

Лізинг у діяльності банків

Комплексною програмою розвитку банківської системи України на 2003–2005 роки, розробленою і затвердженою Національним банком України, крім іншого, передбачено розширення спектра банківських операцій, зокрема – лізингових, спроможних розширити ресурсну базу банків. Авторка розмірковує над оптимальними шляхами досягнення цієї мети, обґрунтовує доцільність ширшого застосування фінансового та зворотного лізингу, розглядає можливості використання лізингових операцій для реструктуризації кредитних портфелів банків.



Олександра Васильчишин

Аспірантка кафедри банківської справи
Інституту банківського бізнесу
Тернопільської академії народного господарства

Не секрет, що нині українські банки як учасники інвестиційного процесу пропонують клієнтам застосовувати переважно традиційні кредитні схеми фінансування їх господарської діяльності. Вони мають свої переваги, однак іноді спричиняються до серйозних проблем. Найгостріші з них – обмеження інвестиційних можливостей суб'єктів підприємницької діяльності, недостатність обсягів бюджетних капіталовкладень в оновлення основних фондів, повільний розвиток інвестиційного кредитування вітчизняними банками (що у свою чергу пов'язано з високим рівнем кредитних ризиків), відсутність у більшості потенційних позичальників реальної гарантії повернення кредитів та ліквідної застави, уповільнене залучення нових клієнтів, які б могли принести установі додатковий прибуток.

Один зі шляхів подолання цих негативних явищ (і водночас – підвищення прибутковості й зменшення ризиковості банківської діяльності) полягає в посиленні активності вітчизняних грошово-кредитних установ на лізинговому ринку.

Передусім розглянемо використання зворотного лізингу в діяльності комерційних банків із метою реструктуризації кредитних портфелів, сформулюємо певні рекомендації щодо створення банківськими установами дочірніх лізингових компаній.

Лізингові операції науковцями досліджено всебічно. Проте акцентуємо увагу на юридичному визначенні лізингу саме в Україні. Згідно із Законом України "Про лізинг" це – "підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів", яка "полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізинго-

одержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів".¹

Для банків надання лізингових послуг – доволі безпечна операція, адже вона базується на принципах цільового використання кредиту та його забезпеченості ліквідною заставою. Лізинг узагалі відкриває перед банкірами широкі можливості. Зокрема в Україні за його застосування можна подолати цілу низку негативних явищ у сфері кредитування.

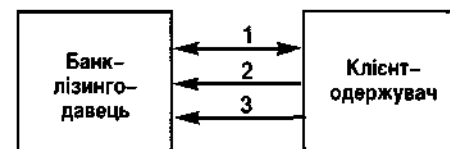
Деякі науковці (зокрема А.Загородній, Н.Селюченко, О.Шевченко, О.Мринська) вбачають у лізингових операціях альтернативу банківському кредиту загалом. На нашу думку, цю тезу варто було б викласти дещо коректніше: застосування лізингу в діяльності банків – це шлях до безпечного кредитування. Пролягає він через процес неухильного нарощування обсягів лізингових операцій, завдяки чому можна було б поступово витіснити або суттєво скоротити обсяги інвестиційних кредитів, які порівняно з лізингом менше забезпечені, а тому ризиковіші.

Для банків особливий інтерес становить фінансовий лізинг. За вже цитованим законом – це "договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на термін, не менший строку, за який амортизується 60 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору".² Тобто це по суті кредитна операція,

яка здійснюється в майновій формі з використанням (замість застави) надійнішого і простішого (порівняно з процедурою стягнення заборгованості) забезпечення у вигляді відстроченого й цільового придбання майна у кредитора (лізингодавця) позичальником (лізингоотримувачем).

У нашій країні нині склалися всі передумови для широкого застосування (передусім серед підприємств, які потерпають від дефіциту обігових коштів) такого підвиду лізингових операцій, як зворотний лізинг, або ліз-бек (sale and leaseback). Це "договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому у лізинг".³ Тобто це практично двостороння лізингова угода. Її прикметна особливість полягає в тому, що позичальник є водночас і лізингоодержувачем, і "постачальником" устаткування, яке набувається в лізинг, тобто власник устаткування продає його банку, водночас укладаючи з ним договір лізингу на цей же устаткування як лізингоодержувач (основні принципи зворотного лізингу відображено на схемі 1).

Схема 1. Основні принципи зворотного лізингу



- 1 – укладення лізингової угоди;
- 2 – купівля банком-лізингодавцем обладнання в лізингоодержувача (власника обладнання);
- 3 – періодична сплата лізингоодержувачем лізингових платежів згідно з умовами лізингового договору.

¹ Закон України "Про лізинг" № 723/97-ВР від 16.12.1997 р.

² Там же.

³ Там же.

Переваги такої угоди для первинного власника, а згодом — лізингоодержувача обладнання полягають у тому, що він може вдатися до послуг банку після купівлі устаткування, тобто, коли вже стане очевидним, що відволікання значних коштів з обігу для закупівлі зазначеного обладнання призвело до погіршення фінансового становища. У разі застосування зворотного лізингу лізингоодержувач може й повернути витрачені на закупівлю устаткування кошти, зберігши при цьому право на користування ним. Крім того, на суму лізингових платежів зменшується прибуток підприємства до оподаткування.

Зворотний лізинг дає змогу рефінансувати капітальні вкладення з меншими (порівняно із залученням банківських позичок) витратами. Він є джерелом середньострокового та довгострокового рефінансування, тоді як комерційні банківські кредити, як правило, надаються на термін до року.

Операції зворотного лізингу є також ефективним способом реструктуризації кредитної заборгованості та поліпшення стану кредитного портфеля банку, адже завдяки їх застосуванню проблемну заборгованість можна трансформувати в лізингову угоду.

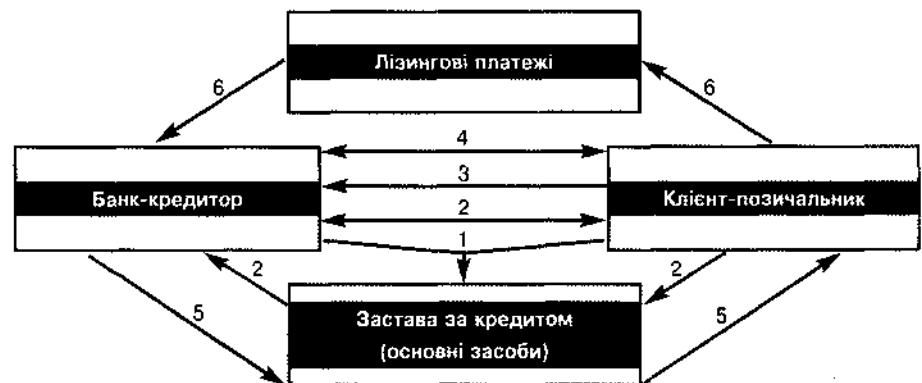
Наведемо приклад. Скажімо, у клієнта-позичальника виникли тимчасові фінансові труднощі з погашенням кредитної заборгованості. В такому разі банк змушений віднести її до категорії простроченої або пролонгувати, що, як правило, тягне за собою підвищення кредитної процентної ставки. Це ще більше погіршує фінансовий стан позичальника, що погано і для банку, адже він змушений збільшувати відрахування на формування резервів під кредитну заборгованість. Саме в такому випадку (за умови, якщо об'єктом або забезпеченням кредиту, який переоформляється, є ліквідні основні засоби) можна було б застосувати зворотний лізинг. Порядок трансформації кредитної заборгованості в лізингову угоду міг би бути приблизно таким: банк-кредитор купує обладнання у клієнта, зобов'язання якого потребують переоформлення; останній за рахунок отриманих коштів погашає попередню заборгованість; банк передає придбане обладнання колишньому його власнику в користування вже на умовах фінансового лізингу, про що оформляється відповідна угода (детальніше цей порядок відображено на схемі 2). Зрозуміло, що беручи в заставу основні фонди, банк оцінить їх з урахуванням коефіцієнта ліквідності, тож фак-

тична ринкова вартість застави може значно перевищити забезпечувану нею наявну кредитну заборгованість. За такої умови, а це цілком імовірно, клієнтові-позичальнику може вистачити виручених від реалізації облад-

юридичних документів).

Як відомо, кредитори у випадку неповернення позичальником в обумовлений строк позики звертають стягнення на об'єкти застави, що переходять їм у власність. Подальша

Схема 2. Можливий порядок переоформлення проблемної кредитної заборгованості на лізингову угоду



- 1 — наявність кредитного зобов'язання, забезпеченого заставою основних фондів;
- 2 — укладення договору купівлі-продажу основних засобів між клієнтом-продавцем і банком-покупцем (результатом договору є передача основних засобів у власність банку);
- 3 — погашення кредитної заборгованості клієнтом за рахунок отриманих від банку коштів;
- 4 — укладення лізингового договору;
- 5 — передача основних засобів унаслідок укладення лізингової угоди;
- 6 — сплата клієнтом-позичальником банкові лізингових платежів.

нання коштів не лише для погашення проблемної кредитної заборгованості, а й для подолання своїх тимчасових фінансових труднощів. Отже, в разі застосування описаного вище порядку переоформлення заборгованості може виграти і банк (отримавши стандартний кредит), і клієнт (поліпшивши власний фінансовий стан). Зауважимо: пропонований порядок трансформації кредитної заборгованості (передусім процедура придбання банком за власні кошти основних фондів позичальника) потребує відповідного нормативно-правового забезпечення. Проте, на думку автора, він міг би принести користь як банкірам, так і їх клієнтам.

Зворотний лізинг за пропонованою схемою можна було б застосовувати і в інших випадках, зокрема щодо:

- ♦ пролонгації кредиту;
- ♦ винесення кредитного зобов'язання на прострочення;
- ♦ у разі надання банком поручительства чи гарантії за третіх осіб і пред'явлення їх банкові до сплати з метою запобігання переведенню позабалансового зобов'язання у прострочене балансове;
- ♦ звернення стягнення на заставу, яке тягне за собою додаткові витрати (як правило, пов'язані з оформленням

реалізація банком цього майна з метою відшкодування заборгованості за кредитом та поліпшення стану кредитного портфеля може здійснюватися шляхом його продажу на вторинному ринку або передачі за лізинговими схемами. Останній спосіб для потенційного покупця привабливіший, оскільки дає змогу відшкодувати вартість майна поступово. Банкам знайти таких лізингоодержувачів не складно, адже вони, як правило, достатньо поінформовані про потреби в основних засобах своїх постійних клієнтів і можуть запропонувати їм відповідну послугу.

Нині вітчизняні банківські установи мають можливість працювати на ринку лізингових операцій також за посередництва лізингових компаній. Причому є два варіанти такого посередництва: банк може створити лізингову компанію як власне дочірнє підприємство, у статутному фонді якого йому належить контрольна частка, або стати одним із засновників лізингової компанії, котра є акціонерним товариством.

Обидва варіанти мають свої переваги й недоліки.

Основні переваги створення дочірньої лізингової компанії такі:

- ♦ законодавством не обмежено обсяги здійснюваних нею орендних

(лізингових) операцій та напрямів і форм такої діяльності;

проведення операцій за посередництва лізингової компанії дає змогу банкові розширювати свої можливості у сфері лізингу (адже він стає не лише засновником лізингової компанії, а й її кредитором, гарантом, посередником та лізингоодержувачем);

♦ прибутки банківської установи збільшуються, а відповідні ризики зменшуються;

♦ з'являється можливість за допомогою лізингу вирішити низку господарських проблем за рахунок залучених (а не власних) коштів (наприклад, банківська установа може надати власній лізинговій компанії кредит для придбання комп'ютерів та іншої оргтехніки, а потім узяти цю техніку в лізинг);

♦ зростають можливості банку щодо опанування лізингового ринку за допомогою створення кількох лізингових компаній у різних регіонах країни;

♦ згідно із чинним законодавством лізингова компанія не обмежується в торговельній діяльності, зокрема у сфері операцій із нерухомістю, тоді як щодо комерційних банків зазначені обмеження дуже жорсткі, що унеможливає надання такої популярної нині серед лізингодавців послуги, як продаж у розстрочку;

♦ відсутність обмежень щодо спрямування залучених лізинговою компанією (отриманих як кредит від банку) коштів на придбання обладнання для подальшої його реалізації на умовах лізингу, оренди з викупом або продажу в розстрочку;

♦ можливість застосування компанією процедури фінансування придбання обладнання (щодо банків вона жорстко контролюється і регламентується).

Створення власної дочірньої лізингової компанії потребує від банку мінімальних капіталовкладень, оскільки в Україні відсутні обмеження щодо мінімального розміру статутного фонду або організаційно-правових форм лізингових компаній, тож порядок їх заснування такий же, як і процедура створення будь-якого іншого господарського товариства. Щоправда, відносно лізингових компаній застосовуються обмеження щодо максимального розміру їх можливого статутного фонду. За нормативом, встановленим Національним банком, він не повинен перевищувати 25% від власного капіталу банку-за-

сновника. Це стримує участь у лізинговій діяльності невеликих за обсягом капіталу банківських установ, зате відкриває широку дорогу великим банкам.

Ресурсну базу, необхідну на початковому етапі функціонування лізингової компанії, можна сформувати двома способами:

а) шляхом утворення значного за розміром статутного фонду та мінімального кредитування в майбутньому;

б) завдяки створенню невеликого за обсягом статутного фонду та відкриттю кредитних і гарантійних ліній лізинговій компанії.

Під час становлення новоствореної дочірньої лізингової компанії банку, як правило, доводиться дбати про поступове розширення обсягу лізингових послуг, а тому всі доходи, отримані від їх надання, він змушений спрямовувати на розвиток зазначених послуг. Тобто на початковому етапі діяльності дочірньої лізингової компанії банкові доводиться дещо обмежувати свої інтереси як акціонера, що зацікавлений в отриманні дивідендів.

За бажання банк може заснувати не власну лізингову компанію, а спільну з іншими суб'єктами підприємницької діяльності. Є кілька форм такого партнерства.

Одна з них — *заснування лізингової компанії спільно з іншим банком (банкками)*. Створена таким чином компанія має, з одного боку, потужний фінансовий потенціал, а з другого, може опинитися у складній ситуації, якщо між засновниками не буде згоди щодо її підконтрольності і підпорядкованості, щодо пріоритетності надання послуг клієнтам того чи іншого банку. Зазначені компанії мають усі можливості захопити на ринку домінуючі позиції щодо лізингу об'єктів великої вартості (нерухомості, літаків, суден тощо). А ще створення компаній у формі, про яку йдеться, може бути викликане необхідністю лізингодавців у залученні для фінансування лізингових угод консорціумних кредитів.

Ще одна поширена форма партнерства — *створення лізингової компанії банком спільно з виробником обладнання*. Заснована таким чином компанія має і доволі потужний фінансовий потенціал, і можливість використання товарних (а не лише банківських) кредитів засновника-виробника. Однак вітчизняним компаніям, про які йдеться, притаманні й певні недоліки, спричинені низкою харак-

терних для країни із перехідною економікою проблем. Серед найгостріших із них такі:

♦ в Україні дуже важко знайти підприємство, яке може випускати конкурентоспроможне обладнання і при цьому надавати певну відстрочку щодо відшкодування його вартості;

♦ іноземні виробники, як правило, вимагають повного контролю над дочірньою лізинговою компанією, тож роль банку може звестися лише до виконання функцій її фінансового обслуговування, що, зрозуміло, мало якому банкіру сподобається;

♦ меркантильні інтереси партнера-виробника можуть підштовхнути компанію до надмірної спеціалізації саме на його продукції, до ігнорування об'єктів лізингу фірм-конкурентів, що може призвести до збитків у разі непередбаченої зміни кон'юнктури ринку.

Лізингова компанія, створена банком спільно з лізингоодержувачем, теж має певний потенціал, адже нині майже для кожного українського підприємства загострилася потреба оновлення основних фондів. А недоліком її є те, що задовольняє вона лише потреби в основних засобах співзасновника — лізингоодержувача. Нині в Україні небагато потужних платоспроможних підприємств, які постійно відчують потребу в оновленні парку обладнання та устаткування, тож створення лізингових компаній у формі, про яку йдеться, навряд чи виправдане.

Заснування банком лізингової компанії за участі іноземного інвестора (міжнародного фінансового інституту). Це одна із найпривабливіших форм партнерства, особливо поширена в країнах, що розвиваються. Вона дає змогу створити компанію, авторитетну не лише у власній країні, а й за рубежом.

Використовуючи у своїй діяльності лізинг, комерційні банки мають змогу розширити спектр послуг для клієнтів, що сприятиме збільшенню їх клієнтурі, а відтак — отриманню додаткового прибутку. Та головне — механізм лізингу дає змогу банківським установам усунути низку негативних явищ, які виникли у сфері кредитування, передусім — вирішити питання, пов'язані з несвоєчасним поверненням кредитів і накопиченням у кредитних портфелях банків значної кількості проблемних і майже безнадійних боргів.