действующих объектов инновационной деятельности долгосрочный социальный заказ на реализацию конкретных инновационных целей и проектов. Так, даже для крупных и инновационно продвинутых территориальных инновационных комплексов – наукоградов, в частности, для городов Обнинск, Бийск, Реутов и других, где разработаны достаточно развернутые стратегии развития муниципальных образований на перспективу, тем не менее, отсутствуют программы инновационного развития с соответствующими увязанными с решением задач модернизации экономики и других важных социально-экономических проблем целями, задачами и приоритетами, а также с показателями для мониторинга, необходимыми для контроля за реализацией этих программ.

Стоит ли удивляться, что при таком положении дел инновационная деятельность топчется на месте без руля и без ветрил, рассыпаясь на отдельные и плохо стыкующиеся между собой фрагменты инновационной системы?

Имеющиеся серьезные просчеты инновационной стратегии показывают: инновационная инфраструктура – необходимый элемент инновационной системы, и поэтому решать проблемы формирования современных инновационных комплексов можно только в контексте перехода российской экономики на инновационный путь развития. Вне инновационной парадигмы инновационная инфраструктура не имеет особого экономического смысла и выполняет, по большей части, лишь охранительно-демонстрационные функции, замыкаясь в небольших анклавах, что, к сожалению, мы сегодня и наблюдаем.

1. Суховой А.Ф. Инновационная инфраструктура как драйвер социально-экономического развития: отечественный и мировой опыт //Экономический анализ: теория и практика. 2014. – № 45. – С. 11-19.
2. О промышленной политике в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации. N 488-ФЗ от 31 декабря 2014 г. (в ред. от 27.06.2018) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Голова И.М. Проблемы и приоритеты формирования инновационной составляющей устойчивого развития // Формирование каркаса экономической безопасности в аспекте обеспечения устойчивого развития региона. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2017. – С. 375-391.

Чернышова О.Н., Федорова А.Ю., Турбина Н.М.
Анализ направлений работы банков с проблемными кредитами

*Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина
(Россия, Тамбов)*

doi 10.18411/scc-09-2018-21

idsp 000001:scc-09-2018-21

Все меры коммерческих банков по взысканию долгов по проблемным кредитам условно делятся на внесудебные и судебные. Среди направлений данных мероприятий в свою очередь выделяют меры по работе с проблемными заемщиками (Таблица 1).

Если проблемным заемщиком оказывается юридическое лицо – быстрее и эффективнее для кредитной организации применять сразу судебные меры. При работе с физическими лицами лучше всего применять более «мягкие» формы воздействия, как например звонки с напоминанием, воздействие через родственников, соседей, коллег или работодателя. Однако, недопустимым является выход за рамки работы в законодательном поле.

В значительной степени на структуру займов и депозитов населения повлиял Финансовый кризис 2008-2009 гг. и Системный кризис 2014-2015 гг. Так как зарубежные контрагенты российских предпринимателей требовали в большинстве

своем производить расчеты в твердой валюте, а не рублем, находящимся на тот момент в стадии затяжной девальвации, за 2009-2016 г. объем валютных кредитов, по данным Банка России, составил более 1200 %. [2]

Таблица 1

Меры по урегулированию проблемной задолженности [1]

Внесудебные меры	Судебные меры
Внесение дополнений в текст договора	<u>Претензионно-исковые</u> мероприятия
Реструктуризация долговых обязательств	Начало процедуры банкротства
Переуступка долговых обязательств <u>третьим</u> лицам	Взыскание долга путем продажи активов должника
Списание безнадежных к взысканию проблемных активов	

Последовавший затем структурный кризис российской экономики 2014-2015 гг. привел к существенным проблемам у валютных заемщиков: валютный курс рубля к самым распространённым валютам – доллару США и евро просел в 1,5 – 2 раза за очень короткий срок, таким образом нагрузка на валютного заемщика увеличилась на ту же величину, что стало причиной проблемности и невозвратности значительно больших объемов ссуд, чем было заложено в стратегиях коммерческих банков.

В этой связи, одним из критериев, на основе которых оцениваются кредитные риски, является сопоставимость валюты, в которой заемщик получает свой доход, и валюты, в которой был предоставлен кредит.

Получение дохода исключительно в рублях должно стать существенным индикатор, отражающим риск невозврата, так как в случае снижения курса национальной валюты (что даже в современных условиях достаточно вероятно) долговая нагрузка на заемщика увеличится, и могут начаться трудности с погашением кредита.

Для расчета дополнительного риска по кредиту в иностранной валюте (ДР) можно использовать следующую формулу (1):

$$\text{ДР} = (\text{Пв} + \text{ПЧКв}) : (\text{ЧДр}) * 100\%, (1)$$

где Пв – процентные выплаты за кредитные средства в иностранной валюте за отчетный период;

ПЧКв – сумма к погашению основного долга в иностранной валюте за отчетный период;

ЧДр – чистый доход заемщика в рублях до возврата суммы основного долга и процентов за кредит, а также уплаты налогов.

В соответствии с рассчитанным значением ДР и категорией ссуды, определенной в установленном порядке, к обязательным отчислениям в резерв на возможные потери по ссудам следует добавить дополнительные отчисления. Итоговая величина отчислений в резерв (ООР) рассчитывается по следующей формуле (2):

$$\text{ООР} = (\text{ДОВ} + \text{ПОПС}) * \text{К}, (2)$$

где ДОВ – процент дополнительного отчисления в РВПС по кредитам в иностранной валюте; ПОПС – процент отчислений, определенный согласно профессиональному суждению о качестве кредита; К – сумма классифицируемого кредита в иностранной валюте. [3]

Например, если суда классифицирована как нестандартная, в соответствии с Положением Банка России № 590-П от 28.06.17, отчисления в резерв на возможные

потери по ссудам должны составить 15% от суммы кредита, а ДР быть равным 40%, в этом случае дополнительно необходимо отчислить в резерв еще 7%, т.е. общая величина отчислений в резерв – 22%.

В Таблице 2 приведены дополнительные отчисления в РВПС в зависимости от значения дополнительного риска. В Таблице 2 отсутствуют проблемные и безнадежные кредиты, так как отчисление в резерв по ним составляет, как правило, 100%. Если по проблемному кредиту отчисление составит менее 100%, то необходимо добавить еще 25% или менее, чтобы в сумме эта величина не превысила 100 % (например, $85\%+15\%=100\%$ или $65\%+25\%=90\%$).

Таблица 2

Дополнительные отчисления в РВПС по кредитам в иностранной валюте [4]

Категория кредита	Значение дополнительного риска, %			
	0-20	21-50	51-75	76-100
Стандартный	1	2	4	5
Нестандартный	5	7	10	15
Сомнительный	7	10	15	25

В случае отказа заемщика платить по ссуде, обеспеченной залоговым активом, у банка возникает проблема его реализации.

Прежде чем выбрать наиболее рациональный способ реализации заложенного актива, кредитная организация должна провести инвестиционный анализ по следующим критериям:

- 1) доступные варианты реализации актива;
- 2) оценка текущей ликвидности актива;
- 3) оценка ликвидности и доходности актива в среднесрочном и долгосрочном периоде.

В зависимости от результатов анализа выбирается схема реализации.

В целях проведения анализа проблемных кредитов в кредитной организации, как правило, формируется специальное структурное подразделение со своими обязанностями и полномочиями. Одним из полномочий данного подразделения является определение наилучшего варианта реализации актива: досрочная продажа, удержание, развитие и др. [5]

Приведем примеры мероприятий по работе с такими объектами залога как коммерческая недвижимость или земельные участки.

1. Временное удержание и управление. В случае, если объект недвижимости способен приносить рентный доход, является качественным, и у кредитной организации есть финансовые возможности по его содержанию, то в такой ситуации целесообразно оставить его себе. Основным направлением работы по объекту является деятельность по повышению ликвидности данного актива.

Наиболее целесообразно в данном случае привлечь к объекту профессиональную управляющую компанию (УК), так как она сможет быстрее и качественнее приступить к работе, чем условное собственное подразделение по обслуживанию объекта. Другими словами, результативней передать основную часть

проблемных активов на аутсорсинг для избежания лишних финансовых потерь и структурных преобразований.

2. Выводобъектана SPV (Special Purpose Vehicle). SPV -это подотчетная кредитной организации специализированная компания, на балансе которой будет стоять залоговый актив. Данный метод применяется с целью недопущения отрицательного баланса на основном счете кредитной организации и, как следствие, недопущения снижения рейтинга банка.

Тем не менее, данный метод служит в качестве временного решения и применяется совместно с другими.

3. Перевод объекта в Кредитный закрытый паевой инвестиционный фонд (КЗПИФ).

Возможны два случая перевода объекта в паи:

1) Когда кредитная организация была вынуждена изъять проблемный актив и разместить его у себя на балансе. В данном случае будет применен ЗПИФН (Закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости)

2) Объект не изъят, однако кредит постепенно получает статус «проблемный». В качестве инструмента будет выбран КЗПИФ (кредитный закрытый паевой инвестиционный фонд)

Инструмент КЗПИФ на данный момент актуален для многих кредитных организаций, так как решает вопросы оздоровления баланса и повышения ликвидности путем снятия проблемных активов, что таким образом высвобождает денежные средства, которые банку пришлось бы использовать в качестве резервов. В результате подобных действий банк получает себе на баланс не активы, а паи и доход с заложных данных активов в паевой фонд.

4. Сдача объекта в Закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости (ЗПИФН). В рамках данного варианта можно выделить как минимум два положительных момента:

1) кредитной организации на баланс переходят ценные бумаги, а не недвижимое имущество, в результате чего банк получает экономию в виде налога на имущество или на землю. Зачастую данная экономия может составлять 100 процентов от выплат организациям, обслуживающим фонд;

2) у банка появляется возможность осуществлять реинвестирование высвобожденных средств, которые аккумулируются в результате оптимизации выплат по налогу на прибыль, так как в период нахождения актива в фонде данные платежи не осуществляются.

Паевые фонды – это открытый, прозрачный и понятный инструмент работы с залоговыми объектами по проблемным кредитам. С помощью их кредитная организация всегда может реализовать залоговый актив, который выставляется на продажу от фонда, а полученная прибыль распределяется между пайщиками.

5. Реализация на аукционе по «голландской» схеме. Любой аукцион, реализуемый банком, воспринимается в нашей стране как возможность приобретения движимого или недвижимого имуществ по заниженной стоимости. Но при закрытой форме аукциона цена лота заранее неизвестна либо фиксируется какая-то начальная стоимость. На закрытом аукционе объект торгуется следующим образом: рассматриваются все предложения по офертам и выбирается максимальная из них. При использовании такого инструмента банк имеет возможность реализовать проблемные активы по более высокой стоимости, чем в рамках обычной формы аукциона.

6. Реализация активов в рамках аукциона типа Short Sale. Продажа активов на аукционе типа Short Sale (быстрые продажи) может осуществляться в случае, если объект залога еще стоит на балансе у банка. Данный аукцион представляет собой инструмент, который заключается в следующем: заемщик, не способный выполнять обязательства перед банком, самостоятельно занимается поиском покупателя, который

приобретает актив по цене чуть ниже стоимости залога. В России данная форма аукциона начала применяться не так давно, в то время как в США, например, подобная схема используется несколько десятилетий.

Более подробно данную схему можно описать так: заемщик (залогодатель) находит покупателя на заложенный актив по стоимости ниже той, по которой принимался объект (залоговой стоимости, определенной оценочной компанией за минусом дисконта). После этого собственник выставляет предложение по ofercie на рассмотрение кредитной организации, которой отдавался в залог данный объект. В случае принятия положительного решения и осуществления сделки купли-продажи, банк получает возврат денежных средств, но с небольшим дисконтом, покупатель приобретает актив по цене существенно ниже рыночной, а заемщик закрывает свои кредитные обязательства. Однако здесь есть нюансы, одним из которых является долгое рассмотрение заявки банком и принятие решения.

7. Реализация объекта по лизингу. Юридическое лицо желает купить у банка объект залога, но не обладает достаточным количеством средств, чтобы приобрести его целиком. Тем не менее, у данной компании есть необходимое количество оборотных средств, а также ее финансовое состояние является устойчивым, чтобы приобрести данный объект в лизинг.

В соответствии с договором лизинга покупатель приобретает у кредитной организации объект залога, за пользование которым уплачиваются установленные договором лизинга платежи в течение установленного периода. Платежи по лизингу включают в себя процент и часть стоимости объекта залога. По окончании срока договора лизинга и выполнения всех обязательств по уплате платежей, право собственности на объект переходит покупателю.

Существенные особенности данной схемы заключаются в том, что здесь основополагающим моментом является изначальная привлекательность объекта залога для покупателя. Также стоит учитывать, что затраты по поиску лизингополучателя в условиях непопулярности такой операции могут быть сильно завышены. [6]

Подводя итог, стоит сказать, что сформировать универсальную схему работы с залогами по проблемным кредитам невозможно: к каждому случаю необходимо подходить индивидуально: так любой из представленных методов может быть наиболее эффективным в одном конкретном случае, но нерентабельным в другом.

1. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа учеб.пособие для вузов. - М.: Инфра-М 2012.- 228 с.
2. Юсупова О.А. Управление проблемными кредитами в портфеле коммерческого банка // Инновационная экономика и общество – 2016. - №2(12). – С. 85-91.
3. Тосунян Г. А. Банковское дело и банковское законодательство в России: опыт, проблемы, перспективы. М.: Дело ЛТД, 2015.
4. Ковзанадзе И. Контроль за деятельностью коммерческих банков и их ликвидностью //Финансы.- 2000.- N 10. -С. 71-72
5. Белоглазова Г.Н. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие. – М.: Высшее образование, 2009. - 621 с.
6. Поляк Г.Б. Финансы: учебное пособие. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Юнити - Дана, 2014. – 705 с.