

- изучать мировой опыт по созданию саморегулируемых организаций.

На наш взгляд, эффективным будет такой РЦБ, на котором государство станет выполнять роль, главным образом, законодательного регулятора при обеспечении условий для свободного функционирования рыночного механизма.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Финансовый рынок: Учебное пособие / И.И. Обухова – Брест: Изд-во БГТУ, 2005. – 192 с.
2. Рудый К.В. Финансово-кредитные системы зарубежных стран. – М.: Новое изд., 2003.
3. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование. – Мн., 2005.

УДК 330.567.25

Лазорик А.И.

Научный руководитель: ст. преподаватель Макарук Д.Г.

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ С ПРОБЛЕМНЫМИ ЗАЕМЩИКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ДИНАМИЧЕСКИ МЕНЯЮЩИХСЯ УСЛОВИЯХ

В настоящее время в нашей стране имеются уникальные условия для организации нового вида бизнеса: агентств по сбору просроченной задолженности от юридических и физических лиц. Объемы банковского кредитования в последние годы стремительно росли. Количество товарных кредитов, выдаваемых крупными оптовыми организациями, так же увеличивалось. Однако все держатели кредитных портфелей все чаще и чаще сталкиваются с проблемой просрочки и невозвращения долгов (рис. 1).

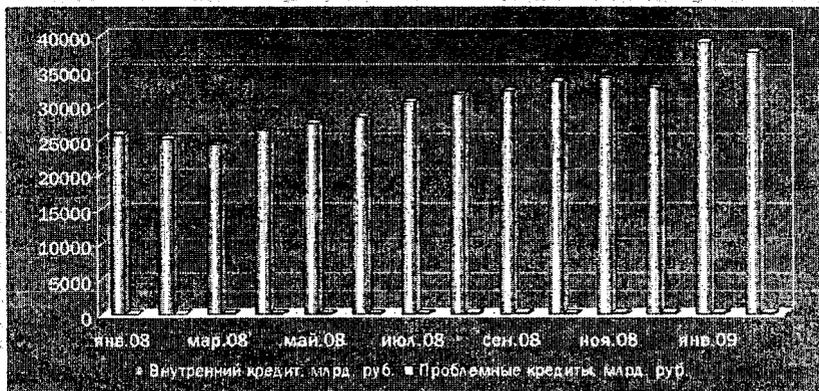


Рис. 1 – Динамика объемов кредитования и доли в них просроченных кредитов

Можно сравнить объем проблемной задолженности на 01.02.2009 с некоторыми суммами расходов бюджета в 2009 году.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика проблемных кредитов с расходами бюджета Республики Беларусь за 2009 год, млрд.руб.

Расходы на международную деятельность	396,8
1	2
Обслуживание внутреннего государственного долга	393,7
Расходы на среднее специальное образование	387,4
Проблемные кредиты	354,7
Резервный фонд Президента РБ	323,8

Кроме того, по информации Национального банка Республики Беларусь доля проблемной задолженности на начало марта уже достигла 2,07% от суммарного кредитного портфеля. Так, за последние с октября 2008 года по март 2009 года просроченная задолженность по кредитам, выданным населению в Брестской области, увеличилась: в АСБ «Беларусбанк» с 2,4% до 3,4%, в «Приорбанке» с 1,7% до 1,9%.

Также, по данным Национального банка Республики Беларусь, реальный уровень проблемной задолженности в банковском секторе Беларуси к концу 2009 года может достигнуть 5%. При этом необходимо осознавать, что проблемная задолженность на таком уровне является критичной для нашей экономики. В результате сегодня рост просроченной задолженности является главной опасностью для банков, поскольку это приводит к снижению прибыли банков.

При этом остатки задолженности по выданным кредитам по сравнению с 2000 годом увеличились более, чем в 100 раз (рисунок 2).

Остатки задолженности по кредитам

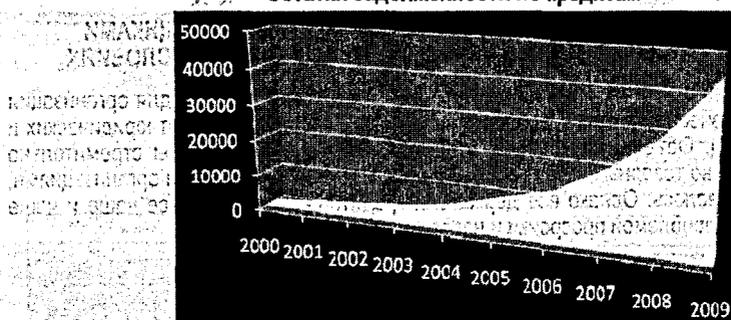


Рис. 2 – Динамика остатков задолженности по выданным кредитам

Такая динамика является основой для возникновения в Республике Беларусь такого рыночного института как коллекторские бюро (агентства).

**Коллекторские агентства** – самостоятельная бизнес-единица, действующая как доверенное лицо, уполномоченное банком или другой организацией взыскивать просроченную задолженность.

Необходимость возврата долгов была всегда. В какой-то степени даже библейский Левий Матвей – сборщик податей – был одновременно и первым историческим налоговым инспектором и коллектором. Говоря же о современном рынке, возврат долгов как отдельный бизнес в Беларуси (а также других странах бывшего СССР) возник в 1990-е годы. Однако в то время деятельность копаний по «выбиванию долгов» сложно было назвать законной, т.к. тогда банки работали с криминальными группами по данному направлению, что значительно повлияло на репутацию финансовых учреждений в тот период. Особый спрос на специалистов по возврату долгов возник в момент кризиса 1998 года, когда перед многими российскими компаниями встал вопрос возврата дебиторской задолженности от неплатежеспособных контрагентов. Сегодня коллекторская организация – это компания, способная работать с большим объемом однотипных долгов: Чтобы организовать коллекторский бизнес, нужно обладать необходимой технической базой: иметь call-центр, штат сотрудников, чтобы иметь возможность постоянно контактировать с должниками (а их может быть несколько десятков тысяч).

Настоящий современный коллектор – это не «вышибала», целью которого является любой ценой вытрясти из несчастного должника все деньги, скорее он юрист, задача которого грамотно объяснить должнику его ошибки и попытаться вернуть деньги в банк.

Существует 2 схемы взаимоотношений между банком и коллекторским агентством:

- либо агентство после возврата кредитной задолженности получает в виде вознаграждения определенный процент от ее суммы;
- либо заключается договор переуступки прав требования, но с определенным дисконтом (слайд).

Коллекторское агентство выполняет следующую работу (слайд):

1. Поиск должника, проведение переговоров, выяснение причин непогашения задолженности. В случае необходимости должнику оказывается помощь, например, поясняются некоторые пункты договора; определяются случаи, когда кредитор может пойти навстречу; предлагаются варианты обмена, помощь в продаже имущества. Большинство неплательщиков уже после телефонного разговора начинают выплачивать долги.

2. Представитель коллекторского агентства на основании доверенности, выданной кредитором, обращается в суд. В этом случае сумма неплатежа возрастает, поскольку суд взыскивает неустойку и проценты (осуществляется процедура принудительного взыскания, накладывается арест на имущество).

Однако закономерен вопрос: зачем нужны коллекторы, если во множестве банков (во всяком случае, в крупных) имеются свои подразделения по работе с проблемными активами? Чаще всего при небольших объемах задержки платежей кредитные организации самостоятельно взыскивают просроченную задолженность. В том же случае, если количество проблемных активов превышает возможности подразделения, они могут быть переданы коллекторам.

Также департаменты по взысканию долгов есть не в каждой кредитной организации. Содержание собственного подразделения по работе с проблемными активами – постоянные издержки для банка. В результате эти расходы закладываются в процентные ставки для потребителей. Работа с коллекторами же строится по иному принципу. Для сбора долгов заключается договор между банком и коллекторской компанией на определенный срок: на три месяца, полгода или дольше. Банк передает коллектору портфель проблемных кредитов, которые за данный срок необходимо проработать, то есть в идеале – вернуть все задолженности. В интересах коллектора вернуть все банковские долги – ведь он получает вознаграждение в виде процента от всех возвращенных кредитором денег. Процент может быть разный (от 10 до 50%). Вознаграждение зависит от размера долга и «качества» должника.

Но, помимо собственно возврата долгов, коллекторские компании выполняют еще одну немаловажную функцию – выкупают проблемные кредиты у банка с дисконтом (до 80%) и становятся кредиторами по отношению к недобросовестным заемщикам: Это для банка особенно радостно, ведь рефинансировать просроченный кредит он не может, а держать дефолтный кредит на балансе невыгодно. Продажа пула «плохих» кредитов позволяет получить банку столь необходимые свободные средства.

Если учесть, что проблемная кредиторская задолженность по официальным статистическим данным составляет 354,7 млрд. руб., минимальная комиссия коллектора составляет 10% по таким кредитам, то объем рынка коллекторных агентств в республике составляет 35,47 млрд. руб. или 12,67 млн. долларов США.

В связи с этим развитие данной финансовой услуги в Республики Беларусь является целесообразным и экономически обоснованным.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Сайт Национального банка Республики Беларусь [www.nbrb.by](http://www.nbrb.by)
2. [http://naviny.by/rubrics/finance/2009/03/23/ic\\_articles\\_114\\_161809](http://naviny.by/rubrics/finance/2009/03/23/ic_articles_114_161809)
3. [www.infobank.by](http://www.infobank.by)
4. Сайт коллекторского агентства России «РусДолг» [www.rusdolg.ru](http://www.rusdolg.ru)