

В Украине появился новый вид бизнеса - скупка проблемных банковских активов. По словам генерального директора Credit Collection Group Гжегожа Копаниажа, в начале этого года приобретенные коллекторским агентством проблемные долги банков составляли всего 10% портфеля заказов компании.

Остальные 90% оставались на балансе финучреждений; с такими кредитами коллекторы работали за комиссионное вознаграждение. "Теперь на приобретенные у банков долги приходится 30% нашего портфеля", - говорит коллектор.

Проблемными банковскими активами интересуются и факторинговые компании. GML International Ltd (в Украине владеет контрольным пакетом акций банка "Киевская Русь") планирует заняться факторинговым бизнесом и выкупить проблемные долги нескольких финструктур. Схема работы новой факторинговой компании будет следующая: фирма выкупает портфель проблемных кредитов у банка и передает его коллекторам, которые за определенную комиссию выбивают долги из плохих заемщиков.

"Дисконты по плохим кредитам сейчас достигают 95–97%, то есть вполне реально выкупить проблемные долги за 3–5% их номинальной стоимости", - считает директор представительства GML International Ltd и по совместительству глава наблюдательного совета банка "Киевская Русь" Валентин Поваляев. При этом, если коллектор вернет 6–10% кредитного портфеля, рентабельность факторингового бизнеса составит 100%. Таким образом, выкупив портфель кредитов на сумму 100 млн грн за 3–5 млн грн, факторинговая фирма может заработать еще 3–5 млн грн дохода.

Правда, заказчику коллекторских услуг придется заплатить долговым выбивалам от 12–15% суммы возвращенных кредитов (если просрочка по долгам составляет 90–180 дней и займы залоговые) до 25–30% (карточные кредиты либо ссуды, просрочка по которым превышает год).

Генеральный директор компании "Центр факторинговых услуг" (ЦФУ) Павел Ружицкий работает по несколько иному принципу. "Нам неинтересны безнадежные долги: те, которые банк уже попытался вернуть с помощью коллекторов и понял, что в большинстве случаев это нереально", - говорит он.

В отличие от GML International Ltd ЦФУ выкупает единичные корпоративные кредиты, каждый на сумму не менее 1 млн грн. "Многие бизнесмены сегодня поставлены в такие условия, что не могут платить по кредиту, однако в будущем они, вероятнее всего, расплатятся. Мы покупаем именно такие долги и рассчитываем на то, что они будут стопроцентно погашены спустя год-два, когда кризис закончится", - рассказывает Павел Ружицкий.

Гарантия погашения кредита в будущем - дополнительный залог по ссуде. Как правило, это личное поручительство учредителя компании, корпоративные права фирмы плюс недвижимость в ее распоряжении.

Сотрудничество с ЦФУ выгодно и самому заемщику, уверяет Павел Ружицкий. Ведь бизнесмен получает отсрочку кредитных погашений на довольно долгий срок (до двух лет). Если по истечении определенного времени кредит так и не будет погашен, ЦФУ достанутся не только залог по кредиту, но и компания должника плюс его личное имущество.

Другой новый игрок на рынке скупки проблемных активов - группа компаний "ТЕКТ". Компания управляет специализированным фондом, который покупает проблемные предприятия, обремененные значительной долговой нагрузкой и неспособные платить по долгам. Нередко фонд соглашается погасить банковские задолженности вместо заемщика в обмен на корпоративные права. О планах финансировать компании по скупке банковских кредитных портфелей заявляла и Международная финансовая корпорация.

Распродаже проблемных активов поспособствовало разрешение НБУ списывать на валовые расходы дисконт по реализуемым кредитам. На практике это означает следующее. Раньше банк, продав 100 тыс. грн долгов за 10 тыс. грн, должен был уплатить 25%-ный налог со всей суммы кредитного портфеля, то есть с 100 тыс. грн. Теперь же взимается налог только с 10 тыс. грн - непосредственно вырученной за продажу актива суммы, тогда как дисконтные потери списываются на валовые расходы.

Казалось бы, продавать долги с 70–90%-ной скидкой финучреждениям невыгодно. Но банкам становится все сложнее бороться с неплательщиками, при этом им приходится формировать крупные резервы под проблемную задолженность, несмотря на убытки. Поэтому, чтобы не формировать резервы, банки все чаще соглашаются отдавать долги коллекторам и факторам даже за бесценок.

Источник: