

Фесенко Інна Анатоліївна

д.е.н., професор кафедри економіки

підприємства та менеджменту

Харківський національний економічний

університет імені Семена Кузнеця

ЛІЗИНГ В СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Перспективи покращення економічної ситуації в країні пов'язані з розвитком підприємницької діяльності – малого та середнього бізнесу. Його функціонування засноване на вкладанні власних та залучених коштів, тому передумовою його розвитку має бути підвищення інвестиційної активності українських підприємств.

Із загальної кількості суб'єктів господарювання в Україні 85-90% це малий та середній бізнес. Частка малих підприємств за даними Державної служби статистики України в загальному обсязі підприємств країни за останні 5 років знаходиться в межах 16-22% та має тенденцію до зниження, що пояснюється постійним ускладненням умов господарювання, значним податковим навантаженням, браком матеріально-фінансових ресурсів тощо. Незважаючи на зміну в структурі суб'єктів господарювання частки малих підприємств, частка обсягу реалізованої продукції, що належить цьому сектору постійно знаходиться приблизно на рівні 15%. Це говорить про те, що при змінах економічних, політичних та інших умов сектор малого бізнесу, на відміну від великого, має гнучкість та здатність пристосовуватися до мінливих умов й ефективно функціонувати.

В розробці стратегії залучення запозичень більшість підприємств як основну форму розглядає кредит і тільки в окремих випадках - лізинг, що, на наш погляд, є необґрунтовано, особливо в теперішній час, коли більшість банків згорнуло кредитні програми з надання традиційних форм кредитів.

Кредити практично недоступні для малого та середнього бізнесу. Наприклад, в зв'язку з відсутністю або неможливістю надання у застави.

Разом із тим малі та середні підприємства часто відлякують високі процентні ставки, які, виходячи із високої ризикованості сегмента, пропонують банки. До того ж банки практично не кредитують інвестиційні проекти нового бізнесу. Досвід кредитування малих підприємств показує, що в загальному кредитному портфелі українських банків питома вага кредитів, виданих малому та середньому бізнесу, складає лише 15%, хоча частка поганих боргів навіть в кризовий період становила 0,06 – 0,9%. З погляду банкірів проблема полягає в непрозорості або в недостатній прозорості бізнесу малих та середніх підприємств (рішення про видачу кредитів має базуватися на лише підтверджених доходах), а також в недостатності додаткового забезпечення [1].

Тому лізинг для малого підприємства стає чи не єдиним шляхом придбання нового обладнання, оновлення матеріальної бази чи реалізації нового проекту.

Дане дослідження спрямоване на розгляд підходів до обґрунтування вибору підприємствами, зокрема малого та середнього бізнесу, кредитора, який не тільки в повній мірі зміг би задовольнити потреби підприємства в позикових коштах, а й надав би найвигідніші умови для залучення підприємством цих коштів, для найбільш вигідного використання їх для свого економічного розвитку.

Незважаючи на деякі неузгодженості, пов'язані з оцінкою платоспроможності суб'єктів малого бізнесу як потенційних лізингоодержувачів, в деяких випадках лізинг стає єдиною можливістю для приватних підприємців або малих підприємств з найменшими втратами залучити засоби для свого бізнесу, особливо, якщо підприємство знаходиться на стадії росту і йому відмовляють в отриманні кредиту на розвиток бізнесу, сплати страховки та інших платежів, які були перераховані раніше.

При прийнятті рішення про використання лізингу поряд з питаннями про придбання чи лише використання основних засобів, термін придбання, спосіб їх використання тощо, треба визначитися з прийнятною схемою лізингових платежів. Тобто, треба визначитись, що прийнятніше - кредит чи лізинг.

Найкращий швидкий метод визначення вартості лізингу та переваг для підприємства - це лізинговий калькулятор [2] з варіантами нарахування лізингових платежів за ануїтетним і стандартним методами. Також за використання кредитного калькулятора можна у порівнянні з вартістю кредиту за тих же умов визначити для себе переваги того чи іншого способу фінансування оновлення основних засобів. Але слід враховувати, що при нарахуванні лізингових платежів одноразова комісія і урахування амортизаційних нарахувань є обов'язковою умовою лізингової угоди.

Підставляємо в калькулятор [2] для розрахунку умови, які ми бажали би отримати від банку чи лізингової компанії та отримуємо критерії вибору. Розрахунки покажуть, що однозначного висновку зробити підприємству буде дуже важко. При ануїтетному методі нарахування платежів за лізингом, наприклад, щомісячний платіж вищий за платіж за кредитом, розрахованим за тим же методом, але загальна сума виплат нижче за рахунок амортизаційних відрахувань. За стандартним методом спостерігаємо аналогічну картину, тобто загальний платіж лізинговій компанії менший за платіж за звичайним кредитом.

Складність вибору для підприємства полягає в тому, що метод прямого порівняння передбачає порівняння сум лізингового фінансування і еквівалентної йому позики. Лізинг для підприємства буде вигідним, якщо він забезпечує на початковому етапі більше фінансування ніж еквівалентна йому позика. Якщо ж початкове кредитне фінансування перевищує лізингове, то від лізингу слід відмовитися на користь кредиту. З цієї точки зору ефективність лізингу повинна перевірятися не тільки у порівнянні з якоюсь конкретною, альтернативною кредитною пропозицією, а й відносно еквівалентною йому (лізингу) позики.

Однак як вже відомо з дослідження, лізинг має якісні переваги над кредитом і одночасно з цим вважається, що якісні переваги лізингового активу неможливо оцінити кількісно [3]. Виходить так, що якісні характеристики не приймаються в розрахунок. Така постановка питання не вирішує задачі конкретного вибору, а тільки декларує неможливість кількісного обліку якісних характеристик лізингу. Безумовно, якісні характеристики лізингу є, і вони, на нашу думку, повинні бути

враховані кількісно. В теоретичному плані проблема кількісного обліку якісних характеристик лізингу зведена до того, яким чином встановлювати базу для порівняння з кредитом. Роблячи порівняльний аналіз лізингу і кредиту завжди слід брати до уваги ті умови, на яких будується це порівняння.

Також треба чітко визначитись, чи є необхідність володіння потрібним обладнанням, чи достатньо буде лише користування.

Побудована на розмежуванні права власності на актив і права користування цим активом, лізингова операція несе в собі елементи кредиту, оренди та інвестицій. Лізинг має низку переваг у порівнянні з іншими формами фінансування. Основними перевагами лізингу перед розглянутим банківським кредитом саме для малого підприємства (при лізинговій угоді - орендаря):

1) лізинг передбачає 100% фінансування і не вимагає швидкого повернення всієї суми коштів;

2) оренда забезпечує фінансування орендаря у відповідності з потребою в активах, що фінансуються, що особливо вигідно «малим» та «середнім» позичальникам, для яких неможливе банківське кредитування;

3) лізинг дозволяє не обмежувати довгострокові фінансові плани орендаря, навіть коли його фінансові можливості в значній мірі обмежені і, тим самим, сприяє більшій мобільності при інвестиційному і фінансовому плануванні;

4) при лізингу питання придбання і фінансування активів вирішуються одночасно;

5) придбання активів при посередництві лізингу відповідає «золотому правилу фінансування», згідно до якого фінансування повинно здійснюватися на протязі всього строку використання активу на відміну від використання позикового капіталу, коли вимагається більш швидке повернення коштів, ніж строк експлуатації активу;

б) оскільки лізингові платежі здійснюються за фіксованим графіком, орендар має більше можливостей координувати витрати на фінансування капітальних вкладень і надходження від реалізації продукції, забезпечуючи тим

самим більшу стабільність фінансових планів, ніж це має місце при купівлі обладнання;

7) обираючи лізинг, орендар може використовувати більше виробничих потужностей, ніж при купівлі цього активу. Тимчасово вільні фінансові ресурси орендар може спрямувати на інші цілі;

8) лізинг надає можливість орендарю, який не має значних фінансових ресурсів, розпочати значний проект;

9) можливість отримання високої ліквідаційної вартості предмету лізингу наприкінці угоди є в багатьох випадках визначаючим для прийняття лізингу орендарями.

Головними недоліком лізингу у порівнянні з банківським кредитом є підвищена складність організації, викликана великою кількістю учасників.

Однак розгляд альтернативних варіантів фінансування розвитку матеріальної бази підприємства за значущими для суб'єкта господарювання критеріями вибору способу модернізації обладнання дозволить знайти найбільш прийнятний варіант його придбання. Завдяки лізингу суб'єкти господарювання зможуть подолати деякі стримуючі фактори свого розвитку та економіки України взагалі.

Література:

1 Снігір Л. Лізинг: як використати його переваги. Юридична абетка підприємця / Л. Снігір. – К.: Центр комерційного права, 2011. - 130 с.

2. Лізинговий і кредитний калькулятор [Електронний ресурс]. - Режим доступу: fin-calc.org.ua/ru/lease/caiculate/.

3. Лелецкий Д. Об условиях сравнения лизинга с кредитом и количественной оценке преимущества лизинга [Электронный ресурс] / Д. Лелецкий. - Режим доступа: http://www.unlease.ru/Docs/lease_leasing_publications/leasing-lease-publication-1.htm.