

УДК 336.645.1

Фесенко І.А.,

*д.е.н., доц., професор кафедри економіки підприємства та менеджменту,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
м. Харків*

**Кредитне забезпечення відтворення основного капіталу підприємств
малого та середнього бізнесу**

Fesenko I.,

*Doctor of Sciences in Economics,
Professor of Economics of Enterprises and Management Department
of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv*

**Credit provision for renovation of the small and medium-sized enterprises'
fixed assets**

Анотація.

В роботі висвітлено питання вибору підприємствами малого та середнього бізнесу виду фінансування проектів розвитку їх матеріальної бази. Розглянуто особливості їх фінансування у формі банківського кредитування та операцій з лізингу. Наведено типові труднощі, пов'язані з кредитуванням і отриманням лізингового фінансування та шляхи їх подолання. Запропоновано критерії, за якими може бути прийнято рішення щодо вибору способів фінансування інвестиційних проектів. Наведено розрахунки основних показників, пов'язаних із залученням коштів за різними схемами. Узагальнено обмежуючі фактори використання довгострокового кредитування при виборі способів залучення коштів і вибору кредиторів підприємствами малого та середнього бізнесу. Доведено переваги лізингу як

варіанту залучення позикових засобів для фінансування проектів розвитку підприємства.

Summary.

In this work the problem, how the small and medium-sized enterprises choose the type of financing for the projects of their material resources' development, is considered. The particularities of their financing by the bank credit and leasing operations forms are examined. Typical difficulties in crediting and obtaining lease financing, as well as the ways of overcoming them, are cited. The criteria for choosing the type of financing for the investment projects are proposed. The calculations of the main indexes, connected with raising funds under different schemes, are given. The limiting factors of the use of long-term crediting during the small and medium-sized enterprises' choosing the creditors and the ways for raising funds are summarized. The advantages of leasing as the type of raising funds for the financing of the enterprise's development projects are proved.

Ключові слова: фінансування, кредитування, фінансовий лізинг, кредитний ризик, ануїтет, процентна ставка.

Keywords: financing, crediting, financial leasing, credit risk, annuity, interest rate

Постановка проблеми. Програма Уряду України з покращення макроекономічної ситуації потребує підвищення інвестиційної активності українських підприємств. У зв'язку із цим збільшується потреба як в фінансуванні підприємств в звичайній формі банківського кредитування, так і в здійсненні операцій з лізингу, як одного з основних способів фінансування інвестиційних проектів.

В розробці стратегії залучення запозичень більшість підприємств взагалі не розглядає лізинг як кредит, що, на наш погляд, є достатньо серйозною помилкою, особливо в теперішній час, коли більшість банків

згорнуло кредитні програми з надання традиційних форм кредитів. Тому вважаємо за доцільне у даній статті більш детально розглянути всі «плюси» і «мінуси» способів реалізації намічених цілей підприємств - банківського кредиту і лізингу, з метою узагальнення пропозицій інших авторів і власних думок щодо доцільності їх використання підприємствами в своїй діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти кредитного забезпечення підприємств досліджувалися багатьма вченими та практиками, економістами та фінансистами зокрема, В.І. Міщенко, Н.Г. Слов'янською [1], О.В. Васюренко [2], В.В. Вітлінським та іншими авторами. Але розглядаючи питання кредитного забезпечення, більшість авторів має на увазі розгляд саме традиційної форми кредиту - банківського кредиту, не пропонуючи альтернативних варіантів для відтворення основних фондів підприємства. Наприклад, В.І. Міщенком лізинг взагалі віднесено до нетрадиційних банківських операцій та послуг [1]. В цьому плані спробу порівняти звичайний банківський кредит з лізингом зробив і Д. Лелецький [3]. Але проблема вибору підприємством засобів для відтворення своїх основних фондів з метою не тільки їх модернізації, а і збільшення економічної рентабельності, залишається майже не дослідженою.

Метою статті є систематизація теоретичних і методичних аспектів використання кредитних і лізингових операцій у виробничо-господарській діяльності підприємств, уточнення їх суті, критична оцінка їх ефективності з точки зору економічної вигоди для підприємства задля допомоги менеджменту в обранні варіанту залучення позикових засобів для відновлення економічного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» кредитні операції - вид активних операцій банку, які пов'язані з наданням клієнтам залучених коштів у тимчасове користування (надання позик у готівковій або безготівковій формі та надання кредитів у формі врахування векселів, розміщення депозитів,

операцій РЕПО на фінансування будівництва житла, проведення факторингових операцій, фінансового лізингу тощо)...[4]. В роботі розглядаються питання саме про надання позик у безготівковій формі (оскільки у готівковій формі кредити підприємствам банки не надають) і звертаємо увагу на те, що навіть в самому Законі [4] фінансовий лізинг згадується на останньому місці.

Кредити, надані суб'єктам господарської діяльності можна поділити на дві групи: кредити в поточну діяльність та кредити в інвестиційну діяльність [1, с. 244]. В свою чергу кредити, надані позичальником на задоволення тимчасової потреби в коштах при здійсненні ними інвестиційних вкладень можна розділити за трьома напрямками: кредити на будівництво і освоєння землі, кредити на купівлю будівель, споруд і обладнання, фінансовий лізинг.

Таким чином, капітальні вкладення, пов'язані з реконструкцією підприємства, його технічним переозброєнням, впровадженням нової техніки, вдосконаленням технології виробництва, а також інші витрати, що ведуть до збільшення вартості основних засобів є об'єктами довго- та середньострокового кредитування. До таких кредитів підприємства вдаються, якщо відчують брак власних коштів, призначених на ці цілі, а саме: прибутку і амортизаційних відрахувань.

Кредити, які можуть отримувати підприємства, можна класифікувати також за кредиторами, формами та видами, метою використання, терміном надання, забезпеченням, порядком надання та іншими ознаками [2].

Дана робота спрямована на детальний розгляд підходів до обґрунтування вибору підприємствами, зокрема малого та середнього бізнесу, оскільки Уряд України сьогодні бачить рушійну силу саме у розвитку цього сектору, 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.

Кредиторами підприємств можуть бути: банки та спеціалізовані фінансово-кредитні інститути (банківський, лізинговий кредити), підприємства (комерційний кредит), держава (державний кредит, який надається через уповноважені банки), міжнародні фінансово-кредитні установи (відкриття кредитних ліній через уповноважені банки).

Банківський кредит - це економічні відносини між кредитором та позичальником, який може погашатись тільки у грошовій формі. Виходячи з цього положення, менеджмент підприємства має чітко усвідомлювати, що в результаті його виробничо-економічної діяльності після отримання середньо- чи довгострокового кредиту підприємство має не тільки розраховуватися за кредит сплатою відсотків, але й мати кошти на повернення «тіла кредиту».

Підприємство - позичальник, яке бажає отримати кредит у великому розмірі (а інвестиційні кредити, як правило, завжди «великі»), може самостійно визначити банк, який візьме на себе зобов'язання з організації банківського кредитування.

Крім зазначеного, за настання строків погашення зобов'язань підприємство повертає кредиторам не тільки позичені кошти та відсотки за кредит, а й відшкодовує всі витрати, пов'язані з організацією та здійсненням кредитної операції у сумі та строках, обумовлені кредитним договором.

Розглянемо на прикладі виробничого підприємства декілька варіантів залучення фінансування, які, на нашу думку, в теперішній час є найбільш вірогідними для здійснення. Це - кредитна лінія і фінансовий лізинг.

Припустимо, що підприємство, яке на протязі майбутніх п'яти років має намір збільшити обсяг виробництва та розширити асортимент своєї продукції, отримавши всі необхідні дозволи на виробництво нового виду продукції, початок випуску якого неможливий без придбання та монтажу додаткового обладнання вартістю 200 тис. грн., потребує залучення коштів і розглядає різні варіанти придбання основних засобів. Період, за який

планується змонтувати обладнання, здати в експлуатацію і розрахуватися з кредиторами - 3 роки.

Враховуючи, що кредит, який отримується на строк 3 і більше років є довгостроковим, сума 200 тис. грн. не є для банку, в якому підприємство має розрахунковий рахунок, великою, банк має змогу самостійно надати кредит підприємству під прийнятну для обох сторін на сьогоднішній день процентну ставку на рівні 30 % річних. Щоб визначити витрати, пов'язані з залученням банківського кредиту, підприємству спочатку необхідно обрати, за якою схемою йому вигідніше було б розраховуватися з банком - ануїтетною або стандартною. Перед залученням коштів від інвесторів (не має значення, чи інвестором є банк, чи інший фінансовий посередник) необхідно чітко уявляти, якого результату очікуємо від цих інвестицій, і які умови саме для підприємства є найприйнятнішими, а ні для інвестора. Зрозуміло, що далі, в процесі роботи сторін, кожна з них буде відстоювати свої вигоди, але для себе менеджмент підприємства має чітко визначитися, на які поступки він може піти, а на які - ні.

Найкращий швидкий метод визначення витрат за обслуговування кредитних коштів - це кредитний калькулятор [5]. Підставляємо для розрахунку умови, які ми бажали би отримати від банку: процентна ставка - 30% річних, строк дії кредитної угоди - 36місяців, щомісячна комісія - 0%.

За ануїтетним методом розрахунок надає нам інформацію, яка наведена в табл. 1.

Таблиця 1

**Витрати за обслуговування кредитних коштів
за різними варіантами кредитування**

| Показники | Ануїтетний метод | Стандартний метод |
|----------------------------|------------------|--|
| Щомісячний платіж, грн. | 8490,32 | з 10555,6 до 5692 в останній місяць |
| Загальна сума виплат, грн. | 305651,28 | 292501 |
| в т.ч.: | | |
| - відсотки | 105651,28 | 92501 |
| - тіло кредиту | 200000 | 200000 |

Далі слід визначитися з стандартною формою кредитування, коли основний борг сплачується щомісячно рівними частинами, а відсотки сплачуються на залишок боргу. Розрахунок свідчить, що при заданих умовах кредитування підприємство матиме дещо інші результати (табл. 1).

Порівнюючи між собою розглянуті варіанти кредитування наочно видно, що кредитування по стандартній формі є вигіднішим в розумінні переоплати за кредитом, тобто 305651,28 > 292501 на 13150,28 гривень. Але не слід забувати, що при ануїтетному методі щомісячна сума виплат (максимально) складе 8490,32 грн., а при стандартному у перший місяць після отримання кредиту - 10555,6 грн., що забагато для підприємства, яке до закінчення першого місяця дії кредитної угоди навряд чи змонтує і запустить в роботу обладнання, навіть якщо взагалі його отримає від виробника до цього часу.

Разом з сумою кредиту, підприємство має повернути банку через 3 роки при першому варіанті - 305651,28 грн., при другому – 292501 грн., тобто бізнес-план та техніко-економічне обґрунтування до нього повинні бути складені таким чином, щоб до закінчення строку кредиту підприємство мало змогу обслуговувати такий кредит.

Такий розрахунок є доволі спрощений і майже не висвітлює проблем, пов'язаних з обслуговуванням кредиту підприємством. Майже завжди підприємства в разі потреби в обігових коштах спрощено сприймають ті ризики, які вони можуть нести, незважаючи на народну мудрість: «береш чуже, а віддаєш – своє». Зупинимось на деяких аспектах довгострокового кредитування з метою запобігання підприємствами низки помилок, яких припускається менеджмент підприємств, особливо тих, хто не уважно ставиться до вибору способів залучення коштів і вибору кредиторів.

По-перше, саме поняття «довгостроковий кредит» вже набуває значення кредиту з підвищеною відсотковою ставкою (відсоток за ризик).

По-друге, в зв'язку з тим, що банки, надаючи довгострокові кредити підприємствам, несуть більший ризик, ніж підприємства, саме вони і диктують свої умови надання кредиту (платність, забезпечення, графік повернення) і дуже рідко, особливо сьогодні, йдуть на поступки підприємствам.

По-третє, отримання підприємством довгострокового кредиту в банку практично «ставить хрест» на отриманні короткострокових кредитів цим підприємством на поповнення обігових коштів, оскільки банки і в кращі часи намагалися уминати надання другого кредиту підприємству при наявності у нього попереднього несплаченого кредиту (навіть коли строк погашення першого кредиту ще не настав і підприємство не є боржником). В період хиткості банківської системи, отримання другого кредиту і навіть овердрафту майже неможливе.

Нагадаємо, що в роботі розглядається питання про залучення малими і середніми підприємствами довгострокового кредиту на нове обладнання, по закінченні монтажу якого і введення його в експлуатацію, підприємству знадобиться сировина для виготовлення нового виду продукції. Звідси витікає питання про отримання додаткового короткострокового кредитування на закупівлю сировини, тари і т.п. Найприйнятнішим видом кредиту на цьому етапі було б для підприємства овердрафтне кредитування, але, як було наголошено раніше, отримання овердрафту при наявності довгострокового кредиту дуже примарне.

Четверте. Витрати підприємства, пов'язані з обслуговуванням довгострокового кредиту практично незмінні на протязі всіх трьох років кредитування. В даному випадку мова йде лише про виплати, пов'язані з страхуванням майна, його оцінюванням при наданні кредиту і зміні умов кредитування, з наданням нотаріальних послуг, внесенням застави у реєстри рухомого і нерухомого майна та ін.

Витрати, пов'язані зі сплатою відсотків за кредит і комісією за обслуговування кредитної лінії залежать від схеми надання і погашення кредиту, яка, як зазначалося раніше, розробляється банком на свій розсуд.

П'яте. З 15.04.2014 р. по 03.03.2016 р. Національний банк України шість разів змінював облікову ставку, яка є базою для встановлення комерційними банками платні за кредити. Більш того, ці ставки не просто змінювалися (що само по собі є ознакою нестабільності фінансового ринку України), вони зросли в 3,16 рази станом на 4.03.2015 р. (15.04.14 р. – 9,5%, 17.07.14 р. - 12,5%, 13.11.14 р. - 14%, 6.02.15р. - 19,5%, 4.03.15р. - 30%) і дещо знизилась станом на 03.03.2016 року: 28.08.15 р. - 27% та з 25.09.15 р. - 22%. Розглянемо, чим такі зміни загрожують підприємству - позичальнику.

В формах кредитних договорів практично всіх комерційних банків є пункт про зміну умов договору, в якому банки намагаються наголошувати на тому, що в разі зміни облікової ставки НБУ Банк залишає за собою право змінити відсоткову ставку за раніше наданими кредитами. При чому, слід зауважити, майже ніколи банки не звертаються до підприємств з пропозицією знизити відсоткову ставку (а вона з 28.08.2015 р. по 03.03.2016 р. знизилась на 8%) і дуже швидко реагують на її підвищення, підвищуючи плату за кредит. Тому підприємство завжди залишається «у зоні ризику» підвищення плати за кредит, яка доволі часто приводить і до неможливості повернення самого тіла кредиту.

Якщо ж менеджери підприємства при розробці бізнес - плану для отримання кредиту в банку зможуть зробити грамотне техніко-економічне обґрунтування і обмежаться при пошуку джерел фінансування банківським кредитом, рекомендуємо звернути увагу на такий різновид кредиту як кредитна лінія.

Кредитна лінія, в самому вузькому розумінні, це - багаторазове списання коштів на підставі заявок позичальника в межах суми, передбаченої кредитним договором на фінансування об'єктів, що вказані в кредитному договорі. Більш вірним, на нашу думку, є визначення поняття

кредитної лінії, яке надається у довіднику з банківської справи [6], юридично оформлене зобов'язання банку перед позичальником надавати йому упродовж визначеного періоду часу кредити у межах узгодженого ліміту. Кредитна лінія зазвичай відкривається у межах крупного контракту, який виконується довгостроково («рамочна кредитна лінія») або в межах фіксованого строку кредитних відносин банку з клієнтом («револьверна кредитна лінія»).

При відкритті відновлювальної (револьверної) кредитної лінії ліміт кредитування визначається у вигляді ліміту заборгованості за кредитом. У разі часткового або повного погашення кредиту, позичальник може повторно отримати кредит в межах зазначеного ліміту та терміну дії кредитного договору. Заборгованість позичальника у тому випадку не може перевищувати визначений в кредитному договорі ліміт на будь - яку дату його дії. Підставою для надання кредитних коштів є лист - звернення позичальника.

Розрахунок вартості обслуговування кредитної лінії не має відмінностей від розрахунку звичайного кредиту за стандартною схемою. Але це в даному випадку вважається песимістичним прогнозом. Кредитна лінія тим і відрізняється від звичайного кредиту, що вона може то зменшуватися, то збільшуватися. Цим процесом керує не банк, а підприємство, тому з метою зменшення своїх витрат воно буде намагатись всі кошти, що надходять від реалізації продукції акумулювати на позичковому рахунку, тим самим зменшуючи сплату відсотків за користування зменшеними сумами траншів.

Зважаючи на це, а також враховуючи, що на придбання і монтаж обладнання кошти повинні надійти від банку не одноразово, а певними сумами (траншами), найвигіднішим варіантом фінансування процесу запуску нового виробництва буде саме відновлювальна кредитна лінія.

Досвід свідчить, що для розрахунку ефективності використання кредитних ресурсів слід приймати так званий песимістичний прогноз (тобто,

вважати, що вся сума отриманих з кредитної лінії коштів буде постійно знаходитись в обігу у підприємства. Але на практиці витрати підприємства при кредитуванні за допомогою відновлювальної кредитної лінії на 10 - 15% нижче запланованих, тобто у нашому випадку вартість кредитної лінії стане для підприємства близько 250000 – 263000 грн., що нижче за вартість кредиту за стандартною схемою (292501 грн.).

Результати розрахунків дозволяють зробити висновок про те, що з поки що розглянутих шляхів залучення коштів на підприємство з метою підвищення рентабельності і прибутковості за рахунок відкриття нового виробництва, найприйнятнішим є відкриття кредитної лінії у комерційному банку. Цей вид залучення коштів не є найдешевшим, але враховуючи ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів, що мають місце при розгляданні цього питання, реальніше за все, підприємство зможе отримати банківський кредит, хоча до розрахованої суми вартості цього залучення слід врахувати ще додаткові витрати, такі як нотаріальне засвідчення договору застави, страхування предмету застави, його експертна оцінка.

Таким чином робимо висновок, що економічний стан підприємства можна поліпшити за допомогою залучених коштів. Але при цьому дуже важливо зберігати співвідношення власних і залучених ресурсів та, звичайно ж, грамотно визначити вплив на фінансовий стан підприємства процентної ставки за кредит.

На етапі вибору стратегії залучення додаткового фінансування підприємству слід розрахувати, чи призведе залучення коштів до підвищення економічної рентабельності, при цьому плече важеля має знаходитися в нормативному значенні, тобто не призвести до втрати підприємством фінансової автономії.

У статті надано достатньо «мінусів» залучення саме банківського кредиту для оновлення чи поповнення основних засобів підприємства. Тому пропонується розглянути альтернативний звичайному банківському кредиту вид банківського кредитування - фінансовий лізинг.

З приводу економічного змісту лізингу в українських та російських авторів немає єдиної думки. Лізинг розглядається як форма економічних відносин, яка являє собою цілу сукупність господарських операцій: купівлі - продажу, позички, доручення, гарантії і таке інше (Комаров В.Ф., Колуга Є.Ф., Юсупова А.Т., Чекмарьова Є.Н.); як специфічна форма фінансування вкладень в основні фонди при посередництві лізингової компанії (банку) (Лаврушин О.І., Олипаній А.І., Севрук А.Т.); як довгострокова оренда машин і обладнання (Бор М.З., Денисов А.Ю.); як одна з ефективних форм кредитування угод (Кузнецова Є.В., Лімітовський М.А.); як нова, нетрадиційна, специфічна додаткова система перспективного фінансування, в якій задіяні орендні відносини, елементи кредитного фінансування під заставу, розрахунки за борговими зобов'язаннями та інші фінансові механізми (Стоянова Є.); як традиційно-іноваційний фінансово-кредитний механізм забезпечення інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів (Вагізова В.І., Посталюк М.П.) та інші [7].

Лізинг як економічна категорія має власний зміст та форми його реалізації. З метою доведення істинності цього ствердження зробимо порівняння лізингу і раніше розглянутого банківського кредиту, оскільки ми більш схилиємося до визначення сутності лізингу у розумінні Вагізової В.І. та Посталюка М.П.

Згідно Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг до основних його характеристик відносяться [8]:

- орендатор обирає обладнання і визначає постачальника, не покладаючись в першу чергу на досвід і судження орендодавця;
- обладнання купується орендодавцем в зв'язку з договором лізингу (і постачальник про це знає), який укладений або має бути укладений між орендодавцем і орендарем;
- періодичні платежі, що мають бути сплачені за договором лізингу, розраховуються, зокрема, з урахуванням всієї або значної частини вартості обладнання.

Таким чином, враховуючи останній пункт, вважаємо, що лізинг більш схожий на купівлю товарів в кредит, бо вони мають загальні риси:

- в обох випадках відбувається інвестування засобів в основний капітал з поверненням в натуральній формі в порядку надання у тимчасове користування;

- і кредит, і лізинг уявляють собою взаємозв'язок торговельних і кредитних угод;

- зберігається право власності на майно за продавцем (лізингодавцем, а в випадку кредиту - банк виступає в ролі продавця) до повної виплати ціни товару;

- право купити майно достроково або після завершення угоди;

- знаходження в заставі у постачальника (лізингодавця, а в випадку кредиту - в банку);

- передавання на визначений термін права володіння і користування;

- поетапність оплати ціни майна через періодичні лізингові платежі.

Таким чином, враховуючи наведене, можна зробити висновок, що між основними сторонами лізингової угоди виникають кредитні відносини на принципах строковості, платності, повернення і забезпечення, тобто загальновідомими принципами кредитування. Тобто лізинг можна розглядати як специфічну форму кредитування з деякими особливостями:

- лізинг надається не в грошовій, а в речовій формі позички;

- об'єкт забезпечення - лізингове майно - залишається у власності лізингодавця;

- сума позики визначається на основі вартості майна (первинної або залишкової).

Обираючи між кредитом і лізингом перед підприємствами постає більше питань ніж відповідей, хоча слід наголосити, що не на всі питання може відповісти підприємство. Чимало відповідей залежить від банку або лізингової компанії.

З одного боку, лізинг обладнання, транспорту іншого майна надає підприємству можливості з економії коштів, всі лізингові платежі переносяться на собівартість, в той же час обсяги бази, що підлягає оподаткуванню, знижуються. Також завдяки лізингу є можливість застосувати для його об'єкту більш швидку амортизацію, що швидше зменшить залишкову вартість. Однак система оподаткування, що не передбачає сплати податків на отриманий прибуток і майно, значно зменшують привабливість лізингу для приватних підприємців і малих підприємств, що знаходяться на спрощеній системі оподаткування.

Незважаючи на деякі неузгодженості, в деяких випадках лізинг стає єдиною можливістю для приватних підприємців або малих підприємств з найменшими втратами залучити засоби для розвитку бізнесу, особливо, якщо підприємство знаходиться на стадії розвитку і йому відмовляють в отриманні кредиту на розвиток бізнесу в зв'язку з відсутністю застави, сплати страховки та інших платежів, які були перераховані раніше. Тоді лізинг для малого підприємства стає чи не єдиним шляхом придбання нового обладнання.

Можемо скористатися допомогою лізингового калькулятора і розрахувати вартість лізингу для підприємства при тих же умовах, що і у випадку з розрахунком кредиту за ануїтетним і стандартним методом, щоб мати однакову базу порівняння. Але слід враховувати, що при нарахуванні лізингових платежів одноразова комісія і урахування амортизаційних нарахувань є обов'язковою умовою лізингової угоди.

Підставляємо для розрахунку наступні умови, які ми бажали би отримати від банку чи лізингової компанії: процентна ставка - 30% річних, строк дії кредитної угоди - 36місяців, щомісячна комісія - 0%, одноразова комісія - 1%.

Розрахунок за різними схемами нарахування лізингових платежів надає нам наступну інформацію (табл. 2):

**Витрати за обслуговування операції з лізингу
за різними варіантами нарахування лізингових платежів**

| Показники | Ануїтетний метод | Стандартний метод |
|---------------------------------------|---|---|
| Щомісячний платіж, грн. | 9347,80 (проти 8490,32 за кредитом) | з 13451,70 по 6610,30 (проти з 10555,6 до 5692 за кредитом) |
| Загальна сума виплат, грн. в т.ч.: | 291781,82 (проти 305651,28 за кредитом) | 282000 (проти 292501 за кредитом) |
| - відсотки | 89781,82 (проти 105651,28 за кредитом) | 80000 (проти 92501 за кредитом) |
| - тіло кредиту | 200000 | 200000 |
| - одноразова комісія | 2000 (проти 0 грн. за кредитом) | 2000 (проти 0 грн. за кредитом) |

Як видно з розрахунків, 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 ($305651,28 - 291781,82 = 13869,46$ грн.) за рахунок амортизаційних відрахувань. За стандартним методом спостерігаємо аналогічну картину, тобто загальний платіж лізинговій компанії на 10501 грн. менший за платіж за звичайним кредитом ($292501 - 282000 = 10501$ грн.).

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.

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження, можна зробити такі висновки.

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 у статті 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. Це особливо вигідно «малим» та «середнім» позичальникам, для яких неможливе гнучке фінансування за допомогою банківського кредиту чи відновлювальної кредитної лінії;

3) велика кількість орендарів має довгострокові фінансові плани, на протязі реалізації яких їх фінансові можливості в значній мірі обмежені. Лізинг дозволяє переткнути такі обмеження 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. Якщо при купівлі активу використовується позиковий капітал, зазвичай орендодавцем вимагається більш швидке повернення коштів, ніж строк експлуатації активу;

6) лізинг підвищує рівень гнучкості орендаря в прийнятті рішень. З лізингових угод з різними вимогами орендар може обрати той, що найбільш точно відповідає його потребам і можливостям;

7) 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;

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

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

10) 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. Окрім того, для малого підприємства лізинг має наступні недоліки:

1) при фінансовому лізингу орендні платежі не припиняються до закінчення контракту, навіть якщо науково-технічний прогрес зробить лізингове майно застарілим;

2) орендар не виграє на підвищенні залишкової вартості майна [9];

3) якщо мова йде про спеціальне (унікальне) обладнання, навряд чи яка лізингова компанія або банк надасть його в лізинг. Складніше за все отримати в лізинг стаціонарне обладнання, оскільки якщо клієнт не платить в строк, за демонтаж обладнання платить лізингова компанія.

Однак розгляд альтернативних варіантів фінансування модернізації обладнання дозволить знайти можливий і найбільш прийнятний спосіб його придбання. Необхідними умовами прийняття оптимальних рішень є наявність критеріїв вибору та їх значущість для суб'єкта господарювання.

Незважаючи на широкі можливості залучення підприємствами коштів на модернізацію основних засобів, та пропозиції фінансових установ, одними тільки зусиллями окремих банків і окремих фінансових посередників неможливо розвинути фінансовий ринок України, необхідно розробляти та реалізовувати програми підтримки на макрорівні малого та середнього бізнесу – основної рушійної сили розвитку економіки країни.

Література.

1. Міщенко В.І. Банківські операції: Підручник. - 2-ге вид., перероб. і доп. / В.І. Міщенко, Н.Г. Слов'янська / К.: Знання, 2007. – 796 с.
2. Васюренко О.В. Банківські операції: Навч. посіб. - 6-те вид., перероб. і доп. / О.В. Васюренко. - К.: Знання, 2008. - 318 с.
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.
4. Закон України «Про банки і банківську діяльність» №2121-III від 07.12.2000 // Відомості Верховної Ради України.- 2001. - №5 - 6. - с. 30.
5. Лізинговий і кредитний калькулятор [Електронний ресурс]. - Режим доступу: fin-calc.org.ua/ru/lease/caiculate/.

6. Тавасиев А.М. Банковское дело. Словарь официальных терминов с комментариями / А.М. Тавасиев, Н.К. Алексеев . – М.: Дашков и Ко, 2011. - 656 с.

7. Ибраева А.А. Сущность и функции лизинга в системе экономических отношений хозяйствующих субъектов / А.А. Ибраева. – М.: Проблемы современной экономики. - 2010. - №4 (36). – С. 196 - 199.

8. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге. 28 мая 1988 г., Оттава / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.conventions.ru/view_base.php?id=194.

9. Маховикова Г.А. Главное о лизинге: краткий анализ финансового инструмента [Электронный ресурс] / Г.А. Маховикова. - Режим доступа: <http://www.ccibratsk.ru/publish/43/>