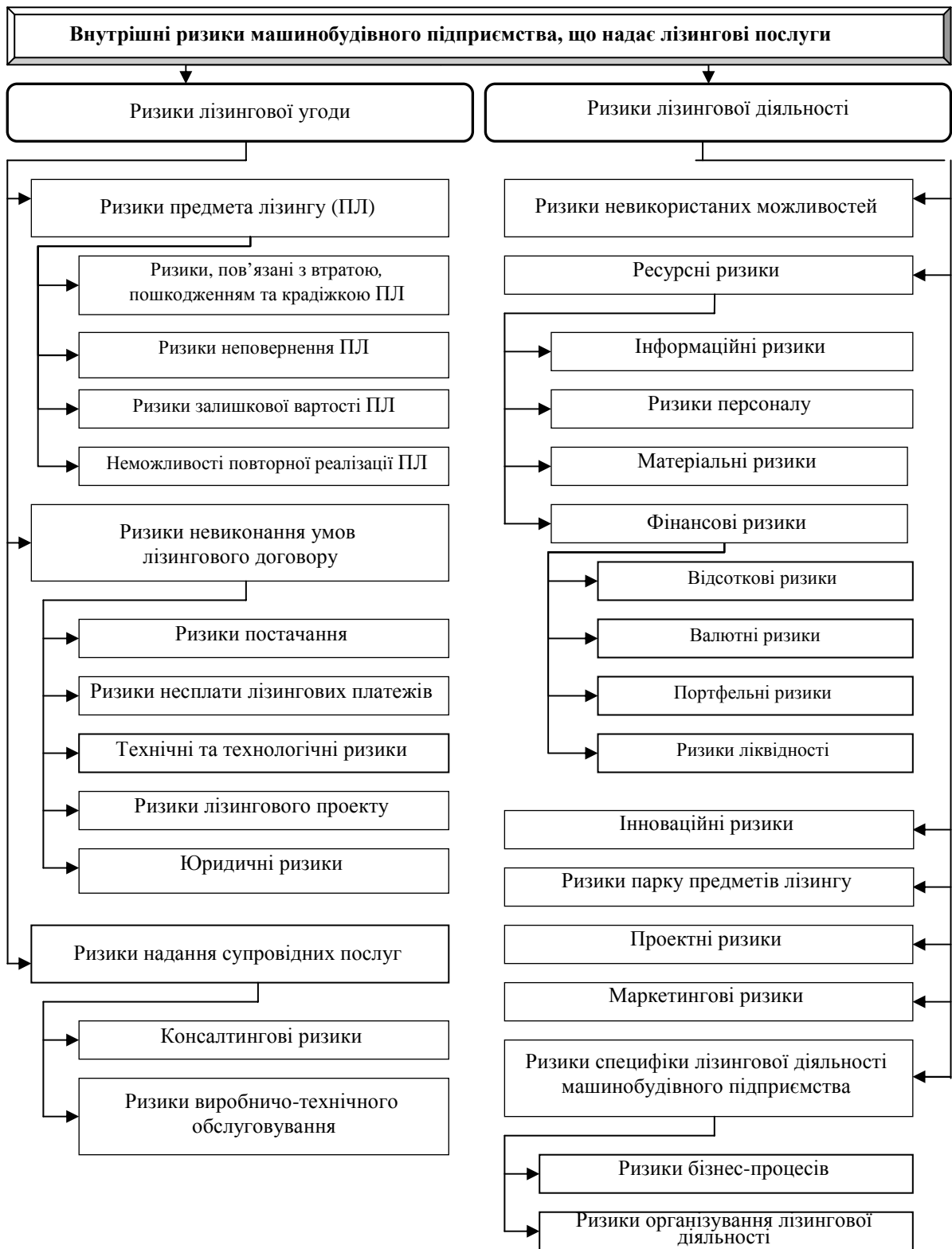
Ризики неповернення предмета лізингу [2; 3; 4] пов'язані із неможливістю для лізингодавця (після закінчення терміну дії чи внаслідок інших обставин, передбачених чинним законодавством чи лізинговим договором) отримати предмет лізингу внаслідок неповернення його лізингоотримувачем. Рівень цього ризику є мінімальним у країнах, де механізм повернення предмета лізингу чітко регулюється чинним законодавством. Хоча юридично лізингодавець є власником предмета лізингу, проте реально не завжди вдається вчасно і без втрат вилучити майно.

Ризики залишкової вартості предмета лізингу пов'язані із невизначеністю ринкової вартості предмета лізингу на момент закінчення терміну чинності лізингового договору, через нестабільність життєвого циклу предмета лізингу, появу нової техніки, швидке моральне старіння машинобудівної продукції тощо.

Ризики неможливості реалізації предмета лізингу на вторинному ринку [5, с. 7] пов'язані з його якісними характеристиками, ліквідністю, наявністю попиту та станом вторинного ринку. Цей ризик виникає як за договорами оперативного лізингу, де повторна реалізація майна є неминучою, так і за договорами фінансового лізингу – у разі дострокового розірвання договору. Ризик зростає, якщо предмет лізингу відповідає таким характеристикам: складність демонтажу; проблематичність і висока вартість транспортування; унікальність обладнання; швидке його моральне старіння.

Ризики невиконання умов лізингового договору пов'язані із неповним чи неналежним виконанням умов лізингової угоди однією із сторін, що призводить до неможливості реалізації договору загалом. До цієї групи ризиків належать ризики постачання, несплати лізингових платежів, технічні та технологічні, а також ризики лізингового проекту та юридичні.

Ризики постачання зумовлені неотриманням або несвоєчасним транспортуванням предмета лізингу лізингоотримувачу, нанесенню об'єкту ушкоджень чи трансформацій, які вплинули на його експлуатаційні характеристики. Це може спричинити розірвання договору та понесення різного роду втрат його учасниками (рисунок).



Внутрішні ризики машинобудівного підприємства, що надає лізингові послуги

Ризики несплати лізингових платежів [2; 3; 6] пов'язані з невчасною чи неповною сплатою лізингових платежів лізингоотримувачем, особливо за масштабними проектами, що може призвести до виникнення загрози неплатоспроможності лізингодавця. Здійснюючи розрахунок величини лізингових платежів та складаючи графік їх сплати, необхідно враховувати та поєднувати суперечливі інтереси учасників лізингового договору.

Технічні та технологічні ризики виникають за незадовільних технічних характеристик предмета лізингу, невідповідності їх вимогам технології виробництва, непроведення превентивних заходів для запобігання швидкому моральному та фізичному зносу обладнання. Зумовлені ці ризики недосконалістю вибраної технології для реалізації конкретного лізингового проекту.

Ризики лізингового проекту пов'язані з розробленням та виконанням проекту, для реалізації якого було придбано машинобудівну продукцію на умовах лізингу, і від цього проекту залежатиме успішність виконання лізингового договору.

Юридичні ризики пов'язані із ймовірністю виникнення втрат внаслідок допущення юридичних помилок під час складання лізингового договору, який не передбачає чіткого механізму захисту інтересів машинобудівного підприємства у лізинговій діяльності. Рівень цього ризику може бути зумовлений нестабільністю лізингового законодавства.

Ризики надання супровідних послуг пов'язані із невизначеністю щодо якості та необхідності забезпечення додаткових послуг потенційних та реальних лізингоотримувачів. Рівень ризиків підвищується за відсутності можливості вибору супутніх послуг чи відмови від таких. Також ці ризики пов'язані із фінансовою та психологічною готовністю оплачувати додаткові послуги. До цієї групи ризиків належать консалтингові ризики та ризики неналежного сервісного обслуговування.

Консалтингові ризики зумовлені наданням неналежних консультацій персоналом лізингової організації потенційному лізингоотримувачу щодо особливостей та переваг лізингу, вибору адекватного виду лізингу та якісних характеристик предмета лізингу, внаслідок яких лізингоотримувач може понести збитки або недоотримати прибутки. Про важливість наданих консультацій свідчать дослідження, за якими 75 % покупців під поняттям «купівля» розуміють не лише придбання послуги, але й певні консультації, тому неякісне консультування може спричинити втрату потенційного клієнта чи зумовити поширення реклаमाцій.

Ризики виробничо-технічного обслуговування спричинені ймовірністю виникнення втрат внаслідок надання машинобудівним підприємством неякісних сервісних послуг щодо обслуговування предмета лізингу, заміни несправної машинобудівної продукції на аналогічну справну, забезпечення запасними деталями тощо.

Ризики лізингової діяльності машинобудівного підприємства пов'язані із процесом надання у лізинг машинобудівної продукції. До них належать ризики невикористаних можливостей, ресурсні, інноваційні, парку предметів лізингу, проектні, маркетингові ризики та ризики специфіки лізингової діяльності.

Ресурсні ризики, пов'язані з ймовірністю втрат чи отримання додаткового прибутку внаслідок залучення та використання ресурсів у виробничо-господарській діяльності лізингових організацій. Основними ресурсними ризиками є інформаційні, ризики персоналу, матеріальні та фінансові.

Інформаційні ризики виникають через ймовірність прийняття рішення працівниками лізингової організації, використовуючи застарілу, неповну, нечітку, несвоєчасну інформацію або через витік конфіденційної інформації до конкурентів.

Ризики персоналу машинобудівного підприємства пов'язані із ймовірністю виникнення втрат через специфіку лізингової діяльності, яка вимагає від працівників лізингової організації економічних та технічних знань.

Матеріальні ризики пов'язані із ймовірністю втрат внаслідок неефективної роботи із залучення та використання машинобудівним підприємством матеріальних ресурсів. Для зниження та уникнення цієї групи ризиків необхідно підвищити ефективність роботи відділу постачання та підрозділів, які використовують матеріальні ресурси у своїй роботі.

Фінансові ризики [1; 2; 6] виникають під час реалізації лізинговою організацією фінансової діяльності і впливають на її кінцевий фінансовий результат. До них належать процентні, валютні, портфельні ризики та ризики ліквідності.

Відсоткові ризики [2, с. 456] виникають із співвідношення відсотків банківських кредитів, отриманих машинобудівним підприємством (для фінансування виробництва, здійснення лізингової діяльності тощо) і відсотків за лізинговими договорами.

Валютні ризики виникають у зв'язку зі зміною валютних курсів, якщо для виконання умов лізингової угоди необхідно проводити розрахунки в іноземній валюті [2, с. 37], та можуть призвести до зміни реальної суми лізингового договору. Йому піддаються як лізингодавець (машинобудівне підприємство під час погашення банківських кредитів), так і лізингоотримувач (під час сплати лізингових платежів).

Портфельні ризики виникають в результаті неадекватного розміщення лізингових договорів і залежать від характеру виробництва машинобудівної продукції – масовий, дрібно-, великосерійний та індивідуальний. Спеціалізовані машинобудівні підприємства з виробництва одного виду продукції більше піддаються цьому ризику, ніж організації, що позиціонуються на фінансовому ринку як універсальні. Хоча спеціалізація має перевагу відпрацьованих зв'язків та механізмів співпраці з контрагентами, проте вона веде до виникнення низки ризиків концентрації – ринкової, регіональної та спеціалізації на конкретному типі майна [1].

Ризики ліквідності пов'язані зі зниженням спроможності лізингової організації фінансувати взяті на себе зобов'язання, коли настає час покривати грошовими ресурсами вимоги контрагентів та вимоги забезпечення. Така ситуація виникає внаслідок незбалансованої структури майна машинобудівного підприємства та джерел його утворення у перерізі термінів здійснення платежів [6, с. 13].

Ризики невикористаних можливостей пов'язані із ймовірністю недоотримання прибутків машинобудівним підприємством внаслідок відмови реалізувати лізинговий проект зі значним рівнем ризику, проте з можливостями отримати високий прибуток.

Маркетингові ризики пов'язані із ймовірністю втрат чи отримання додаткових прибутків під час розроблення та виконання маркетингової стратегії лізингової організації, а саме щодо:

- результативності товарної політики, яка передбачає визначення необхідного набору якісних характеристик лізингової послуги (термін надання лізингу, види лізингових договорів, спектр пропонованих предметів лізингу, наявність супутніх послуг тощо), які б задовольняли потреби реальних та потенційних лізингоотримувачів машинобудівної продукції. Складність товарної політики полягає у потребі розроблення як машинобудівної продукції, так і лізингових послуг;

- адекватності цінової політики, яка включає розроблення оптимальних розмірів лізингових платежів, гнучких способів їх сплати, запровадження системи знижок, регіональних цін тощо. Також потрібно враховувати індивідуальні фінансові можливості конкретного лізингоотримувача та його перспективну здатність генерувати грошові кошти для сплати лізингових платежів, використовуючи предмет лізингу;

- дієвості збутової політики, яка передбачає визначення каналів збуту лізингових послуг машинобудівними підприємствами (створення лізингового відділу, дочірньої лізингової організації тощо), обсягів ринку, способів доставки машинобудівної продукції тощо;

- ефективності комунікаційної політики, яка залежить від рекламної кампанії (необхідно пропагувати вітчизняних споживачів у значних перевагах використання лізингових послуг під час придбання машинобудівної продукції), налагоджених зв'язків з громадськістю, прямого маркетингу тощо.

Інноваційні ризики пов'язані з фінансуванням та застосуванням науково-технічних новинок у виробництві машинобудівної продукції та наданні нових видів лізингових послуг. Зважаючи на те, що витрати та результати науково-технічного прогресу відокремлені в часі і можуть бути передбачені лише з певним наближенням, ці ризики сприймаються як об'єктивна і неминуча реальність [2, с. 42].

Ризики парку предметів лізингу пов'язані з утриманням та управлінням сукупністю машинобудівної продукції, яка виступала чи виступає предметом оперативного лізингу або повернена внаслідок дострокового розірвання угод фінансового лізингу, і потребує сервісного обслуговування, нормальних умов зберігання, охорони з метою забезпечення можливості її подальшого надання у лізинг.

Ризики специфіки лізингової діяльності машинобудівного підприємства пов'язані із особливостями діяльності нефінансової організації, яка надає лізингові послуги. До них належать ризики бізнес-процесів та організування лізингової діяльності. Ризики бізнес-процесів виникають через непередбачуваність діяльності учасників лізингової діяльності, якими виступають, як правило, троє та більше учасників, що працюють на різних ринках і мають свою специфіку діяльності. Ризики органі-

зування лізингової діяльності пов'язані із організаційно-економічною структурою лізингової діяльності, що безпосередньо впливає на формування якісних характеристик лізингових послуг та організацію процесу їх надання. Ризик специфіки лізингової діяльності є сумарним і складається з ризиків усіх суб'єктів, які беруть участь у її реалізації. Тому для швидкого і адекватного реагування лізингодавець повинен володіти повною та достовірною інформацією про усіх учасників лізингової діяльності та тенденції розвитку їхніх ринків. Особливість управління цим ризиком полягає у складності оцінювання ризиків усіх суб'єктів лізингової діяльності та врахування їх у діяльності машинобудівного підприємства. Ризик специфіки лізингової діяльності пропонуємо обчислювати за формулою

$$P_{\lambda} = K_c \cdot \sum_{i=1}^n P_{ic} \cdot I_{ic} + K_{ло} \cdot \sum_{i=1}^n P_{ilo} \cdot I_{ilo} + K_{лд} \cdot \sum_{i=1}^n P_{ild} \cdot I_{ild} + \dots + K_m \cdot \sum_{i=1}^n P_{im} \cdot I_{im}, \quad (1)$$

де n – кількість ризиків; m – зацікавлений суб'єкт лізингової угоди, $P_{ic}, P_{ilo}, P_{ild} \dots P_{im}$ – ризики сервісного центру, лізингоотримувача, лізингодавця та інших зацікавлених суб'єктів, що беруть участь у лізинговій діяльності; $K_c, K_{ло}, K_{лд} \dots K_m$ – вагові коефіцієнти ризиків суб'єктів лізингової угоди; $I_{ic}, I_{ilo}, I_{ild}, \dots I_{im}$ – ймовірності настання ризику відповідних суб'єктів.

Вагові коефіцієнти можна визначити експертним методом. Експертам доцільно оцінювати вагові коефіцієнти за п'ятибальною шкалою, де 1 – мінімальний ваговий коефіцієнт, 5 – максимальний ваговий коефіцієнт. Для такого оцінювання нами було запрошено групу експертів, що складалась із 30 осіб – працівників керівних ланок управління зацікавлених суб'єктів, зокрема директорів, начальників банківських відділів лізингу, провідних спеціалістів з лізингу. Голос кожного експерта має однаковий вплив на загальне рішення. Отримана експертна оцінка групи ризиків поділялася на загальну кількість експертів. Розрахунок ваги суб'єкта лізингу проводився за формулою

$$K = \frac{\sum_{i=1}^h L_i}{\sum_{m=1}^b \sum_{i=1}^h L_{im}}, \quad (2)$$

де h – кількість членів експертної групи; b – кількість суб'єктів; m – суб'єкт лізингової угоди; L_i – ваговий коефіцієнт i -го експерта для визначеного суб'єкта лізингової діяльності.

Ризики суб'єктів лізингу можна оцінити кількісно (табл. 1). Такий метод доцільно застосовувати не лише для машинобудівних підприємств лізингодавців, але і для лізингових організації із визначенням вагових коефіцієнтів інших зацікавлених груп.

Таблиця 1

Оцінка ризику лізингової діяльності машинобудівного підприємства

Суб'єкти лізингової діяльності	Ваговий коефіцієнт, K_i	Ризики суб'єкта, P_i	Ймовірність настання, I_i	Оцінка, $K_m \cdot \sum_{i=1}^n P_i \cdot I_i$
Сервісний центр	0,15		...	
Лізингоотримувач	0,25		...	
Лізингодавець	0,5		...	
...	0,1		...	
Загалом	1			P_{λ}

Лізингова діяльність реалізується у чотири етапи: прийняття рішення про реалізацію лізингової діяльності, розроблення стратегії її розвитку, надання лізингових послуг та управління нею. Кожному етапу притаманні відповідні ризики, мінімізацію яких доцільно проводити, враховуючи їх взаємозв'язки та взаємовпливи, визначаючи джерела виникнення та причини посилення дії на результати діяльності. Основні методи мінімізації ризиків лізингової діяльності, зважаючи на її етапність, запропоновані у табл. 2.


Методи мінімізації ризиків залежно від етапу лізингової діяльності

Вид ризику	Прийняття рішення про реалізацію лізингової діяльності	Розроблення стратегій	Надання послуги				Управління лізинговою діяльністю
			підготовчий підетап	організаційний підетап	експлуатаційний підетап	заклучний підетап	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Ресурсні ризики		1. Лімітування. 2. Резервування. 3. Превентивний контроль ресурсів					
1.1. Інформаційні ризики	Інформаційне забезпечення працівників	Захист комерційної таємниці	Захист комерційної таємниці.				
1.2. Ризики персоналу	Підбір професійного штату працівників	Навчання працівників	1. Створення системи інформаційного забезпечення персоналу щодо стану ринків потенційних лізингоотримувачів та їх тенденцій. 2. Розроблення оптимальної організаційної структури для покращення взаємодії між підрозділами організації				Мотивація персоналу
1.3. Фінансові ризики:							
– портфельні	1. Диверсифікація діяльності за: позичальниками, територією, сферою діяльності 2. Глибокий аналіз поточного стану ринку, регіону.	Підбір критеріїв розподілу лізингоотримувачів на різні групи	1. Лімітування 2. Вибіркове страхування договорів лізингу				Використання комплексного підходу до управління та моніторингу лізингового портфеля*
– валютні			Використання деривативів		Страховання		
– процентні		Створення та визначення оптимального розміру резервів	Використання деривативів				
– ліквідності	Бізнес-планування	Резервування				Укладення угоди факторингу	Сек'юритизація портфеля
2. Проектні ризики	Пошук партнерів по бізнесу	1. Створення підрозділів оцінки проектів 2. Формування власної бази даних споживачів	1. Розподіл ризиків 2. Залучення додаткової інформації				
3. Ризики парку предметів лізингу:							
– ризики, пов'язані з втраченою, пошкодженням, крадіжкою предметів лізингу		Вибір страхових партнерів	Підготовка договору страхування	Укладення договору страхування	Виконання умов страхового договору	Звернення до страхової організації для відшкодування збитків	

*Урахування ризиків одного лізингового договору з огляду його належності до лізингового портфеля загалом, що означає балансування між менш ризиковими проектами та більш ризиковими, для забезпечення оптимального прибутку.

1	2	3	4	5	6	7	8
– ризики не-повернення предметів лізингу	Вступ до асоціації лізингодавців	Лобювання інтересів, зокрема щодо механізму повернення предмета лізингу та захисту прав лізингодавців				1. Здійснення виконавчого напису нотаріуса 2. Позов до суду	
– ризики морального та фізичного зносу		Залучення у партнери вітчизняні та іноземні інноваційні організації			Розвиток інноваційного та міжнародного лізингів		
– ризики неможливості реалізації предмета лізингу на вторинному ринку			Залучення у партнери виробників, готових надавати свої гарантії повторної реалізації майна	Обумовлення у договорі поставки гарантії повторної реалізації предмета лізингу виробником		Формування парку вживаних предметів лізингу та розроблення відповідних лізингових продуктів	
4. Ризики несплати лізингових платежів		1. Кластеризація клієнтів – розроблення критеріїв формування груп лізингоотримувачів 2. Встановлення лімітів	1. Комплексний аналіз лізингоотримувача 2. Використання інформації кредитних бюро	1. Коректний розрахунок лізингових платежів та графіку оплати 2. Страхування ризиків неплатежів	1. Укладення договору факторингу 2. Програма лояльності. 3. Поточний моніторинг		С'єкюритизації лізингової заборгованості
5. Юридичні ризики	Залучення кваліфікованих юристів	Розроблення стандартизованих форм лізингових договорів за групами клієнтів	Корекція лізингового договору під окремого позичальника	Укладення договору, де захищені права та інтереси сторін	Захист своїх інтересів у межах договорів		
6. Ризики постачання	Перевірка партнерів по бізнесу	Підбір постачальників, відповідних інтересам лізингової організації та укладення генеральних договорів	Укладення договорів постачання	Використання логістичних схем			
7. Технологічні ризики	Бізнес-планування	Розподіл ризику з партнерами	Консультації при виборі предмета лізингу	Лімітування			
8. Технічні ризики		Розподіл ризику з виробником обладнання	Використання гарантій виробника	Угода сервісного обслуговування з виробником			
9. Маркетингові ризики	Превенційні заходи: підбір професійного та креативного штату працівників (кваліфікованих маркетологів, менеджерів з продаж та продавців)	1. Проведення маркетингових досліджень 2. Сегментування ринку 3. Розроблення стратегії маркетинг-мікс 4. Надання повномасштабного фінансування реалізації маркетингової стратегії	1. Втілення стратегії маркетинг-мікс 2. Використання потенціалу бізнес-партнерів 3. Наявність гарантійного обслуговування	Проведення коректного розрахунку лізингових платежів та розроблення гнучкого графіку їх оплати	Використання програми лояльності до лізингоотримувачів (період несплати лізингових платежів)	Забезпечення зворотнього зв'язку (збір інформації про якість отриманої лізингової послуги та внесення адекватних змін)	1. Проведення систематичних досліджень ринків збуту та прогнозування тенденцій їх розвитку 2. Розроблення нових лізингових продуктів

1	2	3	4	5	6	7	8
10. Ризики невикористаних можливостей		Підбір кваліфікованих аналітиків	Формування чіткої стратегії розвитку				
11. Ризики специфіки лізингової діяльності	1. Систематичне дослідження стану та вивчення тенденцій ринків основних фондів та фінансового 2. Формування бази даних споживачів 3. Активна участь у асоціаціях лізингодавців 4. Оцінка діяльності бізнес-партнерів 5. Побудова оптимальної організаційно-економічної структури реалізації лізингової діяльності 6. Підбір та перевірка партнерів по бізнесу						

 – стадія виникнення та впливу ризиків на лізингову діяльність машинобудівного підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку. Оптимізація маркетингових ризиків лізингової діяльності, враховуючи їх динамічність, потребує постійної ідентифікації та їхнього детального аналізування. Вибір та застосування відповідних методів управління необхідно здійснювати, зважаючи на етапи зародження ризиків, їхні взаємозв'язки з іншими ризиками та характер співпраці суб'єктів лізингової діяльності машинобудівного підприємства. Використання на етапі виникнення запропонованих методів дасть змогу: комплексно управляти ризиками лізингової діяльності; розробляти та приймати адекватні рішення; оптимізувати використання ресурсів; зменшити дію ризиків на подальших етапах; звести до мінімуму ймовірність настання інших ризиків; підвищити стабільність та ефективність лізингової діяльності.

Доцільно подальші дослідження лізингової діяльності спрямувати у таких напрямках: запровадження та адаптація новітніх форм лізингу у сучасних умовах в Україні; оцінювання фінансово-економічного стану лізингоотримувача, застосовуючи дискримінантні рівняння; формування стратегій надання лізингових послуг машинобудівними підприємствами тощо.

1. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібник [для самостійного вивчення дисципліни]. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с. 2. Гранатулов В.М. Ризики підприємницької діяльності: Проблеми аналізу. – К.: Зв'язок, 2000. – 152 с. 3. Арутюнян Р.Р. Взаємодія комерційних банків і страхових компаній на фінансовому ринку України // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2005. – Вип. 22. – С. 28–34. 4. Трач В.П. Лізинг: теоретичні аспекти та практика (на прикладі автотранспортних засобів). – Львів: Видавництво Державного університету «Львівська політехніка», 2001. – 436 с. 5. Штельмах В. Ризики, с которыми сталкиваются участники лизинговой деятельности. // Лизинг-курьер. – 2000. – № 3–4. – С. 7–11. 6. Гейдар І.І., Коваленко Л.О. Проблеми фінансових ризиків у діяльності лізингових компаній // Наукові праці НДФІ. – 2003. – №2 (21). – С.45–52.