

- 2) створення системи найважливіших показників управління водокористуванням, їх класифікація за ієрархічними рівнями;
- 3) визначення стратегії управління водними ресурсами і ранжування факторів за часткою їх внеску в розв'язувану проблему;
- 4) перебування адекватних моделей, на основі яких вибираються шляхи оптимального управління водним середовищем;
- 5) розробка систем управління водооб'єктами. За основу інформаційного забезпечення тут можна взяти інтегральний принцип формування і використання банку даних;
- б) формування системи нормативних показників управління водокористуванням.

При цьому найважливішими цільовими функціями в розв'язанні завдань управління водними ресурсами на усіх рівнях (будь-якої форми власності) є: максимум рентабельності водогосподарств, мінімум водовтрат, оптимізація галузевих і регіональних показників. Щодо водокористування можна розглядати два підходи: управління водними системами і управління водокористувачами (управління охороною навколишнього водного середовища і раціоналізацією використання водних ресурсів). Перший рівень управління ґрунтується на вивченні і використанні природних законів і реалізується через другий рівень – сукупність юридичних і економічних законів.

Таким чином, ефективність управління водокористуванням повинна базуватися на принципах і факторах формування оптимальних моделей водогосподарств. Тому сьогодні провідним напрямком наукового аналізу і вироблення алгоритму оптимального управління водопотоками стає вивчення сукупності індивідуальних, ринкових і суспільних потреб на воду, одного з найважливіших і дефіцитних природних ресурсів.

1. Воронцов А.П. Региональное природопользование. М., 2001. 2. Демина Т.А. Экология, природопользование, охрана окружающей среды. М., 1990. 3. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природопользования. М., 1995. 4. Лемешов М.Я. и др. Региональное природопользование на пути к гармонии. М., 1986.

УДК 339.187

О.Я. Галушак

Тернопільський державний технічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© Галушак О. Я., 2001

Обґрунтовано доцільність укладення угоди, договору, використання техніки, повернення або викуп майна як складові лізингового процесу.

Argumentation of contract-making necessity, entering the contract, use of techniques, ransom or returning of estate are the leasing process components.

Сучасний розвиток лізингу на Україні характеризується створенням лізингових компаній, які виконують посередницькі функції із здавання в лізинг техніки. Тому детальніше зупинимося на процесі організації лізингових операцій, який безпосередньо здійснюють і контролюють лізингодавці. Цей процес включає такі складові: підготовку та укладення лізингового договору, експлуатацію об'єкта лізингу та його повернення або викуп.

Здійсненню операцій передують значна підготовча робота. Вона передбачає вивчення внутрішнього та зовнішнього ринку лізингового обладнання з метою залучення нововведень, споживачів цього обладнання, конкурентів та конкуренції, формування цінової політики виробників техніки. У цій роботі необхідне співробітництво лізингових компаній з виробниками обладнання. При цьому лізингодавці повинні передавати усю інформацію про позитивні та негативні сторони роботи орендованого обладнання виробнику.

Лізинговій компанії на етапі підготовки угоди необхідно ознайомитися з перевагами нововведень в техніці, технології, організації виробництва та праці, збуті продукції, коливаннями ринкових цін на нововведення та аналогічну стару продукцію, з цінами і тарифами на супутні лізингу послуги (ремонт, технічне обслуговування), зміною транспортних тарифів. Вибравши обладнання за тією чи іншою ціною, потрібно врахувати швидкість проникнення на ринок нової техніки, конкуренцію на ринку та період окупності обладнання.

Метою етапу підготовки договору є пошук лізингодавцем потенційних клієнтів, зацікавлених у лізингу. Переважно користувач сам знаходить виробника необхідного йому обладнання, але можливий варіант, коли він звертається за допомогою в пошуку постачальника до лізингової компанії. Право вибору певного виду обладнання та конкретного його виробника залишається за лізингоодержувачем.

Досвід роботи лізингових компаній свідчить, що для прийняття рішення про укладення договору необхідно враховувати відповідність між оптимальним розміром виробництва та потребою в обладнанні споживача, яку він хоче покрити за рахунок лізингу. Такий підхід пов'язаний з необхідністю узгодження інвестиційного процесу з усіма складовими виробничої діяльності підприємства в умовах ринку і, передусім, з виробничою потужністю.

Для успішного здійснення операцій лізингодавець повинен бути поінформований про економічний стан споживача ще до укладення угоди. Тому одночасно із замовленням на обладнання користувач мусить подати низку документів, які свідчать про його сучасне економічне становище та перспективи розвитку: звіт про фінансові результати роботи, баланс підприємства, звіт про фінансово-майновий стан за останнє півріччя, статут підприємства, довідку про величину заборгованості підприємства по неплатежах, довідку відповідного відділення банку про залишок грошових коштів у майбутнього користувача та про відсутність у нього кредиторської заборгованості.

На основі поданих документів лізингова компанія здійснює оцінку економічної діяльності майбутнього споживача з погляду його платоспроможності. Враховуючи довготривалий характер лізингової операції, при здійсненні оцінки платоспроможності користувача лізингодавець повинен оцінювати не тільки сучасне фінансове становище свого клієнта, але і його здатність виконувати усі платіжні зобов'язання протягом терміну угоди. Здійснення аналізу платоспроможності користувача утруднюється у зв'язку з відсутністю у нашій країні розробленої методики визначення кредитоспроможності підприємств при довготерміновій оренді. Проведені дослідження свідчать, що особливу увагу лізинговій компанії необхідно приділяти загальній економічній стійкості підприємства, оновленню продукції, враховувати місце та перспективи цього підприємства в ринковій конкуренції та оцінювати загальну кон'юнктуру ринку.

Крім того, лізингодавець на етапі підготовки угоди розраховує ефективність лізингового проекту, тобто складає бізнес-план підприємницького проекту [1]. У ньому лізингова компанія зазначає цілі проекту, які будуть досягнуті при успішній його реалізації; шляхи та способи реалізації проекту; основні прогнозовані фінансові показники, переваги цього

проекту над аналогічними; вигоди, які отримають суб'єкти лізингової угоди від цього проекту; коло споживачів товару та потребу в ньому; канали збуту продукції та ціну на неї; способи здійснення реклами; методи стимулювання продажів та організацію післяпродажного обслуговування; схему виконання зобов'язань сторін протягом терміну договору; учасників проекту та взаємовідносини між ними; правові засади проекту; ризик здійснення операції; стратегію фінансування проекту.

Оцінка сучасного фінансового стану підприємства, врахування перспектив споживача та розрахунок ефективності лізингового проекту дають можливість фінансовому відділу лізингової компанії зробити висновки про платоспроможність користувача в майбутньому та доцільність укладення договору. Якщо майбутня угода значною мірою ризикована, то лізингодавець може вимагати певних гарантій від лізингоодержувача (авансовий внесок, заставу на майно).

Позитивний висновок про платоспроможність користувача дає змогу лізинговій компанії укласти договір купівлі-продажу з постачальником на узгоджених між майбутнім лізингоодержувачем та лізингодавцем комерційних та технічних умовах. Відповідно до цих умов лізингова компанія спрямовує виготовлювачу обладнання замовлення на постачання техніки.

На етапі підготовки угоди лізингова компанія аналізує можливі виробничі, комерційні, фінансові, банківські, валютні, страхові ризики та джерела їх виникнення. Лізингодавець повинен продумати, як завчасно передбачити ризики і намітити організаційні заходи щодо зменшення втрат від ризику або здійснити страхування операції. Асортимент організаційних заходів досить широкий і залежить конкретно від видів та джерел ризиків. Наприклад, за наявності ризику порушення графіків постачання обладнання споживачу лізингова компанія може проробити програму перевезення вантажів іншими транспортними засобами. Ризик, пов'язаний з діями конкурентів, можна зменшити посиленням діяльності з вивчення і передбачення можливих дій конкурентів. Система страхування підприємницького ризику в нашій країні розвинена дуже слабо. У той самий час зарубіжні підприємці підстраховують буквально кожен свій крок від придбання обладнання і до знецінення валютних коштів. У США, наприклад, за допомогою страхових компаній страхують навіть ризик від імовірної нечесності службовців, ризик невиконання зобов'язань одним із працівників або групою працівників. Розроблена стратегія поведінки в ризикових умовах є запорукою підвищення взаємної довіри партнерів лізингової угоди.

У процесі підготовки до укладення угоди лізингодавець повинен проаналізувати можливість заміни одного об'єкта, який морально застарів, на інший прогресивніший [2].

Завершується підготовчий етап лізингового процесу одержанням лізингодавцем підтвердження про надходження замовлення на обладнання до постачальника та укладенням кредитного договору між лізинговою компанією та банком про фінансування лізингової угоди.

Другий етап процесу – оформлення та укладення угоди. Суб'єкти лізингу повинні враховувати, що в існуючій практиці господарювання відсутні єдині типові зразки угод. Тому при підготовці лізингового договору необхідно вибрати найбільш прийнятний із існуючих варіантів угод.

Залежно від видів лізингу, суб'єктів угод та інших особливостей зміст лізингового договору може змінюватися. Так, якщо угода передбачає викуп обладнання, взятого в оренду, то складається договір про лізинг обладнання з правом викупу. Лізинговий договір може

бути складений з умовою можливого передання об'єкта користувачем третій особі. Така операція здійснюється тільки за письмовою згодою лізингодавця після його ознайомлення з усіма відомостями про майбутнього орендаря. Своєю чергою, лізингова компанія може передати свої права іншій юридичній особі і без згоди лізингоодержувача, але повинна повідомити його про це. Умови постачання обладнання, оплата за транспортування, монтаж та запуск в експлуатацію техніки теж вказуються у лізинговій угоді.

Основним обов'язком користувача є виплата лізингових платежів, тому в угоді вказується їх загальна сума, структура платежів та періодичність виплат, а також санкції щодо затримки платежів.

У договорі необхідно вказати характер лізингових ризиків, які можуть виникнути при експлуатації обладнання та дії сторін щодо відшкодування можливих збитків. Обов'язково угода передбачає умови страхування об'єкта лізингу.

Наступний етап лізингового процесу – період використання об'єкта. Він починається після укладення угоди і підписання акта приймання обладнання в експлуатацію. Цей акт підписують усі три суб'єкти лізингової угоди (лізингодавець, користувач та виробник), а право власності на об'єкт залишається за лізингодавцем. Якщо після приймання обладнання в експлуатацію лізингокористувач не виявив ніяких дефектів техніки і не заявив про це лізингодавцю, то останній звільняється від відповідальності перед споживачем. Відбувається це ще й тому, що останній самостійно чи за порадою лізингодавця вибрав собі об'єкт угоди та конкретного виробника.

Лізинговий договір надає право орендодавцю систематично перевіряти стан лізингового майна та правильність його використання. Якщо користувач не виконує покладених на нього зобов'язань або не вносить своєчасно платежів, лізингова компанія може достроково розірвати договір і вимагати повернення (за рахунок орендаря) об'єкта угоди [3]. Досить часто (особливо в США і Франції) в договір оренди включається спеціальна примітка "про застарілість", згідно з якою користувач має право ще до закінчення терміну договору вимагати від лізингодавця заміни морально застарілого обладнання на нове, більш прогресивне.

Завершення терміну угоди буде останнім етапом лізингового процесу. Після закінчення цього періоду лізингокористувач може:

- а) повернути обладнання лізингодавцю;
- б) укласти нову угоду на інших умовах;
- в) придбати обладнання у власність;
- г) відновити лізинговий договір на попередніх умовах.

1. Черевко Г.В., Калитка Г.Б. Лізинг: реалії, проблеми, перспективи // *Фінанси України*. – 1999. – №27. – С.40–46. 2. Орлов О.О., Рясних Є.Г. Що заважає розвитку лізингу в Україні // *Фінанси України*. –1999. –№7. –С. 3–9. 3. Закон України "Про лізинг" // *Галицькі контракти*. –1998. –№10. – С. 137–140.