

УДК 336.77.067

ББК 65.262.222

Рублева Елена Николаевна,
канд. экон. наук, доцент каф. финансов
Волгоградского кооперативного института –
филиала Российского университета кооперации,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ БАНКОВ

TOOLS FOR THE BANKS' CRITICAL CREDITS MANAGEMENT

В статье рассматриваются инструменты управления проблемными кредитами в коммерческих банках. Обсуждается эффективность использования коллекторских агентств и института банковского омбудсмена в системе управления проблемной задолженностью. Особое внимание уделяется проблеме реализации залогового объекта, выступающего обеспечением по проблемному кредиту. Для перевода залога в паи в зависимости от присутствия предмета залога на балансе банка доказываемся целесообразность использования закрытого паевого инвестиционного фонда недвижимости или закрытого кредитного паевого инвестиционного фонда.

The article reviews the tools of management of critical credits in commercial banks. The effectiveness of use of collection agencies and the ombudsman institution in the system of the critical debt management is justified. The special attention is paid to the issue of implementation of the pledge object serving as the guarantee of the critical credit. In order to transfer the pledge into the share, depending on the presence of the pledge object at the bank balance, the reasonability of the use of the closed share investment fund of the real estate or the closed credit share investment fund is determined.

Ключевые слова: банк, проблемный кредит, бюро кредитных историй, коллекторское агентство, банковский омбудсмен, залоговый объект, аутсорсинг, SPV, закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости, закрытый кредитный паевой инвестиционный фонд.

Keywords: bank, critical credit, bureau of credit histories, collection agency, bank ombudsman, pledge object, outsourcing, SPV, closed share investment fund of real estate, closed credit share investment fund.

Резкий рост задолженности частных клиентов и компаний привел российскую банковскую систему к риску серьезных потерь: в 2009 году рост просроченной задолженности по предоставленным кредитам субъектам малого и среднего предпринимательства составил 267,36% [4; 5]. Это следствие агрессивного роста коммерческого кредитования, когда кредиты выдавались ненадежным заемщикам, в обеспечение принимались неликвидные залоговые объекты. В условиях стремительного экономического роста все эти ошибки не мешали банкам получать высокие доходы, иметь высочайшую возвратность кредитов и агрессивно развивать кредитный портфель. Но в ситуации финансовой нестабильности система российского коммерческого кредитования начала давать сбой.

В последующие годы рост просроченной задолженности по кредитам малого и среднего бизнеса снизил свои темпы: в 2010 году – 144,36% [5; 6], в 2011 году – 112,33% [6; 7], чему способствовали стабилизация экономической

ситуации в стране и в определенной степени активное использование банками инструментов управления просроченными кредитами.

Система управления проблемными кредитами в банковской системе России должна включать:

- проведение мониторинга финансового состояния заемщиков и проблемной задолженности, для чего необходимо внести изменения в законодательство о бюро кредитных историй, позволяющих Центральному каталогу БКИ при Центральном банке Российской Федерации собрать всю поступающую в них информацию. При этом, чтобы получить доступную реальную картину ситуации с проблемными кредитами, надо обязать банки предоставлять в бюро информацию не только о кредитах, уже прошедших в разряд проблемных, но и о тех, которые пролонгированы;

- организацию определенной формы работы с заемщиками в отношении их имущества и залогов, являющихся обеспечением по ссудной задолженности. Для профилактики возникновения проблемной задолженности может применяться программа реструктуризации для клиентов, столкнувшихся с определенными финансовыми трудностями. По ряду формализованных критериев банк может предоставить им различные сценарии, по которым размер платежа может быть снижен. Либо будет увеличен срок действия кредита, либо, если заемщик потерял работу, будут введены платежные каникулы до момента его трудоустройства;

- введение процедуры принудительного управления имуществом комплексом и бизнеса должника. Это даст возможность не продавать данные активы по заведомо низким ценам, а, например, передать ведение бизнеса управляющей компании, что позволит быстрее рассчитаться с кредитором.

Работу по сокращению объемов проблемной задолженности нужно вести на предварительной стадии оценки заемщика – до того момента, когда банк начнет выдавать кредит. Начинать реагировать на возникновение задолженности у заемщиков необходимо как можно раньше. Основные усилия службы безопасности, а также службы кредитного мониторинга должны быть направлены именно на эту стадию кредитного процесса. О внесудебной реализации залогов и других мерах по взысканию можно говорить после того, как возникла просроченная задолженность.

Целенаправленная работа может осуществляться как внутри банка его собственными подразделениями, так и внешним коллекторским агентством. Если банк понимает, что у него нет достаточных ресурсов для работы с должниками или она ведется недостаточно эффективно, следует передавать должников внешнему агентству как можно раньше. В этом случае не будет упущено время, и банк сможет вернуть деньги.

Главной целью внешнего коллекторского агентства является урегулирование задолженности во внесудебном порядке. В агентствах существует отработанная процедура как по движимому, так и по недвижимому имуществу с привлечением экспертов, которые производят независимую оценку, а также с привлечением потенциальных покупателей для реализации предмета залога и возврата денежных средств.

Статистика показывает, что заемщик быстрее вернет долг коллектору, чем банку. Это объясняется тем, что коллектор, как правило, хорошо подготовлен в правовых вопросах и может свободно оперировать нормами различных отраслей права. Не каждый заемщик готов к общению с государственными и судебными органами, поэтому, если коллектор, ссылаясь на нормы Уголовного кодекса Российской Федерации, укажет на возможность уголовного преследования заемщика, то тот, не вдаваясь в особенности уголовного производства, предпочтет скорее выполнить свои обязательства. Проблема заключается в том, что в Российской Федерации специализированное законодательство в отношении деятельности коллекторов пока отсутствует (разработан законопроект «о деятельности по взысканию просроченной задолженности»). А пока возврат задолженности по кредитному договору – достаточно длительная и рутинная процедура. Она может включать мероприятия по розыску заемщика, места его работы и принадлежащего ему имущества, ведение телефонных переговоров с заемщиком и его окружением, выезды по месту жительства и по месту работы, претензионную работу, подготовку материалов в суд, представительство в суде, а также работу с судебными приставами в рамках исполнительного производства.

Для этих целей коллектор подходит значительно лучше, так как после достижения цели дальнейшие взаимоотношения и сотрудничество коллектора с заемщиком-должником не предполагаются.

Итак, при взыскании задолженности по кредиту кредитором может выступать не сам банк, а уполномоченные им специалисты из коллекторского агентства.

Эффективным элементом системы управления проблемными кредитами может стать институт банковского омбудсмена. Институт омбудсмена получил распространение не только в экономически развитых странах, но и успешно внедряется в развивающихся: в Пакистане, Египте, странах Латинской Америки. Опыт Европы опровергает тезис о том, что в рыночной экономике все споры хозяйствующих субъектов решаются через суд: в сфере защиты прав потребителей сторонам зачастую легче договориться на обоюдной основе.

Несомненными преимуществами института омбудсмена являются более высокая скорость рассмотрения дел (по сравнению с судебной тяжбой) и изначальная ориентированность омбудсмена на защиту прав потребителей. Банки, в свою очередь, имеют возможность уменьшить количество обращений различных контролирующих органов, сэкономить на представительстве в суде, позиционировать некоторые банковские продукты как «защищенные омбудсменом». В целом положительный эффект будет заключаться в повышении прозрачности рынка банковских услуг и доверия к нему населения, снижении нагрузки на судебную систему и повышении финансовой грамотности населения.

В процессе работы с проблемными кредитами наиболее сложным является выстраивание взаимоотношений с такими структурами, как служба судебных приставов,

Росимущество, а также с назначенными конкурсными управляющими и реализаторами. Иногда банкам приходится прилагать максимум дополнительных усилий, чтобы обеспечить взаимодействие этих структур. В результате несовершенства существующих процедур процесс обращения взыскания на заложенное имущество еще далек от идеала и на практике чрезвычайно длителен: с момента обращения кредитной организации в суд до получения ею средств от реализации имущества должника проходит более двух лет.

Одной из проблем в управлении просроченными кредитами остается реализация залогового объекта. В залоговой сделке важна оценка предлагаемого в залог имущества. Одни российские банки определяют рыночную стоимость залога на основании собственных методик, другие принимают во внимание отчет об определении рыночной стоимости имущества, рассчитанный независимым оценщиком. Иногда рыночная стоимость залога специально завышается банками для более быстрого наращивания кредитного портфеля. В этом случае даже при дисконте такой объект продать будет весьма проблематично. Приходится снижать цену залога, что влечет неполное покрытие долга. Принятый залог влияет на финансовый результат кредитной организации. Согласно Положению Банка России от 26.03.2004 г. №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» при наличии обеспечения по ссуде в виде залога, относящегося ко второй категории качества, ответственные подразделения банка производят оценку справедливой стоимости залога не реже одного раза в квартал [1]. Как правило, справедливая стоимость залога принимается равной его залоговой стоимости. Но определяя справедливую стоимость на основании залоговой и заведомо зная, что она завышена, банки тем самым занижают создаваемый резерв по ссуде. В случае реализации залога им приходится понижать продажную стоимость, доначисляя резерв и увеличивая расходы на короткий отчетный период.

Кредитная организация может оставить себе залоговый объект (в случае если банк может позволить себе содержать его). Следующим шагом будет поиск возможностей повысить ликвидность и может меняться в зависимости от разных факторов залогового объекта. Для этого создаются специальные подразделения, ориентированные на работу с недвижимостью.

Однако вновь созданная структура сможет качественно обслуживать объект недвижимости не ранее чем через 6–12 месяцев. Поэтому значительную часть деятельности по управлению проблемными активами логичнее передать на аутсорсинг, что поможет избежать излишних финансовых потерь.

Профессиональная управляющая компания сможет приступить к работе на объекте уже через несколько месяцев. Обслуживание объекта с помощью компании, у которой управление является профильным бизнесом, обойдется банку значительно дешевле. В работе у управляющих компаний находится несколько подобных объектов, затраты на штат распределяются между ними, а остальная бонусная составляющая привязывается к рентному доходу с этого объекта, что мотивирует управляющую компанию повышать его ликвидность. Под профессиональным управлением объект будет приносить прибыль и компенсировать не только потери по затратам на его содержание, но и частично возмещать потери банка по кредиту.

Оптимальным вариантом для банка является создание собственной контролирующей структуры, которая будет

по всем направлениям взаимодействовать с управляющими компаниями на аутсорсинге. SPV – специализированная компания, подконтрольная банку, на баланс которой выводится проблемный актив. Таким образом кредитная организация избавляется от отрицательного баланса на основном счете и повышает свой рейтинг. Возможна реализация следующей схемы: выведение залогового объекта на SPV и через нее осуществление его управлением и эксплуатацией.

Перевод залогового объекта кредита в паи возможен в двух вариантах. Первый вариант – когда банк изъял проблемный кредит и уже перевел его к себе на баланс. Инструментом управления проблемной задолженностью в этом случае будет закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости (ЗПИФН).

Второй вариант предполагает, что объект залога еще не изъят. Инструментом управления при этом является закрытый кредитный паевой инвестиционный фонд (ЗКПИФ).

Для создания ЗКПИФ один или несколько квалифицированных инвесторов формируют закрытый фонд денежными средствами. Деньги направляются на выкуп кредитов других банков, а инвесторы взамен получают паи фонда. Паи могут быть ограничены в обороте или иметь листинг и торговаться на бирже. Доходы (т. е. полученные проценты по задолженности) выплачиваются из фонда пайщикам или накапливаются внутри фонда и реинвестируются. В результате этих интеграций закладные по кредитам идут в фонд, а банк получает паи и доход с этого фонда.

Очевидны преимущества и при переводе залогового объекта в ЗПИФН. Во-первых, на балансе банка возникает уже не объект недвижимости или земельный участок, а ценные бумаги, которые освобождают кредитную организацию от уплаты налога на имущество или землю. Во-вторых, появляется возможность оптимизировать выплаты

по налогу на прибыль. Пока полученные доходы находятся внутри фонда, налог на прибыль может не выплачиваться, а реинвестироваться. В-третьих, переведя все объекты в один фонд, можно компенсировать задолженность одного объекта другим, который значительно лучше. Это актуально для ситуации, когда проблемных объектов несколько и все они имеют разную степень инвестиционной привлекательности. Доходы внутри фонда можно реинвестировать во что угодно: в ценные бумаги, в депозиты банка (причем своего). В последнем случае мультипликация процентов постепенно наращивает денежную массу внутри ЗПИФН. Таким образом ситуация с проблемным объектом оптимизируется.

Поскольку банк является финансовой организацией, у него есть опыт и возможности оперировать ценными бумагами, которыми являются паи фонда. Их можно продать целиком или долями, можно вывести на подконтрольную структуру и управлять ею, продать закладные – у банка имеется целый арсенал финансовых инструментов по работе с ценными бумагами. И если по каким-либо причинам кредитная организация не сможет самостоятельно воспользоваться этим арсеналом, существуют возможности обратиться в специализированные управляющие компании финансового рынка.

Инструменты работы с проблемными активами банка через паевые фонды – открытые, прозрачные, понятные и эффективные. При их использовании банк всегда может продать залоговый объект, который реализуется, а полученный доход распределится между пайщиками.

Таким образом, единой схемы работы с проблемными кредитами не существует – любой из рассмотренных инструментов может продемонстрировать свою эффективность в зависимости от конкретной ситуации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности (утв. Банком России 26.03.2004 г. № 254-П) (ред. от 10.08.2012 г.) (Зарегистрировано в Минюсте России 26.04.2004 г. № 5774) // Вестник Банка России. 2004. № 28 (7 мая).
2. Лаврушин О. И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко; под ред. О. И. Лаврушина. М.: Кнорус, 2009. 264 с.
3. Соколинская Н. А. Оценка и анализ состояния активов кредитной организации // Банковское дело. 2010. № 3. С. 56–61.
4. Бюллетень банковской статистики. 2009. № 1 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. (дата обращения: 02.09.2012).
5. Бюллетень банковской статистики. 2010. № 1 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. (дата обращения: 02.09.2012).
6. Бюллетень банковской статистики. 2011. № 1 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. (дата обращения: 02.09.2012).
7. Бюллетень банковской статистики. 2012. № 1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. (дата обращения: 02.09.2012).

REFERENCES

1. Provision regarding the procedure of establishing of reserves by the credit companies for potential losses of loans, load and equivalent debts (approved by the Bank of Russia on 26.03.2004 # 254-P) (revision as of 10.08.2012) (Registered by the RF Ministry of justice on 26.04.2004 # 5774) // Bulletin of the Bank of Russia. 2004. # 28 (May 7).
2. Lavrushin O. I. Bank business: modern system of crediting: textbook / O. I. Lavrushin, O. N. Afanasyeva, S. L. Korniyenko; edited by O. I. Lavrushin. M.: Knorus, 2009. 264 p.
3. Sokolinskaya N. A. Evaluation and analysis of the credit company assets // Bank business. 2010. # 3. P. 56–61.
4. Bulletin of bank statistics. 2009. # 1 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.cbr.ru>. (date of viewing: 02.09.2012).
5. Bulletin of bank statistics. 2010. # 1 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.cbr.ru>. (date of viewing: 02.09.2012).
6. Bulletin of bank statistics. 2011. # 1 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.cbr.ru>. (date of viewing: 02.09.2012).
7. Bulletin of bank statistics. 2012. # 1. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.cbr.ru>. (date of viewing: 02.09.2012).