

## АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Руслан БАТИЩЕВ

Молдавская Академия экономических знаний

### ANALIZA ACTIVITĂȚII INSTITUȚIILOR FINANCIARE NON-BANCARE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Printre instituțiile financiare non-bancare din Republica Moldova se numără instituțiile de microfinanțare, leasing și companiile ipotecare. În ultimii ani, în Republica Moldova s-au dezvoltat rapid companiile financiare. Actualmente ele sunt în număr de 85. Aceasta în pofida prezenței a 14 bănci comerciale și a 20 de companii de leasing.

**Cuvinte-cheie:** credit, credit ipotecar, companii financiare, leasing, utilaj, bănci.

### ANALYSIS OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

For non-bank financial institutions in the Republic of Moldova include microfinance institutions, leasing and mortgage companies. In the past few years, the Republic of Moldova have developed rapidly financial companies. At this point in our country they number 85. This is despite the presence of 14 commercial banks and 20 leasing companies.

**Keywords:** credit, mortgage, finance companies, leasing, equipment, banks.

При прочих равных условиях к небанковским финансовым организациям в Республике Молдова можно отнести организации по микрофинансированию, лизинговые и ипотечные компании.

**Финансовые компании.** В последние несколько лет в Республике Молдова стали быстро развиваться финансовые компании. На данный момент в нашей стране их насчитывается 85. И это несмотря на наличие 14 коммерческих банков и 20 лизинговых компаний.

Специализация финансовых компаний состоит как в кредитовании реального производства и сельского хозяйства, так и в предоставлении потребительских кредитов физическим лицам. Ресурсы финансовых компаний формируются в основном из трех источников: это выпуск ценных бумаг, прием финансовых средств от физических и юридических лиц, а также кредиты от коммерческих банков.

Естественно, при формировании своей ресурсной базы финансовые компании в Республике Молдова сталкиваются с различными проблемами. Из-за неразвитости фондового рынка и отношения к нему в нашей стране финансовые компании не могут на нем размещать свои ценные бумаги и кредитовать впоследствии своих заемщиков [1, с.254].

Рассчитывать на прием вкладов от физических и юридических лиц тоже не приходится, так как если при банкротстве коммерческого банка его вкладчик может рассчитывать хотя бы на что-то (6 000 леев), то при ликвидации финансовой компании перспективы вкладчика весьма туманны. В будущем, с принятием нового закона о небанковских финансовых организациях, финансовым компаниям даже теоретически будет запрещено принимать депозиты от физических и юридических лиц.

При том, что финансовые компании являются косвенными конкурентами коммерческих банков в сфере кредитования, какой же тогда смысл банкам финансировать деятельность конкурентов?

В свете этих проблем финансовые компании могут рассчитывать, в основном, только на свои силы, а точнее – на силы своих учредителей и акционеров.

В принципе, деятельность финансовых компаний во многом совпадает с деятельностью коммерческих банков, но есть и существенные отличия.

Первое отличие состоит в том, что степень надежности финансовых компаний гораздо ниже, чем коммерческих банков. Это связано с тем, что если к коммерческим банкам предъявляется широкий спектр требований, начиная от ассортимента предоставляемых услуг и заканчивая требованиями по соблюдению установленных нормативов банковской деятельности по ликвидности, достаточности капитала и минимального собственного капитала (с 31.12.2012 года не менее 200 млн. леев), то к финансовым компаниям такие требования не предъявляются.

Из первого отличия вытекает второе: вследствие меньшей степени надежности финансовые компании выплачивают более высокие проценты по привлекаемым средствам от населения и предприятий.

Но как бы ни парадоксально это звучало, расчет только на собственные ресурсы дает преимущества финансовой компании перед коммерческим банком. Эти преимущества состоят, прежде всего, в большей оперативности и гибкости, которые включают в себя более быстрое рассмотрение кредитных заявок клиентов и практически незамедлительное принятие решения о выдаче или не выдаче требуемого кредита. В то время как в коммерческих банках данный процесс может затянуться на довольно-таки длительный срок.

Если исходить из целевой направленности предоставляемых кредитов, то выдаваемые кредиты могут использоваться по разнообразным направлениям, начиная от финансирования промышленности и торговли, сельского хозяйства, строительства дорог и развития транспорта и заканчивая выдачей потребительских кредитов и финансированием приобретения недвижимости [1, с.255].

Причем на кредиты по финансированию промышленности и торговли, на потребительское кредитование и на финансирование приобретения недвижимости приходится в совокупности более 80% от всего кредитного портфеля финансовых компаний.

Лидерами на данном рынке в Республике Молдова являются компании "Prime Capital", "Microinvest", "Corporația de Finanțare Rurală", "Elat Profit", "Credit-Rapid", "Easy credit" и другие. Динамика основных показателей деятельности компаний по микрофинансированию представлена в таблице 1.

Таблица 1

## Динамика основных показателей деятельности компаний по микрофинансированию

№.	Индикаторы	2012	2013	2013 к 2012 (%)
1	Количество организаций	73	85	116,4
2	Собственный капитал (млн. леев)	970,7	1020,6	105,1
3	Всего активов (млн. леев)	1892,9	2509,4	132,6
4	Кредитный портфель (млн. леев)	1590,1	1897,0	119,3
5	Полученные кредиты (млн. леев)	835,0	1280,4	153,3
6	Чистая прибыль (млн. леев)	90,9	197,2	216,9
7	Рентабельность активов (%)	4,8	7,9	-

Источник: Годовой отчет НКФР за 2013 год. Доступен: <http://cnpf.md/md/rapa/>

Процентные ставки по кредитам, предоставляемым финансовыми компаниями, могут отличаться довольно значительно. Естественно, часть экономических законов сохраняется при осуществлении кредитования – чем длительнее срок кредита, тем меньше процентная ставка.

**Лизинговые компании.** Лизинг является удобным способом финансирования приобретения оборудования для юридических лиц и открывает возможности по улучшению качества жизни посредством приобретения легковых автомобилей и недвижимости физическими лицами. Однако в Молдове лизинг практически не развивается. За 15 лет, в течение которых лизинг как альтернативный вариант привлечения инвестиций в основные фонды предприятий существует в нашей стране, практически спрос на лизинговые услуги не повысился [1, с.256].

Основные объекты лизинга в Республике Молдова:

- легковые автомобили и автобусы;
- оборудование;
- компьютерная и офисная техника;
- недвижимость;
- грузовые автомобили и сельхозтехника.

Развитие лизинга в Республике Молдова, в том числе и в других странах, зависит от многих факторов. Объемные показатели рынка лизинга являются, в основном, зеркальным отражением общей экономической ситуации в стране. Определяющее влияние здесь оказывают макроэкономические факторы: это уровень инфляции, темпы роста экономики и, конечно же, экономическая политика государства. Между тем качественные характеристики – соотношение международного и внутреннего лизинга, сроки лизинга, развитие новых видов лизинга и лизинга недвижимого имущества, структурирование лизинговых сделок, безопасность и прибыльность бизнеса и т.д. – во многом зависят от

состояния законодательной и нормативной базы, от отношения государства к этому виду инвестиционной деятельности.

Назовём причины несформированности рынка лизинговых услуг в Республике Молдова:

- нет последовательного правового механизма, приводящего в действие существующий, в общем-то неплохой с точки зрения заложенных в нём принципов, Закон о лизинге;
- правовая база, регламентирующая данную сферу деятельности, включает в себя Закон о лизинге, Гражданский кодекс, устанавливающий основные принципы правового регулирования, не соответствующие в некоторых отношениях Закону о лизинге, Налоговый кодекс, содержащий неясные и противоречивые положения, Национальный стандарт бухгалтерского учета № 17, регулирующий учет лизинговых операций через призму арендных отношений.

В Республике Молдова на рынке лизинговых услуг работает 20 компаний. На „Express Leasing”, „MAIB-Leasing”, „Raiffeisen Leasing” и „Total Leasing” приходится свыше 70% рынка лизинговых услуг. Объем данного рынка в 2013 году составил 1136,8 млн. леев (таблица 2).

Таблица 2

## Структура основных средств, предоставленных в лизинг

млн. леев

	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	412,5	535,4	837,1	816,1	1136,8
Транспортные средства	370,8	449,1	661,5	712,3	961,5
Машины и оборудование	30,7	46,3	94,3	64,9	99,7
Здания и специальные сооружения	9,5	39,5	57,7	20,6	74,4
Другие основные средства	1,5	0,2	23,2	18,3	1,2

Источник: Национальное Бюро Статистики Республики Молдова. Доступно: <http://statistica/md>

В таблице 3 отражены основные средства, предоставленные в лизинг по срокам выплаты. Самый распространенный срок по лизингу в РМ – это срок до 3-х лет.

Таблица 3

## Основные средства, предоставленные в лизинг по срокам выплаты

млн. леев

	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	412,5	535,4	837,1	816,1	1136,8
до 3-х лет	278,4	468,9	700,2	515,1	638,5
от 3 до 5 лет	132,7	65,1	96,8	217,4	462,0
более 5 лет	1,4	1,4	40,2	83,6	36,3

Источник: Национальное Бюро Статистики Республики Молдова. Доступно: <http://statistica/md>

Лизинговые компании предлагают различные лизинговые продукты для физических лиц с целью привлечения как можно большего количества клиентов и получения максимальной прибыли при умеренной степени риска. По статистическим данным примерно половина всех лизингополучателей в Республике Молдова составляют физические лица (таблица 4). При таком раскладе успешная деятельность лизинговых компаний зависит в первую очередь от развития и продвижения различных лизинговых продуктов для физических лиц. Это касается в первую очередь разработки привлекательных условий для лизингополучателей. Это могут быть различные гибкие графики платежей, минимальные первоначальные взносы, сниженные процентные ставки и т.д. [1, с. 261].

Таблица 4

## Основные средства, предоставленные в лизинг, классифицированные по лизингополучателям

млн. леев

	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	412,5	535,4	837,1	816,1	1136,8
Предприятиям и организациям	220,0	287,9	406,4	467,1	644,0
Финансовым учреждениям	0,7	0	3,5	0	1,8
Физическим лицам	191,8	247,6	427,2	348,6	491,0

Источник: Национальное Бюро Статистики Республики Молдова. Доступно: <http://statistica/md>

Большинство лизинговых компаний в Республике Молдова предлагают авансовый платёж в размере порядка 25-30%. С точки зрения лизингополучателя-физического лица, аванс в 25-30% является слишком высоким. Лизингополучателя как потребителя интересует, прежде всего, минимальный аванс и минимальная процентная ставка, а также как можно более длительный срок лизинга. Сегодня лизинговые компании, декларируя длительные сроки по лизингу автомобилей, на практике стараются ограничивать эти сроки до 36 месяцев. Это делается для снижения рисков компании и обеспечения быстрого возврата вложенных средств.

**Ипотечные компании.** Ипотечное кредитование обладает массой преимуществ как для заемщика, так и для кредитора. Для заемщика это прежде всего возможность жить в новой квартире при наличии только части суммы от необходимой инвестиции, в то же время недвижимость постоянно растет в цене и при погашении долга перед кредитором владелец недвижимости обладает активом с высокой стоимостью. Для кредитора преимущества ипотечного кредитования состоят в том, что его требования обеспечены недвижимым имуществом, соответственно, снижается кредитный риск и кредиты выдаются на долгосрочной основе, позволяя банку планировать свою финансовую деятельность. В Республике Молдова ипотечное кредитование сталкивается со множеством препятствий и проблем, основными из которых являются следующие:

- низкие доходы населения;
- достаточно низкое качество строительства нового жилья;
- законодательство о недвижимости не способствует росту ипотечного кредитования в Республике Молдова (Закон «Об ипотеке» принят, но требует совершенствования);
- наличие большого числа строительных компаний с низкой репутацией на рынке (стоит заметить, что финансовый кризис значительно подкорректировал их количество);
- нежелание жить в долг – как одна из черт менталитета, корни которого уходят глубоко в прошлое [1, с.287].

В Республике Молдова ипотечная система состоит из:

- коммерческих банков (сейчас реально функционируют 14);
- финансовых компаний (таких, как, например, *Prime Capital*);
- регистрационных органов государственной власти;
- риэлтерских компаний (*Lara, Nika-Imobil* и др.);
- страховых компаний (*Asito, Moldasig* и др.);
- строительных фирм (*AMIC, Glorinal, Basconslux* и др.);
- инвесторов (последних в списке, но первых по значению) [1, с.290].

Требования ипотечных компаний к заемщику достаточно стандартны:

- иметь гражданство РМ и постоянное место работы;
- ежемесячный платеж по кредиту не должен превышать 50% чистого дохода заемщика/совокупного дохода семьи.

Документы, необходимые для рассмотрения заявки на получение ипотечного кредита, включают достаточно широкий список, который иногда отпугивает потенциальных клиентов:

- заявление на получение кредита;
- паспорт (удостоверение личности);

- подтверждение о заработной плате за последние 12 месяцев;
- копия трудовой книжки;
- документ, подтверждающий собственность на недвижимость;
- документ об оценке недвижимости (которая будет сдана под залог);
- справка из налоговой инспекции об отсутствии задолженности перед различными бюджетами.

Отметим, что ипотечные программы, используемые ипотечными компаниями и банками Республики Молдова, примерно похожи. Сроки ипотечного кредитования – от 5 до 30 лет. Процентная ставка по ипотечным кредитам – от 9 до 15% годовых. В банках, кредитующих покупку недвижимости на более короткие сроки, ставка может достигать 20% годовых в местной валюте. Кроме того, банки используют дополнительные взыскания в виде комиссионных при выдаче кредита, размер которых варьирует от 1% до 2%, а также других комиссионных выплат за администрирование кредита, за резервирование ресурсов по ипотечному кредиту, за пролонгацию кредитного договора, за изменение условий договора между кредитором и заемщиком, за досрочное погашение ипотечного кредита и за аннулирование кредита. Таким образом, процентная ставка по договору между коммерческим банком и заемщиком не ограничивается только процентной ставкой по кредиту, а включает в себя иногда целую систему комиссионных выплат, которые значительно увеличивают эффективную ставку по ипотечному кредиту. Поэтому потенциальные заемщики должны быть очень внимательны при заключении кредитного договора и учитывать все будущие издержки по обслуживанию данного кредита.

Одним из серьезных препятствий, ограничивающих возможности населения пользоваться ипотечными кредитами, являются высокие процентные ставки. Практика показывает, что приемлемые для населения ставки, позволяющие сделать процесс ипотечного кредитования достаточно массовым, составляют до 10% годовых. В Республике Молдова такую ставку по ипотечным кредитам достигнуть в сложившихся условиях высокой инфляции очень сложно, так как банки работают на привлеченных ресурсах (то есть привлекают депозиты) и должны заинтересовывать вкладчиков привлекательной процентной ставкой, что ведет к удорожанию ипотечных кредитов.

#### **Литература:**

1. БАТИЩЕВ, Руслан. *Банковское кредитование*. Кишинёв: МЭА, 2006. 320 с. ISBN 978-9975-75-069-1
2. *Годовой отчет Национального Бюро Статистики за 2013 год* [online]. [изучено 15 июня 2014]. Доступно: <http://statistica.md>
3. *Годовой отчет НКФР за 2013 год* [online]. [изучено 15 июня 2014]. Доступно: <http://cnpf.md/md/rara/>

*Prezentat la 24.06.2014*