

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ БАНК

ПОЧЕМУ КРИЗИС — ЭТО НЕ ЛУЧШЕЕ
ВРЕМЯ ДЛЯ КОЛЛЕКТОРОВ / 16
СПАСЕТ ЛИ ГОСПОДДЕРЖКА
АВТОКРЕДИТОВАНИЕ / 19
СТРАТЕГИЯ ВЫЖИВАНИЯ
ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ / 21
К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ РОСТ
ПРОСРОЧЕННОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТИ / 26



Среда, 3 июня 2015 №96
(№5606 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

 **Промсвязьбанк**
20 лет реальных дел

РЕКЛАМА

Безграничные возможности

Финансовые услуги в 20 странах мира

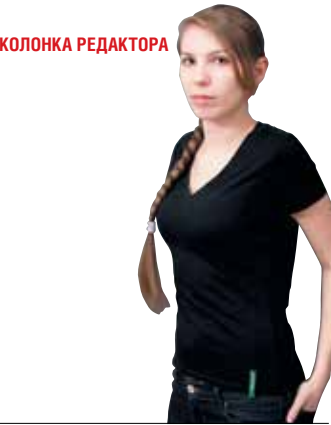


Мир без преград
Группа ВТБ



8 (800) 200-77-99
звонок по России бесплатный
www.szrcvtb.ru

ОАО Банк ВТБ
Генеральная лицензия Банка России № 1000



ЮЛИЯ ЧАУН,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«БАНК»

СТРАНА ДОЛЖНИКОВ

Этот Business Guide приурочен к XXIV Международному банковскому конгрессу, на котором, безусловно, будут рассматриваться важные вопросы. Например, повышение финансовой доступности, опыт отдельных стран в построении национальных платежных систем и применение этого опыта к нашим реалиям, эффективные стратегии денежно-кредитной политики, итоги внедрения международных подходов к регулированию банков. Но ни разу в программе конгресса не прозвучали слова «просроченная задолженность», «долг», «закредитованность». А именно они, по свидетельствам банкиров и финансистов, говорят об острых вопросах, требующих обсуждения. Мы опросили участников рынка и экспертов, полезен ли, на их взгляд, конгресс, а также попросили рассказать о том, какие вопросы были непростительно забыты организаторами.

Поскольку тема долгов и взысканий является животрепещущей, мы решили сделать упор на исследование условий, в которых объем просроченной задолженности продолжает расти, а также узнали у авторитетных спикеров, к чему эта ситуация может привести и какие существуют методы охлаждения рынка для стабилизации ситуации.

Помимо этого, мы подробно описали состояние рынка взыскания, деятельность коллекторских агентств и отделов по работе с проблемной задолженностью в банках, методы их работы и проблемы, с которыми они сталкиваются. Кстати, коллекторы тоже сетовали, что вопрос взыскания долгов и работы коллекторских агентств, что наиболее актуально в кризисные времена, не был отражен в программе банковского конгресса.

Также мы коснулись деятельности лизинговых компаний, оказавшихся в незавидном положении. Лизингодатели находятся буквально в тисках между подорожавшими ресурсами банков, которые являются основным источником фондирования для лизинговых компаний, и упавшим спросом на лизинговые продукты со стороны компаний, платежеспособность которых сократилась на фоне кризиса. Участники лизингового рынка рассказали о своем видении стратегии выживания и взаимодействия с должниками.

ПОЛУЧИТЬ НАМЕК НА КНУТ И ПРЯНИК

С 3 по 5 июня центральный банк России проведет XXIV международный банковский конгресс в Петербурге. В целом опрошенные BG эксперты уверены, что мероприятие будет полезным банковскому сообществу, однако считают, что в программе не затронут ряд важных вопросов, требующих коллегиального обсуждения. Аналитики полагают, что банки заинтересованы в конгрессе, так как могут уловить сигнал о правилах игры от ЦБ. Дарья Симонова

На XXIV Международный банковский конгресс, центральная тема которого звучит как «Финансовая индустрия: вызовы и решения», выпадет 155-летие Банка России, в связи с чем будет проведена историческая сессия по вопросам интеграции стремительно меняющегося мира финансов в музейное пространство и роли музеев центральных банков в финансовом просвещении. По данным фонда «Петербургский международный экономический форум», который выступает непосредственным организатором конгресса, на мероприятии будут обсуждаться такие темы, как определение оптимальной в современных реалиях денежно-кредитной политики; достоинства и недостатки моделей ведения банковского бизнеса; внедрение международных подходов к регулированию банков. Кроме того, будут затронуты проблемы оптимальных форм и методов защиты интересов кредиторов и вкладчиков банков; построение и функционирование национальных платежных систем в условиях глобальной конкуренции; повышение финансовой доступности; развитие цифровых финансовых услуг.

Само мероприятие будет проходить в отеле «Коринтия Санкт-Петербург». В конгрессе примут участие представители Совета федерации, Государственной думы, правительства РФ, Банка России, международных финансовых институтов, национальных банков и органов банковского и финансового надзора иностранных государств, российских и зарубежных банков, банковских ассоциаций, аудиторских фирм, консалтинговых и IT-компаний, научных кругов. В числе иностранных участников ожидаются представители профильных секторов из США, Франции, Италии, Малайзии, Испании, Китая, Японии, Сербии, Мексики, Финляндии, Армении, Венгрии и других стран.

ПОЛЕЗНЫЕ РАЗВЛЕЧЕНИЯ В программе банковского конгресса запланировано шесть сессий и несколько круглых столов. Помимо обсуждения насущных вопросов, в программе предусмотрены и культурно-развлекательные мероприятия. В частности, 3 июня, которое является днем прибытия участников и их регистрации, отдано под посещение балета «Драгоценности» в Мариинском театре. Вечером 4 июня Банк России проведет прием, в рамках которого во время приветственного коктейля будет организован шахматный турнир — сеанс одновременной игры с участием международного гроссмейстера. BG опросил участ-



ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО В КРИЗИС БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС ПРИОБРЕЛ ОСОБУЮ АКТУАЛЬНОСТЬ

ников рынка, не являются ли тратой времени подобные недельные мероприятия в рамках деловой программы.

Завкафедрой финансов и экономики факультета экономических и социальных наук Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации Алла Дворецкая считает, что мероприятия неделового характера оживляют конгресс, создают позитивную атмосферу. Они, безусловно, необходимы.

Сергей Федоров, советник юридической фирмы «Борениус», говорит, что недельные мероприятия дают возможность наладить контакты и обсудить больше тем в менее формальной обстановке. «Их значение не оценимо», — уверяет он.

Павел Бородин, генеральный директор коллекторского агентства АФПБ, утверждает, что, по его опыту, неделовая часть программы может быть не менее полезна для обмена мнениями, чем семинары и доклады.

Александр Левковский, президент — председатель правления СМП-банка, считает, что ценность любого мероприятия зависит от тех целей, которые ставят перед собой его участники. «Уверен, что все смогут найти для себя на конгрессе какое-то полезное мероприятие вне основной сессии», — добавляет он.

НЕ ЗАПЛЫТЬ ЗА БУЙКИ Эксперты в целом единодушны в том, что конгресс полезен. Вопрос только в том, в чем заключается эта польза и насколько она масштабна.

Алла Дворецкая считает, что, безусловно, польза от конгресса есть, и немалая. «Это мероприятие способствует повышению уровня зрелости и профессионализма в деловой банковской среде, обмену опытом и его позитивной мультипликации, усилению значимости и авторитета банковского сектора в национальном сознании. Принятие решений хотелось бы видеть в виде практических рекомендаций для совершенствования Банком России нормативно-правовой и регулятивной среды и для повседневного использования банками и кредитными учреждениями», — подчеркивает госпожа Дворецкая.

Андрей Волков, руководитель агентства стратегического консалтинга Nostrategy, считает, что в условиях протекающего финансового кризиса участникам российского финансового рынка необходимо поддерживать диалог. «Встречаться как можно чаще. Даже у банков первой двадцатки не всегда есть возможность достучаться, дотянуться, получить однозначный комментарий от аппарата ЦБ по интересующему вопросу. Поэтому больше заинтересованы банки. Вряд ли в рамках конгресса или любого другого подобного отраслевого мероприятия можно успеть заручиться поддержкой, получить какой-то „пряник“. Но уловить тональность и предупреждение, за какие буйки не заплывать, какие нормативы можно если не нарушить, то отложить, — можно. Однако после конгресса не стоит ожидать важных и судьбоносных для страны решений, это не ПМЭФ. → 16

15 → У ЦБ РФ есть сформированная годами информационная политика и скорректированная событиями 2014–2015 годов тактика оповещения», — констатирует господин Волков.

По мнению Анатолия Аксакова, депутата Госдумы, президента Ассоциации региональных банков России, конгресс актуален, поскольку проводится под эгидой ЦБ, и практически все руководство ЦБ, включая региональные отделения, приезжает в Санкт-Петербург. У банкиров есть возможность услышать оценку текущего состояния, а также перспектив надзора и регулирующей деятельности ЦБ, и денежно-кредитной политики.

«В свою очередь, ЦБ имеет возможность получить обратную связь, услышать точку зрения руководителей коммерческих банков, ассоциации региональных банков на актуальные аспекты развития банковской системы», — уверяет господин Аксаков.

По словам господина Бородинкина, темы конгресса довольно актуальны для банковской отрасли. «Однако, как всегда, ждать судьбоносных решений от подобных мероприятий не стоит. Скорее можно говорить о том, что участники рынка „сверят часы“ и получат пищу для размышления и выработки дальнейших действий», — полагает господин Бородинкин.

Александр Левковский напоминает, что в последнее время рынок находится в состоянии высокой турбулентности и решение вопросов по повышению эффективности бизнес-процессов и развитию банковских продуктов отошло на второй план, так как долгосрочное и даже полноценное среднесрочное планирование в текущих условиях затруднительно. «В сложившихся экономических и политических условиях на первый план вышло решение тактических задач, важны при этом и вопросы функционирования собственной платежной системы, создание аналога БЭСП или регулирование денежно-кредитной политики. Очень важно осуществить детальную проработку данных проектов. Для этого необходимо, чтобы представители регулирующих органов, правительства, профессионального и экспертного сообщества имели возможность своевременно узнать о существующих

сложностях и совместно выработать оптимальные решения, учитывающего интересы большинства участников процесса. Межнародный банковский конгресс — это одна из наиболее авторитетных площадок финансовой сферы и хорошая возможность для проведения подобных дискуссий.

Особую ценность данного конгресса представляет то, что Центробанк выступает организатором и выносит на обсуждение наиболее актуальные и злободневные вопросы, чтобы не только донести свою позицию, но и получить обратную связь. Коллегиальное обсуждение заявленных тем позволит сделать значительный шаг вперед в развитии банковского рынка и достижении поставленных целей», — делится своим видением ситуации господин Левковский.

НЕ ВСЕ ТЕМЫ ОДИНАКОВО ПОЛЕЗНЫ

А вот мнения экспертов о том, что видится наиболее актуальным из обсуждаемого круга вопросов, а что незаслуженно забыто организаторами, конгресса, разделились.

Сергей Ефимов, председатель правления ЗАО КБ «Эксперт Банк», уверен, что было бы жизненно важно обсудить или хотя бы увидеть логику ЦБ РФ в вопросе определения и применения как к банкам, так и к их клиентам норм закона 115-ФЗ, включая подзаконные акты. «В особенности — изложенных в письме ЦБ РФ № 236-Т критериев „транзитных операций“. Отсутствие конкретики в данном письме позволяет к „сомнительной“ отнести деятельность любого клиента банка. При этом аргументы клиента относительно своей деятельности, его объяснения, а также анализ деятельности клиента, который проводит кредитная организация, Банк России зачастую не слышит и не воспринимает», — сетует господин Ефимов.

По словам господина Волкова, центральное событие конгресса — выступление главы ЦБ. «Самые горячие и волнительные темы — продолжающийся рост долговой нагрузки, ухудшение качества залоговых активов и связанные с этим проблемы привлечения новых денег для докапитализации, альтернативные источники взамен утраченных в Европе и США, сама ключевая ставка — наверняка подразумеваются

в темах кулуарных и неофициальных бесед», — считает он.

Алла Дворецкая говорит, что наиболее актуальными представляются вопросы поддержки устойчивости банков и банковских систем, оптимальных форм и методов защиты интересов кредиторов и вкладчиков банков. «Вызывает интерес также индустрия платежей. С прагматической точки зрения в меньшей степени интересны сюжеты концепции российской денежно-кредитной политики, ее сравнение с выбором других стран. Однако конгресс не должен иметь узкопрактическую направленность, поэтому и такие высокие темы следует приветствовать. Не лишним было бы обсуждение вопросов повышения конкуренции на рынке банковских услуг, взаимодействия банков, микрофинансовых организаций, кредитных кооперативов, угроз и рисков, возникающих при этом. Возможно, такие кейсы будут обсуждаться в рамках сессии № 5, посвященной повышению финансовой доступности», — надеется госпожа Дворецкая.

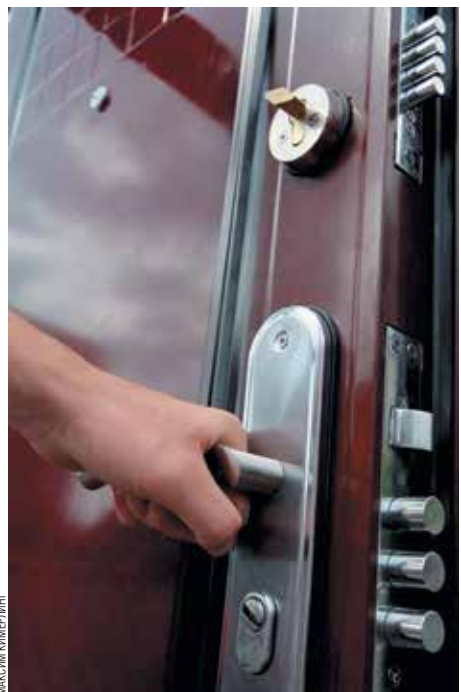
По словам Сергея Федорова, с учетом международного характера мероприятия и сложившейся геополитической и экономической ситуации наиболее актуальными являются такие темы, как роль центральных банков, единое экономическое пространство Евразийского экономического союза и развитие национальных платежных систем. «Большим плюсом для имиджа российского банковского рынка как принимающей стороны данного конгресса является большое количество докладчиков из других государств, что подчеркивает готовность российского бизнес-сообщества к открытому диалогу, несмотря на политику», — говорит он.

Несмотря на актуальность заявленных тем и их общий «стратегический» уровень, продолжает господин Федоров, за кадром остались такие актуальные для России и ее партнеров темы, также имеющие стратегическое значение, как необходимость реформы российской системы страхования вкладов, значительные концептуальные изменения законодательного регулирования коммерческого оборота в РФ в целом (изменения Гражданского кодекса РФ и реформа судебной системы значительно

повлияют на банковский сектор, например, банковская гарантия потеряет монополию). «Также по-прежнему остается актуальной тема управления ликвидностью в РФ и других странах Евразийского экономического союза как на уровне бизнеса, так и на уровне банков: это и cash pulling, который получил больше возможностей после снижения некоторых ограничений в сфере регулирования расчетов в РФ, это и недостаточная ликвидность банков в условиях санкций, это и тема российского рубля на мировой арене и оборота иностранной валюты, а также тема совершенствования денежного обращения (по-прежнему большой объем расчетов происходит с использованием наличных денег) и бесперебойности банковских услуг (независимость национальных платежных систем от внешних факторов). Отдельно можно выделить следующие „внешнеполитические“ темы: открытость российского банковского рынка (несмотря на ожидания более открытого рынка после вступления РФ в ВТО, многие зарубежные банки закрываются или сокращают масштабы бизнеса в РФ), консолидация крымского рынка с общероссийским и евразийским и перспективы крымского рынка, увеличение значения контроля финансирования терроризма в современном обществе», — перечисляет господин Федоров.

По мнению Дмитрия Жданухина, генерального директора Центра развития коллекторства, в программе XXIV Международного банковского конгресса было странно не увидеть вопросов по работе с проблемными активами, а также взысканию корпоративных и частных долгов.

С точки зрения Павла Бородинкина, наиболее интересной выглядит сессия «Повышение финансовой доступности: вызовы и возможности для развития». «Для АФПБ как коллекторского агентства эта тема важна тем, что развитие цифровых финансовых услуг будет оказывать влияние на нашу деятельность и вносить коррективы в сферу взыскания. При этом странным выглядит отсутствие секции, посвященной просроченной задолженности. В кризис эта тема всегда становилась особо актуальной. Тем удивительнее ее отсутствие в повестке конгресса», — высказывается он. ■



ЗАЕМЩИКИ БУКВАЛЬНО СТАРАЮТСЯ СПРЯТАТЬСЯ ОТ ВЫПЛАТЫ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ

Я ПРИШЕЛ К ТЕБЕ С ВЗЫСКАНИЕМ

С УХУДШЕНИЕМ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОНА СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ НЕГАТИВНОЙ СИТУАЦИЯ С ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ. У КОЛЛЕКТОРОВ И БАНКОВСКИХ ОТДЕЛОВ ПО РАБОТЕ С ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НАГРУЗКА, НО ПРИ ЭТОМ, КАК СЧИТАЮТ НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗЫСКАНИЯ ДОЛГОВ СНИЖАЕТСЯ ИЗ-ЗА НЕСОВЕРШЕНСТВА ПРАВОВОЙ БАЗЫ, ПАДЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И ДРУГИХ ФАКТОРОВ. О ПРОБЛЕМАХ РЫНКА ВЗЫСКАНИЯ С ЭКСПЕРТАМИ БЕСЕДОВАЛА УЛЬЯНА ТЕРЕЩЕНКО.

Некоторые эксперты полагают, что рынок коллекторских услуг переживает глубокий кризис в первую очередь вследствие ухудшения качества кредитных портфелей банков.

По оценке президента Российской гильдии арбитражных управляющих Станислава

Клейменова, к концу 2015 года доля проблемных кредитов может составить 30–35% из-за резкого ухудшения материального положения заемщиков. «В этой ситуации существенно снижается вероятность взыскания задолженности и эффективность ра-

боты коллекторов, которым становится все сложнее зарабатывать при покупке долгов. Средняя стоимость проблемных кредитных портфелей, продаваемых банками, уже снизилась в два раза — до 1,5%, но все еще не соответствует их качеству и не позволяет

коллекторам на них уверенно зарабатывать — по такой цене находится мало желающих их покупать. „Плохих“ долгов сейчас очень много, и цена на них закономерно будет еще снижаться. Коллекторские агентства, созданные при банках, в основном перешли на агентскую схему работы, но и она многим не позволяет сводить концы с концами, так как платежеспособность населения очень резко упала», — подчеркивает господин Клейменов.

Кроме того, еще более существенный удар по бизнесу коллекторов нанесет закон о банкротстве граждан. Попытки банковского лобби отложить вступление в силу этого закона провалились, и он начнет применяться уже с 1 июля 2015 года.

«Этот день войдет в историю как день отмены в России долгового рабства: коллекторы потеряют свой основной рычаг давления на должников — возможность пожизненного взыскания. Мелкие и средние коллекторы, не имеющие запаса прочности, уже уходят с рынка. Увеличилось число предложений о продаже бизнеса коллекторских агентств, но найти заинтересованных инвесторов сложно. В Москве есть уже есть несколько случаев банкротства коллекторов: „Русская долговая корпорация“, агентства „Эко-Транс“ и „Юрспецсервис“, ООО „Независимое коллекторское бюро“ и ООО „Арбитражный исполнитель“», — приводит господин Клейменов неутешительную статистику.

С оценкой сложной ситуации с проблемными долгами солидарны и другие эксперты. Ирина Поддубная, директор департамента по работе с просроченной задолженностью банка «Хоум Кредит», утверждает, что сегодня на эффективность взыскания оказывает влияние повышенная кредитная нагрузка населения, вызванная, с одной стороны, бурными темпами роста кредитования в предыдущие годы, а с другой стороны — сокращением реальных доходов населения. «В связи с этим банкам и коллекторским агентствам необходимо менять подход к взысканию, учитывая текущие социальные и экономические условия. Наш банк предлагает клиентам возможность получить рассрочку или реструктуризировать кредит, увеличив срок и снизив ежемесячную долговую нагрузку. Мы также вносим изменения в процессы взыскания — наши сотрудники используют не шаблонные скрипты для общения с клиентами, они индивидуально подходят к каждой ситуации, учитывая психотип и проблему должника», — уверяет госпожа Поддубная.

Дмитрий Жданухин, генеральный директор Центра развития коллекторства, затрагивает несколько иные аспекты работы коллекторов, рассказывая об актуальных трендах. «В период кризиса для коллекторских агентств становится еще более актуальным освоение новых направлений деятельности, так как конкуренция и снижение взыскиваемости ведут к сокращению доходов от традиционной работы с банками по долгам физических лиц. В результате активнее развиваются направления корпоративного коллекторства (взыскание проблемных долгов организаций) и коммунального коллекторства (взыскание долгов в сфере ЖКХ). Прежде всего это актуально для региональных агентств, которые лишены возможности непосредственного взаимодействия с крупными федеральными банками и работают иногда на субагентской схеме или с местными кредиторами.

Интересной является тенденция сокращения передачи юридической работы по взысканию от банков коллекторским агентствам.

Вместо независимых агентств, которые вели бы судебное и исполнительное производство, все чаще используются IT-системы, устраняющие человеческий фактор», — рассказывает господин Жданухин.

По его словам, в связи с нервной обстановкой на банковском рынке кредитные организации редко используют методики публичного информационного воздействия на должников через сообщения СМИ, пресс-конференции. «Эти приемы корпоративного коллекторства активнее использовались банками в кризис 2008 года, а сейчас разве что Альфа-банк проводит такие PR-атаки. Повышению эффективности работы с долгами может способствовать появление частных судебных приставов. Соответствующий законопроект уже разработан, в том числе при участии экспертов Ассоциации корпоративного коллекторства. Часть сотрудников коллекторских агентств и отделов банков может получить статус частного судебного пристава-исполнителя, если соответствующий закон будет принят. Также мне кажется, по-прежнему не хватает антикризисных консультационных центров, которые были бы созданы при объединениях банков, в том числе, региональных, при поддержке общественных организаций. Подробнее о такой возможности я писал достаточно давно, но наконец, первые такие проекты готовятся к запуску в регионах», — заключает господин Жданухин.

ПОДАТЬСЯ В БЕГА Михаил Хаймович, адвокат Санкт-Петербургской объединенной коллегии адвокатов, подтверждает, что кризис повлиял на размер задолженности физических лиц перед кредитными организациями. «К этому приводит рост цен при неизменной зарплате, сокращение штатов в ряде компаний, а граждане, получающие заработную плату в рублях, и получившие валютные кредиты, после скачкообразного изменения курса доллара вообще оказались в тяжелой экономической ситуации. На конец 2014 года просроченная задолженность населения перед банками выросла на 48% с начала года, а объем просрочки достиг 652,3 млрд рублей. Такой рост задолженности автоматически ведет к увеличению объема работ коллекторских компаний. При этом эффективность их работы действительно падает, на мой взгляд, по двум причинам: людям просто нечем возвращать долги, тяжелая экономическая ситуация, а также растущее правосознание граждан, понимающих незаконность методов коллектора, оказывающего давление на должника, угрожающего ему расправой», — высказывается господин Хаймович.

Президент — председатель правления банка SIAB Галина Ванчикова говорит, что, казалось бы, во время банковского и экономического кризиса для коллекторских агентств наступают самые благодатные времена. «Число проблемных кредитов вырастает, а банки, не справляясь с возросшим объемом работы с неплательщиками, увеличивают объемы продаж плохих долгов. Парадоксально, но кризис добрался до коллекторов и банков практически одновременно. Причин проблем коллекторских агентств немало. Конечно, рост объемов проблемных кредитов населению у банков за последние полгода идет ускоренными темпами. По прогнозам объем просрочки по кредитам вырастет в 2015 году на 60 процентов. Еще одна проблема коллекторов — на покупку портфелей плохих долгов у многих коллекторских агентств просто нет денег. Ведь покупка долгов может вестись коллекторами или за счет собственных средств, или за счет средств,

привлеченных на рынке. А стоимость ресурсов, привлеченных на рынок, резко возросла. Банки повысили стоимость кредитов для всех категорий заемщиков, в том числе, конечно, и для коллекторов. В результате коллекторы стараются ввести новые способы оплаты банкам за приобретенные портфели плохих долгов — от разделения дохода до обычной рассрочки. Удастся ли им приучить банкиров продавать плохие долги „в долг“? Не уверена. Более того, как оказалось, значительная часть средств на покупку портфелей „плохих“ долгов до начала нынешнего кризиса привлекалась коллекторами в инвалюте. И коллекторы теперь оказались в одной лодке с валютными ипотечниками», — заключает госпожа Ванчикова.

Анастасия Кузнецова, директор юридического департамента бюро элитной недвижимости Must Have, уверена, что эффективность взыскания долгов снижается, однако винить в этом коллекторские агентства нельзя. «Из-за санкций и кризиса люди теряют работу, и при всем желании моментально найти новый источник дохода невозможно, на поиски новой работы уходит далеко не пара недель и даже не пара месяцев. Только по официальным данным, без работы сейчас остались более 1 млн человек, и это только те, кто встал на учет на биржу занятости, реальные цифры могут быть в разы больше. Поэтому каким бы высоким профессионалом ни был коллектор, сколько ни выигрывал судов и сколько ни привлекал судебных приставов, невозможно взыскать долги с человека, если денег, квартир и машин у него нет», — подчеркивает она.

Впрочем, с такой оценкой эффективности работы коллекторов согласны не все эксперты. В частности, Павел Бородин, генеральный директор коллекторского агентства АФПБ, утверждает, что влияние кризиса на заемщиков вполне предсказуемо: обслуживать кредиты стало сложнее. «Потеря работы, снижение доходов, высокая закредитованность негативно сказываются на платежной дисциплине. Однако по нашей статистике, эффективность взыскания не снизилась. Причины тому две: во-первых, коллекторы совершенствуют свою работу (IT-инструменты, оптимизация расходов при увеличении штата сотрудников). Во-вторых, заемщики, долги которых сегодня поступают в коллекторские агентства, в целом более дисциплинированы: банки еще до кризиса ужесточили скрининг клиентов», — утверждает господин Бородин.

И ПАКЕТ ДОЛГОВ ПРОДАТЬ, И ДЕНЕГ НЕ ПОТЕРЯТЬ Многие опрошенные BG представители как крупных, так и маленьких банков неоднозначно высказались о потенциальном сотрудничестве с коллекторами. И причины всегда назывались две: слишком низкая цена за пакт долгов и неуверенность в корректности методов взыскания долгов с клиентов банка сторонними организациями, что при развитии негативного сценария может нанести удар по имиджу кредитной организации.

Впрочем, не все банки настроены столь радикально. Ирина Поддубная говорит, что банк «Хоум Кредит» имеет развитую службу по работе с просроченной задолженностью, которая демонстрирует высокую эффективность и более низкую себестоимость взыскания, поэтому банк стремится самостоятельно обрабатывать большую часть портфеля. «При этом есть сегменты, в которых эффективнее работают наши долгосрочные партнеры, поэтому, часть портфеля отдается на обработку им», — делится она.

А вот по словам директора департамента по работе с проблемными активами Связь-банка Сергея Акинина, объем работы, передаваемой коллекторам, вырос, поскольку естественным образом увеличивается количество заемщиков, выходящих на просрочку. «При этом качество взыскания, по нашим данным, не снизилось, а повысилось. Ведь и у банков, как, например в Связь-банке, внедряются системы оценки деятельности коллекторов, при которых портфели в работу получают только лучшие агентства, что мотивирует коллекторов взыскивать лучше, внедряются новые технологии взыскания. Модель работы банков с долгами все больше сдвигается в сторону передачи коллекторам, причем если раньше передавалась зрелая просрочка, то сейчас может передаваться уже начиная с 30 дней. Какой-то тенденции по наращиванию собственного штата нами не замечено», — рассказывает господин Акинин.

Виктор Черванев, руководитель дирекции взыскания проблемной задолженности физических лиц Уральского банка реконструкции и развития, поясняет, что на сегодняшний день все участники рынка взяли курс на повышение эффективности собственных бизнес-процессов. «Очень важно уметь выделить зоны собственной эффективности — оптимального соотношения расходов на взыскание и уровня взыскания. А также сегменты долгов, которые нерентабельно взыскивать собственными силами и стоит разместить у профессиональных участников коллекторского рынка», — высказывается он.

Госпожа Ванчикова говорит, что банки борются с проблемными кредитами по-разному. «Кто-то успешно ведет работу с проблемными заемщиками собственными силами, кто-то использует услуги коллекторских агентств. Казалось бы, спрос на услуги коллекторов должен расти. И именно коллекторы будут диктовать банкам условия продажи проблемных долгов. Но события последнего года серьезно изменили ситуацию на рынке проблемных долгов. В 2014 году банки выставили на продажу 292 млрд рублей просроченных кредитов, что на 46% больше, чем в 2013 году. Но 30% этих долгов продано не было. Для сравнения: в 2013 году доля незакрытых сделок не превышала 5%. Одна из причин — за последние два года коллекторы снизили стоимость покупки портфелей плохих долгов в 2,8 раза. Банкиры все чаще не считают возможным отдавать долги за 1,5% их номинальной стоимости. В таких условиях банкирам становится выгодно создавать в том или ином виде собственную службу по работе с проблемной задолженностью, а не прибегать к услугам коллекторов. Конечно, на создание и отладку службы взыскания долгов у банка среднего размера уйдет не менее года, что сегодня не каждый банк может себе позволить», — обрисовывает сложившуюся ситуацию она.

Павел Бородин говорит, что определенный рост интереса со стороны банков АФПБ отмечает уже с осени 2014 года. «Это выражается как в появлении новых партнеров, так и в увеличении количества передаваемых дел. Однако это не означает, что банки не стараются возвращать просроченную задолженность самостоятельно. Все зависит от экономики процесса взыскания (какие-то портфели кредитные организации обрабатываются сами, какие-то им выгоднее передавать коллекторам), а также от индивидуальной системы внутри банка», — высказывается господин Бородин. ■

«ПРОДУКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОЗВОЛЯЮТ КЛИЕНТАМ МИНИМИЗИРОВАТЬ ЗАТРАТЫ И РИСКИ ПО СДЕЛКАМ»

СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ — УПРАВЛЯЮЩИЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ФИЛИАЛА ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК» ТАТЬЯНА КРЫЛОВА РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ ВG О ТЕНДЕНЦИЯХ НА РЫНКЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, О ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ И КЛИЕНТАМИ БАНКА НА ФОНЕ КРИЗИСА, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАКОВЫ ПРЕДПОСЫЛКИ К УВЕЛИЧЕНИЮ ПОРТФЕЛЯ СДЕЛОК В СЕГМЕНТЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ БАНКА ДО КОНЦА 2015 ГОДА.

BUSINESS GUIDE: Татьяна Михайловна, расскажите, кто является вашими клиентами? Как они себя чувствуют в это кризисное время?

ТАТЬЯНА КРЫЛОВА: Для начала следует отметить, что международное финансирование подходит и торговым, и производственным компаниям. Если говорить конкретно про структуру экспорта и импорта, то в портфеле наших клиентов-импортеров преобладают поставки электронной продукции для промышленного и бытового сегментов, оборудования для производства, одежды и обуви, пищевая продукция, куда входят различные ингредиенты, специи, фрукты. Кроме того, значительную долю занимают услуги по авиаперевозкам. В структуре экспорта же преобладают поставки топливно-энергетических товаров. Второе и третье место в экспорте занимают металлы и изделия из них, а также различное оборудование, транспортные средства. Что касается влияния кризиса, хочу напомнить, что сейчас импортеры находятся в непростых условиях, так как ограничены в поставках продукции из-за рубежа в связи с санкциями. В то же время многие из них сумели выжить за счет того, что переориентировались на новых поставщиков из стран, не поддерживающих санкции. Что касается бизнеса экспортеров, то на них кризисные явления отразились в меньшей степени. При этом продуктовая структура экспорта в 2014–2015 годах существенно не изменилась.

BG: С какими конкретными финансовыми инструментами в сегменте торгового финансирования работает банк?

Т. К.: Можно выделить пять видов международного финансирования: аккредитивы, гарантии, кредиты под контракты, предэкспортное финансирование и долгосрочное финансирование. При этом первые четыре предназначены для финансирования оборотного капитала компании, а пятый, по сути, является финансированием инвестиционных потребностей — обновление производства, закупка оборудования, технологическая модернизация.

Но я хочу также сказать, что Промсвязьбанк применяет инструменты торгового финансирования, в том числе и для кредитования, так называемого непрямого импорта. Например, некоторое время назад

автопроизводители и производители бытовой техники и электроники начали перевозить экспорт на дочерние компании в России. Тем самым «дочки» фактически стали импортерами, которые уже на территории РФ реализуют товар. И хотя прямого внешнеторгового контракта у российской компании в таком случае нет, такие контракты подпадают под международное финансирование, и зачастую их можно реализовать по более выгодным условиям, чем обычное кредитование.

BG: Расскажите, пожалуйста, какие условия вы предлагаете клиентам? Каковы показатели банка в сегменте международного финансирования, что было достигнуто за 2014 год?

Т. К.: Главный, но далеко не единственный аргумент здесь — цена. Практически по всем продуктам международного финансирования она ниже, если сравнивать с краткосрочным или долгосрочным кредитованием. За 2014 год оборот сделок международного финансирования составил \$2,9 млрд. Сейчас мы сотрудничаем с более чем 110 ведущими международными банками, и прямые необеспеченные лимиты по торговому финансированию составляют более \$1,3 млрд. Портфель сделок в рамках международного финансирования у банка увеличился на 43% по сравнению с итогами 2013 года. Количество сделок увеличилось на 16% и составило 2,6 тыс. Я хочу подчеркнуть, что Промсвязьбанк является одним из ключевых игроков на рынке торгового финансирования. В нынешних макроэкономических условиях использование продуктов международного финансирования позволяет клиентам минимизировать затраты и риски по сделкам. В связи с этим в 2015 году мы ожидаем дальнейшего увеличения портфеля и рост клиентской базы, в особенности по экспортным транзакциям.

BG: Что влияет на стоимость международного финансирования?

Т. К.: На стоимость влияет валюта, в которой предоставляется продукт. Мы оказываем финансирование не только в долларах или евро, но и в рублях. А в условиях относительно нестабильного курса американской и европейской валюты, который наблюдается в последнее время, это безусловный

плюс. У компании есть возможность нивелировать валютный риск, фиксируя свои обязательства перед банком в рублях, по тому курсу, который был, например, на момент выставления аккредитива. Это несколько дороже, потому что процентные ставки в рублях выше, тем не менее преимущество перед обычными рублевыми кредитами на аналогичный срок сохраняется.

BG: А чем выгодно использование аккредитивов?

Т. К.: С помощью аккредитивов и гарантий можно значительно снизить риски, работая с поставщиками. Эти инструменты позволяют застраховать компанию от того, что обязательства со стороны поставщика не будут исполнены, будут просрочены или исполнены в ненадлежащем качестве. В этом случае клиент банка имеет возможность не производить платеж, пока ситуация не урегулируется. К примеру, для запоздалого товара можно добиться снижения цены, а от продукции ненадлежащего качества можно просто отказаться. В течение года банк активно обслуживал и финансировал российских импортеров и экспортеров. Доля выпущенных Промсвязьбанком импортных и экспортных аккредитивов, согласно статистике SWIFT, составляет 9,22 и 13,9% соответственно. С точки зрения цены торговое финансирование гораздо более выгодно, чем обычное кредитование. К примеру, если клиент будет использовать аккредитив и правильно пропишет его условия, он может выгадать 1–2% годовых.

BG: Каковы тенденции на рынке международного финансирования?

Т. К.: На мой взгляд, основной тенденцией в этом сегменте стало замещение портфелей и рефинансирование прямых кредитных линий, взятых российскими компаниями в иностранных банках. Благоприятствовал ситуации рост финансирования экспортных операций клиентов Промсвязьбанка и снижение деловой активности предприятий в высокорисковых отраслях экономики.

BG: Изменились ли как-то условия взаимодействия Промсвязьбанка с иностранными партнерами на фоне негативных внешнеполитических событий?

Т. К.: Благодаря многолетнему опыту эффективного сотрудничества с западными



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

банками и нашей репутации как ответственного и надежного заемщика, мы фондируем в плановом режиме. С азиатскими партнерами имеем также отлаженный процесс фондирования, в основном это Китай и Корея. Компании-импортеры, использующие торговое финансирование, компании-экспортеры, финансирующиеся в рамках предэкспортного финансирования, получают финансирование за счет иностранных ресурсов. Следовательно, для клиента экономия может составлять от 0,5 до 1,5%. Также при реализации внешнеэкономических сделок наши клиенты минимизируют риски того, что товар не будет оплачен или не будет поставлен, благодаря использованию аккредитивной формы расчетов, гарантий, страхования рисков в Экспортном страховом агентстве России (ЭКСАР). Кстати, мы работаем с ЭКСАР с 2012 года. По итогам 2014 года доля Промсвязьбанка превысила 18% от общего объема застрахованных ЭКСАР сделок. За период взаимодействия нашего банка со страховым агентством было реализовано около 60 сделок по финансированию экспортных поставок.

BG: Меняете ли вы условия взаимодействия с клиентами?

Т. К.: Сейчас экспортеры чувствуют себя более выигрышно, нежели импортеры. Курсы валют значительно выросли, что, несомненно, ударило по импортерам, ухудшив их финансовое положение. Основные требования к таким компаниям со стороны банка — это хорошее финансовое состояние и предоставление ликвидного залогового обеспечения. В этой части требования к клиентам ужесточились.

BG: Выросла ли стоимость услуг?

Т. К.: Стоимость услуг в рамках расчетно-кассового обслуживания участников ВЭД осталась на прежнем уровне. Что касается финансирования, то ставки в валюте также не претерпели значительных изменений, но спрос на валютное кредитование значительно снизился. Стоимость финансирования в рублях в большей степени зависит от действий ЦБ РФ в части изменения величины ключевой ставки. Деятельность любой компании, работающей на внешнеэкономическом рынке, сильно связана с многочисленными рисками. Основная задача финансовых институтов в этот сложный период — не только предоставить линейку продуктов, позволяющую снизить валютные риски, но и, что важно, сохранить скорость расчетов по внешнеэкономическим контрактам, ведь время — это ценный ресурс. ■

ПАДЕНИЕ ЗАТОРМОЗЯТ О ГОСПРОГРАММУ

ВСЕГО В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2015 ГОДА БАНКИ ВЫДАЛИ 33,2 ТЫС. АВТОКРЕДИТОВ НА ОБЩУЮ СУММУ 21 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО ПОЧТИ В ЧЕТЫРЕ РАЗА МЕНЬШЕ АНАЛОГИЧНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ПРОШЛОГО ГОДА. ПО ДАННЫМ МИНПРОМТОРГА НА 18 МАЯ, 19,125 ТЫС. АВТОМОБИЛЕЙ БЫЛО ПРОДАНО В КРЕДИТ ЗА ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОГО АВТОКРЕДИТОВАНИЯ. ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

Всего в банки поступило 105 тыс. заявок на приобретение машин, 57,3 тыс. из них было одобрено. По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), продажи легковых автомобилей в России в апреле 2015 года составили 132,5 тыс., что на 41,5% меньше, чем годом ранее. В январе — апреле 2015 года рынок снизился на 37,7%. Продажи грузовиков, по данным агентства «Автостат», снизились в апреле на 58,7%, до 3,8 тыс. единиц. По итогам четырех месяцев рынок сократился на 45,9%.

Николай Мясников, заместитель генерального директора Объединенного кредитного бюро (ОКБ), рассказывает, что, по данным ОКБ, в первом квартале 2015 года количество действующих автокредитов в России достигло 1,5 млн. «В денежном выражении, по состоянию на март 2015 года объем активных кредитов составил 594 млрд рублей. С начала года портфель автокредитов сократился на 10%. Всего в первом квартале 2015 года банки выдали 33,2 тыс. автокредитов на общую сумму 21 млрд рублей, что почти в четыре раза меньше аналогичного показателя прошлого года, когда по итогам первого квартала было выдано 138 тыс. кредитов на общую сумму более 82 млрд рублей. Несмотря на то, что количество выдач продолжает снижаться по сравнению с прошлым годом, можно говорить, что рынок автокредитов все-таки начал оживать после падения в начале года. В феврале и марте выдачи показали позитивную динамику, их прирост по сравнению с предыдущим месяцем составил 14 и 85% соответственно. Это обусловлено двумя факторами: во-первых, последовательной политикой Банка России по снижению ключевой ставки, а во-вторых, в середине квартала автопроизводители пересмотрели цены и возобновили продажи, а многие экзотичные банки запустили специальные программы кредитования по ставкам заметно ниже ключевой ставки ЦБ с целью стимулирования спроса и поддержки продаж», — говорит он.

По данным ОКБ, средняя сумма кредита составила примерно 583 тыс. рублей, еще год назад она составляла 535 тыс. рублей. Увеличение суммы обусловлено скорее ростом цен на автомобили, чем сменой предпочтений покупателей. Доля просроченных кредитов в количественном выражении составила 11,2%, в денежном выражении — 9,21% (54,6 млрд рублей).

Антон Сороко, аналитик инвестиционно-го холдинга «Финам», говорит, что рынок автокредитования в последние годы продолжает активно меняться, основной вектор его развития предполагает разработку различных пакетированных предложений для клиентов, активное использование франшиз. «Также речь идет о повышении гибкости продукта за счет появления большого количества несвязанных опций, которые покупатель может добавлять и убирать из



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО
ГОСУДАРСТВО ПЫТАЕТСЯ ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ К АВТОМОБИЛЯМ С ПОМОЩЬЮ ПРОГРАММЫ ПО СУБСИДИРОВАНИЮ СТАВОК НА АВТОКРЕДИТЫ

полиса по своему усмотрению, что на фоне существенного роста издержек покупателей автомобилей и общего замедления отечественной экономики может стать одним из вариантов поддержки интереса населения к кредитным продуктам на автомобильном рынке», — рассуждает аналитик.

НАДЕЖДА НА ПРОГРАММУ По словам Натальи Акаткиной, руководителя проектов Русского автомотоклуба (служба технической помощи на дорогах, обслуживает около 2,5 млн российских автомобилистов, в том числе клиентами компании является ряд автопроизводителей), большие надежды возлагаются сейчас на государственную программу поддержки автокредитования, по которой до конца года рассчитывалось продать 200 тыс. новых автомобилей в кредит. Однако результаты работы первого месяца программы оказались хуже ожидаемых. Всего было подано около 100 тыс. заявок на приобретение машин, одобрено чуть больше половины этих заявок, а продано за первый месяц работы программы около 20 тыс. автомобилей. «Льготное кредитование призвано увеличить продажи, прежде всего в массовом сегменте — среди прочих ограничений по программе, стоимость автомобиля не должна превышать 1 млн рублей. Соответственно, в лидерах продаж бюджетные автомобили — KiaRio, Hyundai Solaris и Lada Granta. Средний процент по льготной ставке по автокредиту составил 11,3% годовых», — поясняет она.

По словам господина Сороко, в складывающейся ситуации очень важную роль будет играть механизм государственного субсидирования процентных ставок. «Большую часть 2014 года в кредит покупалось до 42% машин, но к декабрю этот показатель упал до 10%. В первые месяцы 2015 года ситуация стала еще хуже — доля кредитных ма-

шин продолжала падать на фоне сокращения объема продаж (почти на 38% за январь — апрель в натуральном выражении). Получается, что рынок автокредитования сейчас под ударом из-за сильного роста ставок и отказа покупателей от ряда инвестиционных сделок. В 2015 году этот показатель начнет восстанавливаться, но достаточно медленно, существенное влияние на рынок в целом он окажет только во второй половине 2015 года. Полагаем, что сдерживать негативные явления будет именно функционирование программы льготного автокредитования, а также постепенное смягчение денежно-кредитной политики ЦБ РФ. Объем данной программы в 2015 году, по нашим оценкам, должен составить не менее 15–20 млрд рублей», — высказался он.

По словам заместителя директора департамента развития розничного бизнеса Связь-банка Андрея Точеного, банк подключился к программе государственного субсидирования в апреле 2015 года, и специалисты банка отмечают возрастающий спрос на автокредиты, пусть не в том объеме, что в предыдущий год, но тенденция к возобновлению автокредитования намечается. «На сегодняшний день льготные займы на покупку авто выдаются в Связь-банке по ставке на 8,3% ниже, чем в рамках стандартных предложений», — сказал он.

Иван Матвеев, директор департамента розничных продаж Юникредит-банка, говорит, что с 1 апреля 2015 года банк также начал предоставлять кредиты в рамках программы государственной поддержки льготного автокредитования. «В соответствии с условиями программы государство субсидирует покупателям автомобилей часть процентов по кредиту в размере двух третей ключевой ставки ЦБ РФ на весь срок предоставления кредита. Мы рассчитываем, что эта программа поможет поднять прода-

жи автомобилей и, конечно, отразится и на продажах в кредит. Что касается планов, то нами заложен существенный рост на кредиты, попадающие под условия программы», — высказывается господин Матвеев.

Олег Коркин, заместитель начальника департамента розничного бизнеса банка «Возрождение», говорит, что с учетом госпрограммы в банке ожидают постепенного восстановления продаж. «Положительный опыт прошлых программ дает все основания ожидать хорошего результата и в этом году. Наш банк предложил всем клиентам, имеющим стабильные подтвержденные доходы, ставку по льготной программе 11,5%. По стандартной программе автокредитования минимальная ставка составляет 19% годовых», — рассказывает он.

ВЫБОР ПАЛ НА ДЕШЕВИЗНУ Сергей Целиков, директор аналитического агентства «Автостат», говорит, что спрос в массовом сегменте действительно смещается в сторону более дешевых машин, а также в сторону брендов, которые меньше всего подняли цены относительно 2014 года. «Отсюда мы видим, что лучше рынка смотрятся корейские Hyundai и Kia, а также Lada, которые увеличивают рыночную долю. Также существенно лучше рынка выглядит премиальный сегмент, в котором некоторые бренды (Lexus, Mercedes, Porsche) даже имеют положительную динамику. С точки зрения автокредитов также существенную роль играют „фирменные“ программы автопроизводителей, реализуемые экзотичными банками. По таким программам ставки ниже, чем по обычным коммерческим кредитам», — рассказывает он.

Александр Михайлов, вице-президент компании «Европлан», рассказывает, что за время кризиса «Европлан», как и все остальные игроки рынка, уже поднимал ставки. «Но вместе со снижением ключевой ставки мы понижали и ставки по автокредитам. Последнее такое снижение произошло в апреле, и вместе со снижением стоимости фондирования мы планируем дальнейшее снижение ставок», — рассказывает он.

По словам Татьяны Николаевой, начальника службы продаж розничного бизнеса банка БФА по вопросам автокредитования и просроченной задолженности, автокредитование будет восстанавливаться постепенно наравне с продажами автомобилей и стабилизацией экономики. «На данный момент программы господдержки работают, в связи с этим падение объемов продаж замедлилось. Что касается условий кредитования, то стоит отметить рост суммы кредита из-за повышения отпускных цен на автомобили. До введения программы государственной поддержки, разумеется, заметно росли ставки. Сейчас ставки для клиентов скорректировались, но реальная доходность этого продукта для банков остается на уровне 18–20%», — констатирует она. ■

ДОЕХАТЬ ДО ТОЧКИ

РОСТ СТОИМОСТИ ИМПОРТНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ НА ФОНЕ ВАЛЮТНЫХ СКАЧКОВ, ПОВЫШЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ, СОСТОЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ — ВСЕ ЭТО НЕГАТИВНО СКАЗАЛОСЬ КАК НА РЫНКЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК, ТАК И НА СЕГМЕНТЕ ЛИЗИНГА ТРАНСПОРТА. ПРОГНОЗЫ У ЭКСПЕРТОВ ДАЛЕКИ ОТ ОПТИМИСТИЧНЫХ.

УЛЬЯНА ТЕРЕЩЕНКО

За последние два года укрепилась одна не самая обнадеживающая тенденция — падение спроса на коммерческий транспорт. Связано это со многими причинами — сыграла свою роль и общая экономическая ситуация, и, например, завершение крупных инфраструктурных проектов государственного значения.

Александр Михайлов, вице-президент компании «Европлан», говорит, что в 2015 году, с учетом текущих сложностей в экономике в целом и на автомобильном рынке в частности, эта тенденция сохраняется. «При этом среди, например, сетевого ритейла не наблюдалось спада потребности в развитии парка грузовых машин. Присутствует и интерес к лизинговым схемам, которые способны значительно снизить финансовую нагрузку на бизнес компаний этого сектора. Более того — в последние годы с ростом товарооборота сетей потребность в лизинге транспорта для них растет», — констатировал он.

Коммерческий директор ООО «Лен-транслинг» Дмитрий Паславский рассказывает, что, по разным данным клиентов компании, рынок автотранспортных перевозок упал на 15–40%. «Эти данные косвенно подтверждаются статистикой продаж грузового транспорта в первом квартале 2015 года. При этом стоимость обслуживания транспорта и стоимость горюче-смазочных материалов растут, что делает транспортный бизнес малорентабельным, если не убыточным», — подчеркивает господин Паславский.

Игорь Довгаль, директор Северо-Западного региона DPD в России, утверждает, что снижение курса рубля негативно сказывается на уровне потребления. «А эти факторы, в свою очередь, влияют на снижение объемов посылок, импортируемых российским населением в 2015–2017 годах. Снижение курса рубля затрудняет торговлю в России в целом. Мы также наблюдаем определенное перераспределение грузопотоков на направление Восток — Запад, так как снижается поток импорта из европейских стран и США, а из Китая растет», — сообщил он.

По словам генерального директора одной из ведущих курьерских компаний City Express Алексея Кичатова, как и экономика страны в целом, рынок автомобильных грузоперевозок переживает непростые времена. «Глубину кризиса каждый игрок рынка определяет для себя сам. Проблемы для всех одинаковы, но их последствия для компаний различные. Те перевозчики, которые хорошо подготовились к кризису, сократили издержки и в состоянии предлагать качественные услуги по привлекательным для большинства потребителей тарифам, чувствуют себя относительно неплохо. Шоковое состояние рынок грузоперевозок пережил в конце прошлого года, когда произошел обвал рубля. Текущая ситуация позволяет говорить о том, что в целом в 2015 году на рынке будет



БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО НЕГАТИВНЫХ ФАКТОРОВ СДЕЛАЛО НОВЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ ПРАКТИЧЕСКИ НЕДОСТУПНЫМ ДЛЯ КОМПАНИЙ

наблюдаться стагнация, а дальнейшего обвала не будет», — высказался он.

Юрий Зорин, исполнительный директор «Хино Моторс Сэйлс», рассказывает, что девальвация рубля на фоне общей неблагоприятной ситуации в экономике привела к повышению издержек в автомобильных грузоперевозках. «Кроме того, подорожали как сами автомобили, так и лизинговые предложения. Санкции и дорогие товары сократили импорт, лишив заказов многие транспортные компании. Часть из них не выдержали и обанкротились. Сегмент внутренних грузоперевозок сократился, но не так критично. Это дает шанс компаниям переориентироваться на внутренний российский рынок, например, на доставку продуктов питания и напитков. Несмотря на кризис, население страны должно снабжаться товарами повседневного спроса. Проявляется тенденция отложенного обновления парка. Например, если в докризисное время автомобиль в среднем эксплуатировался до завершения гарантийного срока, то сейчас в среднем это пять лет», — говорит он.

По словам начальника отдела лизинга автотранспорта компании «Балтийский лизинг» Вячеслава Луковского, по предварительным оценкам, рынок автотранспортных перевозок в целом просел на 50–70%. «Из-за непростой экономической ситуации в стране сильнее всего страдают перевозчики, занимающиеся междугородними и международными перевозками, так как данный сегмент рынка всегда первый принимает на себя удар, в данном случае это было снижение товарооборота в стране. Валютные скачки являются одним из важнейших факторов, влияющих на рынок автотранспортных грузоперевозок, так как фактически делают невозможным обновление и расширение парка пере-

возчика из-за резкого увеличения цен на коммерческие автомобили иностранного производства. Новые рублевые цены на автомобили не укладываются в экономику перевозчика, делая бизнес нерентабельным», — заявил господин Луковский.

ЗАТЯНУЛИ ПОЯСА По мнению Александра Кожевникова, генерального директора «МКБ-лизинг», большая часть закупок транспортных средств произошла в конце 2014 года еще по старым ценам, что позволило многим компаниям поддержать бизнес. «Сегодня же клиенты из числа транспортных компаний стараются использовать уже имеющееся имущество, а при необходимости пополнения автопарка ориентируются на бывшую в употреблении технику», — заключает он.

Господин Михайлов указывает на то, что повторные лизингополучатели, сформировавшие хорошую кредитную историю, могут смело рассчитывать на меньшее удорожание и более низкий аванс при прочих равных. По новым сделкам компания «Европлан» оптимизировала конфигурацию условий и более тщательно подходит к оценке рисков.

Ольга Кириллова, директор управления ЗАО «Сбербанк Лизинг», говорит, что многие клиенты в условиях нестабильного рынка приостановили реализацию своих инвестиционных программ. «Объемы сделок с коммерческим транспортом значительно снизились по сравнению с показателями прошлого года. Ряд клиентов проявляют интерес, в том числе, и к парку более дешевого сегмента. Можно отметить, что сейчас покупатель все больше внимания обращает на уровень процентных ставок, на гибкие возможности формирования аванса и лизинговых платежей, на скидки», — заключает она.

По словам Вячеслава Луковского, в настоящий момент транспортные компании занимаются оптимизацией затрат: сокращают парк подержанной техники из-за падения объемов перевозок, а в случае необходимости приобретения нового автотранспорта смотрят на более бюджетные автомобили аналогичного уровня российских и азиатских производителей.

Господин Довгаль говорит, что сейчас такое время, когда торговые компании снижают свои издержки. «Большой нагрузкой для бизнеса являются постоянные расходы, их обычно относят к аренде. Бизнес уже пытается снижать постоянные расходы, отказываясь от части аренды складов, и переводит объемы из хранения запасов в перемещение. То есть начинает работать „с колес“, перекладывая объемы из хранения в мелкопартионную транспортную логистику. Товар хранится, пока едет. А поставка мелких партий получателю позволяет использовать минимальные площади для хранения запасов», — поясняет господин Довгаль.

ОСТОРОЖНЫЙ ПРОГНОЗ Эксперты считают, что во второй половине 2015 года по-прежнему будет наблюдаться тенденция снижения спроса в сегменте коммерческого транспорта. Господин Кожевников предполагает, что спад на уровне 50 процентов сохранится до конца года.

Александр Михайлов отмечает, что общая экономическая ситуация не могла не повлиять на рынок автолизинга. «Тем не менее в сегодняшних условиях лизинг становится наиболее выгодным и доступным инструментом финансирования автотранспорта. Дело в том, что сегодня классические кредиторы (банки) демонстрируют гораздо более избирательный подход к заемщикам: стремясь минимизировать

свои риски, они стали одобрять меньше кредитов и повысили свои требования к заемщику. И это в сочетании с ростом цен на автомобили делает приобретение машин или техники чрезвычайно затруднительным. Поэтому в текущей сложной ситуации на автомобильном рынке лизинг позволяет компаниям развивать свой бизнес и приобретать необходимую им автомобильную, строительную и специальную технику с минимальной финансовой нагрузкой на бюджет. Преимущества лизинга для бизнеса заключаются в низком авансе (от 5%), изначально более низкой стоимости автомобиля за счет скидок от производителей, экономии на налоге на прибыль, снижении общей закрежденности компании, минимальных сроках сделки, комплексном обслуживании, отсутствии необходимости в обеспечении и залоге. Более того, благодаря программе льготного автолизинга, запущенной Минпромторгом, лизингополучатели могут значительно облегчить для себя внесение авансового платежа при покупке автотранспорта — 10% от стоимости автомобиля субсидируется государством. Уверен, что лизинг не только не потеряет для наших клиентов актуальности, но и будет еще более интересен в сегодняшних условиях. В целом тенденция роста доли автолизинга долгосрочная, сформировалась в последние пять лет и будет сохраняться в дальнейшем. При доле продаж автомобилей с помощью лизинга около 5% нам далеко даже до восточноевропейских 15–20%», — горько заключает он.

По мнению господина Зорина, рынок лизинговых услуг следует за рынком коммерческого транспорта, который в первом квартале этого года показал отрицательную динамику на 41% в сравнении с пер-

вым кварталом 2014 года. По нынешним прогнозам экспертов, рынок грузовых автомобилей может «прогнуться» еще ниже (от 50%). Это дает основание полагать, что лизинг будет также в минусе.

По словам господина Паславского, традиционно высоким сезоном в автотранспортных перевозках является период с мая по декабрь. «В связи с этим перевозчики стараются закупать транспорт в первой половине года, чтобы сразу же начать получать максимальную отдачу. Мы полагаем, что в связи с сезонностью бизнеса роста продаж коммерческого транспорта во второй половине 2015 не предвидится. Возможно, этот спад будет скомпенсирован высоким спросом на грузовой транспорт в первой половине 2016 года», — высказывается он.

Игорь Довгаль полагает, что прогноз по лизингу, как и по продажам автотранспорта, скорее всего отрицательный. «Во-первых, процентные ставки банков отрицательно сказываются на кредитах, а это неотъемлемая часть лизинга. Во-вторых, переди лето, а это сезонное снижение. Полагаю, осенью бизнес начнет оживать, и если никаких финансовых потрясений не будет, а процентные банковские ставки снизятся, то в следующем 2016 году будет восстанавливаться интерес по обновлению парка, в том числе и лизингу», — говорит он.

По мнению Алексея Кичатова, ситуация на рынке лизинга коммерческого автотранспорта в текущем году не такая сложная, как прогнозировалось ранее. «Объем лизинговых заявок в этом году сократился, но несколько меньше, чем объем продаж новых автомобилей, примерно на 30%. При условии сохранения текущей ситуации дальнейшего спада в этом году, скорее всего, не произойдет», — полагает он. ■

ВЫЖИТЬ ВОПРЕКИ РЫНКУ

ЛИЗИНГОДАТЕЛИ ЗАЖАТЫ С ДВУХ СТОРОН УВЕЛИЧЕНИЕМ СТОИМОСТИ РЕСУРСОВ У БАНКОВ, ВЫСТУПАЮЩИХ ТРАДИЦИОННЫМ ИСТОЧНИКОМ ФОНДИРОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ, И УХУДШЕНИЕМ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ, ЧТО ПРИВЕЛО К СНИЖЕНИЮ СПРОСА. ДАРЬЯ СИМОНОВА ВЫЯСНЯЛА У ЭКСПЕРТОВ, КАКОВА СТРАТЕГИЯ ВЫЖИВАНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ.

Некоторые эксперты говорят, что модель поведения в кризис для лизинговых компаний не поменялась со времен предыдущего кризиса: рецепты универсальны. В частности, генеральный директор компании «Контроль Лизинг» Дмитрий Тимофеев утверждает, что наиболее эффективными мерами являются увеличение размера авансов по новым договорам лизинга, что сейчас и наблюдается на рынке, а также чрезвычайно внимательный мониторинг текущего лизингового портфеля и уровня просроченной задолженности по нему. «Кроме того, индивидуальный подход к урегулирова-

нию задолженности, оперативное изъятие объектов лизинга в случае существенных (свыше 1,5–2 месяцев) задержек по платежам. Это очень неприятно для клиента, но это единственный действенный способ не получить серьезные проблемы с качеством портфеля», — поясняет он.

Александр Кожевников, генеральный директор «МКБ-лизинг», подчеркивает, что в текущей ситуации лизинговые компании, желающие «остаться на плаву» и пополнить портфель новыми клиентами, уже выработали свою антикризисную политику работы. → 22



БАНК

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ИСКУССТВО

УСПЕШНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

вклад
«БЕЛЫЕ НОЧИ ONLINE*»

до

12%

годовых
в рублях

www.bspb.ru

/812/ 329 5050

Вклад принимается в рублях РФ, долл. США, евро. Процентные ставки по вкладу при сроке вклада 181 день и сумме вклада от 10 000 до 1 499 999.99 рублей РФ; от 1 500 000 рублей РФ; от 500 до 49 999.99 долл. США; от 50 000 долл. США; от 500 до 49 999.99 евро; от 50 000 евро – 11.50%; 12.00%; 3.00%; 3.70%; 2.50% и 3.00% годовых соответственно. Процентные ставки по вкладу при сроке вклада 367 дней и сумме вклада от 10 000 до 1 499 999.99 рублей РФ; от 1 500 000 рублей РФ; от 500 до 49 999.99 долл. США; от 50 000 долл. США; от 500 до 49 999.99 евро; от 50 000 евро – 11.50%; 11.70%; 3.50%; 4.40%; 2.60% и 3.50% годовых соответственно. Процентные ставки по вкладу при сроке вклада 548 дней и сумме вклада от 10 000 до 1 499 999.99 рублей РФ; от 1 500 000 рублей РФ; от 500 до 49 999.99 долл. США; от 50 000 долл. США; от 500 до 49 999.99 евро; от 50 000 евро – 10.30%; 11.00%; 4.10%; 4.75%; 3.00% и 3.80% годовых соответственно. Процентная ставка фиксируется в момент заключения договора вклада. Выплата процентов в конце срока вклада. Дополнительные взносы и частичные изъятия по вкладу не предусмотрены. При досрочном расторжении договора вклада проценты начисляются в соответств. валюте по ставке вклада «До востребования», действующей в Банке на момент изъятия вклада за весь период нахождения средства по вкладу. По окончании срока вклада возможно его продление на условиях следующего сезонного вклада. При отсутствии на дату пролонгации в Банке сезонного продления пролонгация осуществляется на условиях вклада «Стратег online», действующего на момент окончания срока вклада. При отсутствии вклада «Стратег online» на момент продления, вклад считается продленным на условиях вклада «До востребования». Также возможен возврат суммы вклада с процентами на счет, с которого была зачислена первоначальная сумма вклада. Открытие вклада только в системе «Интернет-банк» ПАО «Банк «Санкт-Петербург». Вклад принимается с 15.04.2015 по 01.07.2015. Процентные ставки по вкладу «Белые ночи online», указанные в настоящей рекламе, действительны 01.06.2015. После 01.06.2015 размер процентной ставки может быть изменен Банком. Новый размер процентной ставки применяется к вкладам, открываемым после ее изменения. ПАО «Банк «Санкт-Петербург». Генеральная лицензия Банка России №436 от 31.12.2014. ОГРН 1027800000140. Юридический адрес: Санкт-Петербург, Малоохтинский пр. 64А. *Оклайн. Реклама.

21 → «В первую очередь это упор на финансово устойчивые предприятия с низким уровнем долговой нагрузки, минимизация собственных рисков за счет увеличенных авансов по сделке, более пристальное внимание к финансовым показателям клиентов», — перечисляет господин Кожевников.

Управляющий филиалом «Петербургский» банка «Глобэкс» (группа Внешэкономбанка) Ирина Воробьева констатирует, что лизингодатели оказались, грубо говоря, в тисках, являясь, по сути, посредническим бизнесом. «Они закупают ресурсы у банков, цена этих ресурсов резко выросла, что привело к увеличению стоимости услуг лизинговых компаний. На фоне этого, а также из-за сокращения платежеспособности компаний, спрос на лизинговые продукты снизился. Кроме того, из-за ухудшения своего состояния лизингополучатели просят лизингодателей снизить платежи. Также есть неплатежеспособные компании, которые не могут обслуживать обязательства перед лизинговыми компаниями, а последние не могут платить по своим кредитным обязательствам за счет своей маржи. Реализовывать технику и оборудование сложнее в кризисные периоды. Это очень непростое время для лизинговых компаний: выживут те, кто вел низкорискованную кредитную политику, у кого был диверсифицированный лизинговый портфель», — высказалась госпожа Воробьева.

Наталья Татулова, менеджер направления проектного финансирования компании Softline, отметив, что текущая экономическая ситуация является несомненным стрессом для всех игроков рынка, сконцентрировала внимание на лизингодателях, занимающихся финансированием телекома и IT. «Рассматривая лизинговые компании нашего сегмента, можно предположить, что решением в данной ситуации может быть усиление партнерских отношений с вендорами. Плотное сотрудничество позволит разработать и продвинуть совместные программы финансирования, благодаря которым условия и ставки будут выглядеть более привлекательными по сравнению с текущими. Учитывая специфику IT-бизнеса, где производителями решений являются в основном западные компании, российским лизингодателям стоит обратить внимание на возможность выстраивания отношений с западными финансовыми организациями. Они имеют средства, которые можно направить на реализацию проектов, организовав трехстороннее взаимодействие: российский лизингодатель, западный банк и вендор. Конечно, такая стратегия работы имеет определенные политические нюансы, но, распределяя риски между всеми участниками сделки, можно выйти на новый уровень взаимодействия с заказчиком и выстроить партнерство на международном уровне. Такое партнерство, несомненно, укрепит позиции российских лизингодателей», — сообщила она.

Александр Михайлов, вице-президент компании «Европлан», прогнозирует, что 2015 год станет годом ухода с рынка тех игроков, которые в 2014 году еще имели доступ к финансированию. «В 2014 году дефолт по облигациям допустила компания „РТК-Лизинг“, что негативно для всего рынка. Собственная стратегия „Европлана“ выживания на рынке заключается в экономии издержек и минимизации



ЛИЗИНГОДАТЕЛИ БРОСЯТ СИЛЫ НА УЛУЧШЕНИЕ СВОИХ ЛИЗИНГОВЫХ ПОРТФЕЛЕЙ

перекладывания возросшей стоимости финансирования на лизингополучателей. Нашу ситуацию, по сравнению с другими игроками рынка, делает уникальной сохранение «Европланом» доступа к фондированию — на данный момент у нас открытые кредитные линии от крупнейших российских банков общим объемом около 10,1 млрд рублей. Поэтому для нас сейчас появляется возможность взять на себя те сделки и работать с теми лизингополучателями, которыми ранее занимались другие компании, сейчас доступа к фондированию не имеющие. Мы этому, как и любые здравомыслящие люди, не сильно радуемся, однако факт остается фактом: для высококапитализированных компаний с доступом к фондированию появляются новые возможности на лизинговом рынке», — делится господин Михайлов.

Как высказался руководитель дивизиона «Санкт-Петербург» компании «Балтий-

ский лизинг» Андрей Бугров, рецептов выживания на рынке достаточно много. «На мой взгляд, немаловажную роль в них играет грамотный подход к рискам компании. От того, каким образом сбалансирована система управления рисками, зависит не только судьба лизинговой компании, но и судьба лизингополучателя, который в случае добросовестного исполнения своих обязательств перед лизинговой компанией вправе рассчитывать на получение в собственности лизингового имущества. Качественный клиент лизинговой компании вселяет надежду в стабильность лизинговой компании. Кроме того, диверсификация лизингового портфеля, как по отраслевой принадлежности клиентской базы, так и по типам имущества, передаваемого в лизинг, создает запас прочности для лизинговой компании», — указывает он.

Генеральный директор ООО «Лен-транслизинг» Дмитрий Виноградов рас-

сказал, что этот вопрос лучше поделить на три части. «В отношении источников финансирования: для рыночных лизинговых компаний, традиционно привлекающих финансирование на открытом рынке, для дальнейшего развития станет актуальным поиск финансирования, альтернативного банковскому. В том числе и мобилизация собственных денежных резервов для размещения их в сделках. В отношении нового бизнеса: наиболее целесообразно в текущих условиях консервативно подойти к формированию нового портфеля, стремясь финансировать сделки с высоколиквидным имуществом и с размером собственного участия лизингополучателя не менее 20%. Возврат инвестиций в рамках графика должен происходить быстрее, чем падает рыночная стоимость предмета лизинга в связи с износом. В случае если лизингодатель примет решение финансировать сделку по приобретению низколиквидного имущества — он должен вдвойне внимательно отнестись к анализу финансового состояния лизингополучателя, постараться сбалансировать риски наличием дополнительного обеспечения, увеличить размер собственного участия лизингополучателя в сделке. В отношении работы с поставщиками: в текущей ситуации с целью предотвратить падение продаж как у поставщиков предметов лизинга, так и у лизингодателей, станет как никогда целесообразной разработка новых совместных скоринговых программ продаж предметов лизинга через лизинговые механизмы, привлекающих клиентов наличием рассрочки платежной нагрузки и низким удорожанием при этом», — поясняет господин Виноградов.

ВЗЯТЬСЯ ПО-ЖЕСТКОМУ Важно усиливать работу с проблемными активами на фоне увеличения доли просроченной задолженности клиентов.

Анастасия Халилова, директор управления по работе с крупнейшими клиентами ЗАО «Сбербанк Лизинг», говорит, что в числе основных мероприятий по работе с проблемными активами может быть развитие вторичного рынка автомобилей и спецтехники в результате наращивания объемов реализации изъятых предметов лизинга, а также активизация работы с дебиторской задолженностью клиентов.

Дмитрий Тимофеев отмечает, что в кризис условия работы с должниками ужесточаются. «На рынке ликвидных объектов лизинга, каковым является лизинг автотранспорта, лучше не затягивать с изъятием объекта лизинга в случае просрочек платежей, поскольку возникает большой риск столкнуться с ситуацией банкротства лизингополучателя и встать в длинную очередь кредиторов в случае банкротства юридического лица. Любой суд и взыскание по банкротству — это всегда долго, дорого и оплачивается, в конечном счете, лизинговой компанией (недополученная прибыль, издержки на юридические услуги, временные потери и прочее). К тому же все лизинговые сделки проводятся с привлечением банковского финансирования, а значит, не получая лизинговых платежей от клиента, лизинговая компания, тем не менее, продолжает исполнять обязательства по кредитным договорам за счет своих оборотных средств, которых в кризисное время не слишком много. Соответственно, и возможности ожидания платежей

от клиентов с надеждой на исправление ситуации существенно ограничены», — поясняет господин Тимофеев.

По мнению Александра Кожевникова, одно из преимуществ лизинговых компаний — возможность гибкого подхода к возникающим трудностям клиента по выплате лизинговых платежей. «Индивидуальный подход к вопросу работы с должниками включает проведение реструктуризации с теми клиентами, которые действительно имеют временные затруднения. Процедура изъятия предметов лизинга с целью реализации проводится в случае отсутствия перспектив восстановления дальнейшей нормальной платежеспособности. Во избежание роста числа неплательщиков лизинговые компании стали еще более требовательно и взвешенно подходить к анализу финансового состояния лизингополучателя, к ликвидности финансируемого имущества и к наличию перспектив развития бизнеса клиента», — заключает он.

По словам Александра Коконова, начальника департамента корпоративного кредитования банка «Возрождение», лизинговые компании работают в рамках существующего правового поля и с учетом опыта, полученного во время предыдущих кризисов. «Потенциальные сложности с реализацией активов могут заставить лизинговые компании быть более лояльными к действующим клиентам. В свою очередь, следствием этого может стать необходимость урегулирования кредитных портфелей с банками-кредиторами, а также острая потребность в докапитализации. Что касается новых клиентов, то уже наличие жесточайшего подходов по их отбору», — уверяет господин Коконов.

НЕСИМПАТИЧНЫЙ ПОРТФЕЛЬ Что касается консолидации рынка, то эксперты высказываются весьма скептически на эту тему.

Господин Тимофеев сомневается, что уровень консолидации рынка будет высоким просто потому, что сейчас откровенно нет интереса к лизинговым компаниям и их портфелям со стороны потенциальных инвесторов. «Хотя отдельные сделки слияния и поглощения будут», — высказался он.

Александр Кожевников считает, что крупным компаниям легче оперировать на рынке и привлекать финансирование, однако для активного поглощения конкурентов необходимы достаточные ресурсы и стабильная экономика, поэтому ожидать консолидации в ближайшей перспективе не стоит.

Анастасия Халилова полагает, что консолидация лизингового рынка возможна,

в том числе за счет поглощения крупными игроками небольших региональных компаний, испытывающих трудности с финансовой устойчивостью. «К слову, консолидация капитала является актуальной тенденцией в период стагнации экономики. Желание лизинговых компаний пересмотреть структуру портфеля, сбалансировать его риски усиливается», — напоминает госпожа Халилова.

По мнению Александра Коконова, рынок не будет развиваться в сторону количественного увеличения. Компаниям, портфель которых слабо диверсифицирован, сконцентрирован в отраслях с высоким уровнем риска, а также имеющим низкую долю собственных средств или дорогое финансирование, придется уйти с рынка или быть поглощенными более успешными его участниками. «Насколько я знаю, на рынке сейчас есть небольшие лизинговые компании, которые продаются, но покупателей, готовых за приемлемую цену их приобрести, пока нет. Также возможны продажи ликвидных лизинговых портфелей», — уверен господин Коконов.

Генеральный директор лизинговой компании Carcade Алексей Смирнов считает, что объективные тенденции развития лизингового рынка говорят о том, что в 2015 году может произойти некоторая консолидация рынка между крупными игроками в отдельных сегментах. «Перераспределению рыночной доли будут способствовать такие конкурентные преимущества крупных компаний, как сравнительно более высокий уровень доступности кредитных ресурсов для них, развитая филиальная сеть (например, у нашей компании 70 представительств в регионах РФ), высокие компетенции в создании и поддержании вариативной продуктовой линейки. В течение года нельзя исключать также сделок по покупке лизинговых портфелей небольших компаний крупными игроками», — полагает он.

ДЫШАЩИЕ НА ЛАДАН И ОТНОСИТЕЛЬНО ЖИВЫЕ

Про просьбе BG участники рынка рассказали, какие сегменты лизинговых операций чувствуют себя лучше или хуже, чем остальные.

Господин Тимофеев говорит, что хуже всего чувствует себя лизинг «самолетов-пароходов», промышленного и торгового оборудования, так как планы по обновлению основных фондов в кризис, как правило, замораживаются. «Лизинг автотранспорта по сравнению с другими сегментами рынка относительно „живой“: так или иначе машины менять нужно, так как если не менять, то обслуживание бывшего в употреблении транспорта с момента окончания гарантий производителя до-

роже любого лизинга становится. Кроме того, запущенная государственная программа льготного автолизинга позволяет получить весьма существенную скидку в размере 10% от стоимости транспортного средства, что отчасти компенсирует повышение стоимости автомобилей и существенно снижает ежемесячные платежи. Госпрограмма работает для автомобилей, произведенных в 2015 году на территории РФ без ограничений по стоимости авто (в отличие от программы льготного автокредитования, где лимит стоимости авто — 1 млн рублей, а требование по минимальному авансу — 20%), является реально работающим инструментом, способным изменить тяжелую ситуацию с продажами новых автомобилей», — рассказывает он.

Кроме того, новым и перспективным инструментом для лизингового рынка и возможным драйвером развития лизинговой отрасли даже в нынешние тяжелые времена становится лизинг для физических лиц.

По мнению господина Кожевникова, наиболее востребованными сегментами лизинга остаются спецтехника и автотранспорт. «Это и ликвидный предмет лизинга для лизингодателей, и наиболее востребованный предмет в бизнесе лизингополучателей. Хуже всего обстоят дела на рынке железнодорожных перевозок и, соответственно, в сегменте лизинга железнодорожного подвижного состава», — заявил он.

Наталья Татулова говорит, что продвижение лизинга в России идет заметно медленнее по сравнению с Западом. «Несколько лет наиболее активным сегментом был автолизинг, который уже привычен и понятен нашему менталитету. В 2012–2013 годах спрос на лизинг авиатехники и технологического оборудования также был велик, монополисты активно обновляли свои парки и продолжают пользоваться этой схемой финансирования. Рынок IT-лизинга на данный момент только развивается, и пока отечественный бизнес не может до конца принять все особенности данной схемы. Эти опасения понятны, ведь предмет лизинга не принадлежит конечному пользователю — заказчику. IT-оборудование, переданное по лизингу, хранит массу конфиденциальной информации. Мне кажется, что этот риск серьезно влияет на осторожное отношение к лизингу», — рассуждает госпожа Татулова.

По словам госпожи Халиловой, в период стагнации российской экономики можно ожидать снижения инвестиционного спроса во всех сегментах рынка лизинга. «Поддержкой сектора крупнейшего бизнеса, скорее всего, будет сохраняющийся спрос на инвестиции по направлению

частно-государственного партнерства, развития операционного авиализинга. В крупном и среднем бизнесе восстановление спроса можно ожидать одновременно с ростом промышленного производства, возобновления наращивания объемов строительства. В сфере малого и микробизнеса спрос будет поддерживаться за счет развития автолизинга, спецтехники, в том числе благодаря программам господдержки», — заявляет госпожа Халилова.

Андрей Бугров говорит, что уже традиционно плохо себя чувствуют дорожная и строительная отрасли, компании, занимающиеся производством или продажей автотранспорта, крупные перевозчики. «И в большей степени связано это с недостаточным объемом оборотных средств, так как в конце прошлого года банки существенно сократили финансирование текущей деятельности компаний, к тому же еще и резко подняв ставки по привлечению. Уровень банковских ставок стал выше рентабельности бизнеса, что повлекло за собой существенное сокращение темпов развития компаний. Хотя прошлый кризис подтолкнул некоторых к более продуманной политике финансирования текущей деятельности. И те, кто не заигрывался на „перекредитовках“, оказались в более выигрышном положении. На сегодняшний день, предприятия, связанные с ВПК и бюджетным финансированием этого направления, чувствуют себя достаточно стабильно. Хотя хватает проблем, связанных с экономическими санкциями, не дающими возможность в полной мере закупать импортное оборудование», — добавляет он.

По словам Дмитрия Виноградова, в силу сложной экономической ситуации в стране в целом обострились проблемы с платежной дисциплиной лизингополучателей, что на фоне падения объемов нового бизнеса и невозможностью скомпенсировать просрочку маржей от новых сделок делает данную проблему первоочередной для лизингодателей. «Такое положение дел заставляет лизингодателей в одних случаях совместно с лизингополучателями искать пути выхода из сложившейся ситуации: реструктурировать графики в соответствии с возможностями клиента, помогать в поиске заказчиков на продукцию клиента, совместно искать потенциальных покупателей на предмет лизинга. В других случаях лизинговым компаниям приходится действовать жестко: пользоваться правом безакцептного списания средств с расчетных счетов неплательщиков, а также правом изъятия предмета лизинга для дальнейшей его реализации», — рассказывает господин Виноградов. ■

ЛенТранслизинг

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

9 лет на рынке

Искусство правильного лизинга

ЛенТранслизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Адрес: 195112, Санкт-Петербург, площадь Карла Фаберже, д. 8, лит. В, офис 517

Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33, (812) 363-09-19
e-mail: Info@lts-spb.ru
www.lts-spb.ru



Автомобили



Спецтехника



Оборудование



Вагоны

РЕКЛАМА ООО «ЛенТранслизинг»

«ИПОТЕКА — ЭТО ДВИГАТЕЛЬ НАШЕЙ ЭКОНОМИКИ»

УПРАВЛЯЮЩИЙ ФИЛИАЛОМ «ПЕТЕРБУРГСКИЙ» БАНКА

«ГЛОБЭКС» (ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА) ИРИНА ВОРОБЬЕВА

В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ЮЛИИ ЧАЮН

РАССКАЗАЛА, ВОСТРЕБОВАНЫ ЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ СУБСИДИРОВАНИЯ СТАВОК ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ И ИПОТЕКЕ, ЧТО МЕШАЕТ БАНКАМ НАРАЩИВАТЬ КРЕДИТНЫЕ ПОРТФЕЛИ, А ТАКЖЕ О ТОМ, ВОЗВРАЩАЮТСЯ ЛИ ЗАПАНИКОВАВШИЕ ВКЛАДЧИКИ, ЗАБРАВШИЕ В ДЕКАБРЕ 2014 ГОДА СВОИ СРЕДСТВА С ДЕПОЗИТОВ.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

BUSINESS GUIDE: Ситуация с продажами автомобилей как новых, так и подержанных далека от идеальной — спрос падает. Какова ситуация с автокредитованием у филиала банка «Глобэкс»?

ИРИНА ВОРОБЬЕВА: Рынок продаж автомобилей действительно штормит: второй год подряд мы наблюдаем падение, и апрель продемонстрировал рекордные показатели падения продаж автомобилей. Связано это с целым рядом факторов, в числе которых сокращение платежеспособности населения. Кроме того, на фоне валютных скачков увеличились цены на автомобили иностранного производства. Естественно, все эти негативные факторы отражаются и на автомобильных кредитах — всплеска выдачи автокредитов в этом году мы не ожидаем. Мы надеемся, что спрос начнет выравниваться к концу 2015 года и мы вернемся к показателям 2014 года. Сейчас банк выдает кредиты по программе госсубсидирования, и они востребованы, так как у нас одна из самых привлекательных ставок на рынке — 9,67% годовых, что, по данным портала Банки.ру, на сегодня является самым лучшим предложением. Соответственно, и по всем остальным новым автомобилям, не попавшим под программу государственного субсидирования, мы предлагаем на сегодня одну из самых лучших ставок — 18% годовых.

BG: А действительно ли программа работает, вы замечаете увеличение количества заявок на одобрение автокредита?

И. В.: Конечно, она стимулировала рост продаж, так как ставка ниже 10% за автокредит на приобретение автомобиля стоимостью до 1 млн рублей — это отличные условия, даже по сравнению с условиями прошлого года. Я считаю, что госпрограмма стартовала вовремя. Но, как я уже сказала, все равно это накладывается на падение платежеспособности и на то, что наше население очень сильно закредитовано. Если пять-семь лет назад люди брали, допустим, только автомобильный кредит или ипотеку, то сейчас, к сожалению, нагрузка на заемщиков значительно выросла, так как люди обслуживают нескольких кредитных карт, потребительские кредиты, ипотеку. Из-за этого подчитать платежеспособность заемщика для погашения даже автокредита становится все сложнее. На фоне ухудшения ситуации с закредитованностью и падения платежеспособного спроса я полагаю, что роста по портфелям автокредитов банковский рынок не увидит — речь идет лишь о том, что мы остановим резкое падение.

Помимо перечисленных мною проблем, следует отметить, что у автокредитов самая большая амортизация: чем меньше сумма кредита, тем быстрее он погашается. Дальнейшее развитие автокредитования и рынка автомобильных продаж напрямую зависит от стабильности рынка труда, выравнивания зарплат вслед за инфляцией. Пока мы видим, что цены на нефть растут очень медленно, и, несмотря на то, что рубль несколько укрепился, рост цен на автомобили еще очень заметен, а зарплаты населения не скоро достигнут оптимального уровня. Скорее всего, через год-два проявится отложенный спрос — и тогда будет всплеск продаж. Самым устойчивым трендом в последние год-полтора является то, что банки переключились с «улицы» на собственную клиентскую базу — сотрудников компаний, обслуживающихся в нашем банке, вкладчиков. Это позволяет нам экономить на рисках, поскольку со своей базой работать дешевле. Но это значительно снижает объем кредитов населению.

BG: А какова ситуация по ипотеке?

И. В.: Сегодня «Глобэкс» участвует и в ипотечной госпрограмме субсидирования ставки. Наша ставка составляет 12% годовых, что также является одним из лучших предложений на сегодня на рынке ипотечного кредитования. В настоящий момент Минфином одобрен лимит в сумме 2,87 млрд рублей, и на данный период в рамках программы выдано ипотечных кредитов на сумму 260 млн рублей. И спрос на квартиры активизировался на первичном рынке, поскольку вторичный рынок жилой недвижимости несколько дороже. В декабре ставка по ипотечным кредитам поднялась до 20–24% вслед за ростом ключевой ставки ЦБ, ипотека стала недоступна для большинства россиян. Из-за этого был провал на рынке жилой недвижимости, что признают и застройщики, и риелторы, однако сейчас ситуация выправляется, мы можем констатировать, что спрос на ипотеку восстановился. И в Петербурге, и в других регионах мы активно подписываем соглашения с застройщиками, согласовываем плановые показатели, в рамках которых мы будем с ними работать. Следует понимать, что ипотека — это двигатель нашей экономики, поэтому я оцениваю программу господдержки с позитивной точки зрения.

BG: Как обстоят дела со вкладами: по банковскому сектору был значительный отток в конце прошлого года, а как сейчас себя ведут клиенты?

И. В.: В декабре мы отметили серьезный отток вкладчиков, но сейчас они возвращаются, объемы депозитов мы восстанавливаем. Отток мы связываем с некоторой паникой у крупных вкладчиков. Небольшие вкладчики были довольно спокойны, благодаря увеличению минимальной суммы страхования вкладов с 700 тыс. до 1,4 млн рублей. Мы прогнозируем, что тренд на возвращение вкладчиков в банк сохранится, и до конца года мы восстановим свои объемы депозитов, тем более что мы предлагаем долгосрочные накопительные вклады по ставкам 12–12,7% годовых в рублях и до 6% в валюте.

BG: Расскажите, пожалуйста, что будет происходить со ставками по кредитам и по вкладам в банке «Глобэкс»?

И. В.: Мы будем постепенно понижать их вслед за понижением ключевой ставки, и ставки будут изменены уже в июне. Речь идет об одном-двух процентах.

BG: А вы ужесточаете взаимоотношения с корпоративными клиентами, например с застройщиками?

И. В.: Что касается застройщиков, то мы работаем с теми, кто зарекомендовал себя на строительном рынке по срокам сдачи объектов и с хорошей кредитной историей, кто аккредитован крупными банками и работает по 214-ФЗ. Именно поэтому говорить о каком-то ужесточении требований по отношению конкретно к застройщикам не приходится. Однако мы пересматриваем условия взаимоотношений с корпоративными заемщиками в целом. Мы более внимательно изучаем, как наши заемщики формируют свою прибыль, на что они ее тратят, насколько рентабелен их бизнес, как ими соблюдаются кредитные обязательства. Мы отслеживаем кредитную историю, а также ежемесячно мониторим целевое расходование занятых у нас средств.

BG: Существуют ли какие-то сектора в экономике, которые, на ваш взгляд, чувствуют себя наиболее стабильно, несмотря на кризис?

И. В.: Некорректно утверждать, что сейчас какая-то одна отрасль более успешна, а другая — менее. В любой отрасли есть успешные и не очень компании, это зависит от качества менеджмента, от технического состояния производства, если, допустим, мы говорим о реальном секторе. Впрочем, следует признать, что те сектора, которые пользуются поддержкой государства (судостроение, оборонная промышленность), чувствуют себя несколько лучше, чем остальные.

BG: Отмечаете ли вы, что количество заявок на кредиты от корпоративных заемщиков на реализацию каких-то инвестиционных проектов снизилось?

И. В.: Да, большого количества заявленных крупных инвестиционных проектов нет, так как в целом ситуация в экономике не радужная. Дело не только в высоких ставках по кредитам: текущие исследования промышленности неоднократно показывали, что доступность кредитных ресурсов не является основным ограничением для развития компаний: экономическая неопределенность, снижение рентабельности, падение прибылей, наконец, весь комплекс проблем, обеспечивший начало спада в январе (санкции, снижение странового рейтинга, неопределенность бюджетной стратегии), перевешивают. Население, как мы видим, сокращает свои потребительские расходы очень активно. Растить же без причин промышленность, увы, не в состоянии. Однако у нас есть заявки от лизинговых компаний на расширение производственных мощностей, например, от тех компаний, которые производили продукцию, аналоги которой импортировались в Россию. Из-за падения рубля в конце прошлого года и в начале нынешнего стоимость импортных товаров значительно выросла, поэтому увеличился спрос на отечественную продукцию. А увеличение емкости рынка сбыта внутри страны для отечественных производителей, в свою очередь, дало им стимул к расширению и модернизации производственных мощностей, и они стали обращаться за заемными средствами.

BG: И напоследок расскажите, пожалуйста, как банк оптимизирует собственные расходы в кризис?

И. В.: Мы автоматизируем процессы там, где это возможно, или централизуем некоторые виды деятельности, например, сосредотачиваем в центральном офисе бухгалтерию. Мы оптимизируем свои расходы за счет аренды, ведем переговоры с арендодателями о более выгодных условиях, меняем локации каких-то дополнительных офисов, которые либо не очень выгодно расположены, либо по которым не удалось договориться о заморозке арендной платы. Сокращать свою сеть допфисов мы не собираемся и даже рассматриваем возможность открытия отделений меньшего формата в не охваченных нами районах. В частности, нам интересен Васильевский остров. ■

«НИКАКИХ МЕР ВОЗДЕЙСТВИЯ, КРОМЕ ЛАСКОВЫХ УГОВОРОВ» ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОЛЛЕКТОРСКИХ АГЕНТСТВ ОСЛОЖНЕНА МНОЖЕСТВАМИ ФАКТОРОВ: ОТ БАНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ НЕГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ДО НЕРАБОТАЮЩИХ ЗАКОНОВ. ВПРОЧЕМ, НЕ СТОИТ ПОЛАГАТЬ, ЧТО ОТ БЕЗВЫХОДНОСТИ ОНИ ПРОДОЛЖАЮТ МАССОВО ПРИБЕГАТЬ К ГРУБЫМ МЕТОДАМ ВЗЫСКАНИЯ, ХОТЯ ЮРИСТЫ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО И ЭТИ МЕТОДЫ НЕ ОСТАЛИСЬ В ПРОШЛОМ: ВСЕ ЖЕ МНОГИЕ КОЛЛЕКТОРЫ НАУЧИЛИСЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ В СВОЕЙ РАБОТЕ ДОСТИЖЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.

ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

BG попросил специалистов рынка рассказать о том, что мешает взыскивать долги. Оказалось, что трудностей большое количество.

Эви Скрынник, директор по маркетингу Fingooroo, считает, что очень мешает работе коллекторов отсутствие коллекторской работы в отношении должников во многих микрофинансовых организациях (МФО). «Речь идет о том, что МФО вместо проведения коллекторской работы закладывают процент дефолта в ставку займа, чем приучают заемщиков не платить, все равно никто не спросит. Опросите p2p-сервисы и онлайн-МФО на предмет построения их процесса по работе с просроченной задолженностью. Вы удивитесь, что у некоторых такой процесс и понятие „коллектор“ вообще отсутствуют», — негодует госпожа Скрынник.

Юрий Гольцер, архитектор решений для банков IT-компании Navicon, считает, что основная причина, которая снижает успешность коллекторов и банковских сотрудников в России, — это низкая финансовая грамотность населения. «Например, вышедший недавно закон о банкротстве физических лиц, суть которого многие не поняли, подумав, что теперь в любое время, объявив себя банкротом, смогут не платить по долгам. Однако мало кто знает о последствиях принятия такого решения, о том, сколько последует судебных разбирательств и какой удар это нанесет по личной финансовой репутации. И поэтому люди с легкостью не исполняют взятые на себя обязательства и усложняют работу коллекторов. На самом деле этот закон направлен не на послабление платежей, а на упорядочивание процессов выплаты кредиторам и реализации имущества должников, особенно тех, у кого несколько кредитов. Также не все люди задумываются о том, что, попав в сложную финансовую ситуацию, они имеют возможность сделать реструктуризацию кредита: изменить его параметры, снизив, таким образом, кредитную нагрузку в данный момент. Многие этого не знают, начинают паниковать, пропускать платежи, пени растут, и потом все наслаивается, как снежный ком. Поэтому лучшее, что можно сделать при возникновении проблем с платежами, — это прийти в банк и узнать о способах изменения кредитных условий», — подробно описывает господин Гольцер.

Анна Коняева, директор Центра правового обслуживания, говорит, что в первую очередь государственным органам нужно заботиться о неотвратимости наказания, тогда процент должников значительно снизится. «Сейчас складывается такая ситуация, что чрезвычайно много должников



ДОЛЖНИКАМ СТАНЕТ ТЯЖЕЛЕЕ УХОДИТЬ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРОСРОЧКУ ПО БЕЗДУМНО НАБРАННЫМ КРЕДИТАМ

пользуются тем, что очень неэффективна работа судебных приставов, имеется большое количество проблем в системе исполнительного производства: организационные, технические, кадровые, не налажена межведомственная координация. Злостные должники, умышленно уклоняющиеся от погашения задолженности, не привлекаются к уголовной ответственности, хотя такая статья есть — 177 УК РФ «Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности». Только недавно в обществе заговорили, что очень низок процент привлекаемости по ст. 177 Уголовного кодекса. Когда заработает закон, тогда будет и прогресс», — уверена она.

По словам госпожи Коняевой, кредиторы, в том числе и банки, сами пытаются решить свою проблему по взысканию задолженности, часто они вынуждены обращаться к коллекторам, так как должники игнорируют выполнение своих обязанностей, выводят имущество, переоформляя на своих близких родственников. «Тот факт, что должник не платит умышленно, всегда очевиден: например, когда человек тратит значительные деньги на сотовую связь, ездит на дорогой машине, проживает в фешенебельной квартире, оформленной на родственников. Коллекторы фактически вынуждены прибегать к методам борьбы, которые порой на грани или за рамками закона. По-другому не получается: нет эффективной системы привлечения к ответственности, люди наглеют, умышленно не платят долги. Конечно, методы работы коллекторов иной раз недопустимы, с реги-

бами, бывают направлены не на должника, а на его родственников или соседей, которые вообще не имеют отношения к проблеме, но с учетом вышеизложенного посредникам сложно выполнить поставленную перед ними задачу кредиторов», — горько заключает она.

Анастасия Кузнецова, директор юридического департамента бюро элитной недвижимости Must Have, также солидарна с мнением коллег о том, что успешному развитию цивилизованного и прозрачного коллекторского рынка мешает низкая финансовая грамотность населения. «Многие несостоятельные заемщики предпочитают, как страусы, засунуть голову в песок. Такие должники скрываются от коллекторов — уходят с работы, меняют место жительства, нередко по-настоящему „пускаются в бега“ и уезжают из города. Получают они, таким образом, только испорченную кредитную историю плюс рост долга плюс штрафы за просрочку выплат. Хотелось бы, чтобы больше людей понимало, что подавляющее большинство коллекторов заботятся о безупречной репутации своей компании и действуют в полном соответствии с законом. Что они готовы договариваться о приемлемом графике выплат, и если в дальнейшем заемщик придерживается этого нового графика, то звонков от коллекторов ему слышать не придется. Если к взысканию вашего долга подключились коллекторы, то важно помнить несколько элементарных правил. Попросите коллектора полностью представиться и назвать компанию, должность и цель звонка. Пусть

коллектор пришлет вам документы, подтверждающие переход права требования долга к коллектору. Здесь важный нюанс в том, что в соответствии с постановлением пленума Верховного суда РФ № 17 от 28.06.2012 неправомерна передача банком прав требования по кредиту компании, не имеющей лицензии на банковскую деятельность, если только такое право не прописано в ипотечном договоре. Поэтому еще раз внимательно перечитайте договор: если вдруг в нем не прописан переход права требования долга к коллекторскому агентству, то никаких коллекторов во взаимоотношениях с банком возникнуть не должно. Любое несогласие с действием коллектора отправляйте в коллекторское агентство в письменном виде с просьбой предоставить вам письменный ответ. Если вдруг коллектор отказывается прислать вам документы, подтверждающие переход прав истребования долга, то заемщик может написать заявление в полицию по ст. 163 УК РФ», — дает советы госпожа Кузнецова.

НАЙТИ И ПОТЕРЯТЬ Кроме того, одной из главных проблем успешного взыскания является невозможность проверить контактные данные должников, которые меняют адреса жительства и сим-карты.

Александр Морозов, первый вице-президент Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА), поясняет, что в каждом кредитном договоре есть пункт, по которому заемщик обязан сообщать об изменениях в своих контактах, но этот механизм не работает. «Полномочий получения свежих данных — у тех же мобильных операторов и от других источников у кредиторов и взыскателей нет. В результате более 70% жалоб на коллекторов связано с тем, что они беспокоят не причастных к долгу людей, растет себестоимость взыскания. Точечное расширение полномочий коллекторов для получения актуальных контактных данных — один из важных пунктов основного законопроекта о коллекторской деятельности, который сейчас готовится профессиональным сообществом», — рассказывает он.

Несмотря на активное развитие информационного обмена на рынке кредитных историй (с 1 марта вместе с обязанностью передавать данные о платежах должников в Бюро кредитных историй, коллекторы получили и права на получение данных об их кредитных историях), по-прежнему ощущается нехватка информации о поведенческих особенностях заемщиков. Она необходима коллекторам для анализа долговых портфелей и принятия решений о стратегиях взыскания. ➔ 26

25 → Это вызывает к жизни стартапы по сбору и предоставлению таких данных, аналогичные проекты уже реализованы за рубежом. Это что-то вроде частных банков данных, созданных при участии крупнейших взыскателей и кредиторов, где вся информация о заемщиках необратимо зашифрована кодом, тем не менее может использоваться для прогнозирования взыскания и для принятия положительного решения о выдаче нового кредита или займа.

По словам господина Морозова, нехватка квалифицированных кадров и недостатки подготовки персонала — еще одна значимая проблема рынка. «Коллекторская деятельность изначально связана с высокими затратами на обучение персонала — выше, чем в банковской сфере. Непросто научить корректно вести себя в этой стрессовой и конфликтной работе. И далеко не все компании на рынке могут себе позволить проводить по несколько десятков тренингов в год, обучая операторов колл-центров знанию законодательства, кредитных продуктов и исполнительного производства. А чтобы действительно разрешить ситуацию, в которую попал должник, эти знания необходимы. Сейчас Минтруд принял образовательные профстандарты специалиста по коллекторской деятельности, разработанные Финуниверситетом при правительстве РФ при участии НАПКА, они должны стать отраслевым ориентиром», — заключает он.

ВЗЫСКАНИЕ ПОСТАВЛЕНО НА ПОТОК Несмотря на то, что на слуху продолжают быть различные истории о грубых методах воздействия на должников со стороны коллекторов, эксперты рассказывают, что наиболее продвинутые агентства и отделы по работе с просроченной задолженностью банков активно осваивают hi-tech.

Господин Гольцер утверждает, что автоматизация деятельности коллекторских агентств и отделов банков — обязательная составляющая их работы, которая позволяет повысить эффективность процесса сбора долгов. «Например, решение по автоматизации коллекторской деятельности на базе Microsoft Dynamics CRM позволяет ускорить работу с должниками на всех стадиях про-

срочки (soft collection, hard collection, отслеживание и контроль передачи дела в суд — legal collection). Разработанная экспертами Navicon специально под требования и регламенты коллекторской работы система фиксирует процедуры проверки и переоценки залогов, напоминает коллекторам о просрочках клиентов, обращает внимание на затяжные просрочки (более 30 дней), ставит напоминание о звонках, а клиентам отправляет SMS-оповещения о просрочке. Выезды к клиентам также фиксируются в системе и подкрепляются аудио- и видеозаписями, а также обещаниями клиента или его родственников/поручителей. Если дело дошло до суда, то IT-система ведет учет взысканий, реализации залогового имущества, работы с судами, работы приставов.

Кроме того, сейчас прослеживается четкая тенденция к мобилизации массовой работы по небольшим задолженностям. Сотрудники оснащаются мобильными устройствами, в которых есть вся информация о должнике, маршрут поездок, отчетность о результатах. Внедрение автоматизированных решений позволяет банкам и коллекторским агентствам в текущей ситуации увеличения должников не увеличивать штат сотрудников. Так, один коллектор сможет обрабатывать на 30–50% больше клиентов за счет отслеживания и своевременного перераспределения загрузки сотрудников», — делится информацией господин Гольцер.

Ирина Поддубная, директор департамента по работе с просроченной задолженностью банка «Хоум Кредит», рассказывает, что в банке было внедрено автоматическое распределение портфеля за региональными сотрудниками по территориальному принципу. «А в 2015 году планируется внедрить в процессы взыскания мобильные технологии. Специалисты по взысканию получают планшеты со всей необходимой им в работе информацией о должнике, что позволит повысить эффективность их работы „в полях“», — рассказывает она.

Виктор Черванев, руководитель дирекции взыскания проблемной задолженности физических лиц Уральского банка реконструкции и развития, уверяет, что банк применяет и активно внедряет технологии, которые по-

могут снизить расходы на взыскание, обеспечить повышение производительности, снизить участие человеческих ресурсов, повысить качество управления процессом, максимально автоматизировать бизнес-процесс взыскания. «Все это позволяет устойчиво повышать эффективность взыскания и позволяет использовать ту стратегию взыскания, которая будет наиболее приемлема для данного сегмента клиентов в конкретных условиях», — поясняет он.

Михаил Хаймович, адвокат Санкт-Петербургской объединенной коллегии адвокатов, напоминает, что любые «технические новинки», которые могут использовать коллекторы и сотрудники банков, не должны противоречить закону. «В случае отсутствия судебного приказа или исполнительного листа, выданного на основе решения суда, любые „новинки“ незаконны. Никаких мер воздействия на должников, кроме ласковых уговоров, сотрудникам банка и коллекторам закон не позволяет», — подчеркивает господин Хаймович.

Президент — председатель правления банка SIAB Галина Ванчикова считает, что высоки ли шансы возврата кредита, можно понять по настроению должника: «Коллекторские агентства все чаще в процесс взыскания внедряют в свою работу систему аналитики диалогов. При таком анализе выявляются также недочеты и работников коллекторского агентства: недоброжелательность или невнимательность. Напрямую связать внедрение новой системы и увеличение собираемости долгов, наверное, нельзя, но можно улучшить качество работы контакт-центра, а это означает, что и воздействие на должников станет эффективнее. Для эффективного взыскания очень важно соблюдать принцип „знай своего клиента“». Коллекторам помогает такой подход, как сегментация: все заемщики делятся на однородные группы по самым различным критериям. При помощи программного обеспечения аналитики создают критерии этой сегментации и данные для выработки различных стратегий работы, которые применимы к той или иной группе. «Например, в зависимости от образования, пола заемщика сотрудники коллекторского агентства по-

разному составляют письма к должникам», — поясняет она.

Алексей Макин, генеральный директор Redmadrobot, компании по разработке мобильных решений для бизнеса, поясняет, что и банки, и коллекторские агентства уже давно используют различные CRM-системы (Customer Relationship Management) для автоматизации работы по сбору задолженностей — особенно активно их начали осваивать во времена предыдущего кризиса 2008 года. «Сейчас фокус сместился с десктопных IT-решений на мобильные продукты, которые открывают новые возможности повышения эффективности. Стоимость мобильных решений для банков и коллекторских агентств — от 3–5 до 15 млн рублей в первый год, в последующем стоимость поддержки в разы ниже, чем на этапе внедрения. Наше решение, внедренное в ФГ „Лайф“ в качестве пилотного проекта, уже демонстрирует интересные результаты. Всего в группе 1500 коллекторов, из них каждый третий работает с мобильным приложением. Среди участников пилота фиксируется 20-процентное увеличение числа визитов за счет оптимизации построения маршрутов и уменьшение расходов на бензин, которые несет организация. Благодаря появлению мобильных рабочих мест удалось добиться 15-процентного сокращения физических рабочих мест коллекторов в финансовой группе. Это стало возможно за счет четкого контроля и понимания того, сколько времени такие сотрудники проводят в офисе, а сколько „в полях“. Несколько сотрудников делят одно место — система визитов выстраивается таким образом, что они не пересекаются в офисе. Есть даже кейс закрытия регионального офиса одного из банков группы за ненадобностью после внедрения мобильного решения в практику взыскания. Раньше банк мог прекратить операционную деятельность в каком-то населенном пункте, но, если остался портфель кредитов, был вынужден содержать офис с рабочими местами для коллекторов, теперь же такая необходимость отпала», — рассказывает о своем продукте господин Макин. ■

О ПРОСРОЧКЕ ЗАМОЛВИТЕ СЛОВО

ПО ДАННЫМ ОБЪЕДИНЕННОГО КРЕДИТНОГО БЮРО, В АПРЕЛЕ 2015 ГОДА ОБЪЕМ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ НАСЕЛЕНИЯ СОСТАВИЛ 9,88%, ИЛИ 871 МЛРД РУБЛЕЙ (УЧИТЫВАЛИСЬ КРЕДИТЫ С ПРОСРОЧКОЙ ПЛАТЕЖЕЙ ОТ ПЯТИ ДНЕЙ). С НАЧАЛА ГОДА ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ВЫРОС НА 1,4%, НАИБОЛЬШИЙ РОСТ ПРИШЕЛСЯ НА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ, КОГДА ПРОСРОЧКА ВЫРОСЛА СРАЗУ НА 1,2%. НАИБОЛЬШИЙ ОБЪЕМ ЗАДОЛЖЕННОСТИ (9,45%) ПРИХОДИТСЯ НА ТАК НАЗЫВАЕМЫЕ «НЕВОЗВРАТНЫЕ» КРЕДИТЫ С ПРОСРОЧКОЙ ПЛАТЕЖЕЙ 90 И БОЛЕЕ ДНЕЙ. ДАРЬЯ СИМОНОВА ВЫЯСНЯЛА, К ЧЕМУ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ ДАЛЬНЕЙШИЙ РОСТ И КАК МОЖНО СТАБИЛИЗИРОВАТЬ СИТУАЦИЮ.

По данным Объединенного кредитного бюро, в первом квартале 2015 года также наблюдался рекордный рост доли просроченных кредитов, который составил почти 2% и к концу марта достиг значения 17,6%.

Однако, по словам Александра Ахломова, директора департамента развития про-

дуктов Объединенного кредитного бюро, в апреле было незначительное снижение показателя до 17,4% и темпы роста объема просрочки в апреле также замедлились и составили всего 0,18% против 0,5% в марте.

«Мы видим некоторое снижение просрочки, что может говорить о двух фак-

торах. Во-первых, банки стали уделять более пристальное внимание работе со сроком просроченной задолженности. Во-вторых, качество новых заемщиков выше, чем ранее, из-за более жестких требований банков. Однозначно говорить о положительном тренде пока преждевре-

менно, нужно оценивать его в перспективе нескольких месяцев, особенно учитывая майские праздники и предстоящий сезон отпусков, который всегда негативно влияет на платежную дисциплину заемщиков. Рекордный рост просрочки в первом квартале обусловлен двумя основными факто-

ТЕНДЕНЦИЯ

рами: с одной стороны, все большему количеству заемщиков становится сложнее выполнять свои кредитные обязательства в связи с ростом безработицы, снижением реальных доходов и ростом инфляции. Все это неизбежно приводит к росту уровня просроченной задолженности. С другой стороны, наблюдается значительное падение темпов роста портфелей банков. Так, в марте 2015 года было выдано на 58% меньше кредитов по сравнению с мартом 2014 года. В такой ситуации старые просроченные долги продолжают накапливаться на балансах банков, а прироста новых заемщиков недостаточно для выравнивания статистики. Однако мы видим, что рынок кредитования начинает оживать: в марте 2015 года было выдано на 19% больше кредитов, чем в феврале. Поэтому мы ожидаем, что если позитивная динамика сохранится, то просроченная задолженность во втором квартале продолжит расти, но гораздо более умеренными темпами», — подробно рассказал о ситуации господин Ахломов.

СХОД ЛАВИНЫ По просьбе BG специалисты рынка рассказали, в чем причина роста просроченной задолженности.

Завкафедрой финансов и экономики факультета экономических и социальных наук Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации Алла Дворецкая полагает, что причины ухудшения портфеля потребительских ссуд очевидны: это падение доходов населения, потеря мест работы, рост безработицы как следствие нестабильной экономики и кризисной ситуации у многих работодателей.

Ирина Живарева, главный аналитик АО КБ «Росинтербанк», утверждает, что рост просрочки обусловлен ростом потребительских цен и сложной финансовой ситуацией, с которой столкнулся бизнес в период кризиса, а также сами работники.

Антон Щербаков, эксперт информационного агентства «Крединформ», считает, что объем просроченной задолженности растет по причине снижения на 9,8% за январь — февраль 2015 года реальных заработных плат населения, что произошло впервые после кризисного 2008 года и роста безработицы.

«Ухудшившаяся макроэкономическая ситуация в стране привела к заметному ускорению инфляционных процессов в экономике, что вызвало ужесточение денежно-кредитной политики ЦБ, за счет повышения ключевой ставки до 17%, с последующим незначительным снижением до 12,5% (в начале 2014 года — 5,5%), а это, в свою очередь, обусловило рост процентных ставок по ссудам. Заметная девальвация рубля привела к удорожанию импорта; сокращаются объем розничного рынка и общая инвестиционная активность экономических субъектов. Совокупность этих факторов не вселяет оптимизма и негативно влияет на потребительские ожидания», — подчеркивает он.

Михаил Трушко, руководитель комитета по экономике и инвестициям ВПП «Правое дело», считает, что фундаментальных причин столь большого процента невозврата потребительских кредитов две: низкая финансовая грамотность населения и бесосновательно завышенный банками процент по кредиту. «Второе частично обусловливается первым, но главное — это упорное нежелание денежного регулятора снижать стоимость рубля, ограни-



СИТУАЦИЯ С ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ И ЗАКРЕДИТОВАННОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ ТАКОВА, ЧТО БРАТЬ И ДАВАТЬ КРЕДИТЫ СТАВИТСЯ ВСЕ ОПАСНЕЕ И СЛОЖНЕЕ

чивать максимальную кредитную ставку банков. В какой еще стране мира можно встретить ставку по потребительскому кредиту на уровне 30–40% годовых, а по просроченной задолженности по кредитной карте до 200%. И это при действующей ставке рефинансирования ЦБ РФ 12,5%. Нет ничего странного в том, что в среднем по стране соотношение суммы платежей по кредитам и размера доходов (РТИ) по состоянию на начало апреля достигло показателя в 41% при нормативе 35%. Это значит, что в среднем более 40% своих доходов ежемесячно россияне вынуждены отдавать для погашения кредитных обязательств. Такую ситуацию трудно назвать нормальной. Что это, если не преступная халатность надзорного органа?» — вопрошает он.

Алексей Назаров, руководитель группы стратегического и операционного консультирования КПМГ в России и СНГ, говорит, что причины ситуации в том, что с 2011 года, следуя спросу, банки начали массово выдавать кредиты, не полностью внедрив соответствующие процедуры по контролю за рисками. «Дополнительно система мотивации в банках в основном носит краткосрочный характер, и, как результат, наблюдался фокус на новых кредитах, которые генерируют максимальную прибыль в первый год, что приводит к большому бонусам менеджменту. Понимание необходимости изменения системы долгосрочной мотивации персонала с соответствующим улучшением системы управления рисками позволяют снизить негативный эффект аналогичных ситуаций в будущем», — уверен господин Назаров.

По словам Аллы Милутиной, налогового консультанта, владелицы аудиторской компании A.White & G.Hedges Audit, с момента резкого роста ставок и одновременного ужесточения требований к заемщикам объемы выдачи новых кредитов резко снизились. «Чисто математически это дает рост доли просроченной задолженности. Объективно доходы населения снизились, выросла безработица, и это не могло не повлиять на рост просрочки. Одновременно у части населения сформировалось мнение, что мелкие кредиты, например, задолженность по кредитным картам, можно не отдавать, банки немного побеспокоят по телефону и отстанут. Про-

цветает бизнес продажи липовых справок о подтверждении доходов, трудовых книжек. В такую услугу входит и подтверждение дохода „работодателем“ по телефону. Отдельная категория — валютные заемщики. Выплаты по кредитам из-за роста курса выросли в два раза, а у большинства банков при выдаче кредита допускается ежемесячная выплата в счет погашения кредита половины всех доходов семьи, поэтому оказалось, что весь доход семьи должен уходить в оплату кредита. Многие допустили просрочки, банки начислили пени. Сейчас курс валют заметно снизился, но заемщики не могут вернуться в график, потому что по кредитным договорам платеж сначала идет в оплату пеней и только потом в оплату очередного платежа. Банки не хотят прощать пени, а судиться не все заемщики в состоянии», — рассказывает она.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ Госпожа Дворецкая говорит, что, безусловно, рынок надо охлаждать. «Меры стабилизации ситуации предусмотрены Центральным Банком РФ: в частности, это введение ограничений на ставки по потребительским ссудам, раскрытие информации о полной стоимости займа», — рассказывает она. Ужесточение условий выдачи кредитов может привести к перераспределению в среде кредиторов: усилению роли микрофинансовых организаций (МФО), кредитных кооперативов.

«Именно поэтому следует дифференцировать полную стоимость по разным видам кредиторов (банки без учета государственных банков, МФО, кредитные кооперативы, государственные банки). Повышение осведомленности населения об условиях кредита в разных кредитных учреждениях снизит напряженность на рынке потребкредитования. Надо понимать, что „закручивание гаек“ в другую сторону может привести к утрате потребительским кредитом роли драйвера экономического роста. Однако мы считаем, что для России в нынешних условиях более продуктивным является не потребительский, а инвестиционный спрос, а для этого надо поощрять не потребление населения, а, напротив, стимулировать сбережения как источник инвестиций и развития экономики. В стране очень низкая норма сбе-

режений по сравнению со странами из кластера развивающихся экономик. Это является проблемой роста», — констатирует госпожа Дворецкая.

Директор саморегулируемой организации «Микрофинансирование и развитие» Андрей Паранич утверждает, что для стабилизации уровня просроченной задолженности необходимы совместные усилия всех участников рынка. «Одним из важнейших факторов является политика управления рисками — финансовым организациям следует максимально ответственно подходить к выбору заемщиков. Другим не менее важным фактором является уровень финансовой грамотности населения — умение заемщиков верно оценить свое финансовое состояние и возможности позволяет предотвратить существенную часть дефолтов», — высказался он.

НЕ ДОЖИТЬ ДО МАССОВЫХ ДЕФОЛТОВ

Генеральный директор МФО «Займер» Сергей Седов говорит, что сложившаяся ситуация приведет к убыткам розничных банков, агрессивно действовавших на рынке необеспеченных ссуд. «К слову, в прессе уже проходила информация об убытках широко известных банков. В целом сокращение кредитования приведет к замедлению экономики. На наш взгляд, отсрочка ограничения полной стоимости кредита сможет сгладить эффект от последствий текущей ситуации», — полагает он.

Татьяна Николаева, начальник службы продаж розничного бизнеса банка БФА по вопросам автокредитования и просроченной задолженности, уверена, что если стабилизации в экономике не произойдет, то снижение уровня жизни населения может привести к росту дефолтов.

Президент — председатель правления банка SIAB Галина Ванчикова считает, что рост просрочки имеет закономерное следствие: «Банки начинают более пристально присматриваться к новым заемщикам, что может привести к тому, что кредиты станут менее доступны для населения».

По мнению CEO сервиса онлайн-кредитования MoneyMap Бориса Батина, увеличение темпов роста просрочки теоретически может привести к массовым дефолтам заемщиков и, соответственно, к повышению социальной напряженности в стране. «Но этого не произойдет, поскольку это невыгодно ни самим заемщикам, ни кредиторам, ни государству. Кредитные организации принимают максимум мер для выравнивания ситуации с оценкой рисков и выводением должников на приемлемый уровень выплат долга. 2015 год вообще можно назвать годом риск-менеджмента не только для МФО, но и для банковского сектора. Увеличить качественный кредитный портфель при сохранении кредитного риска — важнейшая задача для всех организаций-кредиторов», — заключает господин Батин.

Анастасия Личагина, эксперт по банковским рейтингам RAEX, утверждает, что, как правило, розничное направление кредитования наиболее чувствительно к кризисным периодам в экономике. «Если макроэкономическая ситуация не стабилизируется и рост просроченной задолженности продолжится прежними темпами, это вынудит отдельные розничные банки резко сократить свое присутствие на рынке потребительского кредитования», — поясняет госпожа Личагина. ■


CANALI
1 9 3 4

CANALI.COM

