

органів є неможлива без державного контролю. Сучасний український нафтогазовий ринок характеризується помірним лібералізмом, але одночасно і державним управлінням процесом приватизації нафтогазових компаній, які все ще перебувають під контролем держави, жорсткою системою оподаткування.

1. Тюков В.М. Открытое акционерное общество «Нефтяная компания «Роснефть» // Нефтепереработка и нефтехимия, 11/1995. 2. Дикань В. Про створення фінансово-промислових груп в Україні // Економіка України. 11/1995. 3. Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. Основы менеджмента. М., 1995. 4. Рекламный проспект АО «Укртатнафта». 1998.

УДК 338.95

ЛІЗИНГ У СИСТЕМІ КРЕДИТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

© Кондрат І.Ю., 2000

ДУ «Львівська політехніка»

Розкрито суть лізингу як альтернативної форми фінансування діяльності малих підприємств, його відмінності від інших форм фінансування діяльності малого підприємництва, виявлені основні переваги та недоліки лізингу для малого бізнесу, запропонована принципова схема зв'язків при здійсненні лізингової операції.

In this article is shown essence of leasing as an alternative form of financing of small businesses activity, its differences from other forms of small businesses activity financing, exposed main advantages & disadvantages of leasing for small business, offered principal scheme of connections in leasing operation.

Однією з причин гальмування розвитку малого підприємництва в Україні є обмеженість або повна відсутність фінансових ресурсів. Отримання кредиту на формальному кредитному ринку пов'язане зі значними труднощами через вищі відсоткові ставки за кредит порівняно з великими позичальниками, необхідність гарантій тощо.

У разі обмеженості доступу до формальних кредитів малі підприємства намагаються фінансувати свій основний та оборотний капітал з неформальних джерел, таких як родичі, друзі, постачальники сировини та матеріалів. У фінансуванні діяльності малих підприємств неформальний кредитний ринок має ряд переваг над формальним, серед яких вищий рівень гнучкості та нижчі трансакційні витрати. Укладені угоди базуються на впевненості, викликаній особистими взаєминами між кредитором та позичальником, і, переважно, не вимагають забезпечення. Але неформальні кредити майже завжди обмежені малими сумами та коротким періодом повернень.

Альтернативою банківському кредитуванню та використанню власних фінансових коштів для фінансування діяльності малих підприємств є лізинг [2,5].

Згідно з визначенням Європейської федерації національних асоціацій з лізингу обладнання (Євроліз): "**Лізинг** – це договір оренди заводу, промислових товарів, устаткування, нерухомості для використання їх з виробничою метою орендарем, у той час як товари купуються орендодавцем і він зберігає за собою право власності"[3].

Специфічні особливості лізингу відрізняють його від схожих форм фінансування: прокату, звичайної оренди, кредиту покупцеві та фінансового кредиту.

Рентинг – короткострокова оренда без права подальшого викупу орендованих машин і устаткування. Прокат триває від кількох годин до одного року. Прокатна фірма має цілий парк рентингового устаткування, яке багатократно здає в оренду. Орендна плата за рентингом є вищою, ніж за лізингом. Лізингові угоди укладаються на період від трьох до двадцяти років на рухоме майно і до 50 років - на нерухоме майно.

Довгострокова оренда буває двох типів: оренда з правом викупу об'єкта (типу «хаер-перчас») і лізинг. Термін довгострокової оренди коливається від 1 до 10-15 років. Орендні відносини типу «хаер-перчас» передбачають (на відміну від лізингу) право орендаря викупити устаткування за готівку після закінчення терміну дії угоди або протягом цього терміну. Порівняно з іншими формами фінансування такий тип оренди є дорожчим, оскільки кредит під ці угоди надається за вищою відсотковою ставкою, ніж банківський відсоток. Але оскільки орендар має можливість планувати свою фінансову діяльність, розраховувати грошові потоки, сплачувати орендні платежі з доходів, отриманих від експлуатації орендованого майна, використовуючи власні кошти з іншою метою, то оренда з викупом має свої переваги. Лізинг є довгостроковою формою оренди і передбачає передачу майна у тимчасове користування з виплатою спожитої вартості, послуг орендодавця та певного відсотка.

Надаючи кредит покупцеві, фірма утримує право власності на об'єкт до повної сплати боргу. Зробивши останній внесок, позичальник отримує право власності на об'єкт. При лізингу навіть після сплати вартості майна та закінчення терміну дії угоди орендар не завжди має право власності на об'єкт. Право опціону, яке при укладенні лізингової угоди орендодавець надає орендареві, не можна ототожнювати з уже узгодженою передачею права власності. Купуючи майно в кредит, позичальник отримує речове право користування, яке після повної оплати вартості майна переходить у право власності. Під час дії угоди про лізинг орендар має не речове право, а виняткове право користування.

Додатковий прибуток, отриманий від експлуатації придбаного в кредит майна, належить позичальникові. Отримання додаткового прибутку орендарем повинно бути точно визначене в лізинговій угоді.

Фінансовий кредит надається конкретному позичальникові під заставу, а не є фінансуванням об'єкта угоди як лізинг чи кредит покупцеві. Як забезпечення кредитор отримує власності на майно позичальника, а гарантією при лізингу є сам об'єкт угоди.

Найчастіше об'єктом лізингу є техніка з високими темпами морального старіння, а також призначена для задоволення масових потреб. Це виробниче, будівельне, поліграфічне, енергетичне устаткування, транспортні засоби, засоби зв'язку, обробки інформації.

ції, обчислювальна техніка, програмне забезпечення, патенти, ліцензії, «ноу-хау» тощо. Великим попитом користується імпортована вживана техніка [1,3,6].

Привабливість лізингу для малих підприємств полягає в низці його переваг перед звичайною позикою:

1. Лізинг збільшує можливості отримання малим підприємством необхідного йому сучасного устаткування.

2. Лізинг передбачає 100-відсоткове кредитування і не вимагає негайного початку платежів.

3. Набагато легше отримати кредит за лізингом, ніж позику. Деякі лізингові фірми навіть не вимагають від орендаря ніяких додаткових гарантій, бо забезпеченням угоди є саме обладнання. При невиконанні орендарем своїх зобов'язань лізингова фірма просто забирає своє майно.

4. Відсутність потреби в значних одноразових витратах, пов'язаних з придбанням сучасного устаткування, що дає можливість використовувати власні фінансові кошти з іншою метою.

5. Висока гнучкість та адаптування до вимог клієнта полягає в тому, що орендар разом із лізинговою фірмою може виробити зручну для себе схему фінансування: визначити основні умови, термін оренди, розмір та періодичність внесення орендної плати, порядок розрахунків.

6. Можливість реалізації лізингу на компенсаційній основі, що передбачає внесення орендних платежів постачанням продукції, яка виготовлена на орендованому устаткуванні.

7. Лізингові платежі сплачуються з доходів, які одержує фірма внаслідок експлуатації орендованого устаткування та реалізації виготовленої за його допомогою продукції. Частка прибутку, призначена для сплати орендних платежів, не оподатковується.

8. Ризик застаріння обладнання цілком покладається на орендодавця. Орендар має можливість постійного оновлення свого парку обладнання.

9. Державна політика, як правило, спрямована на заохочення і розширення лізингових операцій.

10. Міжнародний валютний фонд не враховує суму лізингових угод у підрахунку національного боргу, тобто існує можливість перевищити ліміти національної заборгованості, які встановлюються Фондом за окремими країнами.

Водночас лізинг може мати і деякі недоліки: підвищення залишкової вартості обладнання через інфляцію не вигідне для орендаря; орендні платежі не припиняються до закінчення терміну дії угоди, навіть якщо об'єкт лізингу застарів; складність організації; ризик застаріння обладнання лягає на орендодавця, він бере комісію для компенсації, що підвищує вартість лізингу [1,3,4,6].

Оскільки часто лізинговій фірмі не вистачає власних засобів для здійснення лізингових операцій, то вона може їх залучати. Така операція отримала назву лізингу з додатковим залученням засобів (рис.1). Близько 85 % усіх лізингових операцій є лізингом з додатковим залученням засобів. Орендодавець бере довгострокову позику на суму до 80 % вартості активів, які передаються у лізинг (без права регресу на орендаря), причому орендні платежі і обладнання є забезпеченням позики [1,3].

Складність відносин, які виникають при лізингу з додатковим залученням засобів, полягає в збільшенні кількості учасників угоди. На рисунку запропоновано принципову схему зв'язків при здійсненні такої операції. Стрілками показані рух процесів і грошових коштів.

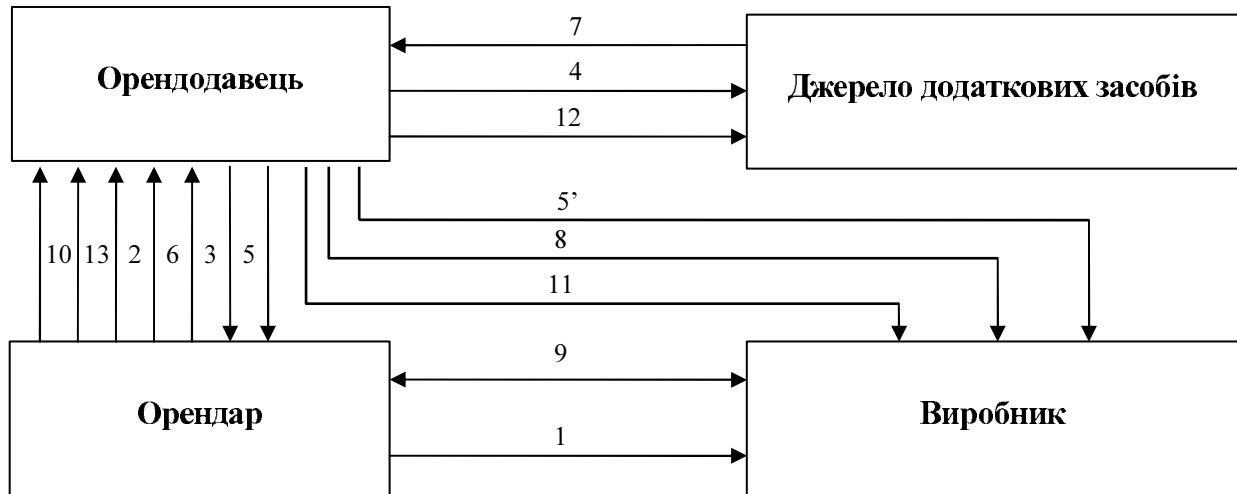


Рис.1. Схема здійснення лізингової операції:

1 – орендар повідомляє постачальника про намір замовити майно через посередництво лізингової фірми;

2 – запит про можливість отримати в лізинг майно + документи про фінансовий стан орендаря + рахунок-проформа на потрібне обладнання;

3 – угода на лізингове обслуговування;

4 – комплект документів для отримання позики в банку;

5 – загальні умови лізингової угоди;

5' – повідомлення про намір купити майно для передачі його в лізинг;

6 – лист з підтвердженням-зобов'язанням, підписаний екземпляр загальних умов лізингової угоди;

7 – пописка без права регресу на орендаря і гарантія негайної виплати у вказаній валюті будь-якої суми, яка повинна бути сплачена орендарем за лізинговою угодою, а також суворе дотримання і виконання всіх термінів і умов, передбачених згаданою лізинговою угодою;

8 – підписаний бланк замовлення на лізинговане майно;

9 – відвантаження-приймання майна і підписання протоколу про поставку;

10 – підписаний протокол про поставку;

11 – оплата вартості майна;

12 – платежі за позику;

13 – орендні платежі.

Згідно зі схемою, наведеною на рисунку, лізинг починається процесом вибору майбутнім орендарем необхідного йому майна. Вибравши об'єкт, орендар повідомляє постачальника про намір замовити це майно через посередництво лізингової фірми. Клієнт звертається до лізингової фірми із запитом про можливість отримати в лізинг необхідне йому майно, додаючи документи про свій фінансовий стан і рахунок-проформу на потрібне майно. Лізингова фірма здійснює ретельну економічну експертизу відносно цієї пропозиції. Вивчається економічний і фінансовий стан потенційного

клієнта. Об'єктом вивчення є баланс підприємства за минулі роки, відомості про прибутки і збитки, проекти перспективного розвитку підприємства. Після вивчення пропозиції і визнання її перспективною лізингова фірма укладає з орендарем угоду на лізингове обслуговування. Лізингова фірма звертається до банку з комплектом документів для отримання позики. Після врегулювання усіх фінансових питань лізингова фірма направляє орендареві загальні умови лізингової угоди.

Одночасно лізингова фірма інформує постачальника про намір придбати замовлене майно для передачі його у лізинг (укладає контракт купівлі-продажу).

Орендар, ознайомившись і погодившись із загальними умовами лізингової угоди, висилає лізинговій фірмі лист з підтвердженням-зобов'язанням і підписаний екземпляр угоди. Лізингова угода вважається укладеною. Тепер лізингова фірма отримує позику від банку.

Отримавши документи від орендаря, орендодавець підписує бланк замовлення на лізинговане майно та надсилає його постачальнику. Фірма-виробник відвантажує майно на адресу фірми-орендаря, яка організовує його приймання. Після цього постачальник та орендар підписують протокол про поставку та направляють його лізинговій фірмі. Отримавши протокол, лізингова фірма оплачує вартість майна фірмі-постачальникові.

Орендодавець з визначеною періодичністю розраховується з банком за кредит. Надалі орендодавець і орендар контактують переважно з питань, пов'язаних з розрахунками за майно. Орендар з обумовленою угодою періодичністю і в певному розмірі сплачує орендодавцеві платежі за лізинг. Лізингова угода може переглядатися з метою дисконтування платежів, пролонгації, інших взаємних вимог.

Лізингова операція відрізняється досить складною організацією, але за останні роки були вироблені, хоч і з деякими нюансами, типові лізингові угоди.

1. Комаров В.Ф., Колуга Е.В., Юсупова А.Т. Аренда. Лизинг. Фирменный сервис. Новосибирск, 1991. 2. Кузьмін О.Є., Загородній А.Г., Громяк Л.С. Малі форми підприємництва: Навч. посібн. Львів, 1996. 3. Лизинг и коммерческий кредит. М., 1993. 4. Внуківа Н.Н., Ольховиков О.В. Мир лизинга. Харьков, 1997. 5. New perspectives on financing small business in developing countries E.A. Brugger, S. Rajapatirana, 1995. Institute for Contemporary Studies. 6. Плоткін Я.Д., Дубодєлова А.В., Захарчук О.В., Пурха Т.С. Підприємство про підприємництво. Зарубіжний досвід. Львів, 1993.