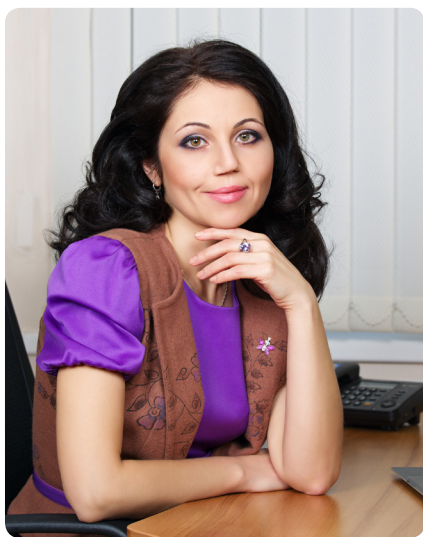


проблемные кредиты? Проблема решаема!

привлечение внешних консультантов, выполняющих в том числе роль кризис-менеджеров, – наиболее эффективный путь сокращения доли неработающих кредитов в портфелях банков

ТЕКСТ

Ирина Вишневская, партнер ООО «Berkshire Advisory Group»



О работе с проблемными активами банков сейчас не говорит только ленивый. Тема актуальная, горячая и тревожная. Показатели банковского сектора устойчиво идут вниз, уровень доверия к банкам у вкладчиков тоже. Очевидно, что проблемные активы существенно влияют как на показатели и рейтинги отдельных банков, так и на банковский сектор в целом. Виновниками всех бед назначают, конечно, недобросовестных заемщиков, или ставших уже притчей во языцех, недобросовестных оценщиков.

Попробуем взглянуть на эту проблему под другим углом зрения, отделив, соответственно, портфель проблемных кредитов физических лиц и портфель проблемных кредитов в корпоративном секторе.

С физическими лицами все банально, но больно. Портфель просроченных кредитов растет, заемщики оттачивают механизмы уклонения

от платежей исходя из модной тенденции «долги нынче оплачивают только трусы». Коллекторы, которые в большинстве случаев принимают на себя обязательства по взысканию задолженности с недобросовестных граждан, оттачивают механизмы внесудебного взыскания в виде изолированных методов давления, накапливается судебная практика в пользу одних и других. Как говорится, все идет своим чередом.

Банки рапортуют об эффективных методах сокращения проблемных портфелей за счет их продажи коллекторам. Коллекторы доводят доходность методами внесудебного взыскания до 50% от суммы приобретенного ими у банка портфеля за 5-10% от номинала задолженности, остальное запускают в долгосрочные судебные процедуры. Ждать каких-то кардинальных изменений в данном сложившемся механизме в ближайшее время не стоит, во всяком случае до принятия закона о банкротстве физических лиц, который, думаю, через пару лет, вероятно, изменит сложившуюся уже статистику взысканий.

Более интересны все же ситуации в корпоративном секторе.

Налицо единственная формула решения вопросов: когда заемщик уже не способен ни на обслуживание кредита, ни на его погашение, ни тем более на досрочное погашение, мы идем в суд и банкротим его по принципу «с паршивой овцы хоть шерсти клок». При банкротстве банк хоть что-то получит. При этом зачастую получается обратная ситуация: исчезают даже призрачные перспективы взыскания. Сказать, кто виноват, сложно.

В банках, как финансовых учреждениях, нет специалистов, способных анализировать, помимо балансовых показателей отчетности, изменения показателей отрасли, рынка сырья и рынка сбыта и делать комплексные выводы о причинах ухудшения состояния заемщика и прогнозы на будущее. Да и невозможно держать у себя в штате аналитиков всех отраслей промышленности. Заемщики же, получив средства и распорядившись ими уже по своему усмотрению (и не всегда на 100% целевым образом), не показывают банку не только перспективы будущего развития, но и сложившиеся факты после кредитования.

А ведь регулярный мониторинг финансового состояния заемщика, наряду с ключевыми отраслевыми изменениями рынков продукта, сырья, законодательных и отраслевых новелл, мог бы в превентивном порядке дать возможность не только принять обоснованные решения и ответить на вопрос «Что делать?», но и показать, как это сделать с минимальными потерями и для банка, и для предприятия-заемщика, не говоря уже о социальной стороне вопроса, трудоустройстве персонала и пр.

Необходима добрая воля заемщика и совместная работа банка и заемщика с профессиональным консультантом, способным взять на себя ответственность и реализовать предложенные им механизмы. Причем идеальный вариант – когда специалист к работе привлекается не только как внешний консультант, но и как внутренняя кризисная команда менеджмента. Это, на мой взгляд, один из самых действенных и эффективных механизмов, который будет внедряться в работе с заемщиками. ^[N3]