

Бариленко В.И.,
д.э.н., профессор,
заведующий кафедрой «Экономический анализ»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»,
Пенчукова Т.А.
аспирант ОАО «ИТКОР»

Методические подходы к диверсификации услуг коммерческого банка за счет развития лизинговых услуг

Сегодня в Российской Федерации лизинг является хорошей альтернативой кредиту, которая максимально близка ему по содержанию, а для предприятий не подходящих для кредитования по финансовым показателям, но имеющих реальный бизнес, который отражается в их отчетности, он является едва ли не единственным доступным методом финансирования. Лизинг отлично вписывается в любую банковскую схему, раздвигает границы возможностей банка, подталкивает к дальнейшему развитию в виде привлечения новых клиентов и реализации их проектов.

Ключевые слова: лизинговые услуги, финансирование, взаимодействие, коммерческие банки

Так как предмет лизинга – собственность лизингодателя, это уменьшает его риски, в то время как в случае с банковским кредитом имущество находится только лишь в залоге. Благодаря этому, лизингодателю нет необходимости уделять слишком большое внимание финансовым показателям лизингополучателя и вместо формальных показателей детально акцентироваться на оценке лизингового имущества.

Лизинговые технологии это важный инструмент в странах ЕС для развития молодых предприятий, в том числе и «бизнес-газелей», который позволяет помочь развиваться тем, у кого нет достаточного доступа к банковскому финансированию. Но там, как и в России, пока банки являются наиболее важным источником финансирования малого и среднего бизнеса.¹

Для малого бизнеса со стороны лизинговых компаний имеется ряд преимуществ, в основном это связано с продуктовой линейкой (при финансировании техники, транспорта и других традиционных видов лизинга) и выражается в предоставлении лучшего сервиса (поставка предмета лизинга, постановка его на учет, таможенная очистка и так далее). Но лизинговые компании применяют более высокие базовые ставки по сравнению с банками. Пред-

¹ Сичинав А.Ш. Анализ структуры спроса на лизинговые услуги предприятий малого и среднего бизнеса в ЕС. Теория и практика общественного развития. 2013. № 5. С. 273-276

приятия малого бизнеса часто не придают этому различию принципиального значения, когда для них важнее одобрение сделки и скорость заключения договора, а также поставки объекта лизинга.

Однако не стоит упускать из виду тот факт, что к финансовой устойчивости предприятий среднего бизнеса требования у банка и лизинговой компании примерно одни и те же, но лизинг и для них зачастую более выгоден, чем кредит, что выражается в экономии на налогах (налог на прибыль организаций и налог на имущество). Но в то же время, не для всех предприятий среднего бизнеса это преимущество актуально, так как не у каждого заемщика есть достаточный размер прибыли для оптимизации налогообложения.

Хорошей альтернативой лизингу для маленьких компаний и ИП является коммерческий кредит поставщика, этот финансовый инструмент в основном актуален для коммерческого транспорта, в том числе и подержанного. Этот вид кредита предполагает внесение аванса в пределах 25-35%, с погашением остальной суммы долга в течение года. В случае с коммерческим кредитом поставщика клиентом может быть даже физическое лицо.

Казалось бы, какое же это конкурентное преимущество, если всю сумму долга надо погасить всего за год, когда по лизинговым сделкам в большинстве случаев (около 80%) срок договора более двух лет. Ведь заемщику намного легче вносить лизинговые платежи в течение 3-5 лет. Все дело в том, что заемщики в последнее время стали аккуратнее и консервативнее относиться к рискам. Так, многие предприниматели считают подержанный автомобиль, взятый в коммерческий кредит, хорошей альтернативой новому лизинговому транспортному средству.

Если клиент приобретает у лизинговой компании новую машину на 3 года или 4-х летнюю машину в рассрочку на год, то он получает ту же сумму первоначального взноса и ежемесячного платежа. При этом почти одинаковым является и остающийся запас пробега транспортного средства на один рубль вложенных финансовых средств, но покупку подержанного автомобиля вряд ли захочет финансировать лизинговая компания. А по такому показателю как пробег на рубль вложенных средств подержанный автотранспорт иностранного производства даже выигрывает перед новым, так как его не затрагивает повышение цен из-за падения курса рубля.

Вследствие снижения спроса на грузоперевозки во время кризиса произошло затоваривания рынка подержанных автомобилей, немалый вклад в это внес лизинговый и банковский конфискат, что привело к снижению цен на этот вид транспорта.

В связи со всем вышеперечисленным получается, что такой финансовый инструмент как рассрочка поставщика является опасным конкурентом в данной сфере для лизингодателей, тем более, что лизинговые компании не предоставляют такой вид услуги как финансирование бывших в использовании транспортных средств.

Субсидии для начинающих предприятий являются еще одной альтернативой лизинговым услугам. Субсидии предоставляет Департамент под-

держки малого и среднего бизнеса Москвы, но такого рода программы действуют и в других регионах.

Для получения субсидий необходимо провести серьезную подготовительную работу, в частности подготовить качественное технико-экономическое обоснование проекта, поэтому основная масса начинающих предпринимателей, на которых эти субсидии ориентированы, их не получают, так как не готовы выполнить такую работу. В связи с этим, субсидии для начинающих предпринимателей, в основном, не рассматриваются в виде конкуренции лизингу.

В последнее время происходит довольно устойчивый рост количества лизинговых операций и связано это, в основном, с преимуществами лизинга в сравнении с другими способами финансирования. Чтобы четко увидеть эти преимущества нужно взглянуть на них глазами лизингополучателя, а также рассмотреть возможные положительные стороны для лизинговой компании, то есть лизингодателя.

К основным преимуществам лизинга для лизингополучателя относятся:

1. Вопрос покупки и оплаты необходимого имущества решается одновременно. В большинстве случаев лизинговая компания обеспечивает полное финансирование сделки.

2. Нет необходимости обращаться к заемным средствам, а это означает, что на балансе предприятия отражается оптимальное соотношение заемного и собственного капитала.

3. Лизингополучатель оплачивает приобретаемое лизинговое оборудование равномерно, то есть не стоит проблема с ограниченностью ликвидных средств, рассрочка затрат на весь срок договора лизинга высвобождает средства, которые можно вложить в другие виды активов.

4. На практике лизингополучатель может получить лизинговый объект «под ключ», то есть оплатить услуги лизинговой компании по осуществлению всех формальностей с приобретением имущества в составе арендной платы.

5. Высокая гибкость. Лизингополучатель совместно с лизингодателем может определять удобные условия финансирования, такие как сроки сделки, сумма выплат и их периодичность, условия расчетов, процентная ставка (фиксированная или плавающая), условия закупки лизингового оборудования (поставщик, цена, комплектность, внешний вид, марка) и другие. При покупке имущества в лизинг появляется возможность оперативно реагировать на конъюнктуру рынка при приобретении объекта лизинга. Высокая степень адаптации лизинговой компании к потребностям получателя лизинговых услуг обеспечивается широким спектром услуг, предоставляемых лизингодателем, а так же заключением многоступенчатых и сложных сделок.

6. Фиксированные платежи по договору лизинга помогают лизингополучателю запланировать свои расходы, то есть стабилизировать финансовые планы.

7. Не последнее значение имеют и налоговые преимущества, дейст-

вующие на территории лизингополучателя или лизинговой компании, связанные с законодательством страны или таможенными правилами. При оплате таможенной пошлины при международном лизинге с остаточной стоимости объекта лизинга лизингополучатель получает довольно значительные льготы.

8. Как правило, лизингодатель закупает предоставляемое по лизингу имущество по оптимальным рыночным ценам (минимальная контрактная цена) так как имеет устоявшиеся рыночные связи и большие возможности, в отличие от лизингополучателя. Не секрет, что лизинговая компания и сама заинтересована в покупке имущества у производителя по минимальной цене, чтоб иметь возможность его передачи или перепродажи при финансовой несостоятельности лизингополучателя.

К основным преимуществам лизинга для лизингодателя относят:

1. Банковские ссуды – это куда более рискованный инструмент финансирования, чем лизинг.

2. Налоговые льготы, которые частично распространяются и на лизингодателя.

3. Перед лизингодателем открываются новые горизонты делового сотрудничества за счет более тесного контакта с производителями.

4. Для банков и их дочерних предприятий лизинг является дополнительным финансовым инструментом, связанным с активизацией и разнообразием их деятельности, а так же представляет собой новую сферу прибыльного вложения финансовых средств. Это вид деятельности (лизинг) также необходим кредитным учреждениям из соображений конкуренции, так как в последнее время развитие лизинга создает им конкуренцию и способствует уменьшению процента по банковским кредитам.

5. Лизинг выгодно выделяется более простым и ускоренным временем документирования сделки, в отличие от банковского кредитования.

Ради справедливости стоит отметить и преимущества лизинговых сделок для поставщиков имущества, они состоят в расширении возможностей сбыта и получении немедленного платежа по имуществу.

Таким образом, на фоне всех финансовых инструментов лизинг выделяется как достаточно конкурентоспособный вид бизнеса, который дает преимущества не только для получателя лизинговой услуги, но также для лизингодателя и поставщика (продавца) лизингового имущества.

Экспансия банков на рынке лизинговых услуг связана с высокой капиталоемкостью этого вида бизнеса, при том, что банки являются основными держателями денежных ресурсов. В рамках действующего законодательства банк может напрямую участвовать в лизинговом процессе не как кредитная организация, выдающая ссуды лизинговым компаниям, а непосредственно как лизингодатель. Лизинг реально вписывается в любую банковскую схему, раздвигает границы возможностей банка, дает им возможность развиваться:

привлекать клиентов и реализовывать их проекты².

Однако проведенный анализ лизинговой деятельности нескольких банков позволил выделить ряд проблем в действующей практике финансирования, для решения которых видятся следующие пути развития лизинговых услуг в банковской сфере:

1.Расширение ассортимента при оказании лизинговых услуг и предложение лизингополучателям гибких форм выплат лизинговых платежей.

2.Оптимизация процесса оценки финансово-хозяйственной деятельности клиента, которая бы учитывала особенности лизинговой деятельности.

3.Создание дочерней компании и взаимосвязанные схемы работы этой компании с банком.

Реализацию предложения по расширению ассортимента мы видим том, чтобы добавить в лизинговую продуктовую линейку - лизинг недвижимости, заключение прямых международных контрактов и комплексные решения по приобретению имущества.

Лизинг коммерческой недвижимости является новым инструментом, который довольно недавно появился в России и уже получил активное развитие. В то время как в странах Европы такой вид лизинга занимает почти 20 % от общего объема лизинговых услуг, то в Российской Федерации этот показатель значительно ниже – около 1%.

Такой низкий показатель лизинга недвижимости участники рынка связывают с несовершенной системой регистрации сделок и традиционным в нашей стране занижением балансовой стоимости объекта недвижимости. Эти препятствия на пути развития лизинга недвижимости сказываются на оформлении лизинговых сделок, так как становится затруднительным проведение части платежей. Но участники рынка оценивают перспективы роста и развития рынка лизинговой недвижимости в России достаточно оптимистично, несмотря на сложности и препятствия. На сегодняшний день есть большое количество предпринимателей, которые данный продукт считают для себя единственно интересным, в лице которых лизинговые компании и банки обретут перспективных клиентов.

Необходимым этапом развития любой лизинговой компании мы считаем выход на международный уровень и заключение международных договоров купли-продажи. Следствием такого развития будет привлечение клиентов, которые работают на сегодняшний день с другими банками и компаниями, которые услугу по международным сделкам уже оказывают.

Современные лизинговые компании предлагают уже готовые решения основных вопросов, связанных с приобретением имущества, так называемое приобретение «под ключ», а не просто финансирование имущества, сегодня такая услуга является довольно востребованной. Например, приобретая ав-

² Гусейнова А.К. Банковский маркетинг лизинговых услуг Вопросы структуризации экономики. 2011. № 1-2011. С. 67-71.

томобиль в лизинг, клиент получает все услуги в одном месте и по одному договору, т.е. и страховка, и даже сервис автомобиля могут быть включены в лизинговые платежи. Автоматически отпадают такие вопросы, как открытие автохозяйства, регистрация автомобиля в органах ГИБДД и налоговых органах и т. п.

Реализовать второе предложение, мы предлагаем следующим образом. Лизинговая организация или банк в процессе лизинговой деятельности часто сталкивается с оценкой бизнеса клиента, то есть лизингополучателя, и от того, насколько такой анализ будет проведен качественно, напрямую зависит прибыль лизингодателя. Типовые требования банка не всегда позволяют точно оценить будущую платежеспособность потенциального лизингополучателя, однако для расширения масштабов работы с малым и средним бизнесом для банка основным конкурентным преимуществом становится именно скорость оценки лизингополучателей.

Но для того, чтобы оптимизировать процесс оценки финансово-хозяйственной деятельности клиента необходимо:

- упростить процедуру финансового анализа по некрупным сделкам, внедрять «быстрые» программы оценки;
- снижать стандартный авансовый платеж по сделкам с новым ликвидным имуществом;
- усовершенствовать технологию проведения финансового анализа лизингополучателя.

Определяя возможности и целесообразность заключения сделки, мы предлагаем банку устанавливать максимальный лимит финансирования на одного лизингополучателя.

На основании анализа финансовой отчетности клиента за определенный период времени, банку необходимо установить предельную сумму, на которую клиент может рассчитывать, например, в течение 6-12 месяцев при развитии своего бизнеса. На эту сумму для клиента в последующем банк будет заключать с поставщиками договоры купли-продажи.

Для того чтобы установить предельный лимит, мы предлагаем на основании проведенного финансового анализа бизнеса клиента опираться на величину собственного капитала компании (до 100%) и при этом не забывать про отношение выплат по обязательствам клиента (80%) к размеру чистой прибыли.

Еще одним вариантом анализа потенциального лизингополучателя может быть нефинансовый анализ, который активно используют за рубежом.

Нефинансовый анализ клиента включает в себя оценку всей информации, не касающейся статистических, финансовых и бухгалтерских показателей компании. Это все доступные сведения в отношении клиента, его контрагентов, деловой репутации, кредитной истории, бизнес - окружения. В рамках нефинансового анализа оцениваются история клиента, сфера его деловой активности, правоспособность клиента как юридического лица, качество управления предприятием, основные фонды предприятия, его персонал,

партнерские связи и авторитет в деловых кругах. Изучая деловую активность потенциального заемщика, нужно обратить внимание на особенности выпускаемой предприятием продукции или предоставляемых услуг, на конкурентов лизингополучателя, поставщиков и покупателей. Необходимо произвести оценку состояния конъюнктуры рынка, в котором работает данная компания, ее возможности поддерживать конкурентоспособность, расширять сферу деятельности и увеличивать доходы.

Кроме этого необходимо проанализировать качество управления предприятием: состав руководства, распределение полномочий и ответственности топ-менеджмента, стаж работы, доли в уставном капитале предприятия. Важную роль играет деловая репутация первых лиц компании.

Не маловажна и кредитная история клиента. Не лишним будет провести оценку оппортунистического поведения лизингополучателя. При выявлении случаев несвоевременных выплат лизинговых или кредитных платежей, иных нарушениях договоров, опасения заключить рискованную сделку вполне обоснованны. Основную часть вышеперечисленной информации (порядка 80%) можно получить в сети Internet. Дополнительные данные могут быть получены посредством анализа отраслевых баз и специализированных информационных агентств. Также будет полезной информация из бюро кредитных историй.

Введение подобной технологии нефинансовой оценки сопряжено с рисками, которые мы предлагаем покрывать посредством авансового платежа лизингополучателя в размере не ниже 30%. Таким образом, мы понимаем, что лизингополучатель готов вкладываться в проект, настроен достаточно серьезно на развитие бизнеса. А взятое в лизинг имущество предлагается оформлять на баланс банка и как следствие нейтрализовать возможные риски, если возникнут проблемы с выплатами у лизингополучателя.

Третий путь решения видится в создании банком дочерней лизинговой компании. При этом выделяются следующие особенности, которые повлияют на эффективность лизинговых сделок:

– отпадает необходимость в создании резерва на возможные потери по ссудам. Эта необходимость есть у банков, в зависимости от класса заемщика резерв на возможные потери составляет от 1 до 20%, не учитывая сомнительные и безнадежные ссуды, по ним резерв составляет 50-100%. Так как у лизинговых компаний нет такого обязательства, и над ними не осуществляется подобного рода надзор, то они не обременены созданием резерва. Из-за отсутствия подобного рода обязательств лизинговая компания находится в более выгодных условиях по сравнению с банком, так как требование, связанное с резервом ведет к менее выгодным условиям для лизингополучателя (происходит удорожание лизингового финансирования со стороны банков).

- упраздняются жесткие требования к документообороту сделки. Одним из недостатков лизингового финансирования банком считается большой объем документов, а также значительный документооборот по сделке (оформление и обслуживание). Объем запрашиваемых у лизингополучателя

документов порой составляет около 20-ти наименований, так как банк к организации лизинговой сделки подходит как к стандартной кредитной сделке. Корпоративными нормами внутреннего менеджмента банка подразумевается максимальная регламентация деятельности, именно поэтому производится детализация любого договора, в том числе и договора лизинга.

- финансирование банком лизинговой деятельности дочерней компании. Одним из основных параметров, характеризующих деятельность лизинговых компаний, являются источники привлечения финансирования. Эффективное привлечение ресурсов для финансирования лизинговых сделок — это ключевой фактор успеха лизинговой компании. Традиционным и наиболее распространенным источником финансирования лизинговых компаний является банковский кредит компании учредителя. Но во взаимоотношениях банка и учрежденной им лизинговой компании возникает трудность, которая связана с лимитом денежных средств на одного заемщика, установленным Банком России. Проблема с финансированием (предельные лимиты банка на одного заемщика) может быть решена путем увеличения уставного капитала банка.

Для повышения эффективности лизинговых операций существуют следующие схемы взаимодействия лизинговой компании и банка:

1. Агентский договор (рисунок 1).

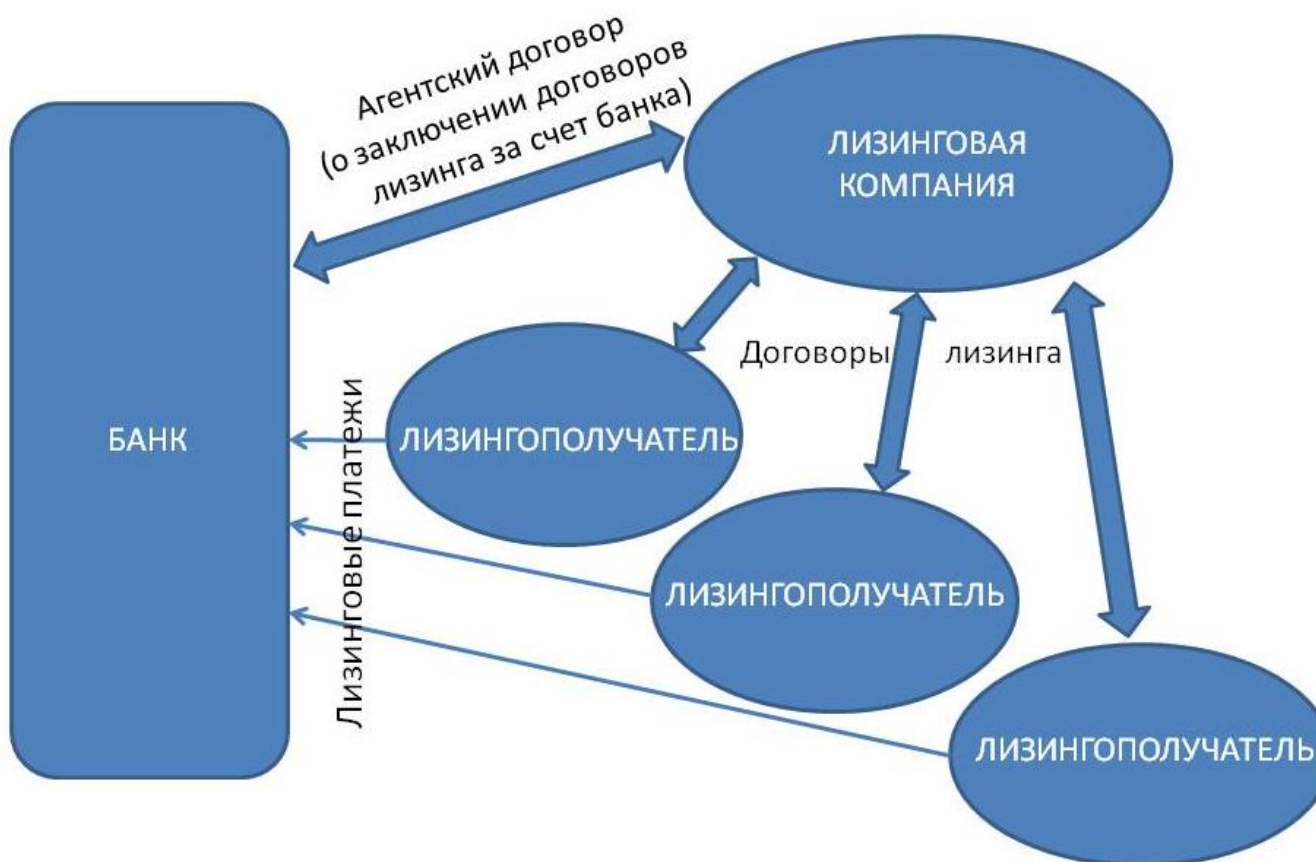


Рисунок 1. Схема работы через агентский договор

Договоры лизинга могут заключаться как от имени банка, так и от имени лизинговой компании. В зависимости от этого определяется вопрос постановки имущества на баланс. «Маржа» в договорах лизинга будет возвращаться к лизинговой компании в качестве вознаграждения по агентскому договору.

2. Коммерческий кредит (рисунок 2).



Рисунок 2. Схема взаимодействия банка и лизинговой компании с использованием коммерческого кредита

Банк покупает предмет лизинга у поставщиков и осуществляет его оплату в полном объеме. Затем продает его лизинговой компании с отсрочкой и рассрочкой платежей. Право собственности переходит к лизинговой компании с момента подписания накладной. Лизинговая компания передает предмет в лизинг.

В этой ситуации минусом могут быть лишние операции по балансу банка.

3. Простое товарищество. Банк и лизинговая компания заключают договор о совместной деятельности. Вклад Банка - денежные средства для покупки предмета лизинга. Вклад лизинговой компании – профессиональные знания и умение. Договоры заключаются от имени лизинговой компании. Бухгалтерский учет ведет лизинговая компания. Разделение прибыли пропорционально вкладам.

Минус:

1. Ведение отдельного баланса по операциям простого товарищества.
2. Может использоваться определенный срок (например, 5 лет), затем договор расторгается и общее имущество делится (банк получает фактически вложенные денежные средства + %, лизинговая компания – свою маржу).
4. Финансирование поставщика (рисунок 3).



Рисунок 3. Схема финансирования поставщика

1. Дочерняя лизинговая компания перечисляет аванс поставщику в размере аванса лизингополучателя.

2. Банк выдает поставщику кредит в сумме стоимости предмета лизинга за вычетом уплаченного дочерней лизинговой компанией аванса.

3. Поставщик продает предмет лизинга банку с предоставлением рассрочки платежа (на сумму кредита банка).

4. Дочерняя лизинговая компания выплачивает платежи по рассрочке.

5. Поставщик сразу же погашает кредит банку.

То есть, Банк выдает кредит поставщику, при этом поставщик финансирует лизинговую компанию, продавая предмет лизинга в рассрочку. Платежи по кредиту и по рассрочке идентичны. Предполагается обязательное открытие счета поставщика в банке.

Плюс (для банка): не ведется никаких новых для банка операций.

Плюс (для поставщика): зарабатывается «бесплатная» кредитная история.

Минусы:

Не все поставщики согласятся работать по такой схеме и открывать счет в банке.

Возможно распространение информации о «странных» методах работы дочерней лизинговой компании на рынке (но такая опасность есть во всех вариантах).

Возможны потери по НДС и налогу с оборота при рассрочке (тогда придется платить поставщику больше, чем надо для погашения кредита).

Риск банка ограничивается одним платежом по кредиту – в случае первой просрочки банк может без акцепта списать со счета поставщика суммы всех последующих платежей, поступающих по рассрочке от дочерней лизинговой компании.

Эти предложения по изменению процедур анализа финансово-хозяйственной деятельности лизингополучателей и самой организации лизинга позволят повысить рентабельность сделок. Расширенный ассортимент лизинговых операций и ускоренный процесс принятия решений – поддерживать конкурентоспособность. Постепенный переход организации лизинговой деятельности от банка к дочерней лизинговой компании позволит привлечь на обслуживание юридических лиц, не являющихся клиентами банка, а также

диверсифицировать лизинговый портфель по отраслям и клиентам.

Все вышесказанное на наш взгляд будет способствовать развитию рынка лизинговых услуг как инструмента формирования источников финансирования предприятий малого и среднего бизнеса.

Список используемых источников:

1. Адамов Н.А. Особенности лизинга как метода финансирования жилищного строительства //РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 1.
2. Бариленко В.И. Бизнес-анализ как новое направление аналитической работы // Сибирская финансовая школа. 2011. № 3. С. 32-35.
3. Бариленко В.И. Роль бизнес-анализа в обосновании направлений инновационного развития// Инновационное развитие экономики. 2012. № 8. С. 124-131.
4. Брынцев А.Н. Инвестиционный потенциал строительного бизнеса //Механизация строительства. 2012. № 9. С. 2-6.
5. Брынцев А.Н. Инвестиционный проект: да или нет // учебно-методическое пособие. Москва, 2012. С. 124
6. Гусейнова А.К. Банковский маркетинг лизинговых услуг //Вопросы структуризации экономики. 2011. № 1-2011. С. 67-71.
7. Данченков В.И., Пенчукова Т.А. Виды инвестиционной деятельности // Бухучет в строительных организациях. 2012. № 8. С. 40-41.
8. Мельцас Е., Амукова Л., Амутинов М. Лизинг как инструмент повышения финансовой устойчивости предприятия в кризисный период // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 1. С. 503-506
9. Одесс В.И. Лизинг - комплексный элемент производства и обращения //Маркетинг. 2006. № 2.
10. Пенчукова Т.А., Адамов Н.А. Перспектива развития лизинговых услуг в Российской Федерации// Вестник Таджикского национального университета.2013.2/5(117).С.3-8.
11. Пенчукова Т.А. Повышение эффективности лизинговых услуг // Финансовая жизнь. 2013. № 3. С. 23-29.
12. Семенов Н.Н. Повышение привлекательности инвестиционного климата – ключевое условие развития промышленного комплекса //Финансы и кредит. 2007. № 2. С. 18-21.
13. Семенов Н.Н. Если друг пригодится вдруг... Повышение эффективности бизнес-связей // Российское предпринимательство. 2007. № 2. С. 11-14.
14. Сичинава А.Ш. Анализ структуры спроса на лизинговые услуги предприятий малого и среднего бизнеса в ЕС.//Теория и практика общественного развития. 2013. № 5. С. 273-276
15. Тилов А., Адамов Н. Лизинг. Правовая сущность, экономические основы, учет и налогообложение //Санкт-Петербург, 2006. (2-е изд.)