

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЛОМБАРДІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Розглянуто організаційну структуру ломбардів, особливості їх діяльності, проаналізовано основні показники роботи за період кризи, виділено основні проблеми, що потребують розв'язання.

Ключові слова: *небанківські фінансово-кредитні установи, фінансовий ринок, ринок банківських послуг, ломбард, застава, банківські установи.*

Трансформація економічної системи будь-якої країни передбачає інституціоналізацію та одночасно розбудову кредитної системи. Нині кредитний сектор України представлений переважно банківською системою, що є порівняно розвиненою. Інша ж структурна складова – небанківські фінансово-кредитні установи – почала активно розвиватися не так давно. Однак, незважаючи на позитивні тенденції в розвитку цих установ, слід відзначити ще порівняно низький рівень їхньої капіталізації, а це може призвести до того, що їх витіснять із ринку безпосередньо банківські установи. За таких умов небанківські фінансово-кредитні установи можуть зайняти певні ніші на ринку, особливо в умовах фінансової кризи, і надавати ряд послуг, що їх не надають банки, створюючи тим самим їм конкуренцію, поліпшуючи функціонування не тільки кредитної системи, а й національної економіки загалом. Тому дослідження особливостей діяльності небанківських фінансово-кредитних загалом та ломбардів зокрема викликане як нагальними проблемами практики, так і впливом фінансової кризи на діяльність банківських установ. Це й зумовлює актуальність даної теми.

Загальні організаційно-практичні аспекти діяльності небанківських кредитно-фінансових установ розглядали у своїх працях такі вчені, як М. Савлук, М. Денисенко, Б. Івасів, А. Казімагомедов, О. Лаврушин та ін. Разом із тим дослідження зазначених авторів спрямовані переважно на висвітлення теоретичних засад функціонування згаданих установ, а до нерозв'язаних частин загальної проблеми, яким присвячена дана стаття, слід віднести саме необхідність детального розгляду практичних аспектів діяльності ломбардів як представників небанківських кредитно-фінансових установ, що активізувалися саме в умовах фінансової кризи.

Таким чином, основною метою статті є розгляд організаційної структури ломбардів, аналіз сучасних тенденцій їхньої діяльності з урахуван-

ням кризової ситуації в Україні, а також виділення проблем, що потребують розв'язання.

Слід відзначити, що одним із небагатьох небанківських фінансово-кредитних інститутів у період кризи залишається ломбард.

Відповідно до законодавства, ломбард – це фінансова установа, яка приймає від населення на зберігання ювелірні та побутові вироби з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння й надає позички під заставу таких виробів.

Ломбард створюється і набуває статусу юридичної особи з моменту його державної реєстрації. Процес створення та реєстрації ломбарду, як і будь-якої фінансової установи відбувається фактично в два етапи.

Перший – державна реєстрація юридичної особи у державного реєстратора за місцем розташування ломбарду. Таку реєстрацію здійснюють державні реєстратори, які працюють у відповідних державних адміністраціях.

Другий – реєстрація ломбарду як фінансової установи – шляхом внесення відповідних даних до реєстру фінансових установ, із подальшим отриманням свідоцтва про реєстрацію фінансової установи. Таку реєстрацію здійснює Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України.

Порядок створення ломбарду – складний процес. Зокрема, вже на етапі створення юридичної особи слід враховувати те, що це фінансова установа. Відтак, питання щодо наповнення статутного фонду, кваліфікації керівника та головного бухгалтера, розроблення засновницького договору ломбарду є актуальними вже на етапі його реєстрації як юридичної особи.

Законодавством встановлено, що власний капітал ломбарду має становити не менше ніж 200 000 гривень на дату подання заяви про внесення інформації про нього до Державного реєстру фінансових установ. Установчий документ ломбарду – засновницький договір. Відповідно до законодавства, є певні вимоги до засновницького договору ломбарду.

Ломбард створюють у формі повного товариства. Слід враховувати й те, що всі засновники ломбарду несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном. Окрім цього, особа може бути учасником тільки одного повного товариства. Відповідно до законодавства передбачено, що фінансові послуги ломбарду – це:

✓ по-перше, фінансові послуги:

- а) надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів;
- б) надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів;

✓ по-друге, супутні послуги:

а) оцінка заставленого майна відповідно до законодавства та/або умов договору;

б) надання посередницьких послуг зі страхування предмета застави на підставі агентського договору зі страховою компанією;

в) реалізація заставленого майна відповідно до законодавства та/або умов договору.

Відповідно, надання фінансових послуг щодо видачі кредитів за рахунок власних коштів і таких супутніх послуг, як оцінка заставленого майна та посередницькі послуги зі страхування предмета застави не підлягають ліцензуванню. А що стосується надання ломбардом фінансових кредитів за рахунок залучених коштів та реалізації ломбардом заставленого майна (виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння), яке не викупили заставодавці, то ці види діяльності ломбарду підлягають ліцензуванню.

У зв'язку з кризою кількість клієнтів ломбардів збільшилася майже на 25%. Гостра необхідність у «швидких» грошах сьогодні змушує далеко не бідних людей відкинути упередження і звернутися за допомогою до лихварів.

У місцевих ломбардах, на відміну від банків, готові видавати клієнтам будь-які суми. Але зовсім не безкоштовно. Впродовж доби позичальник сплачує лихварям не менше одного відсотка від вартості закладеної речі.

При цьому максимальний термін позики – 1 місяць. Якщо ж протягом 30 днів гроші клієнт не повертає – закладене майно ломбард має повне право залишити собі. Лихварі запевняють, що гроші в них будуть завжди. Тому дати в борг зможуть усім, хто бажає цього. А таких в умовах кризи з кожним днем стає дедалі більше.

Крім збільшення потоку клієнтів, у ломбардах простежується зростання числа невикупів. Уже нині, за даними експертів, усе більше клієнтів регулярно вносять відсотки по заставі, але не викупувають заставлене майно.

На українському фінансовому ринку кредити в ломбардах завжди були найдорожчими. За даними Всеукраїнської асоціації ломбардів, середня ставка за ломбардними кредитами становить 0,8% на день і залежить від терміну кредитування й застави. Держфінпослуг оцінює середньозважену ломбардну ставку на рівні 148,2% річних (у другому кварталі 2008 р.) [1].

Українські ломбарди працюють тільки з фізичними особами. Гроші видають під заставу виробів із дорогоцінних металів і каміння, побутової техніки, рідше – автомобілів, нерухомості та цінних паперів. Заставу лихварі оцінюють самостійно, тому часто істотно занижують її вартість: у середньому ломбарди дають за товар на 30–50% менше від його ринкової ціни.

Побутову техніку оцінюють на підставі моделі, наявності гарантії, дати випуску, справності та зовнішнього вигляду. Стару техніку (понад 3 роки з дня виготовлення) у ломбарді можуть не взяти, оскільки приймають тільки ліквідний товар, котрий легко перепродати. Якщо техніка нова, кредит видадуть у розмірі щонайбільше 80% оцінної вартості товару.

Термін кредитування у ломбардах – від кількох днів (коштовності, мобільні телефони) до кількох місяців (коштовності, велика побутова техніка). Піврічні кредити видають тільки під заставу нерухомості або автомобіля.

Перевага ломбардів – швидкість надання позик. Гроші видадуть того самого дня (якщо заставою слугують коштовності, побутова техніка). Два-три дні займає отримання позики під заставу автомобіля або квартири.

Постійним клієнтам (або тим, хто хоча б раз отримав гроші в ломбарді) лихварі пропонують знижки і бонуси. Наприклад, істотно зменшують відсоток за користування кредитом (до 0,3% на день), заставу оцінюють практично за ринковою вартістю, погоджуються на відтермінування платежу, а також не нараховують штраф за протермінування.

Утім, ломбарди також можуть зробити жорсткішими умови кредитування, оскільки приблизно третину з них фінансують банки.

Фінансові труднощі змушують людей нести в ломбарди не тільки коштовності та побутову техніку. Збільшилася кількість тих, хто віддає в заставу автомобілі й квартири. Переважно почали закладати авто середньою вартістю 20 тис. дол. США. Такі клієнти отримують на руки лише 30–40% вартості свого автомобіля і в 20% випадків не повертаються за своїм майном.

Виросла також кількість тих, хто бажає віддати у заставу земельні ділянки. Їхня вартість нині стрімко падає, зменшившись уже на 70%. Однак ломбарди зараз воліють не мати справи зі землею, вважаючи її надто небезпечним і переоціненим товаром.

Нарощуючи обсяги кредитування населення, ломбарди стали набагато консервативнішими у виборі заставного майна. Якщо раніше тут брали в заставу навіть цінні папери та нематеріальні активи, то тепер перевагу віддають виробам із дорогоцінних металів. Про це говорять і підсумки роботи ринку. За перше півріччя 2009 р. обсяг кредитів, виданих під заставу дорогоцінних металів, збільшився на 65,5%, а обсяги кредитів під заставу нерухомості зменшилися на 33,4%, побутової техніки – на 10,8%, а обсяги кредитів під заставу немайнових прав – у 100 разів [1].

Відповідно змінилась і структура кредитного портфеля за типом застави. Приріст обсягів кредитування потребує ліквідніших застав, оскільки розмір кредиту в ломбарді визначають у відсотковому відношенні від

оціночної вартості заставного майна. Природно, чим ліквіднішим є предмет застави, тим більшою буде максимальна сума кредиту.

У той час, як більшість фінансових ринків переживають важкі часи, ломбарди демонструють вражаючі результати.

Про це свідчить, зокрема, звіт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг про підсумки діяльності ломбардів в Україні у першому півріччі 2009 р. Так, НБУ вказує на збільшення обсягу кредитування ломбардами до 1662 млн. грн., або на 50,1% порівняно з першим півріччям попереднього року. Судячи з усього, населення набагато активніше користується послугами ломбардів саме в періоди нестабільної економічної ситуації у країні. Власне, представники ломбардів і не приховують, що їх послуги насамперед і орієнтовані на тих, хто відчуває тимчасові фінансові труднощі й потребує порівняно невеликого короткотермінового кредиту. Так, за станом на 30 червня 2009 р. ломбарди видали 3662 тис. кредитів, тоді як на аналогічну дату 2008 р. – 2,693 млн. З розширенням поля діяльності збільшилась і кількість гравців на ринку. Зокрема, протягом січня–червня 2009 р. регулятор вніс до Держреєстру фінансових установ 32 ломбарди, а вивів із нього – 16. У цілому, на 30. 06. 2009 р. на ринку було зареєстровано 330 ломбардів [3].

У діяльності ломбардів, на перший погляд, нема нічого несподіваного, адже відомо, з якими проблемами зіткнулися банки при реалізації заставного майна, представленого переважно автомобілями і нерухомістю. Такі застави порівняно складно продати швидко і, що важливо, за досить високою ціною, яка дала б змогу компенсувати неповернення кредиту. Однак ломбарди, судячи з усього, охоче розглядають як заставу автомобілі. Обсяг кредитів, виданих під заставу авто, за січень–червень 2009 р. збільшився на 12%. Втім, потрібно враховувати, що в даному випадку йдеться не про купівлю авто в кредит, а про використання автомобіля клієнта як застави для отримання фінансового кредиту. В даному випадку ломбарди, як правило, визначають максимальний розмір позики в межах 20–30% ринкової вартості авто залежно від віку, марки і стану транспортного засобу.

Головною причиною приросту обсягів кредитування стала не активізація попиту населення на послуги ломбардів, а збільшення кількості учасників ринку. Нерозвиненість сектору ломбардного кредитування стимулювала приплив великого капіталу в цей сегмент фінансових послуг. Цілком можливо, що криза стимулювала прихід нових гравців на ринок і внаслідок того, що багато напрямків бізнесу, які до кризи давали стабільний дохід, стали збитковими.

Обсяг коштів, що їх залучають ломбарди на платній і безкоштовній засадах, на 30. 06. 2006 р. становив 86264 тис. грн., що на 1,8% менше, ніж на аналогічну дату попереднього року [3].

Однак змінилася структура джерел залучення грошей. Основним джерелом залучення коштів для ломбардів залишаються банки. Проте в 2009 р. їхня частка зменшилася – з 94,6% до 91,7%. Стала меншою і частка коштів, залучених від фізичних осіб, – із 2,6% до 0,3%. Водночас частка грошей, що їх ломбарди залучили від юридичних осіб, збільшилася з 2,8% до 8,0% [1]. Багато ломбардів почали активно розвивати регіональні мережі, намагаючись розширити присутність не тільки в містах-мільйонниках, а й у районних центрах. А це неможливо без додаткових витрат. Поступово розв'язується і проблема недостатньої капіталізації ломбардів. Про це свідчить приріст статутного капіталу на 46,3% у першому півріччі 2009 р. порівняно з першим півріччям 2008 р. На звітну дату статутний капітал ломбардів досяг 272,6 млн. грн. [3].

Не можна сказати, що ринок зростає без ускладнень. Упродовж останнього часу ломбарди часто погоджуються на зниження процентних ставок за кредитами і збільшення заставної вартості золота, що свідчить про посилення конкурентної боротьби між учасниками ринку.

Проте кредити дешевшають у всіх ломбардах. Очевидно, що демпінг можуть собі дозволити далеко не всі учасники ринку. Так, у ломбардах можна натрапити на умови, за якими кредит надають під 0,3%, 0,7%, а інколи й під 0,9% на день. У перерахунку на річні ставки можна отримати від 110% річних, що співпадає з діючими ставками з банківського споживчого кредитування, до 300% і більше. За даними Держфінпослуг, в I кварталі 2009 р. середньозважена річна процентна ставка за кредитами ломбардів становила 189,35% річних, або близько 0,5% на день [3].

Звітність ломбардів засвідчує, що в них зростає дебіторська заборгованість. Зокрема, порівняно з першим півріччям 2008 р., заборгованість за нарахованими за кредитами відсотковими виплатами зросла на 135,6%, до 4,9 млн. грн., а за наданими кредитами – на 33,8%, до 280,3 млн. грн. Проте, що позичальники ломбардів не завжди спроможні повернути кредит, свідчить і той факт, що у першому півріччі 2009 р. на 90,3% збільшивсь обсяг кредитів, погашених за рахунок заставного майна [2].

Незважаючи на те, що багато позичальників воліють залишати заставу без викупу, ломбарди поступово збільшують розмір кредитів, що видають. Якщо в 2007 р. середній розмір кредиту становив 323,4 грн., то нині цей показник дорівнює 767,2 грн. Із початком фінансової кризи на ринку ломбардів незначно скоротився середній розмір кредиту, але вже протягом першої половини 2009 р. даний показник повернувся до рівня вересня 2008 (471,5 грн.).

Аналіз пропозицій на ринку ломбардів свідчить про те, що останні починають конкурувати не тільки за допомогою цін і розмірів кредиту. Багато учасників ринку активно впроваджують технології, які раніше ши-

роко застосовували на банківському ринку. Тепер при отриманні позики клієнтам часто пропонують дисконтні картки, що дають змогу знизити ставку при повторному зверненні в ломбард, а також, наприклад, отримати велику суму під заставу 1 г золота. Дедалі складнішими стають і тарифні плани ломбардів, у яких починають ураховувати розмір кредиту, термін його погашення, історію запозичень клієнта і багато інших факторів. Наприклад, у деяких ломбардах нові клієнти за 1 г золота отримують позику близько 140 грн., тоді як клієнти, котрі мають хорошу історію співпраці з установою, за тих самих умов отримують на руки близько 160 грн. Іншими словами, ломбарди прагнуть стимулювати запозичення клієнтів.

Якщо говорити про конкурентні переваги ломбардів над банками, то слід відзначити, що основним недоліком ломбардів є погана репутація, адже їх часто пов'язують із кримінальним сектором. Недовіра з боку населення сильно впливає на обсяги діяльності даних кредитних інститутів. Серед конкурентних переваг ломбардів варто виділити наступні: швидке надання короткотермінових невеликих кредитів на термінові потреби; менше ризикована, ніж у банків, діяльність; гнучкий графік роботи, наприклад, на відміну від банків, ломбарди працюють у вихідні. Звичайно, ломбарди за обсягами операцій не можуть істотно конкурувати з банками, але на ринку споживчого кредитування вони є доволі ефективними посередниками.

Незважаючи на порівняно позитивні тенденції, в діяльності ломбардів у сучасних умовах слід виділити низку проблем, що потребують розв'язання задля подальшого вдосконалення їхньої роботи та зміцнення позицій на ринку фінансових послуг. До них необхідно віднести:

- ✓ формування координованої державної політики у сфері врегулювання роботи ломбардів, що передбачало б об'єднання державних органів у єдиний мегарегулятор із метою уникнення дублювання функцій різних регуляторів, повноважень при прийнятті рішень, зменшення ризику втрати ефективності нагляду;
- ✓ прийняття пакета відповідних законодавчих документів, на основі яких здійснюють діяльність та ліцензування ломбардів, зокрема прийняття Закону «Про ломбард»;
- ✓ створення системи захисту клієнтів ломбардів.

З огляду на викладене можна зробити висновок, що в умовах фінансової кризи ломбарди, активізувавши свою діяльність, створюють серйозну конкуренцію банківським установам саме у сфері кредитування фізичних осіб. Вони мають відповідно ряд переваг. Це і швидкість отримання кредиту, порівняно з банками, простота, спроможність швидко реагувати на потреби клієнтів. Проте вони не здатні повністю витіснити банківські установи із даного сегмента банківських послуг.

The article examines the organizational structure of the pawn shops, especially their activities, analyzes the main indicators of the crisis period, the basic problems that need solving.

Keywords: *non-bank financial and credit institutions, financial market, banking, Lombard, mortgage, banking institutions.*

Рассмотрены место ломбардов на рынке финансовых услуг, особенности их создания и регистрации. Проанализированы условия выдачи кредитов, вид залога. Подано динамику операций осуществляющих ломбардами в условиях финансового кризиса. Рассмотрены преимущества и недостатки ломбардов в сравнении с банковскими учреждениями, а также выделены основные проблемы требующие решения ради укрепления позиций ломбардов на рынке банковских услуг.

Ключевые слова: *небанковские финансово-кредитные учреждения, финансовый рынок, рынок банковских услуг, ломбард, залог, банковские учреждения.*

Література

1. Інформація про розвиток ринків небанківських фінансових послуг України // <http://forinsurer.com/files/file00249.pdf>
2. Звіт Всеукраїнської Асоціації ломбардів за 2008 рік // <http://lombard.org.ua/cgi-bin/myAccount/myAccount.cgi?action=dp&vs=2/scId=6&p=pDb&pDbId=29>
3. Звіт Всеукраїнської Асоціації ломбардів за 1 квартал 2009 року // <http://lombard.org.ua/cgi-bin/myAccount/myAccount.cgi?action=dp&vs=2/scId=6&p=pDb&pDbId=29>.
4. Дмитрієва О. А. Вплив ринку фінансових послуг на інвестиційний процес / О. А. Дмитрієва // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 20–24.
5. Кравчук К. Народні резерви / К. Кравчук // Контракти. – 2009. – № 18–19. – С. 8–9.
6. Мошенец Е. Кредитная амнистия / Е. Мошенец // Инвестгазета. – 2009. – № 19. – С. 45–47.