

# ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

## развития рынка проблемных активов банков Украины



В партнерстве с:



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Швейцарская Конфедерация



**International  
Finance Corporation**  
World Bank Group

# ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ развития рынка проблемных активов банков Украины

**Авторы:**

Диляра Мустафаева,  
Андрей Коноплястый, Галина Винник,  
Виктор Шулик, Григорий Лурье

Рейтинговое агентство «Кредит-Рейтинг»

**Заказчик:**

IFC (Международная финансовая корпорация)

## Содержание

<b>1. ПРАВОВЫЕ ОГОВОРКИ .....</b>	<b>6</b>
1.1. Правовая оговорка ООО «Кредит-Рейтинг» .....	6
1.2. Правовая оговорка IFC .....	6
<b>2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ .....</b>	<b>8</b>
<b>3. ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ И ПЕРИОД АНАЛИЗА.....</b>	<b>9</b>
<b>4. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ИССЛЕДОВАНИЯ.....</b>	<b>10</b>
<b>5. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНОЛОГИЯ .....</b>	<b>14</b>
5.1. Общеупотребительные понятия.....	14
5.1.1. Классификация кредитов, разработанная НБУ .....	14
5.2. Специальная терминология, используемая в данном отчёте .....	16
<b>6. СТРУКТУРА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ.....</b>	<b>17</b>
<b>7. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В 2008–2010 ГГ.....</b>	<b>18</b>
<b>8. ВАЖНОСТЬ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНЫМИ АКТИВАМИ.....</b>	<b>19</b>
<b>9. ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНЫМИ АКТИВАМИ .....</b>	<b>20</b>
9.1. Объём и структура проблемной задолженности, тенденции её изменения в период кризиса.....	20
9.1.1. Структура кредитного портфеля юридических лиц по данным НБУ.....	20
9.1.2. Структура кредитного портфеля физических лиц по данным НБУ .....	25
9.1.3. Динамика изменения уровня просроченной задолженности .....	27
9.1.4. Уровень резервирования кредитного портфеля .....	29
9.1.5. Структура портфеля по группам качества и давление негативно классифицированной задолженности на капитал .....	30
9.1.6. Макроэкономические показатели, коррелирующие с уровнем просроченной задолженности .....	31
9.1.7. Качество кредитных портфелей банков по информации агентства «Кредит-Рейтинг» .....	32
9.2. Методы работы с проблемной задолженностью, их преимущества и недостатки, существующие проблемы .....	39
9.2.1. Самостоятельная работа банка по возврату проблемной задолженности .....	40
9.2.2. Работа с коллекторскими агентствами на условиях «агентского соглашения» .....	42
9.2.3. Продажа портфеля третьим лицам.....	44
9.2.4. Переуступка долга паевому инвестиционному фонду .....	46
9.2.5. Списание проблемной задолженности .....	49
9.2.6. Организация санационного или промежуточного банка.....	50
9.2.7. Преимущества и недостатки различных методов работы с проблемной задолженностью. Выводы .....	50

9.3. Проблемы, связанные с недостатками действующего законодательства.....	52
9.4. Факторы, которые необходимо учитывать при принятии решения о методе работы с проблемной задолженностью .....	56
9.5. Фактические сделки на рынке проблемной задолженности .....	57
9.5.1. Сделки на рынке продаж проблемных активов в 2008–2009 гг.....	59
9.5.2. Сделки на рынке продаж проблемных активов в 2010 г.....	60
<b>10. УРОКИ КРИЗИСА И НЕОБХОДИМЫЕ МЕРЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ АКТИВОВ .....</b>	<b>61</b>
<b>11. ПОКАЗАТЕЛИ, ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ КОТОРЫХ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ БУДУЩИХ РИСКОВ .....</b>	<b>64</b>
<b>12. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРОБЛЕМНЫХ КРЕДИТОВ .....</b>	<b>65</b>
12.1. Прогноз динамики изменения доли неработающих активов .....	65
12.2. Прогноз объёма портфелей, которые могут выставляться на продажу.....	65
12.2.1. Оценка объёма неработающих кредитов .....	65
12.2.2. Сегментация неработающих кредитов по вероятности продажи .....	67
12.2.3. Факторы, необходимые для развития рынка купли-продажи проблемных активов .....	69
<b>13. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПОРТФЕЛЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, ПРИНЦИПЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРИ ПРОДАЖЕ КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ .....</b>	<b>70</b>
13.1. Общие подходы к оценке розничного кредитного портфеля .....	70
13.1.1. Принципы сегментации.....	71
13.1.2. Анализ качества подпортфелей проблемной задолженности .....	72
13.1.3. Расчёт коэффициентов качества.....	74
13.1.4. Расчёт коэффициента срока.....	74
13.1.5. Расчёт дисконта.....	74
13.1.6. Основные этапы процедуры оценки качества.....	75
13.2. Общие подходы к оценке корпоративных кредитов .....	75

## Список таблиц

Таблица 1. Кредитный портфель юридических лиц по регионам Украины.....	20
Таблица 2. Просроченная задолженность в разрезе отраслей и регионов, млн грн .....	22
Таблица 3. Динамика уровня просроченной задолженности различных отраслей, %.....	23
Таблица 4. Уровень просроченной задолженности юридических лиц, % .....	24
Таблица 5. Структура кредитного портфеля физических лиц на 01.10.2010 г.....	25
Таблица 6. Доля кредитов, выданных физическим лицам в валюте.....	26
Таблица 7. Уровень просроченной задолженности в кредитном портфеле, %.....	29
Таблица 8. Изменение уровня резервирования за 2009–2010 гг. ....	29
Таблица 9. Соотношение негативно классифицированной задолженности и капитала .....	31
Таблица 10. Просроченные кредиты и рентабельность операционной деятельности .....	31
Таблица 11. Макроэкономические показатели и просроченные кредиты физических лиц.....	32
Таблица 12. Доля неработающих кредитов юридических лиц.....	34
Таблица 13. Доля неработающих кредитов физических лиц .....	34
Таблица 14. Динамика изменения уровня реструктуризированных кредитов .....	35
Таблица 15. Неработающие кредиты и классификация портфеля юридических лиц .....	36
Таблица 16. Неработающие кредиты и классификация портфеля физических лиц.....	36
Таблица 17. Структура портфеля неработающих кредитов юридических лиц .....	37
Таблица 18. Структура портфеля неработающих кредитов юридических лиц в разрезе видов залога, % .....	37
Таблица 19. Структура портфеля неработающих кредитов физических лиц.....	38
Таблица 20. Структура портфеля неработающих кредитов физических лиц в разрезе видов залога, % .....	38
Таблица 21. Количество квартир, выставленных на продажу банками .....	41
Таблица 22. Зависимость эффективности взыскания от срока просрочки .....	43
Таблица 23. Преимущества и недостатки различных методов .....	51
Таблица 24. Крупнейшие сделки по продаже кредитных портфелей.....	58
Таблица 25. Оценочная сумма неработающих активов юридических лиц.....	66
Таблица 26. Оценочная сумма неработающих активов физических лиц .....	66
Таблица 27. Разбивка суммы неработающих активов по группам банков.....	66
Таблица 28. Сегментация неработающих портфелей по вероятности продажи.....	67

## Список иллюстраций

Рисунок 1. Динамика изменения кредитного портфеля и просроченной задолженности .....	28
Рисунок 2. Динамика изменения уровня просроченной задолженности и резервов .....	29
Рисунок 3. Динамика изменения уровня просроченной задолженности и структуры кредитного портфеля.....	30
Рисунок 4. Схема сегментации задолженности .....	72
Рисунок 5. Схема оценки качества кредита.....	74

# 1. Правовые оговорки

## 1.1. Правовая оговорка ООО «Кредит-Рейтинг»

Тезисы, изложенные в настоящем Отчёте, отражают мнение авторов. Мы принимаем на себя полную ответственность за любые ошибки и погрешности данного Отчёта. Используемые в настоящей работе источники информации, по нашему мнению, являются достоверными.

В случае частичного отсутствия информации, необходимой для проведения исследования, авторы использовали допущения, исходя из тенденций, прослеживающихся на рынке проблемных активов, и собственного экспертного мнения. Суть сделанных допущений раскрывается в тексте аналитического Отчёта.

Учитывая то, что на данный момент ещё продолжается процесс стабилизации экономики Украины и преодоления последствий кризиса, в прогнозном периоде могут произойти изменения макроэкономической ситуации, законодательной базы, стратегии работы банков и т. д., либо возникнуть новые факторы, влияющие на развитие проблемных активов. В этом случае точность прогнозов, приведенных в Отчёте, может снизиться.

## 1.2. Правовая оговорка IFC

IFC (Международная финансовая корпорация), входящая в группу Всемирного банка, создаёт предпосылки для сокращения бедности и улучшения условий жизни людей. Мы способствуем устойчивому экономическому росту в развивающихся странах путем поддержки развития частного сектора, мобилизации частного капитала, а также предоставления консультационных услуг и услуг управления рисками компаниям и правительствам.

Этот Отчёт о потенциале рынка проблемных активов в Украине был выполнен ООО «Кредит-Рейтинг» по заказу IFC в рамках её Проекта по преодолению последствий кризиса на финансовых рынках. Заключение или суждения, содержащиеся в данном Отчёте, не отражают мнения и не могут быть интерпретированы как мнение IFC, Совета директоров Всемирного банка, исполнительных директоров или стран, которые они представляют.

Материалы Отчёта предназначены для общего ознакомления, и на IFC не может быть возложена никакая ответственность ни за какой возможный ущерб или потери, понесённые в результате использования содержащихся в нём данных. Отчёт составлялся на основании источников информации, которые Международная финансовая корпорация считает надёжными, и публикуется в виде «как есть». IFC не делает никаких заявлений и не даёт гарантий любого вида, явно выраженных или подразумеваемых, включая гарантии высокой точности данного Отчёта или пригодности для определённой цели Отчёта или любых заключений, сделанных на его основе или на основе его принадлежности IFC. Ни IFC, ни её участники не гарантируют, что использование Отчёта или доверие к нему или включённым в него данным является безошибочным.

Отчёт распространяется с пониманием того, что ни IFC, ни авторы, ни организации и страны, которые они представляют, ни издатель не привлекались для предоставления технических консультаций. Информация, изложенная в Отчёте, предназначена для рассмотрения только в информационных целях, и на неё нельзя полагаться для инвестиционных, операционных или любых других целей. Использование Отчёта и информации, которую он содержит, — исключительная ответственность и риск конечных пользователей. Вы должны привлекать своих юридических, финансовых и других советников для получения консультаций, необходимых вам для ведения бизнеса.

Ни IFC, ни любой другой член группы Всемирного банка не несут ответственности за любые прямые, косвенные, непредвиденные, специальные, последующие или штрафные убытки, включая убытки из-за потери прибыли, гудвилла, использования данных или других нематериальных потерь, возникших любым способом или вследствие использования Отчёта или доверия к нему либо любому заключению или выводу, сделанному в нём. Максимальная ответственность IFC в любом случае не должна превышать одну тысячу американских долларов.

Материалы этой работы защищены авторским правом. Копирование и/или передача частей или всего текста этой работы могут быть квалифицированы как нарушение действующего законодательства. IFC заинтересована в распространении этого Отчёта и даёт свое согласие на использование текста в личных некоммерческих целях. Любое другое копирование или использование этой работы могут осуществляться только с письменного согласия IFC.

Copyright © 2011 International Finance Corporation  
2121 Pennsylvania Ave. NW, Washington, DC 20433  
United States of America  
A Member of the World Bank Group

## 2. Цели и задачи исследования

Отчёт «Тенденции и перспективы развития рынка проблемных активов банков Украины» (далее — Отчёт) был составлен ООО «Кредит-Рейтинг» по заказу IFC, действующей в рамках Проекта по преодолению последствий кризиса на финансовых рынках. Главный интерес IFC состоит в улучшении рыночных условий для эффективного управления проблемными активами, а для этого необходимо в первую очередь обеспечить участников рынка полной и достоверной информацией о текущем состоянии банковской системы Украины.

В данный момент на рынке существует ярко выраженный дефицит объективной информации. Полноценный анализ общих тенденций, присущих деятельности банков, возможен только при наличии большого количества данных, при этом особенно важно владеть актуальной и точной информацией о качестве кредитных портфелей. Значительным объёмом информации располагает Национальный банк Украины (НБУ) благодаря предоставлению банками регулярной отчётности. Однако НБУ не все данные публикует с необходимой степенью детализации, а участники рынка далеко не всегда готовы обмениваться друг с другом информацией о существующих проблемах. Учитывая дефицит исходных данных, достаточно сложно сформировать адекватное представление о ситуации в банковском секторе в целом и о перспективах рынка проблемных активов в частности. Отсутствие информации порождает неопределённость на рынке и сдерживает его развитие. Поэтому IFC поручила ООО «Кредит-Рейтинг» провести данное исследование, целью которого была оценка потенциальных объёмов и перспектив развития рынка проблемных активов в Украине, а также создание предпосылок для формирования на этом рынке объективной системы ценообразования.

### **В процессе исследования были выполнены следующие задачи:**

- оценка текущего объёма, структуры и динамики проблемных активов в банках Украины, выделение факторов, влияющих на уровень проблемной задолженности;
- обобщение уроков кризиса, разработка перечня мероприятий для повышения качества управления активами в будущем и отбор факторов для стресс-тестирования кредитного риска;
- изучение существующих на рынке методов работы с проблемными активами;
- выявление преимуществ и недостатков различных методов, выделение факторов, которые необходимо учитывать при выборе метода работы с проблемной задолженностью;
- анализ причин, препятствующих эффективной работе рынка проблемных активов;
- прогнозирование объёма и структуры кредитных портфелей, которые выйдут на рынок проблемных активов в 2011 г.;
- разработка методологии оценки проблемных активов для формирования цены при передаче прав собственности на портфель проблемной задолженности.

### 3. Источники информации и период анализа

**Источники информации, использованные для исследования потенциала рынка проблемных активов банков Украины:**

- 1) данные статистики НБУ<sup>1</sup>;
- 2) данные Министерства статистики Украины<sup>2</sup>;
- 3) данные, предоставленные агентству банками, участвующими в исследовании;
- 4) данные, полученные в ходе интервью с топ-менеджментом банков;
- 5) данные из открытых источников информации;
- 6) другая информация о рынке проблемных активов, которую агентство считает достоверной.

В соответствии с договором, заключённым с IFC, исследование проводилось на основании данных за период с 01.10.2008 г. по 01.10.2010 г. Также в Отчёт (по отдельным пунктам) вошли данные за более поздние периоды времени.

**В процессе исследования были проанализированы:**

- балансы и отчётность по кредитному портфелю (формы № 11 (№ 302), № 30 (№ 604)) более 70 банков;
- форма № 655 отчётности для НБУ, предоставленная 57 банками;
- разработанная агентством отчётность по кредитному портфелю юридических и физических лиц, предоставленная 43 банками.

Дополнительно была собрана и проанализирована информация из открытых источников: с сайта НБУ и Министерства статистики, интернет-страниц банков, деловых интернет-изданий.

На тему методов работы с проблемными активами были проведены интервью с представителями 11 различных банков и собрана информация о продаже проблемных активов от 12 банков, участвующих в исследовании. Кроме того, были проанализированы публикации и интервью топ-менеджеров банков на упомянутую тему, размещённые в открытых источниках информации.

---

<sup>1</sup> <http://www.bank.gov.ua/>

<sup>2</sup> <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## 4. Основные выводы по результатам исследования

### Объём неработающих активов по состоянию на 01.10.2010 г.

На указанную дату по данным НБУ сумма просроченных кредитов, предоставленных банковской системой Украины юридическим лицам, равна 65,175 млрд грн (13,3 % их кредитного портфеля). В соответствии с выводами агентства, основанными на детальном анализе кредитных портфелей банков, участвующих в исследовании, сумма проблемных и потенциально проблемных кредитов юридических лиц (то есть просроченных кредитов и реструктуризированных кредитов с нарушением сроков платежей) оценочно составила 188,355 млрд грн (35,84 % их кредитного портфеля).

Объём просроченных кредитов физических лиц по данным НБУ достиг 21,332 млрд грн (9,8 % их кредитного портфеля). Исходя из выводов агентства, сумма просроченных кредитов и реструктуризированных кредитов с нарушением сроков платежей физических лиц достигла 108,362 млрд грн (50,41 % их кредитного портфеля).

Расхождения между данными НБУ и агентства связаны с тем, что, в соответствии с правилами бухгалтерского учёта, на счетах просроченной задолженности отражается сумма только тех траншей, срок погашения по которым уже пропущен. Особенно показательным это для портфеля физических лиц: балансовый уровень просроченной задолженности по банкам, индивидуально проанализированным в процессе исследования, составляет 14,91 %, тогда как по данным, рассчитанным на основании анализа форм отчётности, разработанных агентством, просроченная задолженность достигает 30,57 %.

По мнению агентства, для определения фактического объёма неработающих кредитов целесообразно учитывать всю сумму кредита, по которому существует просроченная задолженность, а также сумму реструктуризированных кредитов, сроки платежей по которым нарушены.

Основная часть неработающей задолженности сосредоточена в банках I группы (78,05 % для физических лиц и 79,22 % для юридических лиц). На I и II группу банков приходится около 91 % такой задолженности (как по юридическим, так и по физическим лицам).

### Отрасли, генерирующие наиболее высокий уровень просроченной задолженности

По состоянию на 01.10.2010 г. наивысший уровень просроченной задолженности (соотношение просроченной задолженности к сумме выдачи по виду деятельности) по статистике НБУ наблюдается в строительстве (17,73 %). На втором месте торговля (14,51 %), на третьем — перерабатывающая промышленность (13,20 %), на четвертом — сельское хозяйство (12,9 %).

### Доля просроченной задолженности юридических лиц по регионам

Максимальный удельный вес в общем объёме проблемной задолженности<sup>3</sup> приходится на крупнейшие города и прилегающие к ним области: Киев и Киевскую область (57,4 %), Днепропетровскую (6,85 %), Донецкую (6,81 %), Харьковскую (4,86 %), Одесскую (3,09 %). В сумме просрочка по этим регионам составляет 79 % от общей суммы просроченной задолженности юридических лиц. Это связано в том числе с большим объёмом выданных кредитов в этих областях, так как в крупных городах представлены терри-

<sup>3</sup> По данным НБУ.

ториальные подразделения большинства банков (почти 84 % кредитов, выданных юридическим лицам, приходится именно на эти области).

Наивысший уровень просроченной задолженности по отношению к объёму выданных в области кредитов наблюдается в Черновицкой области (48 %). Высоким уровнем просрочки выделяются также Николаевская (28,85 %), Луганская (23,34 %), Закарпатская (21,06 %), Винницкая (19,69 %) и Ивано-Франковская (19,61 %) области. Самой низкой долей просроченных кредитов характеризуется Днепропетровская область (6,19 %). Относительно невысокий уровень просроченной задолженности (по сравнению с другими областями) наблюдается и в Черкасской области (8,89 %).

### **Макроэкономические показатели, коррелирующие с уровнем просроченной задолженности**

Наблюдается значительная степень обратной корреляции между операционной прибылью предприятий (с отставанием в шесть месяцев) и уровнем просроченной задолженности юридических лиц. Уровень просроченной задолженности физических лиц обратно коррелирует (с запаздыванием на шесть месяцев) с оборотом розничной торговли и прямо коррелирует с уровнем задолженности по выплате заработной платы (также с запаздыванием на шесть месяцев). Учитывая наметившиеся тенденции роста макроэкономических показателей, резкое увеличение суммы просроченной задолженности в 2011 г. не прогнозируется.

### **Связь объёма неработающих активов и объёма субстандартной и негативно классифицированной задолженности**

Явного соответствия доли неработающих активов и доли субстандартных и негативно классифицированных кредитов (сомнительных и безнадежных) не прослеживается. По юридическим лицам доля субстандартных, сомнительных и безнадежных кредитов ориентировочно в 1,42 раза превышает долю неработающих кредитов. Это связано с тем, что частично в категорию «субстандартные» попадают кредиты с хорошим обслуживанием долга, но неустойчивым финансовым состоянием заёмщика, а также предприятия, своевременно обслуживающие долг, но вовремя не предоставившие финансовой отчётности. Однако по некоторым банкам превышение гораздо выше. Подобное явление, в основном, свойственно банкам IV группы и связано с оптимизацией налогообложения путем увеличения расходов на формирование резервов.

По физическим лицам прослеживается обратная тенденция: сумма неработающих кредитов часто превышает сумму субстандартных, сомнительных и безнадежных. Это говорит о несвоевременном проведении переклассификации кредитов рядом банков.

На протяжении 2009 г. динамика роста просроченной задолженности по кредитному портфелю банков в целом примерно соответствовала тенденциям роста задолженности, отнесенной к субстандартной, сомнительной и безнадежной. Это, вероятнее всего, было связано с массовым проведением переклассификации активов при ухудшении качества их обслуживания. В 2010 г. активного увеличения доли субстандартной задолженности не наблюдалось.

### **Объём и специфика фактических сделок по продаже портфелей в 2008–2010 гг.**

В 2008–2009 гг. в основном продавались портфели беззалоговых кредитов физических лиц со сроком просроченной задолженности более 365 дней. В 2008–2009 гг. сумма продаж по данным агентства составила около 3,8 млрд грн. В 2010 г. сумма крупнейших сделок по информации агентства составил 5,8 млрд грн., в то время как общая сумма сделок по оценкам некоторых представителей коллекторских компаний достигла 14 млрд грн. В 2009 г. по данным разных источников на рыночных условиях было продано

кредитных портфелей физических лиц номиналом около 1,8 млрд грн, а экзистивных сделок было заключено с портфелями, номинальная сумма которых составила около 2 млрд грн. Точные данные по сделкам собрать затруднительно, так как информация является непубличной. Условия сделок, как правило, ещё остаются непрозрачными, но, по данным агентства, в 2009 г. большинство портфелей было продано за 3–5 % от номинальной стоимости, хотя для портфелей с относительно небольшим сроком просроченной задолженности цена была выше (до 8 %, а в отдельных случаях и 18 %).

В 2010 г. наметилась тенденция к расширению спектра продаваемых кредитов: были заключены отдельные сделки по продаже залоговых кредитов физических лиц (ипотека, автокредиты), в том числе со сроком просроченной задолженности от 180 дней. Цены на такие портфели также не озвучивались, но, по предположениям участников коллекторского рынка, они колебались ориентировочно в пределах 5–16 % (от номинала) по беззалоговым кредитам и 10–35 % от номинала по обеспеченным кредитам (в зависимости от качества залога).

### **Наиболее распространенные методы управления проблемными активами, перспективы развития новых методов**

По мнению агентства, наиболее распространенными на данный момент методами являются:

- самостоятельное управление проблемной задолженностью;
- передача кредитов коллекторам на обслуживание на условиях агентского соглашения;
- продажа кредитных портфелей коллекторским и факторинговым компаниям, в том числе связанным с продавцом.

Большинство банков используют несколько методов: на ранних стадиях самостоятельно работают с проблемной задолженностью, а на более поздних передают её на аутсорсинг коллекторским компаниям либо продают. Мелкие суммы иногда списывают за счёт резервов.

В последнее время наблюдается тенденция пересмотра банками своей политики в пользу продажи портфелей. Некоторые банки переуступают задолженность по кредитам физических лиц другим физическим лицам. Развивается также практика использования метода участия банка в бизнесе проблемного заёмщика. Очищение баланса от неработающих активов путем передачи их на паевые инвестиционные фонды (ПИФы) пока не распространено и используется только отдельными банками. Частично это связано с недостаточной информированностью банков, частично — с отсутствием эффективного законодательства в данной сфере. Возможно, в дальнейшем это направление будет развиваться, особенно при условии усовершенствования действующего законодательства и популяризации среди банков этого метода управления активами. Для неработающих кредитов юридических лиц, возможно, получит распространение практика погашения задолженности перспективных предприятий сторонними компаниями в обмен на долю в бизнесе (по согласованию с собственниками предприятия).

### **Прогноз объёма неработающих кредитов**

Тенденций к значительному увеличению суммы просроченной и пролонгированной задолженности не наблюдается. Коэффициент увеличения доли просроченной задолженности, рассчитанный по данным НБУ, в октябре 2010 г. составил 1,02, а в ноябре снизился до 1,0044. Благодаря погашению части реструктуризированной задолженности, доля реструктуризированной задолженности в кредитном портфеле и доля просроченной задолженности по реструктуризированным кредитам за ноябрь снизились на 5,94 и 1,02 % соответственно.

Динамика изменения макроэкономических показателей также свидетельствует о положительных тенденциях в экономике (начиная с 2010 г., наблюдается улучшение макроэкономических показателей — см. п. 9.1.6 Отчёта). Исходя из перечисленных выше тенденций, агентство не ожидает существенного увеличения доли неработающих активов в банковской системе Украины. Учитывая планы банков по возобновлению кредитования, а также требования НБУ по списанию безнадежных кредитов, в 2011 г. доля неработающих активов в кредитных портфелях банков, вероятнее всего, начнет снижаться. Это подтверждается и данными, опубликованными НБУ в феврале 2011 г. Так, по состоянию на 01.01.2011 г. процент просроченной задолженности по кредитному портфелю составил 11,9 % (против 12,7 % по состоянию на 01.12.2010 г.).

## **Прогноз объёма портфелей, которые будут выставяться на продажу**

Сделки купли-продажи кредитов юридических лиц в ближайшее время, скорее всего, будут носить единичный характер, поэтому, с точки зрения агентства, целесообразно брать за основу для прогнозирования продаж в 2011 г. только объёмы неработающих кредитов физических лиц. При этом информация об объёме неработающих кредитов юридических лиц может оказаться весьма полезной для понимания потенциала развития этого рынка в будущем. По мнению агентства, в 2011 г. будут выставлены на продажу кредитные портфели физических лиц на сумму около 22 млрд грн. Большую часть из них составят беззалоговые кредиты, но в продажу пойдет и часть залоговых (преимущественно автокредитов). Значительная часть выставяемого на продажу портфеля, вероятнее всего, будет представлена кредитами со сроком просроченной задолженности более 180 дней: они составляют 55,02 % от неработающего портфеля физических лиц.

## **Основные уроки кризиса**

В существующем высоком уровне проблемной задолженности частично виноваты сами банки, поскольку в погоне за ростом кредитного портфеля они не уделяли должного внимания управлению рисками. Большинство банков вело агрессивную политику, главной целью которой было завоевание доли рынка, поэтому требования к финансовому состоянию заёмщиков необоснованно занижались. Почти все банки массово выдавали кредиты в валюте клиентам, имеющим доход исключительно в гривне, поэтому при росте курса многие заёмщики оказались неплатёжеспособными. Стремление быстро принять решение и любой ценой заполучить клиента иногда приводило к тому, что анализ заёмщиков проводился поверхностно, ликвидности и достаточности залогового обеспечения не придавали необходимого значения, а лимиты на концентрации у ряда банков носили чисто формальный характер. Условия кредитных продуктов многих банков были недостаточно хорошо продуманы и стандартизированы. До недавнего времени у большинства банков не было нормально проработанных алгоритмов действий по возврату проблемных долгов. Даже статистику по качеству кредитного портфеля и информативную управленческую отчётность имели далеко не все банки, хотя без этого качественно управлять кредитными рисками невозможно.

Исходя из уроков кризиса, можно сделать вывод, что настало время перестройки. Банкам, нацеленным на дальнейшее развитие и успех в бизнесе, сегодня необходимо усовершенствовать систему управления рисками. Также придется пересмотреть подходы к работе с проблемной задолженностью: не только внедрить четкий и эффективный порядок взаимодействия служб и подразделений внутри банка, но и расширить спектр методов, используемых для управления неработающими активами.

## 5. Основные понятия и терминология

Для целей Отчёта будут использоваться термины, понятия и принципы классификации, описанные ниже.

### 5.1. Общеупотребительные понятия

**Реструктуризированные кредиты** — кредиты, по которым были изменены условия договора (один из вариантов реструктуризации — пролонгация).

**Пролонгированные кредиты** — кредиты, по которым был увеличен срок действия договора.

**Просроченные кредиты** — кредиты, по которым нарушены сроки осуществления платежей по договору. Такие кредиты учитываются банками на отдельных балансовых счетах, на которые переносятся суммы просроченных траншей на следующий день после возникновения просроченной задолженности.

В Отчёте в сумму просроченных кредитов включалась только задолженность по телу таких кредитов (без учёта процентов).

#### 5.1.1. Классификация кредитов, разработанная НБУ

Положением НБУ «О порядке формирования и использования резерва для возмещения возможных убытков по кредитным операциям банков», утверждённым Постановлением Правления НБУ № 279 от 06.07.2000 г., предусмотрена классификация кредитов по уровню кредитного риска.

В соответствии с подходом НБУ, в кредитном портфеле выделяются пять групп кредитной задолженности (по возрастанию степени кредитного риска, то есть риска нарушения заёмщиком условий договора): стандартная, под контролем, субстандартная, сомнительная и безнадёжная.

**При этом к сумме сомнительных и безнадёжных кредитов НБУ применяется также термин «негативно классифицированные активы».**

При определении группы кредита учитывается финансовое состояние заёмщика, характеризующееся его классом, и качество обслуживания им долга (своевременность осуществления платежей по кредиту).

Финансовое состояние заёмщика (класс)	Обслуживание долга заёмщиком (группа)		
	хорошее	слабое	неудовлетворительное
А	стандартная	под контролем	субстандартная
Б	под контролем	субстандартная	субстандартная
В	субстандартная	субстандартная	сомнительная
Г	сомнительная	сомнительная	безнадёжная
Д	сомнительная	безнадёжная	безнадёжная

### **Классификация групп кредитной задолженности по уровню риска**

1. Стандартная — кредитный риск незначителен.
2. Под контролем — кредитный риск незначителен, но может возрасти при возникновении неблагоприятной для заёмщика ситуации.
3. Субстандартная — кредитный риск значителен, в дальнейшем может увеличиваться, есть вероятность несвоевременного погашения задолженности в полной сумме и в сроки, предусмотренные кредитным договором.
4. Сомнительная — вероятность полного погашения кредитной задолженности низкая.
5. Безнадёжная — вероятность выполнения заёмщиком обязательств по погашению кредита практически равна нулю.

### **Определение класса заёмщика**

Определение класса заёмщика производится на основании показателей его кредитоспособности и качества залогового обеспечения. Для этого каждый банк использует собственную методологию, разработанную с учётом требований НБУ.

### **Определение качества обслуживания кредитов**

Качество обслуживания считается хорошим, если выполняется одно из следующих условий:

- задолженность по кредиту и проценты/комиссии по нему платятся в установленные сроки или с максимальной задержкой до семи календарных дней;
- кредит пролонгирован без понижения класса заёмщика и проценты/комиссии по нему платятся в установленные сроки или с максимальной задержкой до семи календарных дней;
- кредит пролонгирован с понижением класса заёмщика на срок до 90 дней и проценты/комиссии по нему платятся в установленные сроки или с максимальной задержкой до семи календарных дней.

Качество обслуживания считается слабым, если выполняется одно из следующих условий:

- задолженность по кредиту просрочена от 8 до 90 дней и проценты/комиссии по нему платятся с максимальной задержкой от 8 до 30 дней;
- кредит пролонгирован с понижением класса заёмщика на срок от 91 до 180 дней, но проценты/комиссии платятся в срок или с максимальной задержкой до 30 дней.

Качество обслуживания считается неудовлетворительным, если выполняется одно из следующих условий:

- задолженность по кредиту просрочена свыше 90 дней;
- кредит пролонгирован с понижением класса заёмщика на срок свыше 180 дней.

**Пролонгация без понижения класса заёмщика проводится при соблюдении следующих условий:**

- на момент заключения договора пролонгации заёмщик отнесен к классу «А» или «Б», не наблюдается ухудшения его финансового состояния и проценты платятся своевременно (при условии, что уплата процентов по договорам предусмотрена не реже одного раза в квартал);
- поступления (кроме кредитных средств) на счета заёмщика в течение первичного срока использования кредитных средств должны превышать размер задолженности по кредиту не менее чем в два раза.

## 5.2. Специальная терминология, используемая в данном отчёте

**Проблемные кредиты** — кредиты, по которым зафиксированы существенные нарушения сроков осуществления платежей по договору (по основной сумме или процентам). В нормативных документах Украины не существует определения проблемного кредита, поэтому банки самостоятельно регламентируют это понятие в своих внутренних документах. Как правило, по проблемным кредитам банк выдвигает требование полного погашения (в том числе досрочного). В этом случае после срока, отведенного клиенту на полное погашение кредита, вся сумма кредита переносится на счета просроченной задолженности (даже если срок погашения тела кредита или его отдельных траншей по первоначальным условиям договора ещё не наступил).

Чаще всего проблемными признаются кредиты, срок задержки платежей по которым превышает 90 дней, поэтому аналогичная трактовка применяется и для целей Отчёта.

**Потенциально проблемные кредиты** — кредиты, по которым зафиксировано кратковременное нарушение сроков осуществления платежей или существует высокая вероятность возникновения таких нарушений в будущем. О высокой вероятности будущих нарушений сроков платежей свидетельствуют следующие признаки: резкое ухудшение финансового состояния заёмщика, невозможность осуществления контакта с ним, отказ заёмщика от выполнения условий договора, не связанных со сроком платежей (оформление страхового полиса, дополнительного залога и т. д.).

Понятие «потенциально проблемные кредиты» также отсутствует в украинском законодательстве. Оно пока не получило широкого распространения и используется в работе только отдельными банками, уделяющими серьёзное внимание управлению кредитным портфелем. Ввиду глобальности проводимого исследования и недостаточно высокого качества аналитического учёта большинства банков, не представляется возможным учесть все вышеперечисленные признаки потенциальных проблем, существующие у отдельных заёмщиков различных банков (при отсутствии у них просроченной задолженности). Исходя из этого, для целей Отчёта под понятием «потенциально проблемные кредиты» мы будем подразумевать просроченные кредиты, срок существования просроченной задолженности по которым не превышает 90 дней. Кроме того, к группе потенциально проблемных кредитов отнесена вся сумма реструктуризированной задолженности с плохим качеством обслуживания кредитов (то есть при наличии фактов нарушения сроков платежа после проведения реструктуризации).

**Неработающие кредиты** — потенциально проблемные и проблемные кредиты.

Плохое качество обслуживания — слабое или неудовлетворительное обслуживание в трактовке Положения НБУ № 279 (то есть обслуживание кредита с нарушением сроков платежей по телу кредита или процентам).

## 6. Структура банковского сектора Украины

Банковская система Украины состоит из НБУ и коммерческих банков. НБУ осуществляет денежно-кредитную политику, выполняет регулирующие и контролирующие функции, а также является кредитором последней инстанции для банков. Крупнейшими профильными банковскими организациями являются Ассоциация украинских банков (АУБ) и Украинский кредитно-банковский союз (УКБС).

По состоянию на 01.10.2010 г. в Украине было зарегистрировано 195 банков (банковскую лицензию имели 176), в том числе пять государственных и 53 банка с иностранным капиталом (из них 20 — со 100 % иностранным капиталом). Банковские точки продаж существуют во всех регионах Украины, но наибольшее их количество находится в столице и промышленно развитых регионах. Общая региональная сеть банковского сектора на территории страны превышает 20 тыс. подразделений.

Исходя из размера активов, все банки по классификации НБУ разделены на четыре группы, при этом наиболее многочисленной по количеству банков является IV группа: по состоянию на 01.10.2010 г. IV группа включала 118 банков, III группа — 21, II группа — 19 и I группа — 18 банков. Чистые активы банков I группы составляли на эту дату около 619 млрд грн (67,5 % от общей суммы чистых активов банковской системы), чистые активы II, III и IV группы банков — соответственно 16,3, 6,9 и 9,3 %.

Специфика банковской системы Украины заключается в том, что основная конкуренция наблюдается среди банков I и II групп. Банки III и IV групп занимают в основном узкие ниши и ориентируются на обслуживание небольшого числа клиентов, часто связанных с собственниками банка или предприятиями группы, в которую входит банк.

Доходная база банковских учреждений сформирована преимущественно кредитами, выданными предприятиям и населению, причем до начала кризиса значительная часть кредитов была выдана в иностранной валюте. По состоянию на 01.10.2010 г. удельный вес валютных кредитов в кредитном портфеле банковской системы составил 48 % (в портфеле физических лиц — 71 %).

## 7. Тенденции развития банковской системы Украины в 2008-2010 гг.

Мировой экономической кризис, докатившийся до Украины в конце 2008 г., оказал существенное влияние на украинские банки. Период активного расширения деятельности и наращивания объёмов кредитных портфелей сменился практически полной остановкой кредитования, вызванной дефицитом банковской ликвидности и ухудшением финансового состояния значительной части заёмщиков. На этом фоне начался стремительный рост проблемной задолженности. Резкое увеличение её доли в кредитном портфеле было вызвано снижением качества обслуживания кредитов, выданных до кризиса, в условиях отсутствия новых кредитных договоров. По данным НБУ, объём просроченной задолженности увеличился с 18 млрд грн на начало 2009 г. до 89,7 млрд грн по состоянию на 01.10.2010 г. Массовое нарушение заёмщиками сроков возврата средств усугубило ситуацию с ликвидностью, поэтому ликвидность ряда банков поддерживалась за счёт рефинансирования НБУ.

Так как доходы от кредитования являются существенной частью доходной составляющей банковского бюджета, увеличение числа кредитов, не приносящих дохода, привело к тому, что деятельность большого количества украинских банков на протяжении последних двух лет была убыточной. Так, совокупный убыток системы за 2009 г. составил почти 39 млрд грн, за девять месяцев 2010 г. — около 10 млрд грн. Повлияло на размер убытков и увеличение затрат на формирование резервов по активным операциям, вызванное снижением качества кредитных портфелей. Создавшаяся ситуация заставила банки пересмотреть свои подходы к управлению проблемной задолженностью, в результате чего некоторые из них стали более активно подключать к этому процессу сторонних специалистов (call-центры, коллекторские компании, независимых консультантов и IT-специалистов).

Признаки улучшения ситуации в банковской сфере наметились во втором полугодии 2009 г. К этому времени банки накопили достаточную ликвидность для возобновления кредитования, однако процесс наращивания кредитных портфелей происходит крайне медленно. Причина заключается в том, что, с одной стороны, ещё не произошло полноценного восстановления экономики, поэтому наблюдается недостаток платёжеспособных заёмщиков, а с другой стороны, банки усилили требования к потенциальным заёмщикам и увеличили ставки кредитования с учётом премии за кредитные риски. Помимо этого, возобновление кредитования сдерживается сохраняющимся давлением на капитал банков из-за существенного объёма проблемной задолженности, что создаёт предпосылки для развития рынка проблемных активов. Необходимым условием успешной работы банков является как усовершенствование процедур кредитования, так и дальнейшее улучшение качества работы с проблемной задолженностью. Последнее предполагает в том числе и расширение спектра методов, используемых для управления неработающими кредитами. Одним из перспективных направлений является передача проблемных активов третьим лицам. На данный момент банками уже заключен ряд сделок такого типа, однако массовая практика проведения этих операций ещё не сформировалась. Это объясняется, в первую очередь, несовершенством нормативной базы и отсутствием развитой инфраструктуры по управлению неработающими активами. Сдерживающим фактором является также дефицит информации, необходимой для формирования объективной системы ценообразования на рынке проблемных активов.

## 8. Важность построения эффективной системы управления проблемными активами

Высокий уровень проблемных активов создаёт для банков серьёзные трудности:

- во-первых, недополучение доходов снижает эффективность деятельности;
- во-вторых, нарушение плановых сроков возврата размещённых активов ухудшает ликвидность финансового учреждения и требует привлечения дополнительных ресурсов;
- в-третьих, трудозатраты и финансовые расходы на судебные процедуры и формирование резервов, а также убытки, возникающие вследствие невозврата кредитов, уменьшают регулятивный капитал банка. Это, в свою очередь, ужесточает ограничения на осуществление новых кредитных операций, так как экономические нормативы, установленные Постановлением НБУ № 368 от 28.08.2001 г., рассчитываются на основе регулятивного капитала. Кроме того, согласно Закону Украины «О банках и банковской деятельности» и Постановлению НБУ № 369 от 28.08.2001 г., НБУ имеет право ввести временную администрацию в случае уменьшения регулятивного капитала банка на 30 и более процентов в течение последних шести месяцев, и обязан её ввести в случае, если норматив адекватности регулятивного капитала упадет до уровня ниже 7 %.

Исходя из вышеизложенного, эффективное управление проблемными активами является обязательным условием сохранения финансовой стабильности банков.

## 9. Текущая ситуация в сфере управления проблемными активами

### 9.1. Объём и структура проблемной задолженности, тенденции её изменения в период кризиса

#### 9.1.1. Структура кредитного портфеля юридических лиц по данным НБУ

По данным НБУ, просроченная задолженность юридических лиц на 01.10.2010 г. составила 65,2 млрд грн. При этом максимальный удельный вес в общем объёме проблемной задолженности приходится на крупнейшие города и прилегающие к ним области: Киев и Киевскую область (57,4 %), Днепропетровскую (6,85 %), Донецкую (6,81 %), Харьковскую (4,86 %), Одесскую (3,09 %). В сумме просроченная задолженность по этим регионам составляет 79 % от общей суммы просроченной задолженности юридических лиц. Это связано в том числе с большим объёмом выданных кредитов в указанных областях, так как в крупных городах представлены территориальные подразделения большинства банков (почти 84 % кредитов, выданных юридическим лицам, приходится именно на эти области). Наивысший уровень просроченной задолженности по отношению к объёму выданных в области кредитов наблюдается в Черновицкой области (48 %). Высокой долей просроченных кредитов выделяются также Николаевская (28,85 %), Луганская (23,34 %), Закарпатская (21,06 %), Винницкая (19,69 %) и Ивано-Франковская (19,61 %) области.

Самой низкой долей просроченных кредитов характеризуется Днепропетровская область (6,19 %). Относительно невысокий уровень просроченной задолженности (по сравнению с другими областями) наблюдается и в Черкасской области (8,89 %).

Полная информация о распределении просроченной задолженности по областям Украины приведена в табл.1.

**Таблица 1.** Кредитный портфель юридических лиц по регионам Украины

Регионы (области) Украины	Сумма кредитов, выданных юридическим лицам — резидентам Украины, млн грн	% кредитов, выданных в регионе, от общей суммы выданных кредитов	Сумма просроченной задолженности, млн грн	% просроченной задолженности по региону от общей суммы просроченной задолженности	% просроченной задолженности по региону от общей суммы выданных в регионе кредитов
АР Крым и г. Севастополь	5362	1,10	956	1,47	17,84
Винницкая	2763	0,57	544	0,83	19,69
Волинская	5287	1,08	961	1,47	18,18
Днепропетровская	72 156	14,78	4463	6,85	6,19

Регионы (области) Украины	Сумма кредитов, выданных юридическим лицам — резидентам Украины, млн грн	% кредитов, выданных в регионе, от общей суммы выданных кредитов	Сумма просроченной задолженности, млн грн	% просроченной задолженности по региону от общей суммы просроченной задолженности	% просроченной задолженности по региону от общей суммы выданных в регионе кредитов
Донецкая	35 111	7,19	4437	6,81	12,64
Житомирская	1531	0,31	193	0,30	12,64
Закарпатская	1976	0,40	416	0,64	21,06
Запорожская	8456	1,73	922	1,41	10,90
Ивано-Франковская	2941	0,60	577	0,88	19,61
Киевская и г. Киев	267 844	54,86	37 409	57,40	13,97
Кировоградская	1903	0,39	296	0,45	15,56
Луганская	4510	0,92	1053	1,61	23,34
Львовская	9562	1,96	1798	2,76	18,80
Николаевская	4366	0,89	1260	1,93	28,85
Одесская	19 263	3,95	2013	3,09	10,45
Полтавская	4588	0,94	573	0,88	12,48
Ровенская	2520	0,52	348	0,53	13,82
Сумская	4001	0,82	768	1,18	19,19
Тернопольская	2212	0,45	319	0,49	14,41
Харьковская	15 422	3,16	3165	4,86	20,53
Херсонская	4527	0,93	579	0,89	12,79
Хмельницкая	3195	0,65	450	0,69	14,10
Черкасская	4320	0,88	384	0,59	8,89
Черновицкая	2068	0,42	990	1,52	47,90
Черниговская	2351	0,48	300	0,46	12,75
<b>Всего по пяти областям (Киевская, Харьковская, Львовская, Днепропетровская, Донецкая)</b>		<b>83,93</b>		<b>79,00</b>	
<b>Всего по Украине</b>	<b>488 238</b>	<b>100,00</b>	<b>65 175</b>	<b>100,00</b>	

Источник: Данные НБУ на 01.10.2010 г.

Если рассматривать портфель просроченной задолженности юридических лиц в разрезе видов экономической деятельности (табл. 2), основную часть от суммы этого портфеля составляет просроченная задолженность по пяти укрупненным направлениям деятельности: торговля (38,47 %, или 25,1 млрд грн), перерабатывающая промышленность (23,14 %, или 15,1 млрд грн), операции с недвижимостью (13,83 %, или 9 млрд грн), строительство (11,75 %, или 7,7 млрд грн), сельское хозяйство (5,27 %, или 3,4 млрд грн).

Таблица 2. Просроченная задолженность в разрезе отраслей и регионов, млн грн

Регионы (области) Украины	Всего	Сельское хозяйство	Добывающая промышленность	Перерабатывающая промышленность	Строительство	Торговля	Транспорт и связь	Операции с недвижимостью	Прочее
АР Крым и г. Севастополь	956,3	49,6	0,1	266,4	293,5	251,1	21,8	24,8	49,0
Винницкая	544,1	47,4	22,7	123,9	13,3	205,8	4,8	125,0	1,2
Волынская	960,9	59,6	0,2	183,7	83,7	480,6	15,1	87,5	50,4
Днепропетровская	4463,1	362,9	25,2	1242,8	527,8	1762,3	36,9	424,7	80,4
Донецкая	4436,9	124,0	261,5	1085,3	241,5	2132,9	83,0	221,6	287,2
Житомирская	193,5	28,0	0,7	65,8	6,8	84,1	2,5	2,5	2,9
Закарпатская	416,2	57,0	2,9	219,7	15,6	78,0	22,1	0,5	20,4
Запорожская	922,0	46,2	0,0	390,6	55,5	315,2	19,2	90,6	4,8
Ивано-Франковская	576,8	12,7	0,4	181,4	84,3	127,6	94,8	70,7	4,8
Киевская и г. Киев	37 408,6	1779,5	259,8	7039,6	5031,7	13 508,4	1819,4	7176,3	793,9
Кировоградская	296,2	99,3	23,0	64,1	11,5	81,2	12,4	1,7	3,0
Луганская	1052,5	54,1	118,5	468,0	32,5	281,1	37,9	43,8	16,6
Львовская	1797,6	59,6	7,6	249,5	160,8	1211,1	25,8	57,4	25,9
Николаевская	1259,7	116,6	2,2	120,6	268,1	554,7	14,3	149,2	34,0
Одесская	2013,0	69,7	23,2	378,6	368,2	575,0	84,0	266,1	248,3
Полтавская	572,8	34,7	2,7	190,2	22,2	308,5	9,6	3,5	1,3
Ровенская	348,4	46,7	32,7	82,3	17,4	151,7	10,1	5,9	1,5
Сумская	767,9	74,0	0,2	323,7	31,2	310,0	0,1	10,5	18,1
Тернопольская	318,7	48,1	1,4	146,4	21,0	79,5	13,2	7,8	1,4
Харьковская	3165,5	80,9	1,5	731,0	196,8	1892,5	64,2	165,8	32,8
Херсонская	579,0	81,1	0,0	203,9	64,8	201,0	18,8	5,6	3,9
Хмельницкая	450,5	32,3	3,5	273,3	48,0	40,2	9,2	40,1	3,8
Черкасская	384,1	29,3	0,1	124,3	34,9	165,3	8,3	21,0	0,9
Черновицкая	990,5	3,7	1,0	852,0	17,6	102,6	2,1	7,2	4,3
Черниговская	299,8	34,4	0,0	75,1	7,2	172,5	3,7	6,5	0,4
<b>Всего по Украине</b>	<b>65 174,6</b>	<b>3431,7</b>	<b>791,1</b>	<b>15 082,2</b>	<b>7655,8</b>	<b>25 072,9</b>	<b>2433,2</b>	<b>9016,3</b>	<b>1691,3</b>
<b>% просроченной задолженности по видам деятельности от общей задолженности</b>	<b>100,00</b>	<b>5,27</b>	<b>1,21</b>	<b>23,14</b>	<b>11,75</b>	<b>38,47</b>	<b>3,73</b>	<b>13,83</b>	<b>2,60</b>

Источник: Данные НБУ на 01.10.2010 г.

По состоянию на 01.10.2010 г. самый высокий уровень просроченной задолженности (соотношение просроченной задолженности к сумме выдачи по виду деятельности) согласно статистике НБУ наблюдается в строительстве (17,73 %). На втором месте торговля (14,51 %), на третьем — перерабатывающая промышленность (13,20 %), на четвертом — сельское хозяйство (12,9 %). Значительная доля просроченной задолженности в строительстве и торговле закономерна, так как именно эти отрасли имели самую большую зависимость от заёмных средств. При возникновении у банков проблем с ликвидностью и замораживании кредитования, большинство строительных и торговых предприятий не смогли нормально функционировать вследствие недостатка ресурсов. Особенно сильно это отразилось на строительных компаниях, которые получали финансирование не только напрямую от банков, но и от инвесторов — физических лиц, тоже использующих банковское кредитование для осуществления вложений в строительство жилья. Поэтому на застройщиков дополнительно повлияла и приостановка программ кредитования населения: в условиях дефицита средств они не смогли в срок сдать строительные объекты и своевременно вернуть кредиты.

Полная информация об уровне просроченной задолженности по различным видам деятельности и динамике её изменения приведена в табл. 3.

**Таблица 3. Динамика уровня просроченной задолженности различных отраслей, %**

Отрасли	01.01.09	01.04.09	01.07.09	01.10.09	01.01.10	01.04.10	01.07.10	01.10.10
Сельское хозяйство	4,3	7,2	7,5	8,5	12,2	13,5	14,1	12,90
Строительство	2,1	4,0	5,6	9,2	14,5	16,7	17,2	17,73
Операции с недвижимостью	0,8	1,7	4,3	6,5	10,1	7,4	8,9	11,74
Торговля	2,5	4,2	8,0	10,6	12,4	12,2	13,0	14,51
Транспорт и связь	2,3	4,3	6,4	7,8	13,6	12,4	12,3	12,71
Добывающая промышленность	1,5	2,7	3,0	6,0	7,4	10,6	9,5	6,65
Перерабатывающая промышленность	2,9	5,1	7,2	9,0	10,2	11,5	12,5	13,20
Прочее	1,0	1,7	2,7	4,4	6,0	5,4	6,1	7,20
<b>Всего</b>	<b>2,3</b>	<b>4,1</b>	<b>6,6</b>	<b>8,8</b>	<b>11,3</b>	<b>11,4</b>	<b>12,3</b>	<b>13,35</b>

*Источник: Данные НБУ.*

При этом, если рассматривать уровень просроченной задолженности по различным видам деятельности в разных регионах Украины, можно сделать следующий вывод: самый высокий уровень просроченной задолженности по кредитам, выданным на строительство, по состоянию на 01.10.2010 г. зафиксирован в Николаевской области (75 %). На втором месте по доле просроченной задолженности в сумме кредитов, выданных на строительные работы, находится Тернопольская область (55,6 %). Значительным уровнем просроченной задолженности в этой отрасли отличаются также Волынская (37,8 %), Хмельницкая (36,8 %) и Ивано-Франковская (34 %) области. Наиболее низкий процент просроченной задолженности наблюдается в Запорожской и Черниговской областях (6,61 и 5 % соответственно).

В торговле наибольший уровень просроченной задолженности зафиксирован в Николаевской и Харьковской областях (37,9 и 31,9 % соответственно). Низким уровнем просроченной задолженности по кредитованию торговли на фоне остальных областей выделяются Хмельницкая и Днепропетровская (3,75 и 4,03 % соответственно).

В перерабатывающей промышленности исключительно высокий уровень просроченной задолженности в Черновицкой области (78 %). Достаточно высоким уровнем характеризуются также западные регионы: Хмельницкая и Закарпатская области (37 и 35 % соответственно). Наиболее низкий уровень просроченной задолженности в Черкасской области (9,09 %). Чуть выше, но не превышает 10 % уровень просроченной задолженности в Одесской, Ровенской, Львовской и Запорожской областях.

По кредитованию сельского хозяйства наивысший уровень просроченной задолженности в Сумской области (40,77 %). Немного лучше ситуация в Волынской (37,2 %) и Житомирской (32,8 %) областях, а также в Крыму (30 %). В западных регионах — Черновицкой и Хмельницкой областях кредитование сельского хозяйства (в отличие от строительства и промышленности) является достаточно успешным: уровень просроченной задолженности там составляет 2,75 и 3,02 % соответственно.

Полная информация об уровне просроченной задолженности в разрезе регионов и видов деятельности представлена в табл. 4.

**Таблица 4.** Уровень просроченной задолженности юридических лиц, %

Регионы (области) Украины	Сельское хозяйство	Добывающая промышленность	Перерабатыва- ющая промышленность	Строительство	Торговля	Транспорт и связь	Операции с недвижимостью	Прочее
АР Крым и г. Севастополь	30,03	0,20	19,11	26,51	17,48	10,15	6,96	7,93
Винницкая	14,56	28,17	17,95	24,42	15,75	16,65	52,71	3,02
Волынская	37,25	3,35	18,00	37,77	14,85	23,38	18,59	46,58
Днепропетровская	9,79	2,46	10,18	13,99	4,03	1,11	19,09	3,65
Донецкая	25,61	21,58	10,28	8,11	15,77	5,38	6,24	22,80
Житомирская	32,75	5,62	10,23	10,06	14,98	6,23	13,40	2,91
Закарпатская	22,48	51,85	34,89	28,84	9,93	27,21	0,93	18,45
Запорожская	11,31	0,00	9,84	6,61	15,46	15,57	15,82	0,96
Ивано-Франковская	23,34	5,86	16,96	33,95	11,90	50,73	50,76	2,94
Киевская и г. Киев	13,51	3,06	12,07	18,52	18,30	18,31	11,54	5,39
Кировоградская	24,62	28,44	12,94	25,61	10,27	69,14	6,82	6,60
Луганская	8,71	40,81	29,32	15,00	20,84	48,46	14,39	30,36
Львовская	19,87	16,37	9,77	26,26	29,89	4,51	11,85	2,75
Николаевская	14,86	5,51	11,67	75,03	37,90	4,62	70,64	20,48
Одесская	11,44	24,41	9,40	11,57	10,29	5,15	10,03	16,82
Полтавская	5,36	1,60	16,15	8,89	14,98	14,30	2,19	2,39
Ровенская	22,54	44,51	9,52	28,84	13,46	12,25	8,03	4,82
Сумская	40,77	0,90	19,83	17,39	16,86	0,28	21,62	35,37
Тернопольская	7,99	32,10	23,69	55,60	20,42	28,60	1,65	3,07
Харьковская	7,68	1,65	16,24	20,19	31,87	10,58	9,23	7,15
Херсонская	17,14	0,00	12,62	29,95	10,09	57,88	13,53	2,62
Хмельницкая	3,02	11,57	37,09	36,80	3,75	19,77	51,94	12,50
Черкасская	7,77	0,13	9,09	28,12	8,57	19,08	5,12	2,94
Черновицкая	2,75	43,46	78,13	13,23	16,24	28,71	55,20	7,83
Черниговская	10,74	0,00	15,30	5,00	15,28	12,80	3,39	0,95
<b>Всего по Украине</b>	<b>12,90</b>	<b>7,00</b>	<b>13,20</b>	<b>17,73</b>	<b>14,51</b>	<b>12,71</b>	<b>11,74</b>	<b>7,20</b>

Источник: Данные НБУ на 01.10.2010 г.

### 9.1.2. Структура кредитного портфеля физических лиц по данным НБУ

В процессе анализа структуры портфеля физических лиц становится очевидным, что, как и при кредитовании юридических лиц, основная часть кредитного портфеля сосредоточена в пяти областях (табл. 5).

**Таблица 5.** Структура кредитного портфеля физических лиц на 01.10.2010 г.

Регионы (области) Украины	Всего, млн грн	% кредитов регионов в общем портфеле	% потребительских кредитов в портфеле региона	% кредитов на покупку, строительство или реконструкцию недвижимости в портфеле региона	% прочих кредитов в портфеле региона	В том числе % кредитов под залог недвижимости в портфеле региона
АР Крым и г. Севастополь	7787	3,56	60,02	37,32	2,66	57,92
Винницкая	4059	1,86	51,71	45,77	2,52	63,39
Волынская	3421	1,56	59,91	35,26	4,82	50,59
Днепропетровская	17 836	8,16	55,19	42,66	2,15	53,26
Донецкая	13 789	6,31	61,32	37,12	1,56	51,18
Житомирская	3118	1,43	57,90	39,01	3,09	58,70
Закарпатская	4871	2,23	54,69	40,97	4,33	52,62
Запорожская	6357	2,91	55,44	42,01	2,55	53,80
Ивано-Франковская	4006	1,83	68,16	28,39	3,45	47,63
Киевская и г. Киев	73 867	33,78	63,23	35,87	0,90	50,01
Кировоградская	2108	0,96	66,02	31,02	2,96	46,96
Луганская	4200	1,92	60,29	35,37	4,34	50,69
Львовская	8197	3,75	57,11	40,31	2,58	52,25
Николаевская	4765	2,18	58,11	36,41	5,48	51,43
Одесская	20 261	9,26	36,52	61,93	1,55	71,34
Полтавская	3699	1,69	61,04	34,31	4,65	50,21
Ровенская	3039	1,39	57,02	37,71	5,28	56,23
Сумская	2196	1,00	57,34	38,76	3,90	51,81
Тернопольская	2522	1,15	62,78	33,62	3,60	51,91
Харьковская	12 861	5,88	55,17	42,46	2,37	56,47
Херсонская	3746	1,71	60,31	36,79	2,90	54,08
Хмельницкая	4019	1,84	67,90	29,45	2,65	49,58
Черкасская	3070	1,40	59,67	35,22	5,11	51,07
Черновицкая	2946	1,35	68,30	28,58	3,12	47,50
Черниговская	1951	0,89	64,01	34,26	1,73	51,94
<b>Всего по Украине</b>	<b>218 692</b>	<b>100%</b>	<b>127 337</b>	<b>86 667</b>	<b>4688</b>	<b>117 615</b>
			<b>58,23%</b>	<b>39,63%</b>	<b>2,14%</b>	<b>53,78%</b>

Источник: Данные НБУ на 01.10.2010 г.

Максимальную долю портфеля (58,23 %) составляют кредиты на потребительские цели, включая кредиты, выданные под залог недвижимости (кредитование на цели, связанные с покупкой или ремонтом недвижимости, составляет 39,63 %, но при этом 53,78 % всех кредитов выданы под залог недвижимости).

Максимальная доля кредитов на цели, связанные с недвижимостью, была выдана в Одесской области (61,93 % кредитного портфеля региона). Кроме того, в названном регионе прослеживается позитивная тенденция обеспечивать залогом недвижимости и потребительские кредиты. Их процент в портфеле области по сравнению с другими регионами невелик (36,52 %), но наряду с этим, исходя из доли ипотечных кредитов региона (71,34 %), как минимум 7,9 % потребительских кредитов обеспечены ипотекой.

Ивано-Франковский регион оказался самым активным по выдаче кредитов на потребительские цели (68,16 % портфеля), но, как и в Одесской области, минимум 15,8 % из них обеспечены недвижимостью (ипотечные кредиты составляют 47,63 % портфеля, тогда как кредиты на цели, связанные с недвижимостью, — 28,39 %).

Если рассмотреть структуру кредитного портфеля физических лиц по видам валют, наблюдается преобладание валютных кредитов. Несмотря на то что после начала кризиса часть банков в рамках реструктуризации кредитов конвертировала их в гривну, по состоянию на 01.10.2010 г. 70,88 % кредитного портфеля физических лиц номинировано в валюте. Валютные кредиты в первую очередь выдавались на цели, связанные с покупкой, строительством или реконструкцией недвижимости (88,37 % кредитов на эти цели выдано в валюте). Особенно активно применяли валютное кредитование в Одесской области (85,76 % портфеля) и в западном регионе — Львовской, Тернопольской, Закарпатской областях. Здесь в валюте выдавались не только кредиты на покупку недвижимости, но и значительная часть других видов кредитов.

Полная информация о валютной составляющей кредитного портфеля физических лиц по состоянию на 01.10.2010 г. представлена в табл. 6.

**Таблица 6.** Доля кредитов, выданных физическим лицам в валюте

Регионы (области) Украины	% валютных кредитов от общей суммы по региону	% валютных потребитель- ских кредитов от общей суммы потребительских кредитов по региону	% валютных кредитов на покупку, строительство или реконструкцию недвижимо- сти от общей суммы таких кредитов по региону	% прочих валютных креди- тов от общей суммы таких кредитов по региону
АР Крым и г. Севастополь	73,32	64,59	90,81	24,92
Винницкая	70,82	60,65	84,48	31,49
Волинская	72,79	65,59	91,22	27,56
Днепропетровская	70,71	56,17	90,96	42,22
Донецкая	60,42	49,12	80,42	28,97
Житомирская	67,42	58,15	84,42	26,36
Закарпатская	78,23	70,84	90,38	56,61
Запорожская	67,80	54,70	87,41	29,61

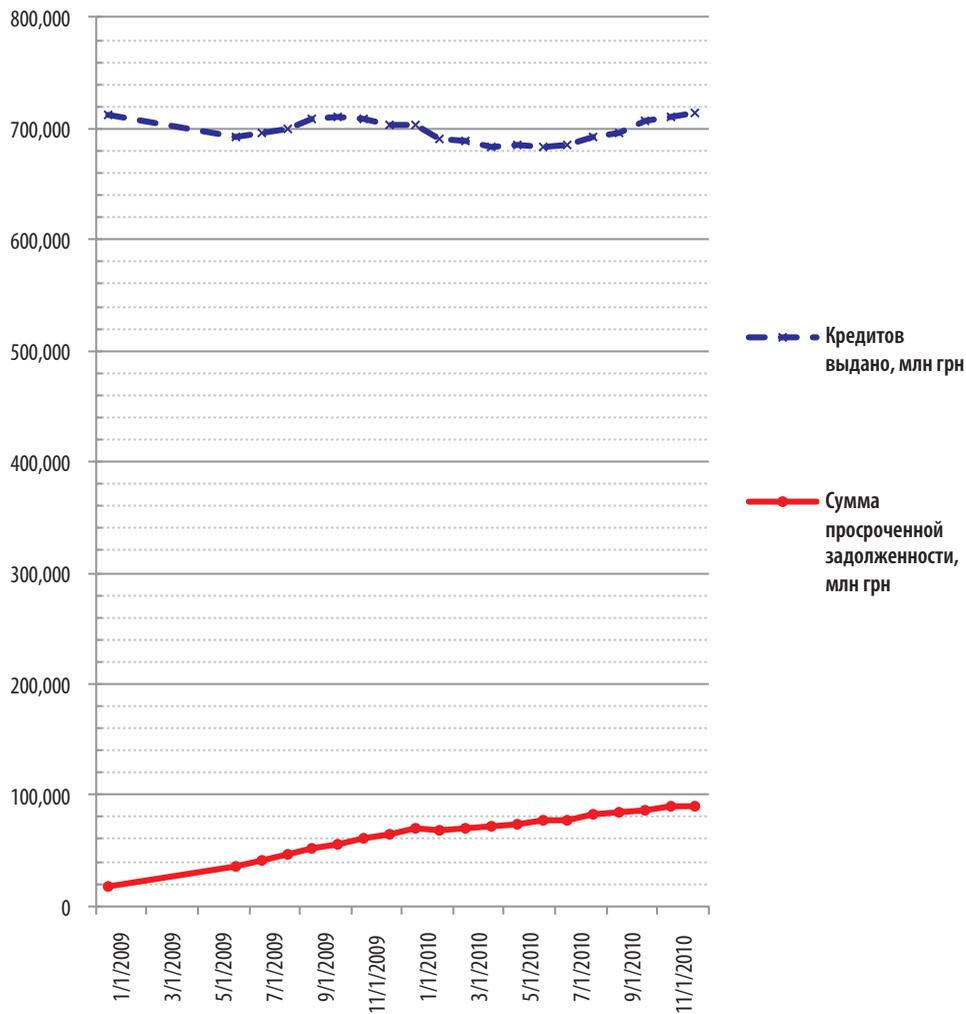
Регионы (области) Украины	% валютных кредитов от общей суммы по региону	% валютных потребитель- ских кредитов от общей суммы потребительских кредитов по региону	% валютных кредитов на покупку, строительство или реконструкцию недвижи- мости от общей суммы таких кредитов по региону	% прочих валютных креди- тов от общей суммы таких кредитов по региону
Ивано-Франковская	72,09	64,76	91,53	57,06
Киевская и г. Киев	69,00	58,32	88,33	48,33
Кировоградская	61,15	52,19	84,13	20,21
Луганская	58,11	45,29	83,17	31,95
Львовская	79,28	70,28	92,13	77,85
Николаевская	67,27	55,92	87,39	54,03
Одесская	85,76	76,48	91,33	81,72
Полтавская	57,13	46,90	78,40	34,52
Ровенская	75,46	67,46	90,05	57,59
Сумская	61,49	47,30	85,09	35,64
Тернопольская	78,02	71,13	92,23	65,49
Харьковская	73,31	61,45	89,45	60,41
Херсонская	72,23	64,83	87,30	35,20
Хмельницкая	72,07	65,88	88,33	50,01
Черкасская	60,78	51,15	81,79	28,43
Черновицкая	76,92	74,44	85,57	52,16
Черниговская	62,78	52,89	83,36	21,29
<b>Всего по Украине</b>	<b>70,88</b>	<b>59,87</b>	<b>88,37</b>	<b>46,85</b>

Источник: Данные НБУ на 01.10.2010 г.

### 9.1.3. Динамика изменения уровня просроченной задолженности

Согласно статистике НБУ, период наиболее активного роста просроченной задолженности приходится на 2009 г. (за этот период её уровень увеличился почти в четыре раза). Это было связано как с ростом абсолютной суммы просроченной задолженности, так и с постепенным уменьшением объёма кредитного портфеля вследствие практически полного прекращения выдачи новых кредитов.

В 2010 г. рост просроченной задолженности существенно замедлился и не превышал 8 % в квартал, а начиная с октября 2010 г. практически прекратился. Это объясняется, с одной стороны, началом стабилизации экономики, а с другой стороны — активизацией сделок по продаже кредитных портфелей и первыми шагами банков в направлении возобновления кредитования (со второго полугодия 2010 г. кредитный портфель начал постепенно расти — рис. 1). При этом наиболее активно наращивали кредитный портфель банки с украинским капиталом, входящие в состав финансово-промышленных групп.



**Рисунок 1.** Динамика изменения кредитного портфеля и просроченной задолженности

*Источник:* Данные НБУ.

Более подробная информация о динамике изменения уровня просроченной задолженности юридических и физических лиц за 2009–2010 гг. приведена в табл. 7.

**Таблица 7. Уровень просроченной задолженности в кредитном портфеле, %**

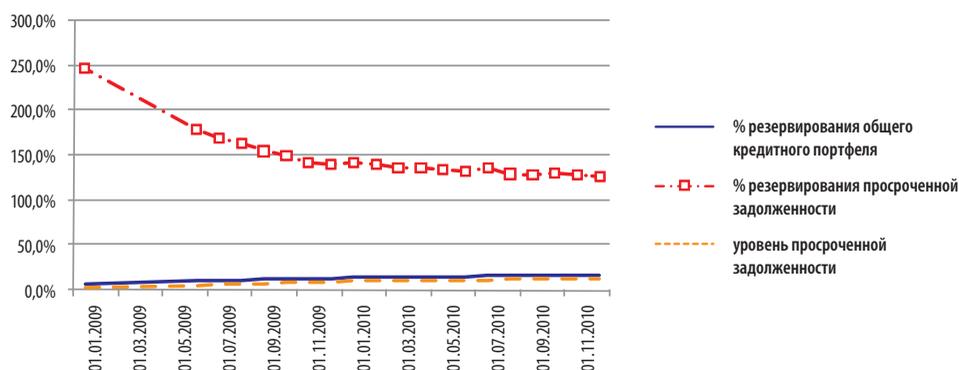
Заемщики	01.01.09	01.07.09	01.10.09	01.01.10	01.04.10	01.07.10	01.10.10	01.11.10	01.12.10
ЮЛ	2,32	6,56	8,81	11,33	11,42	12,27	13,35	13,83	13,96
ФЛ	2,87	4,59	5,73	7,28	8,71	9,37	9,75	9,80	9,64
Всего	2,53	5,84	7,71	9,94	10,51	11,33	12,24	12,60	12,66

Источник: Данные НБУ.

При этом стоит отметить, что по результатам анализа балансов отдельных банков на 01.10.2010 г. у значительного числа банков сумма, отраженная на счетах просроченной задолженности, превышает 20 % общего кредитного портфеля, а у некоторых достигает 45–48 %.

#### 9.1.4. Уровень резервирования кредитного портфеля

Параллельно с ростом просроченной задолженности банки вынуждены были увеличивать резервы, поэтому динамика роста резервов практически совпадала с динамикой роста уровня просроченной задолженности, но при этом покрытие резервами просроченной задолженности резко снижалось (рис. 2).



**Рисунок 2. Динамика изменения уровня просроченной задолженности и резервов**

Источник: Данные НБУ.

Развернутые данные об изменении уровня резервирования приведены в табл. 8.

**Таблица 8. Изменение уровня резервирования за 2009–2010 гг.**

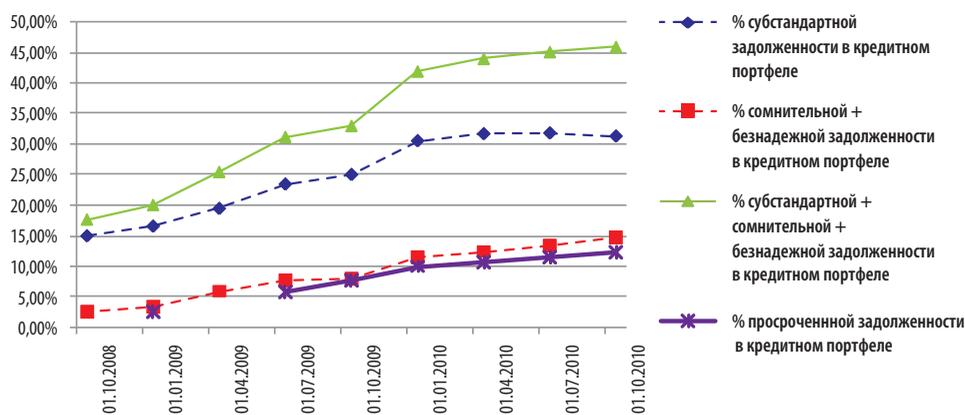
	01.01.09	01.07.09	01.10.09	01.01.10	01.04.10	01.07.10	01.10.10	01.11.10	01.12.10
% резервирования общего кредитного портфеля	6,2	9,9	11,5	14,1	14,4	15,5	16,0	16,2	16,1
% резервирования просроченной задолженности	247,0	169,7	149,6	141,9	137,1	136,7	130,5	128,4	127,1

Источник: Данные НБУ.

### 9.1.5. Структура портфеля по группам качества и давление негативно классифицированной задолженности на капитал

На протяжении 2009 г. динамика роста просроченной задолженности по кредитному портфелю банков в целом примерно соответствовала тенденциям роста задолженности, отнесенной к категориям субстандартной, сомнительной и безнадежной<sup>4</sup>. Это, вероятнее всего, было связано с массовым проведением переклассификации активов при ухудшении качества их обслуживания. В 2010 г. переклассификация происходила менее активно, особенно заметно было снижение активности в части перевода задолженности в группу «субстандартная».

Как видно из графиков, приведенных на рис. 3, наиболее близко к уровню просроченной задолженности располагается уровень сомнительной и безнадежной задолженности, однако тенденции в изменении классификации кредитного портфеля не являются полностью идентичными динамике уровня просроченной задолженности.



**Рисунок 3.** Динамика изменения уровня просроченной задолженности и структуры кредитного портфеля

Существует несколько причин таких расхождений. С одной стороны, согласно требованиям НБУ, классификацию необходимо регулярно обновлять на основании свежей финансовой отчетности, а в случае её отсутствия — относить кредит к группе «сомнительные» (даже при отсутствии нарушений сроков платежей). Поэтому часто встречаются ситуации (особенно это характерно для кредитов юридических лиц), когда несвоевременное предоставление отчетности является причиной временного увеличения доли сомнительных кредитов. Аналогичная ситуация встречается и при наличии у предприятий балансовых убытков: согласно требованиям инструкции НБУ, независимо от качества обслуживания, такой кредит должен быть отнесен к группе «сомнительные» или «безнадежные». Кроме того, на классификацию оказывает влияние и пролонгация кредитов (в большинстве случаев при пролонгации кредиты переводятся в группы с более низким качеством). С другой стороны, несмотря на существование требований к общим принципам классификации кредитов, банки наделены некоторой свободой действий при разработке внутрибанковской методологии классификации, вследствие чего резервирование нередко используется банками для целей оптимизации налогообложения, поэтому структура кредитного портфеля

<sup>4</sup> Для анализа динамики изменения уровня просроченной задолженности использовались данные, опубликованные НБУ. Для анализа динамики изменения доли различных групп качества в кредитных портфелях использовались данные, предоставленные агентству банками, участвующими в исследовании, а также информация о классификации портфелей, опубликованная самими банками (всего было проанализировано 176 банков).

ля по классификации, применяемой для расчёта резервов, не всегда соответствует реальному качеству кредитного портфеля.

По мере увеличения доли негативно классифицированной задолженности усиливалось и её давление на капитал банковской системы (табл. 9).

**Таблица 9.** Соотношение негативно классифицированной задолженности и капитала

	01.10.2008	01.01.2009	01.04.2009	01.07.2009	01.10.2009	01.01.2010	01.04.2010	01.07.2010	01.10.2010
Соотношение сомнительных и безнадежных кредитов (за вычетом резервов) и капитала, %	8,26	9,16	14,29	24,15	23,03	31,97	29,09	28,41	30,65

*Источник: Данные НБУ.*

### 9.1.6. Макроэкономические показатели, коррелирующие с уровнем просроченной задолженности

В процессе исследования агентством была проанализирована динамика изменения уровня просроченной задолженности и ряда макроэкономических показателей (ВВП, уровня безработицы, платёжного баланса, операционной прибыли предприятий, уровня задолженности по заработной плате и т. д.) с целью установить уровень корреляции между различными макроэкономическими показателями и просроченной задолженностью. По результатам анализа были выделены макроэкономические показатели, имеющие наиболее высокую корреляцию с просроченной задолженностью. Согласно выводам агентства, наблюдается значительная степень обратной корреляции (с отставанием в шесть месяцев) между операционной прибылью предприятий и уровнем просроченной задолженности юридических лиц (табл. 10).

**Таблица 10.** Просроченные кредиты и рентабельность операционной деятельности

	01.01.09	01.04.09	01.07.09	01.10.09	01.01.10	01.04.10	01.07.10	01.10.10	Коэффициент корреляции, %
% просроченных кредитов юридических лиц	2,3	4,1	6,6	8,8	11,3	11,4	12,3	13,3	
Рентабельность операционной деятельности, %	3,9	4,4	3,8	3,6	3,3	1,8	4,1	4,8	-71,13

*Источник: Расчёты агентства на основании данных НБУ и Госкомстата.*

Уровень просроченной задолженности физических лиц обратно коррелирует с оборотом розничной торговли и прямо коррелирует с уровнем задолженности по выплате заработной платы (оба — с запаздыванием на шесть месяцев). Данные о связи этих показателей приведены в табл. 11.

**Таблица 11. Макроэкономические показатели и просроченные кредиты физических лиц**

	01.07.2008	01.10.2008	01.01.2009	01.07.2009	01.10.2009	01.01.2010	01.04.2010	01.07.2010	01.10.2010	Коэффициент корреляции, %
Уровень просроченной задолженности физических лиц, %			2,87	4,59	5,73	7,28	8,71	9,37	9,75	
Индекс изменения оборота розничной торговли (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), %	128,8	125,1	118,6	84,8	83,8	83,4	97,4	102,3	105,1	-79,30
Задолженность по выплатам заработной платы, млн грн	721,8	849,4	1188,7	1639,2	1679,2	1473,3	1711,3	1791,9	1340,3	77,61

*Источник:* Расчёты агентства на основании данных НБУ и Госкомстата.

Учитывая наметившуюся начиная с 2010 г. тенденцию улучшения макроэкономических показателей, по мнению агентства, резкое увеличение суммы просроченной задолженности в 2011 г. маловероятно.

### 9.1.7. Качество кредитных портфелей банков по информации агентства «Кредит-Рейтинг»

Существуют некоторые трудности с адекватным определением объёма проблемной и потенциально проблемной задолженности на основании официальной отчётности банков, которую они подают в НБУ. НБУ не публикует отчётность по банковской системе с разбивкой по срокам существования просроченной задолженности. Кроме того, на счетах просроченной задолженности отражается сумма только тех траншей, срок погашения по которым уже наступил. При этом, при наличии просроченной задолженности по предыдущим траншам, с высокой долей вероятности можно ожидать нарушения сроков расчётов и по последующим платежам, а значит целесообразно отнести всю сумму кредита, по которому существует просроченная задолженность, к неработающим активам. По мнению агентства, реструктуризованную задолженность с плохим качеством обслуживания также целесообразно включать в сумму неработающих активов. Однако, согласно действующему Плану счетов, не выделены отдельные счета для учёта реструктуризированной задолженности. Поэтому для получения полной информации о структуре кредитного портфеля банков, участвующих в исследовании, агентством «Кредит-Рейтинг» была разработана специальная форма отчётности, в соответствии с которой банки предоставили информацию.

Для оценки реального уровня неработающих кредитов банковской системы Украины агентством был применен подход, описанный ниже.

Качество кредитного портфеля было проанализировано по данным отчётности банков, участвующих в исследовании. Для этих целей использовались как стандартные формы отчётности, утверждённые НБУ,

так и данные, предоставленные банками в виде форм, разработанных агентством специально для целей данного исследования. В пул неработающих активов исследуемых банков включались полные суммы задолженности по кредитным договорам с нарушением графиков платежей (по процентам или основной сумме). Полученная таким образом сумма соотносилась с общей суммой исследуемого кредитного портфеля, и выводился процент неработающих активов. С целью учёта специфики работы банков различных групп, консолидация информации и расчёт доли неработающих активов производились в разрезе групп банков. Дополнительно анализировалась структура неработающей задолженности по категориям кредитов и видам залога, а также выводилось соотношение между суммой неработающих активов и суммой просроченной задолженности по данным баланса. Так как по кредитам со сроком просроченной задолженности до 30 дней вероятность возобновления своевременных платежей значительно выше, чем по кредитам с более длительным сроком существования просроченной задолженности, для возможности сопоставления рассчитывались ещё две величины:

- процент от кредитного портфеля суммы кредитов, просроченных свыше 30 дней, и суммы пролонгированных кредитов с плохим качеством обслуживания;
- процент от кредитного портфеля следующей суммы: кредиты, просроченные свыше 30 дней + пролонгированные с плохим качеством обслуживания + 0,5 от суммы кредитов, просроченных до 30 дней.

Как видно из табл. 12, существенной разницы между столбцами 4, 6 и 7 нет, то есть основную часть неработающих активов составляют кредиты со сроком существования просроченной задолженности свыше 30 дней.

При этом, по оценкам агентства, неработающие кредиты юридических лиц составляют около 30 % от кредитного портфеля юридических лиц и более чем в два раза превышают балансовую сумму просроченной задолженности по кредитам юридических лиц.

Необходимо подчеркнуть, что данные, приведенные в табл. 12, были рассчитаны исходя из общего объёма кредитного портфеля и общей суммы неработающих кредитов всех исследуемых банков (в разрезе групп), поэтому демонстрируют исключительно общую картину, в то время как ситуация в отдельных банках может сильно отличаться. Об этом свидетельствует существенный разброс значений показателя, характеризующего долю неработающих кредитов: основная часть значений сосредоточена в интервале от 20 до 45 %, однако при этом значение показателя по ряду банков не достигает 5 % кредитного портфеля, а по отдельным банкам превосходит 80 %.

Характерно, что банки IV группы имеют сравнительно невысокий уровень неработающих кредитов. По мнению агентства, это объясняется спецификой их работы: деятельность многих банков этой группы ориентирована на обслуживание бизнеса определённых промышленных групп, поэтому кредиты выдаются в основном на связанные компании, которые своевременно их обслуживают.

Умеренный уровень просроченной задолженности юридических лиц у банков II группы на фоне достаточно высокой доли неработающих активов свидетельствует о массовой реструктуризации кредитных договоров, по большинству которых впоследствии возникло повторное нарушение графика платежей.

**Таблица 12.** Доля неработающих кредитов юридических лиц

Группа банков	% от кредитного портфеля балансовой суммы просроченной задолженности	% от кредитного портфеля просроченной задолженности по данным агентства	% от кредитного портфеля суммы просроченных и пролонгированных кредитов с плохим качеством обслуживания	Отношение суммы просроченных и пролонгированных кредитов с плохим качеством обслуживания к сумме балансовой просроченной задолженности	% от кредитного портфеля суммы пролонгированных кредитов с плохим качеством обслуживания и кредитов, просроченных свыше 30 дней	% от кредитного портфеля суммы кредитов, просроченных свыше 30 дней + пролонгированных с плохим качеством обслуживания + 0,5 от суммы просроченной задолженности до 30 дней
I	24,21	24,69	40,08	1,66	38,99	39,54
II	8,55	8,90	28,83	3,37	28,43	28,63
III	17,74	21,60	33,13	1,87	32,68	32,90
IV	3,79	5,96	12,57	3,32	11,62	12,09

*Источник:* Расчёты агентства по данным 43 банков, представленным в формате, разработанном агентством.

Аналогичные расчёты были сделаны для кредитного портфеля физических лиц. Результаты приведены в табл. 13.

**Таблица 13.** Доля неработающих кредитов физических лиц

Группа банков	% от кредитного портфеля балансовой суммы просроченной задолженности	% от кредитного портфеля просроченной задолженности по данным агентства	% от кредитного портфеля суммы просроченных и пролонгированных кредитов с плохим качеством обслуживания	Отношение суммы просроченных и пролонгированных кредитов с плохим качеством обслуживания к сумме балансовой просроченной задолженности	% от кредитного портфеля суммы пролонгированных кредитов с плохим качеством обслуживания и кредитов, просроченных свыше 30 дней	% от кредитного портфеля суммы кредитов, просроченных свыше 30 дней + пролонгированных с плохим качеством обслуживания + 0,5 от суммы просроченной задолженности до 30 дней
I	20,96	45,51	53,31	2,54	51,73	52,52
II	11,47	21,41	43,83	3,82	42,55	43,19
III	16,35	22,38	38,76	2,37	38,43	38,60
IV	9,08	26,19	41,35	4,56	33,31	37,33

*Источник:* Расчёты агентства по данным 43 банков, представленным в формате, разработанном агентством.

Как видно из данных таблиц, самая большая разница между уровнем просроченной задолженности и долей неработающих активов наблюдается по кредитным портфелям физических лиц. Это объясняется тем, что именно условия договоров физических лиц предполагают длительные сроки кредитования и ежемесячное погашение кредита небольшими суммами, поэтому наиболее велик разрыв между суммой просроченных траншей и полной суммой кредита, график погашения которого нарушен. При этом самый высокий процент неработающих активов наблюдается в банках I группы, что объясняется агрес-

сивной стратегией развития розничного бизнеса, которой придерживалось большинство крупных финансовых учреждений в период активного развития кредитования.

Повторно обращаем внимание на то, как и при анализе неработающих кредитов юридических лиц, данные, приведенные в табл. 13, были рассчитаны исходя из общего объёма кредитного портфеля и общей суммы неработающих кредитов всех исследуемых банков и демонстрируют исключительно общую картину. При этом ситуация в отдельных банках может сильно отличаться. Основная часть значений показателя, характеризующего долю неработающих кредитов, сосредоточена в интервале от 35 до 55 %, однако при этом значение показателя по ряду банков не достигает 10 % кредитного портфеля, а по отдельным банкам превосходит 80 %.

Кроме того, в процессе исследования агентством были проанализированы данные о динамике реструктуризированной задолженности по отдельным банкам. По результатам анализа была сформирована табл. 14. Как видно из нее, существует тенденция некоторого улучшения ситуации с реструктуризированной задолженностью: по состоянию на 01.12.2010 г. её уровень снизился, в том числе за счёт погашения части просроченной реструктуризированной задолженности. По утверждению ряда участников финансового рынка, на III квартал 2010 г. выпало окончание многих судебных разбирательств с заёмщиками, которые перестали обслуживать кредиты во время кризиса. В связи с этим начался рост продажи залогового имущества и произошло погашение части проблемных кредитов. При этом часть проблемных кредитных портфелей была продана коллекторским компаниям.

**Таблица 14. Динамика изменения уровня реструктуризированных кредитов**

Группа банков	% реструктуризированных кредитов в кредитном портфеле на 01.11.2010			% реструктуризированных кредитов в кредитном портфеле на 01.12.2010			% просроченной задолженности по реструктуризированным кредитам от общей суммы реструктуризированных кредитов по состоянию на 01.11.2010			% просроченной задолженности по реструктуризированным кредитам от общей суммы реструктуризированных кредитов по состоянию на 01.12.2010		
	ЮЛ	ФЛ	всего	ЮЛ	ФЛ	всего	ЮЛ	ФЛ	всего	ЮЛ	ФЛ	всего
I	62,79	12,56	48,32	62,86	13,33	48,87	6,87	2,97	6,58	6,69	2,97	6,40
II	38,56	22,15	33,52	35,11	20,40	30,65	9,97	5,30	9,02	6,06	4,74	5,79
III	34,64	26,60	33,11	25,69	25,22	25,60	9,30	4,10	8,50	9,65	4,03	8,58
IV	33,54	32,22	33,21	17,57	20,81	18,37	4,05	5,76	4,46	4,08	4,61	4,23
<b>Всего</b>	<b>41,71</b>	<b>22,79</b>	<b>36,63</b>	<b>34,77</b>	<b>19,42</b>	<b>30,69</b>	<b>7,62</b>	<b>4,98</b>	<b>7,18</b>	<b>6,53</b>	<b>4,31</b>	<b>6,15</b>

*Источник:* Расчёты агентства на основании отчётности по форме № 655 по данным 57 банков, принимавших участие в исследовании.

Если анализировать уровень реструктуризированной задолженности по отдельно взятым банкам, то можно заметить, что он достаточно сильно варьируется.

По кредитам юридических лиц средняя доля реструктуризированной задолженности составляет около 34 % от кредитного портфеля. Максимальный уровень превышает 70 %, а минимальный составляет около 4 %.

По кредитам физических лиц средний уровень реструктуризированной задолженности составляет около 26 %, максимальный — около 70 %, минимальный уровень находится в пределах до 1 %.

В процессе анализа имеющейся информации агентство попыталось найти зависимость между долей неработающих активов и долей кредитов, входящих в группы задолженности «субстандартная», «сомнительная» и «безнадёжная». Так же как и при сопоставлении доли таких кредитов с долей просроченных кредитов, приведенном в п. 9.1.5, явного соответствия этих величин не прослеживается. По юридическим лицам общая доля в кредитном портфеле групп «субстандартная», «сомнительная» и «безнадёжная» ориентировочно в 1,42 раза превышает долю неработающих кредитов (табл. 15). Как уже упоминалось, это связано с тем, что частично в категорию «субстандартные» попадают кредиты с хорошим обслуживанием долга, но неустойчивым финансовым состоянием, либо предприятия, вовремя не предоставившие финансовую отчётность. Однако по некоторым банкам превышение гораздо выше. Подобное явление, в основном, свойственно банкам IV группы и связано с оптимизацией налогообложения путем увеличения расходов на формирование резервов.

**Таблица 15.** Неработающие кредиты и классификация портфеля юридических лиц

Группа банков	% субстандартных	% сомнительных и безнадёжных	% субстандартных, сомнительных и безнадёжных	% неработающих	Отношение субстандартных, сомнительных и безнадёжных к неработающим
I	19,03	25,09	44,11	40,08	1,10
II	25,25	17,23	42,48	28,83	1,47
III	19,53	20,21	39,74	33,13	1,20
IV	39,26	7,91	47,17	12,57	3,75

*Источник:* Расчёты агентства по данным 43 банков, представленным в формате, разработанном агентством.

По физическим лицам прослеживается обратная тенденция: сумма неработающих кредитов часто превышает сумму групп «субстандартная», «сомнительная» и «безнадёжная» (табл. 16). Это говорит о несвоевременном проведении переклассификации физических лиц рядом банков.

**Таблица 16.** Неработающие кредиты и классификация портфеля физических лиц

Группа банков	% субстандартных	% сомнительных и безнадёжных	% субстандартных, сомнительных и безнадёжных	% неработающих	Отношение субстандартных, сомнительных и безнадёжных к неработающим
I	10,64	31,22	41,86	53,31	0,79
II	14,11	25,59	39,70	43,83	0,91
III	15,61	30,64	46,26	38,76	1,19
IV	18,65	18,34	36,99	41,35	0,89

*Источник:* Расчёты агентства по данным 43 банков, представленным в формате, разработанном агентством.

Кроме того, агентством была проанализирована структура кредитных портфелей банков по срокам просроченной задолженности и видам залога.

Результаты анализа приведены в табл. 17–20.

**Таблица 17. Структура портфеля неработающих кредитов юридических лиц**

Сроки просроченной задолженности	% от общей суммы неработающих кредитов
Просроченные до 30 дней	2,38
Просроченные 30–90 дней	3,62
Просроченные 90–180 дней	6,07
Просроченные свыше 180 дней	41,99
Реструктуризированные с плохим обслуживанием	45,93

*Источник:* Расчёты агентства по данным 43 банков, представленным в формате, разработанном агентством.

Особенностью структуры портфеля неработающих кредитов юридических лиц является значительная доля кредитов со сроком просрочки более 180 дней, а также реструктуризированных кредитов с нарушениями графика платежей.

**Таблица 18. Структура портфеля неработающих кредитов юридических лиц в разрезе видов залога, %**

Сроки просроченной задолженности	КРЕДИТ					
	под залог недвижимости	под смешанное обеспечение	под обеспечение депозитов	под залог транспортных средств	под другое обеспечение	без обеспечения
Просроченные до 30 дней	49,72	35,39	6,82	5,64	2,10	0,33
Просроченные 30–90 дней	51,52	37,77	0,00	4,09	5,87	0,76
Просроченные 90–180 дней	27,79	38,14	0,13	0,46	5,33	28,15
Просроченные свыше 180 дней	20,69	50,50	0,00	2,20	18,74	7,86
Реструктуризированные с плохим обслуживанием	13,16	71,10	2,45	0,19	7,61	5,50
% различных видов залога от общей суммы просроченных и пролонгированных кредитов с плохим обслуживанием долга	19,47	58,39	1,30	1,32	11,95	7,58

*Источник:* Расчёты агентства по данным 43 банков, представленным в формате, разработанном агентством.

Из данных таблицы видно, что основная часть кредитов юридических лиц была выдана под смешанное обеспечение, включающее недвижимое и движимое имущество, а также целостные имущественные комплексы.

**Таблица 19.** Структура портфеля неработающих кредитов физических лиц

Сроки просроченной задолженности	% от общей суммы неработающих кредитов
Просроченные до 30 дней	5,70
Просроченные 30–90 дней	2,52
Просроченные 90–180 дней	3,66
Просроченные свыше 180 дней	55,02
Реструктуризированные с плохим обслуживанием	33,10

*Источник:* Расчёты агентства по данным 43 банков, представленным в формате, разработанном агентством.

Аналогичная ситуация наблюдается по портфелю физических лиц: среди неработающих кредитов по общей сумме задолженности преобладают кредиты с длительным сроком просроченной задолженности и реструктуризированные кредиты.

**Таблица 20.** Структура портфеля неработающих кредитов физических лиц  
в разрезе видов залога, %

Сроки просроченной задолженности	КРЕДИТЫ					
	под залог недвижимости	под смешанное обеспечение	под обеспечение депозитов	под залог транспортных средств	под другое обеспечение	без обеспечения
Просроченные до 30 дней	25,42	9,53	0,55	40,47	3,37	20,66
Просроченные 30–90 дней	52,02	14,77	0,20	13,79	5,16	14,06
Просроченные 90–180 дней	67,56	3,76	0,21	10,53	6,37	11,57
Просроченные свыше 180 дней	63,50	11,14	0,04	7,47	6,27	11,58
Реструктуризированные с плохим обслуживанием	56,03	8,19	0,18	0,96	4,39	30,25
<b>% различных видов залога от общей суммы просроченных и пролонгированных кредитов с плохим обслуживанием долга</b>	<b>58,72</b>	<b>9,89</b>	<b>0,12</b>	<b>7,47</b>	<b>5,46</b>	<b>18,34</b>

*Источник:* Расчёты агентства по данным 43 банков, представленным в формате, разработанном агентством.

Как видно из табл. 20, преобладающая часть кредитов физических лиц выдана под залог недвижимости. Основная часть кредитов, имеющих длительный срок просроченной задолженности, обеспечена ипотекой. При этом кредиты под залог автомобилей имеют преимущественно небольшие сроки просроченной задолженности.

В целом данные, полученные агентством, соответствуют мнениям участников финансового рынка, опубликованным в открытых источниках.

В качестве примера приведем несколько цитат.

1. «Реальный объём «плохих» займов куда больше: по самым лучшим оценкам, он составляет 35–40 % всего кредитного портфеля банков (262,58–300,1 млрд грн), пессимистическим — 45–50 % (337,6–375,1 млрд грн). Сюда входят как невозвраты, которые заёмщики отказываются гасить, так и все кредиты, по которым нарушались сроки погашения. Словом, вся реструктуризированная банками в 2009–2010 гг. задолженность, по которой финансисты увеличивали сроки погашения, снижали ставки и предоставляли другие льготы для заёмщиков. «Большая часть негативно классифицируемых кредитов приходится на крупные и крупнейшие банки, которые с 2006–2008 гг. делали ставку на розничное кредитование и брались финансировать всё — от недвижимости до бытовой техники. Они сегодня обладают крупнейшими кредитными портфелями, а потому имеют и более всех остальных банков невозвратов. У небольших финучреждений их меньше, они были куда сдержаннее в ритейле и не ставили рекордов по наращиванию кредитных портфелей», — сказал «ДС» глава правления ОАО «Реал банк» Юрий Шрамко.<sup>5</sup>

2. Агентство Moody's 08.12.2010 г. обнародовало отчёт по банковской системе Украины и сохранило негативный прогноз по банкам Украины. «Качество активов украинских банков в 2010 г. продолжало ухудшаться, что вызывает основную обеспокоенность агентства. Мы ожидаем, что доля проблемных кредитов (просроченные и реструктурированные кредиты) к концу 2010 г. достигнет очень высокого уровня — 40 % от общего объёма выданных кредитов. В 2011 г. возможно постепенное снижение этой доли», — отметила аналитик Moody's Катрин Робек.<sup>6</sup>

3. «Сейчас практически нет банка, у которого «проблемка» с просрочкой свыше 90 дней составляет меньше 40 % от портфеля. Просто не все этот показатель хотят показывать, так как придется формировать соответствующие резервы», — отмечает в интервью газете «Дело» начальник департамента риск-менеджмента одного из средних банков<sup>7</sup>.

## 9.2. Методы работы с проблемной задолженностью, их преимущества и недостатки, существующие проблемы

Есть несколько вариантов организации работы с проблемной задолженностью:

- самостоятельная работа банка по возврату проблемной задолженности;
- работа с коллекторскими агентствами на условиях «агентского соглашения»;
- продажа портфеля проблемной задолженности третьим лицам.

Остановимся подробнее на каждом из них.

<sup>5</sup> Статья в газете «Деловая столица», 13.10.2010 г. <http://www.economica.com.ua/finance/article/895995.html>

<sup>6</sup> <http://minprom.ua/page8/news57333.html>

<sup>7</sup> <http://delo.ua/finance/u-kakih-bolshe-vsego-problemny-146813/#comments#comments>

### 9.2.1. Самостоятельная работа банка по возврату проблемной задолженности

Самостоятельная работа по возврату проблемной задолженности пока остается для отечественных банков самым распространенным методом управления проблемной задолженностью. Многие банкиры по-прежнему считают его наиболее эффективным, хотя он и требует от банка значительных затрат сил и средств: необходимо организовать систему работы с проблемной задолженностью, в том числе понести затраты на автоматизацию этой деятельности, содержать штат квалифицированных сотрудников, покрывать судебные и прочие издержки по взысканию и реализации имущества.

Стандартная процедура возврата банковского кредита выглядит примерно так. Если заёмщик вовремя не погасил очередной платёж по кредиту, сотрудники кредитного подразделения либо call-центра банка напоминают ему об этом звонком или СМС-сообщением. Спустя несколько дней, в случае непогашения долга, заёмщику и поручителю отправляют письма с уведомлением о нарушении условий кредитного договора и предупреждением о праве банка требовать возврата полной суммы задолженности (даже если срок полного погашения кредита ещё не наступил). Этот этап называется *soft collection* и длится в среднем до трех месяцев (90 дней). По статистике на этом этапе удаётся вернуть до 60 просроченных кредитов.

Как правило, согласно внутренним положениям банков, кредит переходит в разряд проблемных после 90 дней просроченной задолженности. В случае невозврата кредита к делу подключаются сотрудники специальных подразделений банка по работе с проблемной задолженностью. Этот этап называется *hard collection*. На этом этапе заёмщикам, поручителям, их родственникам, работодателям и т. д. наносятся визиты, цель которых — убедить должников добровольно погасить кредит. По истечении шести месяцев после возникновения просроченной задолженности, банки, как правило, подают в суд иск на заёмщика, требуя полного погашения кредита. При этом вся сумма кредита выносится на счета просроченной задолженности. Этот этап называется *legal collection* (возврат кредита в судебном порядке).

Возврат долгов через суд — процедура достаточно длительная и затратная (может тянуться несколько лет), поэтому к ней прибегают только при наличии уверенности в том, что клиент располагает средствами или имуществом (в том числе и не оформленным в качестве залога), достаточным для погашения задолженности по кредиту. Мелкие суммы по беззалоговым кредитам банки, как правило, списывают на убытки. При этом любое решение суда заёмщик имеет право оспорить. Если суд вынес решение в пользу банка, а апелляция не поступила или была отклонена, дело передаётся в исполнительную службу, задача которой — изъять имущество и реализовать его на публичных торгах. Если на первых торгах не найдется покупателей, через определённое время проводят повторные торги, на которых имущество выставляют по сниженной цене (не менее 25 % дисконта на вторых торгах, и цену снижают, пока имущество не купят). С суммы, полученной от реализации имущества, банк оплачивает услуги исполнительной службы и организатора торгов.

В соответствии с действующим законодательством, при включении в договора обеспечения определённых пунктов можно взыскать залоговое имущество и во внесудебном порядке: банк имеет право оприходовать имущество заёмщика к себе на баланс в счёт погашения кредита либо реализовать его от имени заёмщика. Внесудебное обращение взыскания на залоговое имущество регламентируется ст. 29, 30 Закона «Об обеспечении требований кредиторов и регистрации обременений» и ст. 36–38 Закона «Об ипотеке». Однако, вследствие наличия определённых несогласованностей в действующей нормативной базе, на практике при внесудебной реализации часто возникают сложности. В первую очередь это касается отчуждения недвижимого имущества, особенно квартир, право пользования которыми имеют несовершеннолетние. Проблемы связаны с ограничениями, существующими в действующей редакции Жилищного и Семейного кодексов, а также в Законах «Об основах социальной защиты бездомных граждан и беспризорных детей» и «О защите прав потребителей».

Ещё один способ внесудебного изъятия залога — исполнительная надпись нотариуса на нотариально заверенном договоре залога. Однако заёмщик имеет право оспорить её в суде.

В последнее время банки всё чаще прибегают к обращению в третейский суд, созданный при Ассоциации украинских банков. Дело там рассматривается в более сжатые сроки, чем в судах общей юрисдикции, и в большинстве случаев решение принимается в пользу банков. Но банк имеет право воспользоваться этим способом только если он предусмотрен соответствующим пунктом кредитного договора. Как и исполнительная надпись нотариуса, решение третейского суда также может быть оспорено заёмщиком.

Даже в случае успешного изъятия у заёмщика залогового имущества могут возникнуть трудности с его реализацией. Вследствие финансового кризиса возник дефицит платёжеспособного спроса: цены на рынке недвижимости упали на 35–40 % (в валютном эквиваленте), но при этом рынок всё ещё находится в состоянии стагнации. Кроме того, банки опасаются ещё более значительного обвала рынка при выходе на него большого количества залоговых квартир, поэтому не спешат выставлять их на продажу. Однако этот процесс постепенно всё же набирает силу, что подтверждается табл. 21, в которой приводятся данные о квартирах, массово выставленных на продажу некоторыми банками (информация из интернет-газеты «Дело»<sup>8</sup> по состоянию на 13.12.2010 г.).

**Таблица 21. Количество квартир, выставленных на продажу банками<sup>9</sup>**

Банк	Количество квартир, выставленных на продажу
Райффайзен Банк Аваль	1120
УкрСиббанк	1098
Надра	696
ОТП Банк	630
ПриватБанк	223
Эрсте Банк	194
Проминвестбанк	66
Сведбанк	61

Выставляют банки на продажу и другое имущество. Распространенными видами залога являются земельные участки, жилые дома, офисы, производственные помещения, автотранспорт, спецтехника, оборудование. Наименее ликвидны из всего вышеперечисленного производственные помещения, земельные участки, строительная спецтехника и узкоспециализированное оборудование. Чтобы сократить время реализации, некоторые банки предлагают кредиты покупателям залогового имущества.

Несмотря на многообразие существующих методов обращения взыскания, все они требуют определённых финансовых и временных затрат. Кроме того, в том числе вследствие несовершенства действующего законодательства и судебной системы, в процессе обращения взыскания возможно возникновение различных осложнений. Именно поэтому в период кризиса многие банки не спешили начинать судебные процедуры, а пытались реструктуризировать задолженность: предлагали заёмщикам пролонгацию договоров, изменение графиков платежей, отсрочку по погашению основной суммы долга (кредитные каникулы) и т. д. Применение реструктуризации, условия которой были разработаны на основе объективного анализа перспектив восстановления платёжеспособности клиентов, во многих случаях способствовало восстановлению платёжной дисциплины. Иногда, ради восстановления платёжеспо-

<sup>8</sup> Опубликована 13.12.2010 г. на сайте [prostobank.ua](http://www.prostobank.ua/zalogi/stati/kak_banki_izbavlyayutsya_ot_kvartir_i_domov_kotorye_vystupayut_obespecheniem_po_problemnym_kreditam) [http://www.prostobank.ua/zalogi/stati/kak\\_banki\\_izbavlyayutsya\\_ot\\_kvartir\\_i\\_domov\\_kotorye\\_vystupayut\\_obespecheniem\\_po\\_problemnym\\_kreditam](http://www.prostobank.ua/zalogi/stati/kak_banki_izbavlyayutsya_ot_kvartir_i_domov_kotorye_vystupayut_obespecheniem_po_problemnym_kreditam)

<sup>9</sup> Приведенные в таблице данные не дают информации об общем количестве квартир, обеспечивающих обязательства по договорам ипотеки.

способности предприятий-заёмщиков, сотрудники банков сами выступали в роли кризис-менеджеров, рекомендуя заёмщику те или иные мероприятия по выходу из кризиса. Некоторые банки с этой целью готовы даже входить в бизнес неплатёжеспособных заёмщиков в качестве собственников.

В то же время были случаи и массовой реструктуризации без учёта финансовых возможностей клиентов по соблюдению новых условий погашения кредитов. При таком подходе реструктуризация не улучшает реальное качество кредитного портфеля, а позволяет лишь отсрочить отражение просроченной задолженности на балансе, о чем свидетельствует существование значительной доли реструктуризированной задолженности, по которой повторно возникло нарушение графика платежей (см. табл. 12–14).

Степень успешности самостоятельной работы банка по возврату проблемной задолженности в основном зависит от уровня квалификации сотрудников служб банка, отвечающих за данное направление: call-центра, подразделений по работе с проблемной задолженностью, службы безопасности, юридической службы и т. д. Кроме того, очень важно грамотно организовать процесс работы: разбить проблемные кредиты на группы (в зависимости от причин возникновения просроченной задолженности), разработать стратегии взыскания для каждой из этих групп, сформировать четкий регламент взаимодействия служб, назначить сроки выполнения каждого этапа и ответственных за результат, правильно расставить точки контроля, разработать и ввести в обиход развернутую управленческую отчетность о результатах работы. Значительно повышает эффективность автоматизация рутинной работы (звонки, СМС, рассылка писем) и внедрение электронного документооборота.

### 9.2.2. Работа с коллекторскими агентствами на условиях «агентского соглашения»

Рынок коллекторских услуг существует на Украине относительно недавно — ещё в 2006 г. его практически не существовало. Активный рост его происходил в последние несколько лет, параллельно с развитием розничного кредитования. Первыми такие услуги начали предоставлять коллекторские компании с иностранными инвестициями, дочерние компании розничных банков и некоторые юридические фирмы. В 2009 г. количество коллекторских компаний значительно выросло ввиду увеличения доли просроченной задолженности и, соответственно, повышения спроса на их услуги. По подсчётам директора «Европейского агентства по возврату долгов» Александра Ильчука, в 2009 г. на Украине работало уже 15 крупных, примерно 30 региональных и около 50 более мелких коллекторских компаний<sup>10</sup>. По данным других внешних источников<sup>11</sup>, коллекторским бизнесом в Украине в этот период занималось от 70 до 200 фирм. Расхождение в цифрах может быть вызвано тем, что у некоторых компаний коллекторские услуги не являются основным видом деятельности.

Основную долю официального рынка коллекторских услуг контролируют крупные компании (ССГ, «Вердикт», «Служба исполнения обязательств», «Европейское агентство по возврату долгов», ФАСП, «УкрБорг», «Украинская коллекторская группа», «УкрФинансы», CredEx, Ultimo и т. д.). Участники коллекторского рынка прогнозируют, что со временем небольшие коллекторы могут оказаться поглощенными крупными игроками.

Оказание коллекторских услуг по агентскому соглашению подразумевает заключение между банком и коллекторским агентством договора, на основании которого коллекторы проводят работу с должниками по поручению банка. В качестве вознаграждения за услуги по взысканию с банка взимается комиссия — определённый процент от суммы возвращенного долга. Размер комиссии колеблется обычно от 10 до 50 % и зависит от нескольких факторов — в первую очередь, от перечня услуг, предоставляемых коллекторским агентством: занимается ли оно судебным и постсудебным взысканием либо работает

<sup>10</sup> [http://www.prostobank.ua/potrebitelskie\\_kredity/stati/zdravstvuyte\\_ya\\_vash\\_kollektor](http://www.prostobank.ua/potrebitelskie_kredity/stati/zdravstvuyte_ya_vash_kollektor)

<sup>11</sup> <http://news.finance.ua/ru/~/2/0/all/2009/07/15/165797>

только по внесудебному взысканию задолженности. Кроме того, на уровень цены влияет качество портфеля, который предлагается на обслуживание: срок существования просроченной задолженности, качество комплектации кредитных дел и оформления документов, полнота контактных данных заёмщика и его родственников, поручителей и т. д. Среднерыночная цена за услуги составляет примерно 20–30 %.

Эффективность работы коллекторской компании зависит как от характеристик самой компании (размера штата, технического оснащения и методов работы, квалификации и опыта сотрудников), так и от качества кредитного портфеля, переданного на агентское обслуживание. С увеличением срока просроченной задолженности снижается процент взыскиваемых сумм. Централизованной статистики процента сборов не ведется, однако по информации, полученной от отдельных банков и коллекторских компаний, а также по данным открытых источников, агентство вывело ориентировочную зависимость процента взыскания от срока существования просроченной задолженности (табл. 22)<sup>12</sup>. Показательно, что после начала кризиса, вследствие ухудшения финансового состояния предприятий и падения платёжеспособности населения, эффективность работы по взысканию задолженности резко снизилась.

**Таблица 22. Зависимость эффективности взыскания от срока просрочки**

Срок просрочки, дней	Взыскания до кризиса, %	Взыскания после начала кризиса, %
До 30	70–90	25–30
30–60	50–60	20–25
60–90	20–30	15–20
90–180	15–20	3,5–4,5
180–360	10	2,5–3,5
360–540	5	<1–2,5
540–720	1	0,3–1
>720	<1	<=0,3

Если банк изначально допустил существенные просчёты при формировании условий кредитных продуктов либо плохо контролировал соблюдение стандартов кредитования при выдаче кредитов, значительную часть портфеля просроченной задолженности могут составлять кредиты, выданные мошенникам либо заведомо неплатёжеспособным заёмщикам. В этом случае эффективность работы по взысканию будет низкой как у служб банка, так и у коллекторской компании.

По мнению большинства опрошенных агентством представителей банков, коллекторы более успешно работают с портфелями стандартных кредитов физических лиц, так как для эффективной работы с кредитами предприятий необходимо учитывать специфику деятельности каждого отдельно взятого заёмщика. С обеспеченными займами многие банки тоже предпочитают работать самостоятельно. Поэтому основную часть портфеля, переданного коллекторам, составляют беззалоговые розничные кредиты. Сроки, на которых банк подключает к работе коллекторов, зависят от политики банка: чаще всего банки передают коллекторам на обслуживание задолженность, просроченную как минимум на срок свыше 60 или 90 дней, но некоторые прибегают к услугам коллекторов даже на самых ранних стадиях просроченной задолженности.

Наибольшей популярностью коллекторские компании пользовались в 2009 г. По оценкам одной из таких компаний, в тот период их клиентами были более 30 банков, из которых максимальной активностью выделялись 10 (их портфели составляли около 80 % от всей суммы долгов, взыскание которых было по-

<sup>12</sup> Учитывая отсутствие официально подтвержденной информации и существование расхождений между данными различных банков и компаний, вызванных отличиями методов работы, показатели, приведенные в таблице, могут иметь погрешности.

ручено коллекторам). По оценкам участников коллекторского рынка, на конец 2010 г. суммарный портфель кредитов, обслуживаемых на условиях агентского соглашения лидерами коллекторского рынка, составлял около 5 млрд грн. В 2010 г. наметилась тенденция к сокращению количества банков, работающих с коллекторами на агентских соглашениях, так как начал активно развиваться рынок продажи портфелей проблемных кредитов: на конец 2010 г. доля кредитов, выкупленных лидерами коллекторского рынка, составила около 20 % от их общего портфеля.

### 9.2.3. Продажа портфеля третьим лицам

Продажа банками проблемных долгов третьим лицам — общепринятая практика во всех странах, а в последнее время она начинает использоваться и в Украине.

Предпосылки для развития рынка продажи проблемных кредитов создал Закон № 1617-VI «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно особенностей проведения мероприятий по финансовому оздоровлению банков», вступивший в силу 05.08.2009 г. Он позволил банкам включать в расходы сумму убытков, возникающую при продаже долгов с дисконтом, избегая уплаты налога на прибыль. До принятия Закона коллекторские компании в основном работали с проблемной задолженностью на условиях аутсорсинга, а продажа могла осуществляться только аффилированным компаниям, и такие сделки были непубличными. С введением Закона количество сделок купли-продажи проблемных кредитов резко увеличилось и рынок начал развиваться. По оценкам участников рынка, сегодня существует более 100 потенциальных продавцов, не менее трех крупных покупателей и около семи мелких.

Одним из распространенных методов является продажа кредитных портфелей факторинговым компаниям, которые впоследствии могут передать их для взыскания коллекторским фирмам. Популярность осуществления продаж с использованием факторинговых компаний объясняется особенностями действующей нормативной базы. На данный момент законодательство, регулирующее деятельность коллекторских агентств, несовершенно. Предпринимались попытки разработать единый закон о коллекторской деятельности, ввести лицензирование коллекторов. Был даже разработан проект лицензионных условий. Однако эти законопроекты так и не были приняты. Деятельность факторинговых компаний регулируется более четко. Согласно ст. 1079 Гражданского кодекса Украины, в качестве факторов могут выступать исключительно финансовые учреждения. Для получения статуса финансового учреждения факторинговые компании должны соответствовать определенным требованиям (к капиталу, материально-технической базе, квалификации сотрудников и т. д.), деятельность их контролируется Госфинуслуг. Но, по сравнению с коллекторскими компаниями, они имеют более широкие возможности: в частности, выкуп кредитного портфеля с дисконтом (в качестве платы за осуществление этой операции) для факторинговых компаний прямо предусмотрен ст. 350 Хозяйственного кодекса, тогда как для договоров цессии, по которым могут работать коллекторские компании, этот вопрос не урегулирован.

Большинство факторинговых компаний ориентируется на покупку портфелей розничных кредитов (как беззалоговых, так и обеспеченных), хотя в 2009–2010 гг. продавались в основном беззалоговые кредиты. Но есть и компании, планирующие покупать в основном корпоративные кредиты. Такие цели ставит перед собой, например, «Центр факторинговых услуг» (ЦФУ), который планирует выкупать кредиты юридических лиц, не имеющих возможности в данный момент погасить задолженность, и давать им отсрочку по погашению с тем, чтобы они рассчитались с компанией после выхода из кризиса<sup>13</sup>.

Дисконт при продаже зависит от качества портфелей. Сегодня на рынке не распространена практика глубокого анализа и оценки качества кредитных портфелей перед продажей. Многие банки не готовы полностью раскрывать покупателям информацию, необходимую для принятия обоснованного реше-

<sup>13</sup> Портфель кредитора, 06.05.2010 г. <http://www.factoring.co.ua>

ния. Поэтому в цену портфеля при продаже закладывается более высокая, чем в комиссию по агентскому соглашению, доходность, а также премия за риск, ведь в данном случае покупатель может только предполагать будущую эффективность сборов портфеля. Цены в большинстве случаев предлагаются индикативные. Например, беззалоговые кредиты с длительным сроком существования просроченной задолженности продаются в основном по цене 0,5–7 % от номинала. Сделки по залоговым кредитам заключаются ориентировочно за 15–35 % стоимости (в зависимости от типа залога). При этом продавец боится «продешевить», а покупатель по сути дела покупает, не зная реального качества приобретаемого портфеля. Часто дисконты по портфелям формируются не на основании рыночных условий, а определяются индивидуально для каждой сделки, и на их размер влияют несколько факторов: заинтересованность банка, прозрачность механизма сделки и понимание её банком, а также финансовые возможности компании по приобретению портфеля.

Такая неопределённость существенно тормозит развитие рынка. В качестве одного из способов снизить риск для покупателя иногда применяют договора с условием обратного выкупа при определённых обстоятельствах (например, если выяснилось, что большая часть кредитов выдана по поддельным документам, сделка отменяется).

Продажу долгов можно проводить различными методами:

- открытый тендер;
- закрытый тендер;
- прямая продажа конечному покупателю;
- переуступка долга ПИФу.

## Открытый тендер

В этом случае банк публично объявляет о продаже своего кредитного портфеля и проводит конкурс среди потенциальных покупателей. Победителем становится компания, предложившая наиболее выгодные для банка условия.

До 2010 г. по результатам открытых тендеров заключались только отдельные сделки, основная часть портфелей продавалась по результатам закрытых тендеров или напрямую конечному покупателю. Это было связано с рядом факторов — как объективных, так и субъективных. К субъективным факторам относятся нежелание банков привлекать внимание к ухудшению качества своего кредитного портфеля и неготовность раскрывать полную информацию широкому кругу потенциальных покупателей. Объективными факторами являются отсутствие развитой инфраструктуры рынка и методологии адекватной оценки стоимости проблемных активов, а также ограниченное число платёжеспособных покупателей проблемной задолженности. Однако в 2010 г. наметилась тенденция к увеличению объёма сделок, осуществляемых на открытых торгах.

## Закрытый тендер

Закрытый тендер не предусматривает публичного объявления о продаже портфеля. Конкурс проводится среди ограниченного круга компаний, с которыми банк сотрудничает. Выигрывает та компания, которая предложит более выгодные условия. Вследствие приверженности некоторых банков к работе с определённым кругом проверенных компаний-партнеров этот метод пока ещё пользуется популярностью, однако, как говорилось выше, существует тенденция к увеличению доли сделок, заключённых в результате проведения открытых тендеров.

## Прямая продажа конечному покупателю

Прямые продажи подразумевают целевую продажу конкретному покупателю без проведения конкурса. До недавнего времени прямые продажи осуществлялись банками в основном на связанные структуры. Сделки такого типа часто бывают непубличными и осуществляются не по рыночным ценам (эти сделки в рамках Отчёта называются кэптивными). В качестве связанных структур обычно выступают факторинговые компании. По состоянию на 01.07.2010 г. в Госфинуслуг были зарегистрированы 70 структур, имеющих право предоставлять услуги факторинга. Часть из них — дочерние предприятия банков. По данным интернет-газеты «Финансовые известия», связанные факторинговые компании имеют ОТП Банк, Индэкс-банк, БТА Банк, UniCredit Банк, СЕБ Банк, ИНГ Банк Украина, Укрсоцбанк, Укрэксимбанк, Сведбанк, Райффайзен Банк Аваль, ПриватБанк, VAB Банк<sup>14</sup>.

Наиболее распространенными являются два метода передачи активов на связанные компании. Банки с хорошим уровнем капитализации могут себе позволить передать кредиты по текущей стоимости (номинал минус резерв), а убытки списать за счёт сформированных резервов. При этом баланс банка освобождается от плохих активов. Но этот метод требует затрат на формирование резервов и наличия у покупателя достаточных средств для оплаты сделки. По причине дефицита крупных инвесторов часто применялся второй метод, при котором оплата за портфель производится ценными бумагами. Банк приходится их к себе на баланс по номинальной стоимости, что формально улучшает качество кредитного портфеля, но не снижает рисков банка, который в этом случае вместо кредитной задолженности (которая могла быть хотя бы частично обеспеченной) приобретает необеспеченные ценные бумаги сомнительного качества.

Проблемные активы могут выкупаться не только факторинговыми компаниями. Некоторые банки практикуют переуступку прав требования по отдельным кредитам физических лиц другим физическим лицам (с определённым дисконтом). Покупатель в этом случае преследует цель получения прав на залоговое имущество по льготной цене, а банк освобождается от проблемной задолженности. Иногда покупателю даже выдают в виде кредита часть средств, необходимых для оплаты такой сделки.

Для проблемной задолженности юридических лиц применяется также заключение трехсторонних сделок: между банком, должником и покупателем. В этом случае покупатель берет на себя обязательства по погашению задолженности предприятия на условиях переуступки ему определённого процента акций компании.

Существует интерес к покупке проблемных долгов и у различных инвестиционных фондов. Этот метод продажи активов на Украине пока не развит, но в перспективе он может стать популярным, так как позволяет решить проблему сбора средств для покупки кредитных портфелей и оптимизировать налогообложение.

### 9.2.4. Переуступка долга паевому инвестиционному фонду

На данный момент в Украине одним из наиболее распространенных видов институтов совместного инвестирования (ИСИ) является паевой инвестиционный фонд (ПИФ). Деятельность паевых инвестиционных фондов регламентируется, в первую очередь, законом об ИСИ<sup>15</sup>. Институт совместного инвестирования — корпоративный или паевой инвестиционный фонд, проводящий деятельность по объединению (привлечению) денежных средств инвесторов в целях получения прибыли от вложения их в ценные бумаги других эмитентов, корпоративные права и недвижимость. ИСИ накапливает средства инвесторов в обмен на инвестиционные сертификаты, а затем размещает эти средства наиболее выгодным образом, выполняя для инвесторов функцию финансового посредника в течение определённого периода вре-

<sup>14</sup> «Финансовые известия», 21.07.2010 г. <http://finance.eizvestia.com>

<sup>15</sup> Закон Украины от 15.03.2001 г. № 2299-III «Об институтах совместного инвестирования (паевых и корпоративных инвестиционных фондах)».

мени. Корпоративный инвестиционный фонд — это ИСИ, созданный в форме открытого акционерного общества (юридическое лицо) и занимающийся исключительно совместным инвестированием. Паевой инвестиционный фонд юридическим лицом не является. Он определён как совокупность активов, принадлежащих инвесторам на правах совместной долевой собственности и находящихся в управлении компании по управлению активами и учитывающихся ею отдельно от результатов её хозяйственной деятельности.

ИСИ классифицируются по типу, срокам и виду (согласно ст. 4 Закона «Об ИСИ»). Тип ИСИ (открытый, интервальный, закрытый) зависит от того, какие обязательства фонд берет на себя по выкупу ЦБ пайщиков (открытый ИСИ обязан сделать это в любой момент по требованию инвесторов, интервальный — не реже одного раза в год, закрытый не берет на себя таких обязательств до момента его реструктуризации или ликвидации).

От вида ИСИ (диверсифицированные или недиверсифицированные) зависит наличие ограничений в его деятельности и степень строгости требований к диверсификации его активов. Наиболее распространёнными являются недиверсифицированные ИСИ закрытого типа, так как ограничения к их деятельности со стороны регуляторов минимальны.

По аналогии с передачей проблемных кредитов на коллекторские или факторинговые компании банк может передать права требования по кредитам на инвестиционные фонды, которые в дальнейшем для возврата долгов будут сотрудничать с коллекторской компанией.

Фонды могут быть как внешние, рассчитывающие извлечь прибыль из покупки проблемных долгов, так и созданные самим банком исключительно для передачи на них проблемных активов. Но при передаче банком задолженности на собственные ПИФы структура баланса банка улучшится только с точки зрения национальных стандартов отчётности. По международным стандартам после консолидации баланса банка и паевого фонда, в котором банку принадлежит более 20 паев, в финансовом состоянии банка ничего не изменится.

Передача проблемных активов на фонды может происходить в обмен на денежные средства или паи этих фондов. В случае обмена на паи, как и при обмене долговых обязательств на ценные бумаги, риски банка не уменьшаются.

Механизм паевых инвестиционных фондов позволяет воспользоваться определёнными налоговыми преимуществами. Наиболее важное из них — отсутствие налогообложения доходов от текущей деятельности на уровне фонда. Налогообложению будут подлежать только суммы выплат пайщикам в момент их распределения, потому что доходы, полученные фондом, могут быть реинвестированы в новые проекты без налоговых отчислений.

Использование ПИФов позволяет оптимизировать не только налог на прибыль, но и НДС. ПИФ не является юридическим лицом, поэтому по всем операциям, осуществляемым с его имуществом, все виды гражданской и хозяйственной ответственности несет компания по управлению активами (КУА), представляющая интересы инвесторов в сделках с третьими лицами. При этом деятельность по управлению активами, согласно прямой норме пп. 3.2.1 Закона «О налоге на добавленную стоимость», не является объектом уплаты НДС. КУА осуществляет операции с вверенными ей активами. Основную массу таких операций составляет купля-продажа ценных бумаг, которые, согласно тому же пп. 3.2.1 Закона «О НДС», также не являются объектом налогообложения для НДС (в случае расчётов за них денежными средствами или в обмен на другие ценные бумаги). Но в случае осуществления КУА операций на сумму свыше 300 тыс. грн в год, подпадающих под НДС (например, продажи недвижимости, в которую фонд осуществляет инвестиции), в соответствии с п. 4.7 Закона «О НДС» у компании возникают налоговые обязательства со всей суммы продажи и она становится плательщиком НДС.

Метод управления проблемной задолженностью путем создания закрытых кредитных ПИФов активно развивался в Российской Федерации, начиная с 2009 г. В российском законодательстве существует классификация инвестиционных фондов, в том числе по объектам вложений (выделяются кредитные фонды, фонды недвижимости и т. д.), и их деятельность дополнительно регулируется специальными нормативными актами. Однако в сентябре 2009 г. российский Центробанк усилил контроль за переводом плохих банковских кредитов в фонды: направил письмо № 106-Т «Об особенностях оценки риска банков в отношении вложений банков в паи закрытых ПИФов» от 04.09.2009 г., в соответствии с которым паи (или другие ценные бумаги), обменённые на проблемный долг, требуют того же объёма резервирования, что и просроченные кредиты. Таким образом, российские банки были лишены возможности минимизации затрат на резервы по просроченным кредитам посредством работы с ПИФаами.

На данный момент в Украине не существует классификации фондов по объектам вложений, как это принято, например, в России, но нет и прямого запрета на передачу кредитных портфелей в фонды. Незрелость законодательной базы и недостаточная осведомленность участников финансового рынка несколько сдерживают развитие работы с проблемными активами посредством фондов. Пока в Украине продажи проблемных кредитных портфелей осуществляются в основном на факторинговые и коллекторские компании, а практика создания ПИФов не получила достаточно широкого распространения. Юридические механизмы практически не проработаны, и у большинства банков, с которыми агентство проводило интервью в ходе исследования, нет не только планов создания кредитных ПИФов, но и информации об этом способе управления проблемными активами.

Однако, несмотря на это, по данным агентства в Украине три банка уже работают с ПИФаами, но данная информация не является публичной.

Изучает возможность создания паевого инвестфонда в Украине для выкупа у банков проблемных долгов и инвестиционная компания «Джет Инвестментс»<sup>16</sup>.

Кроме того, из открытых источников<sup>17</sup> стало известно, что в Украине уже появились компании, которые готовы по поручению зарубежных фондов брать на себя обязательства по погашению кредитной задолженности отдельных предприятий.

Интересуются украинским рынком и иностранные фонды. Например, в начале января 2010 г. был создан Фонд специальных ситуаций (The CEE Special Situations Fund) для инвестирования в плохие активы в Центральной и Восточной Европе (в том числе и в Украине). Основатели этого института — Международная финансовая корпорация (IFC), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и австрийская компания CRG Capital (входит в состав американской CRG Partners Group). The CEE Special Situations Fund в основном будет выкупать акции средних предприятий (с оборотом примерно в 25 млн евро), пострадавших во время кризиса. Цель — оздоровление, возобновление стабильной доходности и перепродажа акций компаний через три–пять лет. Этот фонд отличается от фондов прямых инвестиций тем, что вкладывает деньги не в прибыльные, а в проблемные предприятия. Роль IFC и ЕБРР в этом проекте — финансирование и осуществление стратегического контроля. А CRG Capital будет управлять инвестициями.

Создаются подобные фонды и в Украине. Так, в июле 2009 г. был создан первый фонд, инвестирующий в проблемные активы — ТЕКТ Private Equity Fund I — объёмом 500 млн грн. Идея создания фонда в приобретении компаний со стабильной операционной деятельностью, которые не могут успешно развиваться из-за высокой долговой нагрузки. Целевая доходность инвестиций — 45 % годовых.

<sup>16</sup> В Украине может появиться инвестфонд по выкупу проблемных банковских долгов // «Экономические известия», 15.11.2010 г.

<sup>17</sup> Долги скупают за долю в бизнесе // «Экономические известия», 24.06.2009 г. Банки продадут проблемные активы // «Экономические известия», 14.07.2009 г. <http://eizvestia.com/>

Минимальный порог участия в фонде — 5 млн грн. Для инвестирования фонд выбирает украинские предприятия, которые имеют проблемы с обслуживанием долга, но при этом способны генерировать положительные финансовые потоки. Фонд инвестирует только при условии получения как минимум блокирующего пакета, а в некоторых ситуациях будет рассматривать возможность выкупа до 100 акций или целостного имущественного комплекса, например, находящегося в залоге под обеспечение банковского кредита.

В рамках коллекторского бизнеса группы компаний создан фонд выкупа проблемных долгов — CredEx Ukr Debt Fund. Средства фонда направляются на приобретение проблемной задолженности украинских банков. Фонд принимает активное участие в тендерах по продаже задолженностей, которые проводят украинские банки. Реализация сделок осуществляется группой компаний CredEx, выкуп проводит факторинговая компания «АУЗ Факторинг», за работу по взысканию задолженности отвечает «Агентство по управлению задолженностью».

### 9.2.5. Списание проблемной задолженности

Одним из вариантов «очистки» баланса от неработающей задолженности является её списание. К нему обычно прибегают, когда нет надежды на получение эффекта от попыток взыскания задолженности либо проведение мероприятий по взысканию нерентабельно (при мелких суммах кредитов затраты на поиск заёмщика могут иногда превышать сумму задолженности). Согласно нормативной базе НБУ, банки имеют право списывать задолженность, признанную безнадежной, за счёт сформированных резервов.

В конце 2010 г. НБУ своим письмом № 40-511/5841-22084 потребовал от банков списать безнадежную задолженность, просроченную более 90 дней, до 30.12.2010 г. Однако у банков возникли определённые проблемы, связанные с выполнением данного распоряжения. Постановление Правления НБУ от 13.09.2010 г. № 424 утвердило Порядок формирования банками резервов по кредитам и начисленным по ним процентам и списание безнадежной задолженности. Согласно этому Порядку, банк имеет право списать за счёт сформированного им резерва кредитную задолженность при условии её соответствия одновременно следующим критериям:

- задолженность отнесена к категории «безнадежная» в соответствии с «Положением о порядке формирования и использования резерва для возмещения возможных потерь по кредитным операциям банков», утверждённым Постановлением Правления НБУ от 06.07.2000 г. № 279, до даты вступления в силу Постановления № 424;
- финансовое состояние заёмщика является неудовлетворительным;
- срок просроченной задолженности составляет более 90 дней.

Однако, согласно Закону «О налогообложении прибыли предприятий», действовавшему до 01.04.2011 г., в налоговом учёте для списания безнадежной задолженности за счёт резерва банк обязан осуществить все возможные действия, направленные на её возврат: обратиться в суд, получить позитивное решение, исполнить его в установленном порядке. И только после этого, в случае невозврата долга, банк может воспользоваться своим правом на списание за счёт резервного фонда. В противном случае задолженность в налоговом учёте списывается за счёт прибыли. С другой стороны, в п. 159.4.1 Налогового кодекса сказано, что банк списывает безнадежную задолженность за счёт резервов в соответствии с порядком, установленным НБУ и согласованным с Министерством финансов Украины. А на данный момент такого порядка, согласованного с Минфином, не существует. Несогласованность действующего законодательства тормозит списание банками проблемной задолженности.

Есть и другая проблема. При списании Государственная налоговая администрация, как налоговый контролер, может потребовать от банков начислить налог на прибыль на всю сумму списанных за счёт резервов долгов. Поскольку для заёмщика списанный кредит — это доход, банк как налоговый агент должен списать с этой суммы 15 % налога на доходы физических лиц и заплатить 25 % налога на прибыль (из суммы высвободившихся резервов). Итого — 40 % налоговых платежей с суммы списанного кредита.

Учитывая вышеизложенное, массового списания всей суммы безнадёжной задолженности в ближайшее время не ожидается, но определённая активизация списаний вероятна, поскольку, согласно Налоговому кодексу, с 2012 г. банкам будет разрешено относить на валовые расходы только резервы, сформированные в размере не более 20 % от кредитного портфеля.

### 9.2.6. Организация санационного или промежуточного банка

Одним из методов реанимации банковского сектора, применяющихся в мировой экономике, является создание «плохих» банков, аккумулирующих у себя на балансе проблемные активы других банков. Опыт создания таких банков имеют в том числе Франция, Германия, Великобритания, Швеция, Аргентина. Попытка создать подобную структуру в Украине была предпринята ещё в июле 2009 г., когда вступил в силу Закон № 1617-VI «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно особенностей проведения мероприятий по финансовому оздоровлению банков». Ст. 86 данного документа предусматривает создание санационного банка. Согласно информации, почерпнутой из открытых источников<sup>18</sup>, во II квартале 2010 г. НБУ разработал проект положения о создании санационного банка. Но предложенный проект не был утверждён, поэтому санационный банк на текущий момент так и не создан. При этом продолжают рассматриваться различные механизмы работы с проблемными банками. Одним из них является создание промежуточного банка (бридж-банка), предусмотренного условиями меморандума, подписанного с МВФ 16.07.2010 г.<sup>19</sup> Создание бридж-банка предполагает передачу на его баланс работающих активов и пассивов, при этом проблемные долги остаются в старом банке. По данным интернет-источников<sup>20</sup>, идея создания промежуточного банка раскрыта в законопроекте, направленном на усовершенствование системы гарантирования вкладов физических лиц. Однако в связи с тем, что официальный текст документа до сих пор не опубликован, ознакомиться с ним не удалось.

### 9.2.7. Преимущества и недостатки различных методов работы с проблемной задолженностью. Выводы

Каждый из описанных выше методов работы с проблемной задолженностью имеет свои сильные и слабые стороны. Сравнительная характеристика методов приведена в табл. 23.

Наиболее распространёнными на данный момент методами являются самостоятельное управление проблемной задолженностью либо продажа кредитных портфелей коллекторским и факторинговым компаниям, в том числе связанным. В рамках исследования агентством были проинтервьюированы представители 11 банков на предмет применяемых в банке методов работы с проблемной задолженностью, а также получена информация от 12 банков, участвующих в исследовании, о заключении сделок по продаже проблемной задолженности в 2010 г. Кроме того, из публичных интервью топ-менеджеров различных банков и публикаций в открытых источниках была получена информация о методах работы ещё 31 банка.

<sup>18</sup> <http://www.ucb.com.ua/nbu-nameren-sozdat-sanacionnyj-bank/>

<sup>19</sup> <http://www.bank.gov.ua/Publication/others/%D0%9Cemorandum.pdf>

<sup>20</sup> <http://www.zn.ua/newspaper/articles/61735#article>

**Таблица 23. Преимущества и недостатки различных методов**

Варианты работы	Преимущества	Недостатки
Самостоятельная работа банка по возвращению проблемной задолженности	Отсутствие расходов на оплату работ коллекторских компаний и дисконта при продаже	1. Расходы средств банка и времени штатных работников при отсутствии гарантии возвращения средств. 2. Необходимость формирования 100 % резерва. 3. Негативное влияние проблемной задолженности на качество кредитного портфеля
Заключение с коллекторской компанией соглашения относительно агентского обслуживания портфеля	1. Отсутствие затрат времени на работу с проблемной задолженностью предоставляет банку возможность сосредоточиться на прибыльных операциях. 2. Финансовые расходы на возвращение проблемной задолженности возникают только при условии возврата задолженности	Расходы на уплату комиссии коллекторскому агентству (в процентах от объёма возвращенной задолженности)
Уступка права требования (продажа портфеля), в том числе передача портфеля ПИФу	1. Отсутствие затрат средств и времени на работу с проблемной задолженностью предоставляет банку возможность сосредоточиться на прибыльных операциях. 2. Возможность отмежеваться от сбора проблемной задолженности и, таким образом, избежать конфликта с должником. 3. Улучшение качества портфеля за счёт списания проблемной задолженности (с отнесением на валовые расходы). 4. Оптимизация налогообложения (при передаче долгов на ПИФ)	Потеря части портфеля за счёт продажи с дисконтом. При расчёте ценными бумагами (в том числе паевыми инвестиционными сертификатами ПИФа) риски банка не снижаются
Списание безнадежных кредитов	1. Отсутствие затрат средств и времени на работу с проблемной задолженностью предоставляет банку возможность сосредоточиться на прибыльных операциях. 2. Улучшение качества портфеля за счёт списания проблемной задолженности (с отнесением на валовые расходы). 3. Выполнение распоряжений НБУ	1. Необходимость формирования 100 % резервов перед списанием. 2. Затраты на налоги. 3. Возможные санкции со стороны ГНА из-за неурегулированности распоряжений НБУ и налогового законодательства

Наиболее распространенными на данный момент методами являются самостоятельное управление проблемной задолженностью либо продажа кредитных портфелей коллекторским и факторинговым компаниям, в том числе связанным. В рамках исследования агентством были проинтервьюированы представители 11 банков на предмет применяемых в банке методов работы с проблемной задолженностью, а также получена информация от 12 банков, участвующих в исследовании, о заключении сделок по продаже проблемной задолженности в 2010 г. Кроме того, из публичных интервью топ-менеджеров различных банков и публикаций в открытых источниках была получена информация о методах работы ещё 31 банка.

На основании имеющейся информации можно сделать вывод, что большинство из проанализированных банков используют несколько методов: на ранних стадиях самостоятельно работают с проблемной задолженностью, а на более поздних — передают её на аутсорсинг коллекторским компаниям либо продают, а мелкие суммы иногда списывают за счёт резервов.

В последнее время наблюдается тенденция пересмотра банками своей политики в пользу продажи портфелей (41 банк из 54 проанализированных уже имеет опыт заключения сделок по продаже проблемной задолженности либо планирует осуществлять продажу в будущем). Некоторые банки переступают задолженность по кредиту физических лиц другим физическим лицам, некоторые используют метод участия банка в бизнесе проблемного заёмщика. Очищение баланса от неработающих активов путем передачи их на ПИФы пока не распространено и используется только отдельными банками (по информации, полученной из неофициальных источников, с ПИФами работают три банка). Частично это связано с недостаточной информированностью банков, частично — с отсутствием развитого законода-

тельства в этой сфере. Возможно, в будущем это направление будет развиваться, особенно при наличии законодательной поддержки. Для неработающих кредитов юридических лиц в том числе, вероятно, будет развиваться практика погашения задолженности перспективных предприятий сторонними компаниями в обмен на долю в бизнесе (по согласованию с собственниками предприятия).

### 9.3. Проблемы, связанные с недостатками действующего законодательства

Для эффективного управления проблемными активами нужна хорошо проработанная законодательная база, защищающая права кредиторов и подробно описывающая действия в процессе применения каждого из существующих методов управления проблемной задолженностью. К сожалению, в настоящий момент законодательство Украины, регламентирующее данную сферу, содержит ещё очень много неурегулированных вопросов.

В первую очередь необходимо усилить законодательство по защите прав кредиторов.

Значительная часть недисциплинированных заёмщиков пытается оспорить кредитные договоры, и суды часто принимают решения в их пользу, иногда даже противоречащие законодательству и сложившейся юридической практике высших судебных инстанций.

В действующем законодательстве существует целый ряд несогласованностей, затрудняющих работу с проблемной задолженностью. Наибольшее количество проблем возникает при отчуждении залогового имущества. Например, в ст. 24 Закона «Об обеспечении требований кредиторов и регистрации обременений» отсутствует пункт, предусматривающий возможность осуществления исполнительной надписи нотариуса, тогда как ст. 20 Закона «О залоге» такая возможность предусмотрена. В связи с этим некоторые нотариусы отказываются осуществлять исполнительную надпись. Но наиболее острой является проблема выселения должников из заложенных квартир, особенно если право пользования этой квартирой имеют несовершеннолетние.

В последнее время в этом направлении наметились некоторые положительные тенденции. В частности, был разработан и ожидает рассмотрения в Верховной Раде (ВР) проект Закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно защиты прав кредиторов и потребителей финансовых услуг» (зарегистрирован в ВР 10.11.2010 г. под № 7351). Законопроект предусматривает несколько существенных изменений, направленных на облегчение отчуждения залогового имущества и развитие рынка продажи проблемных активов. В частности, предлагается внести изменения в ст. 62 Закона «О банках и банковской деятельности», согласно которым банки будут иметь право раскрывать информацию о клиентах третьим лицам при заключении договоров о распоряжении правом требования по просроченным кредитам. Кроме того, предполагается внесение изменений в ряд законов с целью оговорить исключения, когда нет необходимости в получении разрешения органов опеки и попечительства на заключение договоров ипотеки и отчуждения недвижимости, право пользования которой имеют несовершеннолетние дети (не нужно будет брать разрешение Опекунского совета в случае, когда квартира, которой обеспечен кредит, куплена на средства этого кредита). Предложены изменения и к нормам, касающимся выселения. Согласно действующему законодательству, жильцов из квартиры, купленной за средства просроченного кредита, можно выселить при условии предоставления им временного жилья из жилищного фонда. Предлагается дополнить действующую статью Жилищного кодекса пунктом о том, что предоставляемое жилье должно быть указано в решении суда.

Планируется также дополнить Закон «Об обеспечении требований кредиторов и регистрации обременений» возможностью взыскания залога с помощью исполнительной надписи нотариуса. Кроме того, предусмотрена субсидиарная ответственность правопреемников при реформировании юридических лиц, а также предприняты шаги для минимизации титульных рисков: в случае расторжения сделок купли-продажи имущества, переданного в обеспечение, права на имущество у добросовестного залогодержателя сохраняются. При этом Закон «О введении моратория на принудительную реализацию имущества» предлагается отменить.

Есть уже и действующие изменения к законодательству, облегчающие процедуры работы с проблемной задолженностью: с 15.02.2011 г. вступил в силу Закон № 2677-VI от 04.11.2010 г. «О внесении изменений в Закон Украины «Об исполнительном производстве» и некоторые другие законодательные акты Украины относительно совершенствования процедуры принудительного исполнения решений судов и других органов (должностных лиц)». Отныне, согласно ст. 62 новой редакции Закона «Об исполнительном производстве», движимое имущество стоимостью до 150 необлагаемых минимумов доходов граждан, являющееся залогом по просроченному кредиту, банк может реализовать без аукциона, через комиссионный магазин. Кроме того, согласно ст. 25, при конфискации имущества, взыскании периодических платежей, обеспечении исковых требований, а также в других случаях, когда решение требует немедленного исполнения, срок на добровольное исполнение судебного решения должнику не предоставляется. Отменено также право должника подать жалобу на действия государственных исполнителей их руководству (на исполнителей можно только подать в суд). Этим же законом выезд за границу можно теперь запретить решением суда не только должнику — физическому лицу, но и руководителю юридического лица, имеющего просроченную задолженность. Арест на размещённые в финучреждениях денежные средства отныне распространяется и на счета, открытые после судебного решения о таком аресте.

Все еще несовершенно остается законодательство о банкротстве. Юридическими лицами часто инициируется фиктивное банкротство и постоянно разрабатываются новые схемы для ухода от ответственности. Одна из них — возбуждение уголовных дел против своих сотрудников (например директора), когда на время следствия из банка изымаются подписанные им договоры. В этом случае до окончания следствия банк не может подать иск по такому заёмщику, а за это время собственники предприятия получают возможность вывести с баланса активы, представляющие ценность.

Однако и в законодательстве этой сферы ожидаются некоторые позитивные изменения. Принят за основу законопроект № 7329 от 04.11.2010 г. «О внесении изменений в некоторые законы Украины относительно совершенствования процедур банкротства». Законопроект более четко регламентирует процедуру банкротства, определяет максимальный срок проведения процедуры распоряжения имуществом должника (12 месяцев) и срок проведения санации предприятий-банкротов (18 месяцев). Согласно этому документу, неявка в суд уведомленного о заседании должника или кредитора не препятствует рассмотрению дела. Для борьбы со злоупотреблениями при размещении в СМИ объявлений о возбуждении дел о банкротстве предлагается обязать суды самостоятельно обнародовать такую информацию путем подачи данных государственному органу по вопросам банкротства для опубликования на его официальном портале. Оспаривание решений судов первой инстанции по началу процедуры банкротства не останавливает их. А переход из процедуры распоряжения имуществом при банкротстве в процедуру санации станет возможным лишь при предоставлении плана санации. В его отсутствие суды должны принимать решения о начале процедуры ликвидации предприятия-должника.

Изменения к законодательству о банкротстве предлагаются и законопроектом «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно защиты прав кредиторов и потребителей финансовых услуг», о котором уже упоминалось выше. Этот законопроект предлагает ввести некоторые поправки в процедуру банкротства физического лица: предлагается заложенное имущество исключить из ликвидационной массы и не снимать с него арест на этапе распоряжения имуществом банкрота.

Есть проблемы и в регулировании рынка купли-продажи долгов и деятельности коллекторских компаний. На сегодняшний день в Украине не существует единого закона, регламентирующего деятельность коллекторских агентств. Работа коллекторов опирается на Конституцию Украины, Хозяйственный кодекс Украины, Гражданский кодекс Украины (в первую очередь, на пункты о договорах факторинга), Закон Украины «О хозяйственных обществах».

Проблема в том, что у регуляторов — НБУ, Госфинуслуг, Минюста и ГНАУ — нет единой позиции по вопросам раскрытия информации о должниках и переуступке долга.

Например, в Министерстве юстиции считают, что привлечение банками коллекторских организаций для требования выполнения обязательств должниками по кредитным договорам возможно лишь при наличии письменного разрешения должника на раскрытие банковской тайны. При иных условиях такая деятельность нарушает права и охраняемые законом интересы граждан и может квалифицироваться как преступление, предусмотренное, в частности, ст. 182 Уголовного кодекса Украины, которая предусматривает ответственность за нарушение неприкосновенности частной жизни, ст. 189 — за вымогательство, ст. 355 — за принуждение к выполнению или невыполнению гражданско-правовых обязательств.

По результатам анализа действующего законодательства можно выделить основные пункты, разрешающие или запрещающие банкам выполнять определённые действия, связанные с продажей проблемных активов или передачей их на аутсорсинг коллекторским компаниям.

### Пункты законодательства, разрешающие работу с коллекторами

1. В соответствии с нормами Гражданского и Хозяйственного кодексов Украины, банки вправе подписывать с третьими лицами (в том числе с коллекторскими компаниями) договоры, предметом которых является получение услуг по возврату существующей задолженности (работа по агентским соглашениям, когда коллекторы представляют интересы банка).
2. Согласно ст. 512–519 Гражданского кодекса и ч. 6 ст. 47 Закона Украины «О банках и банковской деятельности», кредитор имеет право продать или переуступить право требования по кредиту другому кредитору (договор факторинга или цессии). При этом Высший хозяйственный суд своим Постановлением от 04.12.06 г. по делу № 16/2635 определил, что, в соответствии с п. 1 ч. 1 ст. 512 ГК, кредитор может быть заменен другим лицом вследствие передачи своих прав другому лицу по договору уступки права требования. Таким образом, суд признал законным заключение банком и нефинансовой организацией договора уступки права требования задолженности по кредиту.
3. Согласно ч. 6 ст. 62 Закона «О банках и банковской деятельности», банк имеет право раскрывать информацию лицу, в пользу которого отчуждаются активы банка, при выполнении мероприятий, предусмотренных программой финансового оздоровления.
4. В соответствии с Законом Украины № 1617-VI «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно особенностей проведения мероприятий по финансовому оздоровлению банков», принятым в июле 2009 г., банки имеют право относить на валовые затраты сумму продаваемого кредитного портфеля (с одновременным отнесением на доходы сумм, полученных от его продажи).

## Пункты законодательства, запрещающие предоставлять информацию о клиентах третьим лицам

1. Ст. 60–62 Закона «О банках и банковской деятельности» запрещают банкам предоставлять информацию о клиентах третьим лицам без письменного разрешения клиентов. Как упоминалось выше, разработан законопроект, направленный в том числе на урегулирование этой проблемы.
2. Приказ Министерства юстиции Украины от 27.02.2009 г. № 360/5 отменил решение о госрегистрации п. 2 Постановления НБУ № 428 от 09.11.2006 г., согласно которому банки имели право давать информацию о клиентах третьим лицам для обеспечения предоставления банку услуг в соответствии с договором (работа по агентским соглашениям).

К сожалению, на данный момент вопросы, связанные с законностью передачи информации коллекторам, окончательно не урегулированы, поэтому банки самостоятельно выходят из ситуации, включая в договоры пункт о том, что, в случае возникновения просроченной задолженности, они вправе передавать долги и информацию о заёмщиках коллекторским компаниям.

Не урегулированы и нюансы операций купли-продажи портфелей, связанные с бухгалтерским учётом, налогообложением, продажей залогового имущества.

Например, согласно Закону «О банках и банковской деятельности», НБУ имеет право ввести в банк временную администрацию в случае уменьшения регулятивного капитала банка на 30 и более процентов в течение последних шести месяцев. Это может помешать банкам продавать значительные объёмы кредитных портфелей с существенным дисконтом, если резерв по этим кредитам был ранее сформирован в недостаточной сумме.

Кроме того, банки учитывают налоговые затраты, возникающие при продаже кредита. В зависимости от дисконта и суммы страхового резерва, сформированного по кредиту, налоговые расходы могут превысить сумму экономической выгоды (выручки), полученной банком. Именно поэтому решение налоговых вопросов зачастую является одним из основных препятствий к продаже кредита.

Недостаточно урегулированы и вопросы возможности передачи между двумя резидентами задолженности, выраженной в иностранной валюте, а отсутствие у коллекторов лицензий на работу с валютой вынуждает их конвертировать выкупленные кредиты в гривну.

Проблемы с взысканием просроченной задолженности вызваны в том числе и несовершенством судебной системы Украины. В этом направлении также предпринимаются определённые шаги. Указом Президента Украины № 440/2010 от 24.03.2010 г. была создана рабочая группа по вопросам судебной реформы. На данный момент в Верховной Раде ожидает повторного рассмотрения принятый в первом чтении законопроект № 0893 «О внесении изменений в Хозяйственный процессуальный кодекс Украины», предлагающий кардинально изменить судебную систему, статус Верховного суда и Высшего хозяйственного суда.

На борьбу с коррупцией, в том числе в судебной системе, направлен законопроект № 7487 «О принципах предотвращения и противодействия коррупции в Украине», принятый ВР в первом чтении 23.12.2010 г. Закон предусматривает ужесточение ответственности за правонарушения в сфере служебной деятельности.

## 9.4. Факторы, которые необходимо учитывать при принятии решения о методе работы с проблемной задолженностью

Каждый банк самостоятельно принимает решение по поводу того, какие именно методы целесообразнее использовать для управления проблемной задолженностью. Это в первую очередь зависит от выбранной банком стратегии развития и особенностей предлагаемых им кредитных продуктов, возможности привлечения финансирования для поддержания ликвидности, а также наличия свободных финансовых средств, времени и квалифицированного персонала для построения собственной структуры по работе с проблемной задолженностью.

Но какой бы политики ни придерживался банк, нельзя раз и навсегда выбрать единственно правильное решение для всех возможных ситуаций, особенно если банк использует большой спектр разнообразных кредитных продуктов и обслуживает несколько типов клиентов. Поэтому наиболее целесообразным, по мнению агентства, является гибкая система, предусматривающая различные способы работы для различных типов задолженности и этапов её взыскания. Причем при принятии решения необходимо всесторонне взвешивать все преимущества и недостатки, прогнозировать доходы и затраты, в том числе с учётом вопросов налогообложения. Построение достоверных прогнозов невозможно без хорошего знания качества своего кредитного портфеля, поэтому для эффективного управления проблемной задолженностью целесообразно её структурировать, то есть разбить на отдельные подпортфели: по кредитным продуктам, типам должников, сроку просроченной задолженности, причинам её возникновения, наличию и качеству залога и т. д. При этом для каждого из подпортфелей нужно выбирать свой метод работы. Например, продажа портфеля может подходить для высокорентабельного кредитования, но быть неприемлемой для менее доходного.

Учитывая вышеизложенное, можно перечислить только самые общие признаки, свидетельствующие о том, что банку стоит задуматься о продаже портфеля:

- 1) при отсутствии опыта взыскания проблемной задолженности и времени для создания и отработки соответствующих внутрибанковских процедур;
- 2) при отсутствии штата квалифицированных и опытных сотрудников, достаточного для эффективной работы с существующим объёмом проблемной задолженности;
- 3) при наличии большого количества кредитов на незначительные суммы в условиях отсутствия call-центра, необходимого программного обеспечения и т. д.;
- 4) если выполнение всех этапов взыскания задолженности, предусмотренных внутренними положениями банка, приводит к погашению не более 30 % задолженности (не забывая при этом, что такая ситуация может сигнализировать не только о неэффективности системы взыскания, но и о серьёзных просчётах при разработке условий кредитования или несовершенстве системы выдачи кредитов);
- 5) если уровень проблемных кредитов приближается к 30 % от общих активов банка;
- 6) если у банка существует дефицит ликвидности и/или проблемные активы оказывают существенное давление на капитал;
- 7) если размер необходимых резервов превышает сумму, которую, согласно действующему налоговому законодательству, разрешено относить на валовые затраты.

## 9.5. Фактические сделки на рынке проблемной задолженности

Рынок проблемных активов на данный момент недостаточно прозрачен. Официальная статистика сделок по продаже не ведется. Более того, ряд сделок проходит в режиме конфиденциальности: не разглашается информация не только об условиях продажи портфелей, но и о самом факте заключения сделок. Соответственно, существуют определённые трудности в получении полной и достоверной информации.

В связи с вышеупомянутым информационным дефицитом при написании данных разделов использовалась статистика отдельных коллекторских агентств, а также неофициальные данные интернет-ресурсов (источники информации приводятся в сносках к тексту).

Для периода, анализируемого в рамках данного исследования, характерно увеличение количества сделок по продаже проблемной задолженности. При этом уменьшился средний возраст просроченной задолженности: если в 2009 г. сделки заключались по портфелям со сроком просрочки от 360 дней, то в 2010 г. некоторые банки уже выставляли на продажу задолженность со сроком от 180 дней просрочки.

Первыми проблемные кредиты начали продавать банки с иностранным капиталом, но сейчас их опыт перенимают и украинские банки. Лидерами по продаже долгов являются Правэкс-Банк, ОТП Банк, БТА Банк, Банк Ренессанс Кредит, UniCredit Bank и ИНГ Банк Украина (в связи со сворачиванием розничного бизнеса в Украине)<sup>21</sup>.

По информации коллекторов, тендеры на продажу долгов проводили также Кредит Европа Банк, Индэкс-банк, СЕБ Банк, Кредобанк, Платинум Банк, а также Хоум Кредит Банк<sup>22</sup>. В продаже проблемных долгов заинтересованы все банки из топ-20, занимавшиеся розничным кредитованием, есть интерес и у мелких банков. Переговоры о продаже долгов активно ведут банк Финансы и Кредит, Фольксбанк, ВТБ Банк, УкрСиббанк и более двух десятков небольших банков<sup>23</sup>.

Основными покупателями долгов выступают коллекторские компании ССГ, «УкрФинансы», «Эколл», CredEx и «УкрБорг»<sup>24</sup>.

Информация о крупнейших сделках по продаже кредитных портфелей в 2008–2010 гг. приведена в табл. 24.

По причине непрозрачности рынка, собрать полные развернутые данные не представляется возможным, поэтому в таблице приведены только данные о крупнейших сделках, информацию о которых агентству удалось получить. Покупателями по этим сделкам выступают коллекторские или факторинговые компании. Кроме данных по сделкам, указанным в таблице, у агентства есть сведения о выставленных на продажу портфелях на общую сумму около 3,98 млрд грн, сделки по которым не были завершены в 2010 г.

<sup>21</sup> [http://dengi.ua/news/65188\\_Problemnye\\_kredity\\_vse\\_aktivnee\\_prodayutsya\\_bankami.html](http://dengi.ua/news/65188_Problemnye_kredity_vse_aktivnee_prodayutsya_bankami.html)

<sup>22</sup> <http://ura-inform.com/crisis/2009/12/08/collektory>

<sup>23</sup> [http://vsetam.at.ua/publ/banki\\_ne\\_khotjat\\_problem/3-1-0-126](http://vsetam.at.ua/publ/banki_ne_khotjat_problem/3-1-0-126)

<sup>24</sup> <http://www.creditconsult.com.ua/st522/>

**Таблица 24.** Крупнейшие сделки по продаже кредитных портфелей<sup>25</sup>

Период (год)	Номинальная стоимость портфелей, млн грн	Ориентировочное количество сделок	Общая ориентировочная сумма сделок, млн грн	Интервал наиболее распространенных цен покупки, % от номинала	Вид кредитов
2008–2009, рыночные, открытый тендер	481	3	8,3–11,2	3–6	Беззалоговые кредиты физических лиц
2008–2009, рыночные, закрытый тендер	1085	3	9,4–11,4	3–8	Беззалоговые кредиты физических лиц
2008–2009, рыночные, прямая продажа	259	4	15,7	3–5	Беззалоговые кредиты физических лиц
<b>2008–2009, рыночные, всего</b>	<b>1825</b>	<b>10</b>	<b>33,4–38,3</b>	<b>3–8</b>	
2008–2009, кэптивные	2000	7	Нет данных	Нет данных	Беззалоговые кредиты физических лиц
<b>Всего 2008–2009</b>	<b>3825</b>	<b>17</b>			
2010, рыночные, открытый тендер	1057,5	13	96,03	6–12	Беззалоговые кредиты физических лиц
2010, рыночные, закрытый тендер	477	5	48,76	5–16 для беззалоговых кредитов, 10–35 для обеспеченных кредитов (в зависимости от вида залога)	Беззалоговые и обеспеченные кредиты физических лиц
2010, рыночные, прямая продажа	250	2	25	Нет данных	Беззалоговые кредиты физических лиц
<b>2010, рыночные, всего</b>	<b>1784,5</b>	<b>20</b>	<b>169,79</b>		
2010, кэптивные	4000	6	Нет данных	Нет данных	Беззалоговые кредиты физических лиц
<b>Всего 2010</b>	<b>5784,5</b>	<b>26</b>			

*Источник:* Расчёты агентства по данным банков, коллекторских компаний и открытых источников.

<sup>25</sup>Приведенные в таблице данные не дают информации об общем объёме сделок купли-продажи, осуществленных в 2008–2010 гг.

### 9.5.1. Сделки на рынке продаж проблемных активов в 2008–2009 гг.

Рост активности в сфере продажи кредитных портфелей наблюдался с августа 2009 г., но основная часть сделок проходила в IV квартале 2009 г. Сделки осуществлялись в основном по результатам закрытых тендеров.

По данным PricewaterhouseCoopers, общая сумма сделок по продаже за 2009 г. достигла 170 млн евро<sup>26</sup>, что примерно соответствует информации о рыночных сделках, собранной одним из коллекторских агентств: по его данным сумма некэптивных сделок по продаже портфелей в 2008–2009 гг. составила 1,825 млрд грн (см. табл. 24). При этом, по оценке упомянутого агентства, в 2009 г. было заключено ещё порядка семи кэптивных сделок на общую сумму около 2 млрд грн. Таким образом, сумма портфелей, проданных в рамках кэптивных сделок, составила 52,29 % от общего объёма портфелей, проданных в 2008–2009 гг.

Цены по сделкам купли-продажи, как правило, не разглашаются, но из неофициальной информации, собранной коллекторскими агентствами, стало известно, что цена покупки колебалась от 3 до 8 % от номинального размера портфелей. Цена зависела от срока просрочки кредитов и полноты имеющейся информации. Например, за просроченные на год кредиты, по данным открытых источников, коллекторы готовы платить до 7 %, если получают полную информацию не только о заёмщике, его финансовом состоянии, фактическом месте жительства, работы, но и о родственниках должника<sup>27</sup>.

Но по отдельным сделкам цена существенно отличалась: так, портфель Правэкс-банка, по неофициальным данным, был продан за 0,4 % от номинала. Причина — большой «срок давности» портфеля: эти потребительские беззалоговые кредиты были выданы в 2006–2007 гг., и до продажи с ними уже работало несколько коллекторских компаний. Кроме того, для данного портфеля был характерен большой процент мошеннических кредитов (по одним оценкам, по поддельным паспортам выдано около 20–30 % из 930 млн грн, по другим — до 50–60 %) <sup>28</sup>. Продажа осуществлялась не самим банком, а структурами бывшего акционера банка, на которые эта задолженность была передана в 2008 г. при продаже банковского учреждения итальянской группе Intesa Sanpaolo SpA.

Максимальную цену — 18 % от номинальной стоимости — удалось получить от ССГ за свои активы ИНГ Банку Украина, который продавал карточные кредиты в связи с закрытием розничного подразделения, но при формировании цены учитывалось то, что банк при выдаче кредитов предъявлял к заёмщикам достаточно высокие требования и не все кредиты на момент продажи портфеля были проблемными<sup>29</sup>.

<sup>26</sup> [http://banker.ua/bank\\_news/banks/2010/7/5/1180440869/](http://banker.ua/bank_news/banks/2010/7/5/1180440869/)

<sup>27</sup> [http://ccg.ua/maininfo\\_73.html](http://ccg.ua/maininfo_73.html)

<sup>28</sup> [http://www.prostobankir.com.ua/mezhhbankovskiy\\_biznes/stati/bankiry\\_sobirayutsya\\_rasprodavat\\_svoi\\_problemnye\\_kreditnye\\_portfeli\\_kollektoram](http://www.prostobankir.com.ua/mezhhbankovskiy_biznes/stati/bankiry_sobirayutsya_rasprodavat_svoi_problemnye_kreditnye_portfeli_kollektoram)

<sup>29</sup> <http://www.bankam.net.ua/ru/news/106/>

### 9.5.2. Сделки на рынке продаж проблемных активов в 2010 г.

Как уже упоминалось выше, вследствие непрозрачности рынка не существует официальных развернутых данных обо всех сделках купли-продажи проблемных активов в 2010 г. Поэтому о полном объёме осуществленных сделок можно судить только исходя из оценок отдельных участников рынка.

По оценкам первого заместителя директора «Европейского агентства по возврату долгов» Валентина Ильчука, приведенным в статье интернет-газеты «Экономические известия»<sup>30</sup>, с начала 2010 г. было продано около 14 млрд грн проблемной задолженности. При этом 10 млрд грн было продано на открытых торгах и 4 млрд грн — на закрытых. Продажа на закрытых торгах в основном представляла собой технический перевод проблемных активов на связанные компании (кэптивные сделки), поэтому осуществлялась по нерыночным ценам. Эта информация подтверждается и данными, опубликованными в интернет-газете «Деловая столица»<sup>31</sup> директором «Финансового агентства по сбору платежей» Кириллом Ципривузом: «В 2010 году кредитные портфели продавали практически все розничные финучреждения. Объёмы таких продаж составили порядка \$1,2 млрд».

Чаще всего банки продавали безнадёжные кредиты, выданные физлицам, причем наиболее активно продавались беззалоговые ссуды. На такие кредиты приходится от 85 до 90 % от общего числа продаж. Были зафиксированы и первые сделки по продаже залоговых кредитов (автокредитов и ипотеки), в том числе со сроком просроченной задолженности от 180 дней. Цены на портфели, проданные в 2010 г., также не озвучивались, но, по предположениям участников коллекторского рынка, они колебались ориентировочно в пределах 5–16 % (от номинала) по беззалоговым кредитам и 10–35 % от номинала по обеспеченным кредитам (в зависимости от качества залога). В 2010 г. увеличилась общая сумма сделок, заключённых по результатам открытых тендеров.

---

<sup>30</sup> С начала года объём продаж банковской проблемной задолженности составил 14 млрд грн. // «Экономические известия», 07.12.2010. <http://eizvestia.com/finance/full/s-nachala-goda-obem-prodazh-bankovskoj-problemnoj-zadolzhennosti-sostavil-14-mlrd-grn>

<sup>31</sup> «Деловая столица». [www.dsnews.ua/finance/art45483.html](http://www.dsnews.ua/finance/art45483.html)

## 10. Уроки кризиса и необходимые меры по совершенствованию управления качеством активов

В нынешних проблемах банков виноват не только финансовый кризис. Ухудшение состояния экономики лишь спровоцировало реализацию тех рисков, которые были заложены банками в политику кредитования. На волне экономического роста, в борьбе за захват доли рынка банки зачастую пренебрегали фундаментальными правилами кредитования. Сложилась ситуация, когда в условиях излишней доступности кредитных ресурсов темпы роста потребления значительно превысили темпы роста доходов, таким образом, всё большая часть товаров и услуг приобреталась практически полностью за заёмные средства, что спровоцировало необоснованное повышение цен (яркий пример — перегрев рынка недвижимости). Долговая нагрузка заёмщиков превышала все допустимые пределы. Несмотря на отсутствие у большинства заёмщиков валютных поступлений, существенная часть кредитов выдавалась в валюте, поэтому даже незначительное падение доходов после начала кризисных явлений в экономике вызвало массовые неплатежи. Агентство сделало попытку в рамках данного исследования выделить основные ошибки, допущенные банками, и наметить шаги, которые банкам необходимо предпринять для предупреждения подобных ситуаций в будущем.

Типичные **ошибки банков в политике кредитования**, послужившие причиной возникновения высокого уровня проблемной задолженности:

- необоснованное снижение требований к заёмщикам в погоне за наращиванием кредитного портфеля, непрозрачная для заёмщика система формирования цены кредита, включающая скрытые комиссии (как результат — большое количество неплатёжеспособных заёмщиков или заёмщиков с низким запасом прочности по кредитоспособности: именно на них в первую очередь повлиял кризис);
- массовая выдача кредитов, источником погашения которых предполагалось получение доходов от проведения заёмщиками спекулятивных операций (кредиты на покупку недвижимости и земли для перепродажи). Успешное погашение таких кредитов возможно только на этапе динамичного развития экономики и быстрого роста цен на активы, приобретаемые для перепродажи;
- формирование системы ценообразования без учёта кредитных рисков (при высоком уровне просроченной задолженности доходы от работающих кредитов не покрывают убытков от проблемных);
- формирование кредитного портфеля без учёта срочности пассивов, что привело к разрывам ликвидности (выдача кредитов на длительные сроки при финансировании их краткосрочными депозитами);
- массовое валютное кредитование клиентов в отсутствие доходов в валюте.

Кроме перечисленных выше ошибок, возникновению высокого уровня проблемной задолженности способствовал тот факт, что у большинства украинских банков не очень хорошо развиты системы управления рисками. Основными их недостатками являются:

- низкая стандартизация банковских продуктов и процедур, отсутствие оперативного контроля за соблюдением правил выдачи кредитов (приводит к ошибкам, не позволяет своевременно выявить злоупотребления и мошенничество);
- недостаточное управление концентрациями (могут возникнуть значительные убытки при ухудшении финансового состояния крупных заёмщиков);
- несовершенные скоринговые модели и методологии анализа кредитоспособности заёмщика, формальный мониторинг (не позволяет составить объективное представление о кредитоспособности клиента и её изменении);
- отсутствие стандартов по работе с залогом (повышает риски в связи с возможностью принятия в залог недостаточно ликвидного обеспечения или обеспечения, стоимость которого с учётом издержек на реализацию не покрывает сумму кредита);
- отсутствие структурированного хранения информации (не позволяет создавать информативную управленческую отчётность, использовать внутрибанковскую статистику для принятия решений);
- отсутствие стандартизированных процедур по работе с проблемной задолженностью (не позволяет эффективно организовать процесс работы с клиентом, приводит к отсутствию контроля сроков выполнения операций, задержкам при взыскании, дублировании функций различными подразделениями).

Деятельность кредитных организаций неотделима от рисков, поэтому для эффективной и стабильной работы банковской системы необходимо развивать и совершенствовать системы управления рисками.

Ниже перечислены шаги, которые, с точки зрения агентства, необходимо предпринять в первую очередь.

#### **Для развития риск-менеджмента банкам необходимо:**

- организовать достаточно подробный аналитический учёт и управленческую отчётность, применять её для принятия решений;
- увязать систему ценообразования с уровнем рисков;
- усовершенствовать методологию анализа заёмщиков (в том числе использовать кредитные рейтинги и отраслевую аналитику);
- создать взвешенную систему лимитирования и организовать контроль концентраций на этапе выдачи кредитов (в том числе с созданием внутрибанковской электронной базы связанных между собой клиентов);
- создать хранилища информации и накапливать статистику (по просроченной задолженности в разрезе продуктов, по видам залогов, срокам и ценам их реализации и т. д.), использовать её для написания методологии и построения скоринговых моделей;

- регулярно проводить стресс-тестирование по собственным методикам;
- полностью стандартизировать банковские продукты, составить подробные технологические карты с точками контроля;
- создать пошаговый регламент по работе с проблемной задолженностью с распределением функций между подразделениями и установлением сроков на каждый вид операций, сформировать под него систему отчётности;
- расширить спектр методов управления проблемной задолженностью, при выборе методов оценивать качество кредитного портфеля и перспективы возврата размещённых средств.

## 11. Показатели, тенденции изменения которых можно использовать при моделировании будущих рисков

При прогнозировании динамики изменения доли неработающих активов и объёма кредитных портфелей, которые вероятнее всего будут выставлены на продажу, по мнению агентства, целесообразно использовать динамику изменения ряда показателей кредитного портфеля банков: уровня просроченной и реструктуризированной задолженности, доли просроченной задолженности в общей сумме реструктуризированной задолженности. Кроме того, необходимо обратить внимание на темпы изменения ряда макроэкономических показателей: операционной прибыли, задолженности по выплате заработной платы, объёма розничного товарооборота (корреляция наблюдается с отставанием в шесть месяцев, см. п. 9.1.6 Отчёта). Следует также учесть структуру портфелей в разрезе обеспечения и долю неработающих активов в кредитных портфелях банков различных групп.

## 12. Прогноз развития рынка проблемных кредитов

### 12.1. Прогноз динамики изменения доли неработающих активов

Тенденций к значительному увеличению суммы просроченной и пролонгированной задолженности не наблюдается. Коэффициент увеличения доли просроченной задолженности, рассчитанный по данным НБУ, в октябре 2010 г. составил 1,02, а в ноябре снизился до 1,0044 (см. п. 9.1.3 Отчёта).

Благодаря погашению части реструктуризированной задолженности, доля реструктуризированной задолженности в кредитном портфеле и доля просроченной задолженности по реструктуризированным кредитам за ноябрь снизились на 5,94 и 1,02 % соответственно (см. п. 9.1.7 Отчёта).

Динамика изменения макроэкономических показателей также свидетельствует о положительных тенденциях в экономике — начиная с 2010 г. наблюдается улучшение макроэкономических показателей (см. п. 9.1.6 Отчёта). Исходя из перечисленных выше тенденций агентство не ожидает существенного увеличения доли неработающих активов в банковской системе Украины. Учитывая планы банков по возобновлению кредитования, а также требования НБУ по списанию безнадежных кредитов, в 2011 г. доля неработающих активов в кредитных портфелях банков, вероятнее всего, начнет снижаться. Это подтверждается и данными, опубликованными НБУ в феврале 2011 г. Так, по состоянию на 01.01.2011 г. просроченная задолженность по кредитному портфелю составила 11,9 % (против 12,7 % на 01.12.2010 г.).

### 12.2. Прогноз объёма портфелей, которые могут выставляться на продажу

#### 12.2.1. Оценка объёма неработающих кредитов

Базируясь на уровнях неработающих активов, рассчитанных для банков различных групп в п. 9.1.7 Отчёта, и сумме кредитного портфеля банковской системы Украины по состоянию на 01.10.2010 г., можно вывести оценочную сумму неработающих активов банков Украины на эту дату. Расчёт суммы неработающих активов юридических лиц приведен в табл. 25, расчёт суммы неработающих активов физических лиц — в табл. 26.

**Таблица 25.** Оценочная сумма неработающих активов юридических лиц

Группа банков	Кредитный портфель юридических лиц, грн	Неработающих кредитов ЮЛ, %	Сумма неработающих кредитов ЮЛ, грн
I	372 277 691 000,00	40,08	149 209 986 628,87
II	77 821 058 000,00	28,83	22 437 742 485,90
III	35 177 930 000,00	33,13	11 654 339 092,66
IV	40 203 840 000,00	12,57	5 053 853 706,25
<b>Всего</b>	<b>525 480 519 000,00</b>	<b>35,84</b>	<b>188 355 921 913,69</b>

*Источник:* Данные НБУ об объёме кредитных портфелей и расчёты агентства «Кредит-Рейтинг»<sup>32</sup>.

Как видно из табл. 25, общая оценочная сумма неработающих кредитов юридических лиц по состоянию на 01.10.2010 г. составила 35,84 % от кредитного портфеля банков Украины (188,3 млрд грн). При этом основная часть неработающих активов (около 91 %) приходится на банки I и II группы.

**Таблица 26.** Оценочная сумма неработающих активов физических лиц

Группа банков	Кредитный портфель физических лиц, грн	Неработающих кредитов ФЛ, %	Сумма неработающих кредитов ФЛ, грн
I	158 636 060 000,00	53,31	84 575 587 665,56
II	31 955 712 000,00	43,83	14 005 433 721,40
III	11 094 552 000,00	38,76	4 300 133 580,16
IV	13 254 725 000,00	41,35	5 481 260 711,74
<b>Всего</b>	<b>214 941 049 000,00</b>	<b>50,41</b>	<b>108 362 415 678,86</b>

*Источник:* Данные НБУ об объёме кредитных портфелей и расчёты агентства «Кредит-Рейтинг».

Как видно из табл. 26, общая оценочная сумма неработающих кредитов физических лиц по состоянию на 01.10.2010 г. составила 50,41 % от кредитного портфеля банков Украины (108,3 млрд грн). При этом, как и по кредитам юридических лиц, основная часть неработающих активов (около 91 %) приходится на банки I и II группы (табл. 27).

**Таблица 27.** Разбивка суммы неработающих активов по группам банков

Группа банков	% неработающих кредитов юридических лиц в банках различных групп от общей суммы неработающих кредитов юридических лиц (по оценке агентства)	% неработающих кредитов физических лиц в банках различных групп от общей суммы неработающих кредитов физических лиц (по оценке агентства)
I	79,22	78,05
II	11,91	12,92
III	6,19	3,97
IV	2,68	5,06

*Источник:* Данные НБУ об объёме кредитных портфелей и расчёты агентства «Кредит-Рейтинг».

<sup>32</sup> Данные НБУ об объёме кредитных портфелей банков в разрезе групп включают в том числе кредиты, выданные нерезидентам, тогда как данные Статистического бюллетеня НБУ об объёме кредитов в разрезе видов деятельности, использованные при формировании табл. 1–8, включают только кредиты, выданные резидентам. Кроме того, при формировании Статистического бюллетеня сумма кредитов, выданных физическим лицам-предпринимателям, учитывается в сумме кредитного портфеля юридических лиц. В связи с этим существуют некоторые расхождения по общим суммам кредитных портфелей между табл. 1, 2 и табл. 25, 26. Так как данные кредитных портфелей в разрезе групп банков являются более точными и полными, для расчёта оценочной суммы неработающих активов использовались именно они.

Похожие выводы делают и участники коллекторского рынка, оценивающие объём проблемных кредитов физических лиц на уровне около 110 млрд грн.

Подтверждают вышеизложенные выводы и данные интернет-газеты «Дело», которая приводит список топ-10 банков, имеющих наиболее значительный объём просроченной задолженности по состоянию на 01.10.2010 г.<sup>33</sup> В этот список попали в основном достаточно крупные банки: Надра Банк, УкрСиббанк, Сведбанк, Форум, Укрэксимбанк, Укргазбанк, ВТБ, Укрсоцбанк, ПриватБанк, Проминвестбанк, Дельта Банк, Райффайзен Банк Аваль, Банк Киев, Альфа-Банк, Родовид Банк.

## 12.2.2. Сегментация неработающих кредитов по вероятности продажи

В зависимости от сроков просроченной задолженности и качества залогового обеспечения можно выделить несколько пулов кредитных портфелей, которые потенциально могут быть выставлены на продажу (табл. 28). В первую очередь, вероятнее всего, будут продаваться кредитные портфели с длительным сроком существования просроченной задолженности (свыше 90 дней) и недостаточно ликвидным обеспечением (имущественные права, транспорт, движимое имущество, негосударственные ценные бумаги) либо без обеспечения. Во вторую очередь — кредиты с длительным сроком просроченной задолженности, но качественным обеспечением (недвижимость, целостные имущественные комплексы, государственные ценные бумаги и т. д.). Исходя из этой логики было выделено шесть очередей продаж кредитных портфелей (вероятность продажи для последних очередей ниже, чем для первых).

**Таблица 28. Сегментация неработающих портфелей по вероятности продажи**

Сегментация портфелей	Неработающие кредиты ЮЛ, млрд грн	Неработающие кредиты ФЛ, млрд грн	Описание кредитов
1-я очередь	25,461	19,054	Кредиты со сроком просрочки свыше 90 дней и с недостаточно ликвидным залогом, а также необеспеченные кредиты
2-я очередь	72,042	59,941	Просрочка свыше 90 дней с качественным залогом
3-я очередь	14,947	5,941	Просрочка свыше 30 дней с недостаточно ликвидным залогом и пролонгация с плохим обслуживанием и недостаточно ликвидным залогом
4-я очередь	71,001	19,400	Кредиты, просроченные свыше 30 дней, но с качественным залогом и пролонгация с плохим обслуживанием, но качественным залогом
5-я очередь*	0,139	1,994	Кредиты, просроченные до 30 дней, с недостаточно ликвидным залогом или бланковые
6-я очередь*	4,763	2,031	Кредиты, просроченные до 30 дней, с качественным залогом
<b>Всего</b>	<b>188,355</b>	<b>108,362</b>	

**Источник:** Расчёты агентства «Кредит-Рейтинг».

*\* Учитывая то, что по статистике около 50 % кредитов со сроком просрочки до 30 дней возвращается к нормальному графику погашения платежей, для оптимистического прогноза можно использовать 50 % от суммы кредитов 5-й и 6-й очереди.*

В 1-ю очередь на продажу может быть выставлено оценочно 13,52 % от суммы неработающих кредитов юридических лиц и 17,58 % от суммы неработающих кредитов физических лиц. Как для физических, так и для юридических лиц значительную долю от суммы кредитов, которую потенциально могут выставить на продажу, составляет 2-я очередь продажи (55,32 % для физических лиц и 38,25 % для юридических лиц).

<sup>33</sup> <http://delo.ua/finance/svedbank-prodaet-190-mln.-grn.-148063/>

На рынок могут выйти обеспеченные кредиты: 58,72 % от неработающей задолженности физических лиц обеспечено залогом недвижимости, а 77,86 % неработающего портфеля юридических лиц составляют кредиты под недвижимость и смешанный залог (в том числе целостные имущественные комплексы). Сегментация портфеля неработающих активов по видам залога приведена в табл.18, 20 (см. п. 9.1.7 Отчёта).

Значительную часть портфеля, выставяемого на продажу, скорее всего, будут представлять кредиты со сроком просрочки более 180 дней: они составляют 55,02 % от неработающего портфеля физических лиц и 41,99 % от аналогичного портфеля юридических лиц (см. табл. 17, 19 в п. 9.1.7 Отчёта).

Необходимо отметить, что кредиты юридических лиц имеют большее количество индивидуальных особенностей и труднее поддаются стандартизации, чем кредиты физических лиц. В том числе по этой причине практика продажи портфелей кредитов юридических лиц пока неразвита. Все сделки, зарегистрированные в 2009–2010 гг., были заключены с кредитными портфелями физических лиц. Исходя из этого, сделки купли-продажи кредитов юридических лиц в ближайшее время, скорее всего, будут носить единичный характер, поэтому, с точки зрения агентства, целесообразно брать за основу для прогнозирования продаж в 2011 г. только объёмы неработающих кредитов физических лиц. При этом информация об объёме неработающих кредитов юридических лиц будет полезна для понимания потенциала развития этого рынка в будущем.

По мнению агентства, в 2011 г. будут выставлены на продажу кредитные портфели физических лиц на сумму около 22 млрд грн. Большую часть из них составят беззалоговые кредиты, но будет продана и часть залоговых кредитов (в основном автокредитов).

Прогнозы агентства об объёме продажи портфелей физических лиц в 2011 г. косвенно подтверждаются тенденциями, характерными для фактических сделок купли-продажи проблемных кредитных портфелей в 2009–2010 гг. Как в 2009 г., так и в 2010 г. основная часть сделок купли-продажи была осуществлена во II полугодии, поэтому в качестве базы для анализа и сравнения был рассмотрен кредитный портфель физических лиц по состоянию на 1 июля.

Для физических лиц доля проданных кредитов от суммы неработающих активов в 2010 г. составила 13,3 %, а темп роста доли продаваемых активов в 2010 г. возрос в два раза. По прогнозам представителей коллекторского рынка, на 2011 г. ожидается рост продаж в 1,5 раза по сравнению с 2010 г. Исходя из этого, доля продаж в 2011 г. может достичь 19,95 % от неработающих активов физлиц, что даёт возможность спрогнозировать на 2011 г. сумму продаж по кредитам физических лиц на уровне 21,616 млрд грн. Эта сумма включает полную сумму портфеля 1-й очереди продаж по физическим лицам и 4,27 % от суммы 2-й очереди.

Участники коллекторского рынка прогнозируют объём рынка продаж проблемных кредитов физических лиц в 2011–2015 гг. на уровне 45–50 млрд грн, из них 20 млрд грн составляют беззалоговые кредиты, которые будут выставяться на продажу в первую очередь. Таким образом, прогнозы агентства по объёму розничных кредитных портфелей, выставяемых на продажу в 2011 г., не противоречат мнению представителей коллекторского рынка.

К увеличению роста продаж банки будут подталкивать и то, что, согласно ст. 12 Закона «О налогообложении прибыли предприятий», доля резервов, которую можно отнести на валовые расходы, будет постепенно уменьшаться: до 2011 г. банки могли относить на валовые расходы резервы в размере не более 40 % портфеля, с 2011 г. — не более 30 %, а с 2012 г. — не более 20 %.

С точки зрения агентства, основными продавцами проблемных активов прежде всего будут банки с иностранным капиталом, так как стандартами большинства материнских структур иностранных банков предусмотрено поддержание определённого качества активов. Учитывая наметившиеся тенденции ухода части иностранных банков с нашего рынка, возможно, продажа портфелей некоторых иностранных банков будет совмещена со сменой акционеров и поглощением их другими банками.

Но и многие отечественные банки, исходя из опубликованных интервью и результатов опроса, проведенного агентством, уже пересмотрели свои подходы к работе с проблемными активами. Если раньше о продаже проблемных кредитов задумывались лишь отдельные банки, то сейчас это постепенно становится нормальной практикой.

### 12.2.3. Факторы, необходимые для развития рынка купли-продажи проблемных активов

Прогнозы, приведенные в предыдущем пункте, были построены на расчётных данных и закономерностях, установленных в процессе анализа кредитных портфелей банков Украины. Однако развитие событий на финансовых рынках далеко не всегда можно спрогнозировать, базируясь исключительно на статистике и математических закономерностях. Большую роль играют не только объективные экономические показатели, но и субъективные факторы: настроения и ожидания участников рынка, а также политическая обстановка, законодательное поле и т. д. По мнению агентства, для динамичного развития рынка купли-продажи проблемных активов необходимы следующие условия:

- 1) наличие платёжеспособных покупателей;
- 2) наличие правил ценообразования, прозрачность сделок;
- 3) наличие развитой и непротиворечивой нормативной базы;
- 4) наличие отработанных механизмов продажи;
- 5) осознание менеджерами банков необходимости перемен.

Таким образом, точность реализации сделанного агентством прогноза будет зависеть в том числе и от наличия вышеперечисленных факторов: готовности инвесторов вкладывать значительные суммы в покупку проблемных активов, повышения прозрачности рынка проблемных активов и введения практики применения единых подходов к ценообразованию, совершенствования действующего законодательства и устранения существующих пробелов, мешающих развитию рынка. Важным направлением работы, необходимым для стимулирования развития рынка, является и популяризация среди топ-менеджмента банков методов управления проблемными активами, которые пока неразвиты на Украине.

## 13. Оценка качества портфеля проблемной задолженности, принципы ценообразования при продаже кредитных портфелей

Одним из основных факторов, сдерживающих развитие рынка проблемных активов, является отсутствие отработанной методологии определения их справедливой стоимости при заключении сделок. Эта стоимость должна базироваться на сумме, которую вероятнее всего удастся взыскать, а также учитывать время, необходимое на взыскание, финансовые затраты и норму прибыли коллекторского агентства.

Рейтинговым агентством «Кредит-Рейтинг» на основе практического опыта работы банков и коллекторских компаний Украины была разработана собственная методология оценки качества кредитных портфелей. Методология базируется на структурированной рыночной информации и накопленной статистике, благодаря чему она ориентирована на особенности отечественного рынка и специфику его законодательного поля.

В этом разделе Отчёта приведены основные подходы, используемые в вышеописанной методологии. По мнению агентства, их можно применять для оценки качества кредитных портфелей в целях ценообразования при продаже.

### 13.1. Общие подходы к оценке розничного кредитного портфеля

Для формирования экспертного мнения о взаимовыгодных для сторон условиях договора продажи кредитного портфеля необходимо определить вероятную сумму возврата размещённых средств с учётом поправки на фактор времени их возврата.

На размер этой суммы влияют:

- потенциальная платёжеспособность заёмщика;
- причины возникновения просроченной задолженности и предрасположенность заёмщика к погашению кредита;
- полнота информации о заёмщике и наличие рычагов влияния на него;
- наличие платёжеспособного поручителя, возможность возврата части задолженности за счёт реализации залога либо имущества, не находящегося в залоге;
- срок существования просроченной задолженности и мероприятия по её возврату, проведенные на момент анализа портфеля.

При оценке используется следующая статистика:

- зависимость процента взысканий от срока существования просроченной задолженности;
- связь между качеством кредитов и сроком проведения взысканий;
- коэффициенты ликвидности залога и среднее время реализации различных типов залогового обеспечения;
- финансовые затраты кредиторов при различных способах взыскания.

Целесообразно проводить оценку качества проблемного портфеля розничных кредитов на основании пулового подхода, в рамках которого рассматривается не каждый отдельно взятый кредит, а совокупность кредитов, имеющих одинаковые характеристики. Для этого необходимо осуществить сегментацию кредитного портфеля.

### **Источники информации**

При анализе качества кредитного портфеля используются следующие документы и информация:

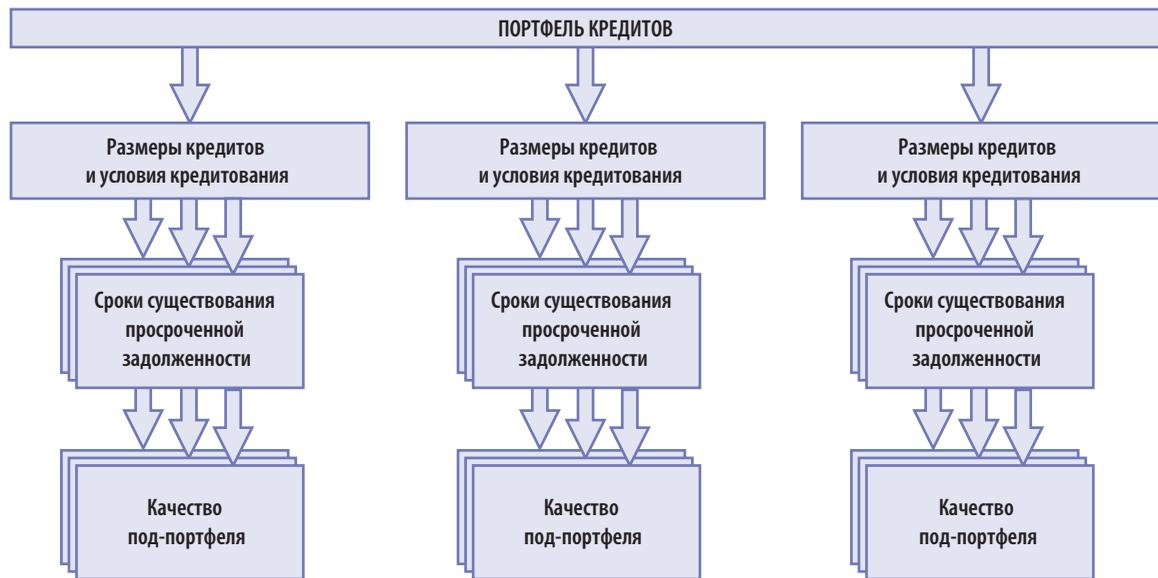
- подробные данные о портфеле, который планируют выставить на продажу (в виде электронных таблиц);
- внутрибанковские документы, регламентирующие выдачу, мониторинг кредитов и работу с проблемной задолженностью;
- статистика банка по возврату проблемной задолженности (при наличии).

В процессе оценки качества портфеля просроченной задолженности необходимо выборочно изучить кредитные дела по кредитам, входящим в исследуемый портфель проблемной задолженности.

#### **13.1.1. Принципы сегментации**

В процессе анализа кредитный портфель сегментируется с учётом условий выдачи кредитов (подпортфели 1-го уровня) и сроков существования просроченной задолженности (подпортфели 2-го уровня), в результате чего формируются и анализируются однородные подпортфели задолженности (рис. 4).

Формирование подпортфелей 1-го уровня позволяет выделить группы кредитов с максимально похожими условиями выдачи. Обычно проводится сегментация по банковским продуктам (с отдельным выделением кредитов, выданных на условиях различных акций). Целесообразность такой сегментации обоснована тем, что возникновение проблемной задолженности по кредитам, выданным на одинаковых условиях, как правило, связано в том числе с кредитными и операционными рисками, присущими конкретной процедуре выдачи. В этом случае большинство заёмщиков внутри одного подпортфеля будут иметь идентичный психотип, социальный статус, уровень платёжеспособности, а значит и похожие причины возникновения просроченной задолженности и примерно одинаковую вероятность её погашения.



**Рисунок 4. Схема сегментации задолженности**

Формирование подпортфелей 1-го уровня позволяет выделить группы кредитов с максимально похожими условиями выдачи. Обычно проводится сегментация по банковским продуктам (с отдельным выделением кредитов, выданных на условиях различных акций). Целесообразность такой сегментации обоснована тем, что возникновение проблемной задолженности по кредитам, выданным на одинаковых условиях, как правило, связано в том числе с кредитными и операционными рисками, присущими конкретной процедуре выдачи. В этом случае большинство заёмщиков внутри одного подпортфеля будут иметь идентичный психотип, социальный статус, уровень платёжеспособности, а значит и похожие причины возникновения просроченной задолженности и примерно одинаковую вероятность её погашения.

Дополнительная сегментация подпортфелей 1-го уровня по срокам существования просроченной задолженности позволяет получить выборки кредитов (подпортфели 2-го уровня), однородные не только по условиям выдачи, но и по срокам существования просроченной задолженности. Это даёт возможность провести более точный анализ, так как сложность взыскания проблемной задолженности возрастает по мере увеличения срока её существования.

После сегментации проводится анализ качества всех полученных однородных подпортфелей.

### 13.1.2. Анализ качества подпортфелей проблемной задолженности

Для определения качества подпортфелей проблемной задолженности изучается качество кредитов в каждом из подпортфелей с присвоением этим кредитам определённого количества баллов (от 1 до 5).

**При анализе качества кредитов учитываются:**

- возраст, социальный статус, финансовое состояние заёмщика;
- наличие у заёмщика имущества, не находящегося в залоге;
- наличие платёжеспособного поручителя и/или залога;
- причины возникновения просроченной задолженности;
- наличие рычагов влияния на заёмщика;
- дата последнего платежа, доля погашенной суммы кредита;
- полнота информации о заёмщике и его родственниках, поручителях;
- ликвидность и надёжность залогового имущества, наличие актов его проверки;
- меры, предпринятые для возврата задолженности.

Всем возможным значениям каждого из вышеперечисленных качественных и количественных факторов ставится в соответствие определённая сумма баллов (балльная оценка).

Факторы объединяются в комплексные показатели, балльные оценки которым выставляются на основании оценок отдельных факторов.

Результирующая балльная оценка качества кредита присваивается на основании специальной матрицы, в которой различным комбинациям баллов, присвоенных комплексным показателям, соответствует определённое значение результирующего балла (от 1 до 5).

На основании процентных долей кредитов с различным уровнем результирующей балльной оценки, входящих в состав подпортфеля, можно вывести средневзвешенный балл качества подпортфеля<sup>34</sup>. Обычно рассчитывается средневзвешенный балл качества в разрезе подпортфелей 1-го уровня.

Следующим этапом после балльной оценки качества отдельных кредитов и расчёта средневзвешенного балла качества подпортфелей является расчёт коэффициентов качества и коэффициентов срока. Коэффициент качества связывает временные затраты на взыскание кредитов с уровнем их балльной оценки и может рассчитываться как для каждого кредита индивидуально, так и для подпортфеля в целом (базируясь на его средневзвешенном качестве). Коэффициент срока учитывает влияние времени существования просроченной задолженности на вероятность её взыскания и может рассчитываться как для каждого кредита, так и в разрезе отдельных подпортфелей второго уровня (рис. 5).

---

<sup>34</sup> С целью сокращения времени на проведение анализа при большом количестве кредитов в портфеле проблемной задолженности может проводиться выборочный анализ кредитов из каждого подпортфеля. Результаты анализа распространяются на весь подпортфель. При этом для обеспечения репрезентативности выборки анализируется не менее 30% от количества кредитов каждого подпортфеля.



**Рисунок 5. Схема оценки качества кредита**

### 13.1.3. Расчёт коэффициентов качества

Расчёт базируется на дисконтировании денежных потоков, которые планируется получить в результате взыскания проблемной задолженности. Период дисконтирования выбирается исходя из существующей статистики временных затрат на возврат задолженности по подпортфелям различного качества. Расчёт коэффициента производится путем сравнения продисконтированных денежных потоков, полученных при различных временных затратах, с суммой проблемной задолженности.

### 13.1.4. Расчёт коэффициента срока

В основе расчёта лежит обобщенная статистика банков и коллекторских агентств по проценту возврата проблемных кредитов в зависимости от срока существования просроченной задолженности. В соответствии с существующей статистикой, каждому периоду существования просроченной задолженности ставится в соответствие определенный коэффициент срока.

### 13.1.5. Расчёт дисконта

Последним этапом анализа качества портфеля проблемной задолженности является расчёт дисконта. Дисконт представляет собой разность между объемом портфеля проблемных кредитов и вероятной суммой возврата задолженности.

Расчёт производится в разрезе однородных подпортфелей 2-го уровня.

При этом вероятная сумма возврата задолженности по каждому из подпортфелей состоит из двух составляющих: суммы взыскания без учёта средств от реализации залогового имущества и суммы, поступившей от реализации залогового имущества<sup>35</sup>.

Первая из составляющих рассчитывается путем умножения суммы задолженности по подпортфелю 2-го уровня на коэффициент качества и коэффициент срока.

Вторая составляющая рассчитывается путем взвешивания суммы залога на коэффициенты ликвидности и надёжности, соответствующие данному виду залога<sup>36</sup>.

<sup>35</sup> При оценке портфелей с длительным сроком просроченной задолженности и низким уровнем коэффициента качества кредитов, но при этом обеспеченных ликвидным залоговым имуществом, в качестве основного источника возврата средств рассматривается реализация залогового имущества.

<sup>36</sup> Согласно методологии агентства, каждому виду залога поставлены в соответствие коэффициенты ликвидности и надёжности, рассчитанные на основании имеющейся у агентства статистики.

В качестве результата расчёта дисконта в аналитический отчёт обычно включается суммарный размер дисконта по подпортфелям 1-го уровня, выраженный в процентах от размера этих подпортфелей. При необходимости может выводиться средневзвешенный размер дисконта по всему портфелю либо по подпортфелям различных уровней.

### 13.1.6. Основные этапы процедуры оценки качества

- Получение и анализ исходных данных, изучение кредитных дел.
- Формирование однородных подпортфелей в разрезе условий выдачи, сумм кредитов и сроков существования просроченной задолженности.
- Оценка качества кредитов в отдельных подпортфелях.
- Расчёт средневзвешенного качества каждого подпортфеля на основании размера долей в них кредитов различного качества.
- Расчёт поправочного коэффициента качества для всех подпортфелей.
- Расчёт поправки на срок существования просроченной задолженности для всех подпортфелей.
- Расчёт дисконта.

## 13.2. Общие подходы к оценке корпоративных кредитов

Для формирования дисконта при продаже корпоративных кредитов применяются те же принципы, что для розничных кредитов, однако большая часть корпоративных кредитов обладает индивидуальными особенностями, статистики взысканий для них не существует, поэтому нецелесообразно применять пуловый подход — правильнее проводить оценку индивидуально по каждому кредиту. При этом степень важности и очередность проведения различных направлений анализа меняется в зависимости от того, на каком этапе находится работа с проблемным кредитом. В любом случае, крайне важно выяснить, какие меры уже предпринимались для возврата кредита. Если работа с заёмщиком находится на этапе судебных разбирательств, необходимо понимать ситуацию по делу, позицию заёмщика и шансы на принятие решения в пользу банка.

Кроме того, необходимо выяснить причины неплатежей по кредиту и планы акционеров по дальнейшему развитию предприятия: иногда невыполнение условий договора связано не с ухудшением финансового состояния, а с финансовой политикой руководства или собственников, когда при принятии решения о распределении денежных потоков для предприятия существуют более приоритетные платежи, чем погашение кредита. Для этого нужно оценить финансовое состояние и денежные потоки заёмщика. В случае если причиной возникновения просроченной задолженности является нехватка средств, необходимо спрогнозировать денежные потоки, которые сможет генерировать предприятие при различных вариантах развития событий, продисконтировать их во времени и оценить вероятную сумму возврата размещённых средств. Если предприятие входит в состав группы связанных предприятий, целесообразно понять его место в этой группе и степень значимости для работы группы, так как это влияет на распределение внутригрупповых денежных потоков и возможность получения финансовой помощи от связанных компаний.

Необходимо также проанализировать стоимость и ликвидность залогового имущества, качество оформления документов по кредиту, важность залогового имущества для деятельности заёмщика, возможность его внесудебного взыскания. При оценке залога, как и при анализе портфеля розничных кредитов, применимы статистические данные о коэффициентах ликвидности и среднем времени реализации различных типов залога, а также информация о финансовых затратах при взыскании. Проведенный анализ не только позволит рассчитать вероятную сумму средств, которую можно выручить при реализации залога, но и даст понимание наличия или отсутствия рычагов влияния на заёмщика: если имущество, переданное в залог, является стратегически важным для ведения бизнеса и документы оформлены правильно, велика вероятность того, что при обращении взыскания на имущество клиент предпримет попытки погашения задолженности.

Необходимо также изучить качество активов, не входящих в залоговое обеспечение, чтобы оценить объём ликвидационной массы в случае возбуждения процедуры банкротства.



ул. Спасская, 30 А, Подол Плаза, блок 2,  
6-й этаж, Киев, 04070, Украина  
тел.: +380444906400  
факс: +380444906420  
[www.ifc.org/ukraine](http://www.ifc.org/ukraine)