

DOI: 10.15276/ETR.01.2023.2

DOI: 10.5281/zenodo.7834231

UDC: 336.717.061

JEL: G21, E5

МЕХАНІЗМ ВРЕГУЛЮВАННЯ ПРОБЛЕМНИХ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ В УМОВАХ ВІЙНИ

MECHANISM FOR SETTLEMENT OF PROBLEM BANK CREDITS IN THE CONDITIONS OF WAR

Svitlana V. Andros, DEcon, Associate Professor
National Scientific Center "Institute of Agrarian Economy"
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine
ORCID: 0000-0001-5561-901X
Email: andros.sv@ukr.net

Vasyl H. Gerasymchuk, DEcon, Associate Professor
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv, Ukraine
ORCID: 0000-0001-9357-8925
Email: gerasymchuk.vh@gmail.com

Received 14.01.2023

Андрос С.В., Герасимчук В.Г. Механізм врегулювання проблемних банківських кредитів в умовах війни. Науково-методична стаття.

У статті розглядаються питання щодо вдосконалення механізму роботи банків із проблемними кредитами в умовах війни. Вказується на недосконалість існуючих методів роботи з непрацюючими кредитами. Розглянуто політичні заходи, спрямовані на ефективне та своєчасне вирішення проблемних банківських активів. Наведено складові ефективної стратегії: виявлення проблемних кредитів; розвиток операційної можливості для вирішення проблемних кредитів; робота з проблемними банками. Проаналізовано механізм скорочення проблемних банківських кредитів в умовах війни. Проаналізовано критерії та ознаки виявлення проблемних активів. Акцентується увага на питаннях операційної готовності банків до управління зростаючими обсягами проблемних кредитів. Розглянуто міжнародний досвід у сфері системних банківських криз, пов'язаний із непрацюючими кредитами. Проаналізовано практичні кроки банків щодо скорочення проблемних активів шляхом створення спеціальних відділів. Оцінюється ефективність механізму стягнення проблемної заборгованості. Наведено низку аргументів щодо удосконалення процесу стягнення проблемних кредитів у банках. Обґрунтовано необхідність більш цілеспрямованих заходів державної політики для усунення банківських ризиків через проблемні кредити та загрози для фінансової стабільності в умовах війни. Мотивовано роль державних агентств з управління активами на додаток до зусиль банків зі скорочення проблемних кредитів в умовах війни.

Ключові слова: агентство з управління активами, банки, механізм, непрацюючі кредити, позичальник, реструктуризація позики, стратегія

Andros S.V., Gerasymchuk V.H. Mechanism for Settlement of Problem Bank Credits in the Conditions of War. Scientific and methodical article.

The article deals with the issues of improving the mechanism of work of banks with problem loans in war conditions. The imperfection of the existing methods of work on non-performing loans is indicated. The political measures aimed at the effective and timely solution of problem banking assets are considered. The components of an effective strategy are presented: identification of problem loans; development of operational capability to solve problem loans; work with troubled banks. The mechanism of reduction of problem bank loans in the conditions of war is analyzed. The criteria and signs of identifying problem assets are analyzed. Attention is focused on the operational readiness of banks to manage the growing volumes of problem loans. The international experience in the field of systemic banking crises associated with non-performing loans is considered. The practical steps of banks to reduce problem assets by creating special departments are analyzed. The effectiveness of the mechanism for collecting bad debts is assessed. A number of arguments are given to improve the process of collecting problem loans in banks. The necessity of more targeted public policy measures to eliminate banking risks through problem loans and posing a threat to financial stability in a war is substantiated. The role of state asset management agencies is motivated to complement the efforts of banks to reduce non-performing loans in times of war.

Keywords: asset management agency, banks, mechanism, NPLs, borrower, loan restructuring, strategy

Банківський сектор – один із найбільш швидко зростаючих та популярних в українській економіці. Однак таке швидке зростання викликає занепокоєння щодо якості активів (у тому числі кредитів). У банківському секторі швидко зростає рівень непрацюючих кредитів (НК). Високий рівень НК становить небезпеку для фінансової та економічної стабільності і, отже, потребує всебічного аналізу органами управління. Високий рівень заборгованості з НК знижує прибуток банку, оскільки генерується менший відсотковий дохід, потрібно списання збитків за кредитами та збільшуються операційні витрати, пов'язані з управлінням та вирішенням проблеми НК. Операційні витрати можуть бути значними, оскільки необхідні професійні кваліфікації є дефіцитними у банківській галузі. Невисока рентабельність зменшує грошові потоки, що генеруються банками, збільшує вартість залучення ресурсів та знижує кредитування. Кредитування обмежується всіма банками, що позначається як на платоспроможних, так і проблемних позичальниках приватного сектора.

Вибір оптимальної стратегії роботи з проблемною заборгованістю є одним із пріоритетів у діяльності будь-якого банку, який ставить перед собою амбітні завдання. Вибір того чи іншого способу роботи банку з проблемними кредитами залежить від обраної щодо пулу боржників стратегії, особливостей внутрішніх бізнес-процесів та поставлених цілей. Очевидно, що без чітко продуманого механізму рівень стягнення не вважатиметься задовільним. Для кожного банку назрілим є необхідність удосконалення механізму запобігання росту

проблемної заборгованості клієнтів та не обхідності регулювання проблемних банківських активів на ранніх стадіях їх виникнення.

Оскільки влада розглядає подальші структурні реформи в банківському секторі, настав час розглянути міжнародний досвід вирішення проблеми НК, а також проаналізувати макроекономічну та фінансову динаміку, що ускладнює скорочення НК в умовах війни.

Незважаючи на велику кількість методів роботи з простроченою заборгованістю, питання вдосконалення механізму роботи банків з простроченою заборгованістю є дискусійними та вкрай актуальними, що потребують постійної уваги від керівництва банків та органів з банківського нагляду та регулювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Окремі прикладні аспекти роботи з проблемними кредитами викладено у роботах зарубіжних економістів. Наприклад, питання становлення та розвитку методів роботи з проблемними кредитами відобразили у своїх роботах С. Маццу і Ф. Муріана (Mazzù and Muriana, 2018) [1]. Різні методи повернення проблемної заборгованості розглядали С. Андрос та інші (Andros et al., 2019) [2]. Схеми сек'юритизації для вирішення європейських проблемних позик докладно розглянуто в роботі Б. Бруно та інших (Bruno et al., 2018) [3]. Питання, пов'язані з визначенням економічної та правової природи проблемної банківської заборгованості, аналізом та оцінкою процесів реструктуризації та продажу проблемних активів знайшли відображення у роботах Р. Бек та інших (Beck et al., 2015) [4].

Найявні нечисленні дослідження в галузі регулювання проблемної заборгованості комерційних банків, що полягають у вивченні окремих аспектів функціонування фінансового механізму, або у розгляді окремих його складових, знайшли відображення в роботі Шекхар Айяр та інших (Shekhar Aiyar et al., 2015) [5], в яких представлені концептуальні підходи до оцінки величини проблемного боргу, визначення вартості заставного забезпечення, оцінки проблемних кредитів банків за умов недостатності інформації.

У ході дослідження автори спиралися на положення та висновки учених, які вивчають окремі питання регулювання банківської діяльності, становлення та розвитку методик роботи з проблемними кредитами та оцінкою кредитних ризиків, серед яких Е. Сканелла, А. Гош, (Scannella, 2015; Ghosh, 2017) [6, 7].

Зарубіжні публікації Д. Кучінеллі, В. Макрі та інших (Cucinelli, 2015; Makri et al. 2014) [8, 9], що висвітлюють практичну сторону управління проблемними банківськими кредитами, є показником того, що накопичено великий матеріал, що вимагає систематизації та теоретичного узагальнення.

Критичне осмислення існуючого розкиду думок у зарубіжних літературних джерелах з

досліджуваної проблеми дозволило сформулювати власну позицію щодо сутності та змісту, функцій та цільової орієнтації сучасного механізму врегулювання проблемних банківських кредитів в умовах війни і на цій основі визначити мету статті та сукупність поставлених і розв'язуваних завдань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми

В економічній літературі механізм, способам роботи з проблемною банківською заборгованістю, критеріям її виявлення та моніторингу приділяється незначна увага, відсутня методологія, яка описує дії кредитної установи, позичальника та третіх осіб, спрямовані на підвищення якості проблемної заборгованості та подальше її повернення. Факт відсутності в умовах війни комплексної та достатньої опрацьованості методів боротьби з проблемною заборгованістю на законодавчому рівні говорить про те, що як ніколи назріла необхідність підвищити ефективність формування механізму врегулювання проблемних банківських кредитів.

З огляду зазначеного, деякі найкращі європейські практики для вирішення проблеми можна виділити.

По-перше, ключовим елементом будь-якого механізму вирішення проблеми НК є відокремлення проблемних активів від здорової частини балансу банку. Існують варіанти поділу активів, які зводяться до операційних аспектів, але зрештою тільки повний поділ порушених активів на юридично роздільні баланси відповідатиме подвійній меті – відновленню довіри та запобіганню подальшому витоку капіталу та прибутку від ключових активів банку. Оскільки прямий продаж НК незалежним інвесторам на ринках, що розвиваються (включаючи Україну), як правило, утруднений, уряд може створити компанію з управління активами (КУА). Якщо проблеми із заборгованістю та НК мають системний характер, доцільно створення централізованої КУА, яка працюватиме з усіма банками, які зазнають труднощів.

По-друге, заходи щодо вирішення проблеми НК повинні доповнюватися зміцненням правового механізму фінансової реструктуризації та неспроможності. Для цього необхідно щоб банки та позичальники мали чітке уявлення про передбачувані терміни та можливі результати реструктуризації та потенційного банкрутства. Крім того, у випадках, коли реструктуризація призводить до вливання нового капіталу та вдосконалення управління, вона може стати основою для ширшого відновлення у корпоративному секторі. Важливо, щоб законодавча реформа супроводжувалася посиленням повноважень судів та фахівців з питань неспроможності.

Недостатня комплексна опрацьованість аналізованої проблематики визначили вибір мети статті.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та вирішення комплексу питань, пов'язаних із формуванням механізму врегулювання проблемних банківських кредитів в умовах повоєнного відновлення.

Методологічне обґрунтування. Методологія дослідження спирається на узагальнення низки теоретичних положень різних економічних шкіл, використання концепцій вітчизняних та зарубіжних дослідників щодо регулювання діяльності комерційних банків в умовах кризи. У процесі аналізу матеріалів та наукової літератури застосовувалися методи системного і факторного аналізу, вибіркового дослідження, графічний метод (рисунок, таблиці). При розгляді теоретичних та прикладних аспектів використовувалися такі прийоми, як аналіз, синтез, дедукція та індукція, моделювання, агрегування.

Викладення основного матеріалу дослідження

З початку 2017 р. (54,8%) до тепер (у 2022 р. – 33,6%) в Україні спостерігається різке збільшення НК [10]. Після недавньої світової фінансової кризи та боргової кризи в ЄС, склалося глибше розуміння того, за допомогою яких банківських наглядових дій та правових реформ варто реагувати на виклики, які НК створюють для фінансової стабільності та економічного зростання.

У звичайних умовах банки здійснюють управління несуттєвими проблемними кредитами відповідно до звичної практики. Банки мають у своєму розпорядженні найкращі можливості для управління первинною простроченою заборгованістю та несуттєвими проблемними кредитами, особливо у разі великих корпоративних позицій. Вони знають своїх клієнтів та їхню здатність до погашення, і тому банки оптимально підготовлені до здійснення реструктуризації, стягнення та продажу проблемних кредитів відповідно до нормативних вимог, що регламентують питання своєчасного визнання та врегулювання таких активів.

Однак при зміні кредитного циклу та значному збільшенні обсягу проблемних кредитів в умовах війни можуть виникнути різні ситуації. Хоча банки несуть основну відповідальність за управління зростаючими обсягами проблемних кредитів, посилюється визнання того, що нормативні вимоги можуть відіграти ключову роль у забезпеченні вживання банками оперативних заходів реагування. В умовах незмінно високих обсягів проблемних кредитів у період повоєнного відновлення, НБУ може вимагати від банків, які мають труднощі з якістю активів, сформулювати стратегії скорочення проблемних кредитів відповідно до докладного нормативного посібника з питань визнання, формування резервів, звітності та врегулювання [11, 12].

У цих стратегіях банки представляють комплексні плани дій та узгоджують із наглядовим органом кількісні цільові показники

щодо скорочення проблемних кредитів. Вказані стратегії мають бути вбудовані у стратегії управління ризиками та капіталом банків для недопущення маргіналізації, переглядатись не рідше одного разу на рік та затверджуватись органом управління банку. Враховуючи, що обсяги проблемних кредитів значно збільшуються в усіх напрямках, банки мають сформулювати стратегії скорочення проблемних кредитів та погодити з наглядовими органами цільові показники скорочення.

Операціоналізація банківських стратегій зі скорочення проблемних кредитів має важливі наслідки щодо організації та ресурсів. Хоча стратегії банків є дорожньою картою, банкам потрібно переглянути свою бізнес-модель у рамках ширшого зміщення акцентів від продажу нових кредитів до повернення раніше виданих кредитів. У цьому контексті їм необхідно приймати детальні рішення щодо внутрішньої організаційної структури, розподілу внутрішніх ресурсів (кадрове забезпечення, інформаційні системи та фінансування) та розробки належних механізмів контролю (заходів політики та процедур) для моніторингу проміжної результативності та коригувальних дій для забезпечення досягнення спільних цілей скорочення проблемних кредитів в умовах повоєнного відновлення.

Реалізація стратегії скорочення проблемних кредитів потребує створення спеціалізованих відділів із врегулювання, які відповідають за роботу з проблемними кредитами. Відділи з врегулювання є операційними відділами, які відповідають за роботу з проблемними активами банку. Відділи з врегулювання повинні функціонувати окремо від підрозділів з оформлення кредитів для того, щоб проблемними кредитами не займалися спеціалісти з оформлення кредитів та щоб уникнути спотворень підтвердження після первісного надання кредиту. Як тільки стає зрозуміло, що проблемні кредити не можуть бути врегульовані протягом розумного періоду часу, їх слід передати до відділу вирішення проблем для більш ретельного моніторингу та вирішення проблеми. Щоб уникнути необґрунтовано тривалого знаходження проблемних кредитів у веденні підрозділу з оформлення кредитів та відкладання їх врегулювання, банки можуть встановити внутрішні тригери для їхнього обов'язкового переведення до відділу з врегулювання (хоча на практиці переведення може мати місце і до досягнення тригерної точки).

Найбільш використовуваним тригером є показник 90 dpd, можливо, доповнений індикаторами фінансових проблем, крім прострочок платежів. Коефіцієнт 90+dpd означає позички, прострочені більш ніж на 90 днів, та знецінені (знецінені позички – це позички, які не вважаються повністю підлягаючими стягненню та за якими було визнано резерв під знецінення на а) індивідуальній основі; б) для яких існують

понесені збитки при їх первісному визнанні; в) для клієнтів у процесі стягнення заборгованості) поділені на валові кредити клієнтам (валові кредити відображені до коригування справедливої вартості при первісному визнанні щодо кредитів, отриманих від Laiki Bank (розраховується як різниця між непогашеною договірною сумою) справедливою вартістю придбаних кредитів)) [13].

Відділам із врегулювання належить важлива роль у виборі відповідного курсу дій щодо проблемних кредитів; при цьому окремі групи відповідають за управління а) первинною заборгованістю (<90 dpd), б) простроченою заборгованістю, реструктуризацією та наданням поступок, в) правовими діями щодо позичальників, фінансовий стан або рівень співробітництва яких не дозволяє провести реструктуризацію, а також г) управління закладеними активами без права викупу. Проблемні кредити, передані до відділу врегулювання, необов'язково мають оброблятися власними силами. Відділ з врегулювання може також рекомендувати відчуження проблемних кредитів за допомогою продажу або передачі процесу стягнення спеціалізованій третій стороні (наприклад, сервісної компанії), яка може керувати процесом стягнення більш ефективно, ніж банківські відділи з врегулювання.

Створення та операціоналізація відділів із врегулювання допомагає знизити ризик того, що банки надалі відчуватимуть підвищене навантаження через зростання проблемних кредитів. Створення повністю функціонального відділу з врегулювання потребує часу. Замість того, щоб чекати на зростання проблемних кредитів, банкам в умовах війни слід готуватися до викликів, створюючи повноцінні відділи з врегулювання. Хоча деякі банки, що зіткнулися з викликами врегулювання проблемних кредитів, мають відділи з врегулювання, розмір цих відділів нерідко значно скорочується за зниженням частки проблемних кредитів. Оскільки є можливість виникнення тиску на якість активів, таку тенденцію варто переглянути. Банки, які розформували відділи з врегулювання, мають терміново відновити їх. Доцільним кроком також може стати видання регуляторних вказівок щодо необхідності створення повноцінних відділів із врегулювання.

Укомплектування відділів із врегулювання може бути пов'язане з особливими викликами. У період повоєнного відновлення банки можуть зіткнулися з серйозною нестачею досвідчених фахівців із врегулювання, яку можна усунути шляхом перепідготовки співробітників відділів оформлення кредитів з питань проведення реструктуризації кредитів, а також за рахунок залучення зовнішніх фахівців на контрактній основі. У зв'язку з цим той факт, що банки в Україні мають порівняно недостатній досвід врегулювання проблемних кредитів, це може виявитися важливою перевагою. Крім того, дочірні підрозділи банків можуть мати кращі

можливості для врегулювання проблемних кредитів завдяки передачі знань з головних банків.

Банки не завжди готові виділяти кадрові та фінансові ресурси, необхідні для повноцінного функціонування відділів із врегулювання. Річ у тім, що часто виникає ситуація, коли фахівці з врегулювання ведуть дуже багато справ. Як приклад можна навести крайню ситуацію, коли в країні з дуже високими показниками проблемних кредитів у веденні молодшого фахівця з врегулювання може бути 1000 справ. Це позначається на ефективності роботи зі стягнення заборгованостей, що потенційно може мати негативні наслідки у вигляді меншого обсягу стягнених коштів та більш тривалих строків стягнення.

Наприклад, у рамках проекту технічної допомоги можна рекомендувати наступне: досвідчений фахівець може в середньому вести 5–7 складних справ; спеціаліст середнього рівня – 10-15 справ середнього розміру та рівня складності; молодший спеціаліст – 20-30 невеликих, простих справ. Небажання належним чином укомплектовувати відділи з врегулювання ґрунтується на оптимістичних очікуваннях щодо стягнення заставного забезпечення та майбутніх кредитних втрат. Регуляторні інструкції або колеґіальний тиск можуть відіграти корисну роль у подоланні такої протидії.

Адекватні інформаційні системи мають першорядне значення для ефективного функціонування відділів із врегулювання. Низький рівень оцифрування кредитних файлів і слабкі внутрішні інформаційні системи управління в банках належать до факторів, що перешкоджають швидшому врегулюванню проблемних кредитів у період повоєнного відновлення. Це є особливо актуальним викликом для невеликих місцевих та державних банків, оскільки дочірні підрозділи великих міжнародних банків використовують сучасні системи своїх материнських банків. Хоча більшість файлів за новими кредитами можуть бути адекватно оцифровані, обсяг інформації, необхідної для детального аналізу проблемних кредитів, часто відсутній (наприклад, відомості про заставу, контактні дані та попереднє листування з позичальником).

Банки також повинні розробити керівні принципи політики, які встановлюють стандартні часові рамки для управління та вирішення проблемних кредитів. Чим довше позичальник має прострочену заборгованість, тим менша ймовірність повернення. Таким чином, успішне врегулювання вимагає, щоб відділ врегулювання дотримувався жорсткого, але реалістичного графіка, щоб забезпечити своєчасну реструктуризацію боргу, продаж третій стороні або судовий процес (у випадку нежиттєздатних позичальників). Рекомендації НБУ з питань проблемних кредитів вимагають, щоб політика та процедури банку щодо проблемних позичальників були задокументовані у письмовому стратегіч-

ному керівництві, в якому визначено рекомендовані терміни та інші аспекти, пов'язані із врегулюванням проблемних кредитів. Це включає класифікацію проблемних кредитів та формування резервів, управління простроченою заборгованістю, політику реструктуризації, політику примусового стягнення, політику списання та прощення боргу, політику щодо проблемної заборгованості перед кількома банками, політику оцінки заставного забезпечення та політику аутсорсингу/обслуговування.

Сегментація портфеля є першим кроком у розробці економічного та ефективного підходу до врегулювання проблемних кредитів у період повоєнного відновлення. Це передбачає процес відокремлення великої неоднорідної групи проблемних кредитів шляхом групування позичальників із схожими характеристиками, що дозволяє банку краще пристосовувати механізм врегулювання до потреб кожної групи. Сегментацію портфеля краще проводити на ранній стадії, після того, як позика була передана до відділу врегулювання.

Сегментація портфеля складається з двох етапів, перший з яких зосереджений на фільтрації позицій, котрим подальший аналіз недоцільний. До цієї категорії можуть бути віднесені кредити, за якими вже ведеться судовий розгляд (які можуть бути автоматично передані фахівцям відділу з врегулювання, які займаються питаннями стягнення у судовому порядку), а також мікрокредити з невеликими непогашеними сумами кредиту (які можуть бути швидко списані з формуванням резервів у повному обсязі та (або) продані частинами третій стороні).

На першому етапі відділ з врегулювання повинен підтвердити, що позичальник готовий співпрацювати. Відділ з врегулювання повинен буде виявити позичальників, які не бажають співпрацювати, і документально підтвердити невиконання ними умов кредиту. У цьому контексті особливу увагу необхідно приділяти навмисним неплатникам, позичальникам, які постійно не відповідають на запити банку про зустріч, фінансову інформацію та доступ до своїх приміщень, звітності та документації, а також позичальникам, які не взаємодіють з кредитором на конструктивній основі (наприклад, ті, що взагалі не співпрацюють, постійно не дотримуються обіцянок і/або одразу відкидають пропозиції щодо реструктуризації кредиту). Замість того, щоб залишати визначення навмисних неплатників на розсуд банків, регулятор може встановити відповідне визначення. Перевага встановлення визначення регулятором полягає в тому, що воно сприяє більшій узгодженості галузевої практики та дозволяє органам банківського нагляду реагувати, коли банківська практика суттєво суперечить вимогам регулятора.

Події визначені як ознаки навмисного невиконання зобов'язань наступні:

а) суб'єкт не виконує своїх зобов'язань щодо здійснення платежів/погашення кредиту перед кредитором, навіть якщо він може виконати зазначені зобов'язання;

б) суб'єкт не виконує своїх зобов'язань щодо здійснення платежів/погашення кредиту перед кредитором і не використовує кошти кредитора на конкретні цілі, під які надане фінансування, але спрямовує ці кошти на інші цілі;

в) суб'єкт не виконує своїх зобов'язань щодо здійснення платежів/погашення кредиту перед кредитором і вивів фінансові кошти таким чином, що вони не були використані для конкретної мети, що вони надане фінансування, і цей суб'єкт не має коштів у вигляді інших активів;

г) суб'єкт не виконує своїх зобов'язань щодо здійснення платежів/погашення кредиту перед кредитором, а також здійснив відчуження або виведення рухомого або нерухомого майна, переданого ним як забезпечення термінового кредиту без відома банку/кредитора.

Другий етап передбачає оцінку життєздатності позичальника. Відділи з врегулювання банку розробляють власні політики та методології. Хоча складно встановити загальну рамкову основу для оцінки життєздатності, підхід, побудований виключно на розсуд банків, може призвести до істотної різниці методів, які застосовуються в секторі. Банки також можуть не мати стимулів ретельно оцінювати життєздатність позичальника і натомість віддають перевагу поверхневому аналізу, щоб уникнути визнання кредитних втрат. Прагнучі подолати ці проблеми (при цьому уникаючи іншої крайності – нав'язування єдиного шаблону), регулятор ввів вимоги до банків щодо розробки внутрішньої методології оцінки життєздатності позичальників, які можуть бути вбудовані у механізм банку щодо скорочення проблемних кредитів на основі нормативних інструкцій високого рівня з розробки такої методології. Цей підхід також дозволяє здійснювати неглибокий моніторинг банківської діяльності через нагляд на операційному рівні.

Оцінка життєздатності є складним завданням у випадку щодо корпоративних позичальників, особливо в умовах воєнного стану. Оцінка включає аналіз фінансових показників позичальника, таких як відношення боргу до прибутку до відрахування витрат на виплату відсотків, податків, зносу та нарахованої амортизації (ЕВІТДА), коефіцієнт покриття процентних ставок (тобто ЕВІТ/витрати на виплату відсотків) та операційний прибуток. Доходи та операційний прибуток складно спрогнозувати у звичайні часи, а в умовах війни невизначеність економічних перспектив значно посилює виклики. Необхідно встановити порогові значення виявлення нежиттєздатних корпоративних позичальників. Хоча відповідні індикативні показники багато в чому залежать від конкретних обставин країни та характеристик галузі (наприклад, капіталомісткості сектора), згідно із загальним емпіричним правилом, відношення

боргу до EBITDA вище п'яти, а покриття процентної ставки менше одиниці протягом певного періоду часу (наприклад, два роки) та стійкий негативний операційний прибуток можуть розглядатися як ознаки скрутного фінансового стану.

За позиками малих і середніх підприємств і малих компаній, заставним забезпеченням яких найчастіше є нерухомість, співвідношення LTV понад 80 відсотків також можна розглядати як корисний індикативний показник. Коефіцієнт LTV (loan-to-value ratio) обчислюється діленням суми кредиту на оцінювану вартість його забезпечення. Крім того, потрібно провести кращу оцінку бізнес-моделі та економічного середовища позичальника. У повоєнних умовах на особливу увагу заслуговує аграрний сектор, який серйозно постраждав від війни. Після відсіювання позичальників, які явно нежиттєздатні, доцільно провести подальший аналіз групи позичальників, що залишилися. Неминуче знайдуться позичальники, для яких первинна оцінка життєздатності не дає однозначного результату. Такі «незначно життєздатні позичальники» потребують подальшої оцінки та аналізу перед тим, як можна буде прийняти остаточне рішення, яке також вимагатиме значних якісних оцінок.

Оцінка життєздатності роздрібних позичальників ґрунтується на аналізі фінансових показників та поведінки позичальника. Наступні

фінансові показники можуть бути розглянуті для аналізу життєздатності роздрібних позичальників: а) співвідношення кредиту до доходу; б) співвідношення боргу до доходу; в) співвідношення витрат на обслуговування боргу до доходу; г) співвідношення кредиту до вартості (LTV). Відповідно до емпіричного правила, співвідношення витрат на обслуговування боргу (відсотки + основна сума боргу) до доходу має бути менше 30%, а співвідношення LTV при видачі іпотечних кредитів має бути менше 80%.

Поведінкові індикатори (наприклад, використання кредитних ліній для кредитних карт і схеми обслуговування боргу) відіграють важливу роль в оцінці кредитоспроможності роздрібних позичальників. Оскільки малі та середні підприємства, особливо мікрокомпанії, не готують докладну фінансову звітність, цей сегмент можна розглядати як роздрібні позиції. Прийнятний захід може бути обраний після оцінки життєздатності та готовності позичальника співпрацювати. Варіант реструктуризації варто розглядати, але не застосовувати автоматично лише для позичальників, яких банк вважає життєздатними та готовими співпрацювати. Для всіх інших позичальників вибір заходів включає судові позови, списання або продаж. На рис. 1 наведено етапи процесу врегулювання проблемних банківських кредитів.

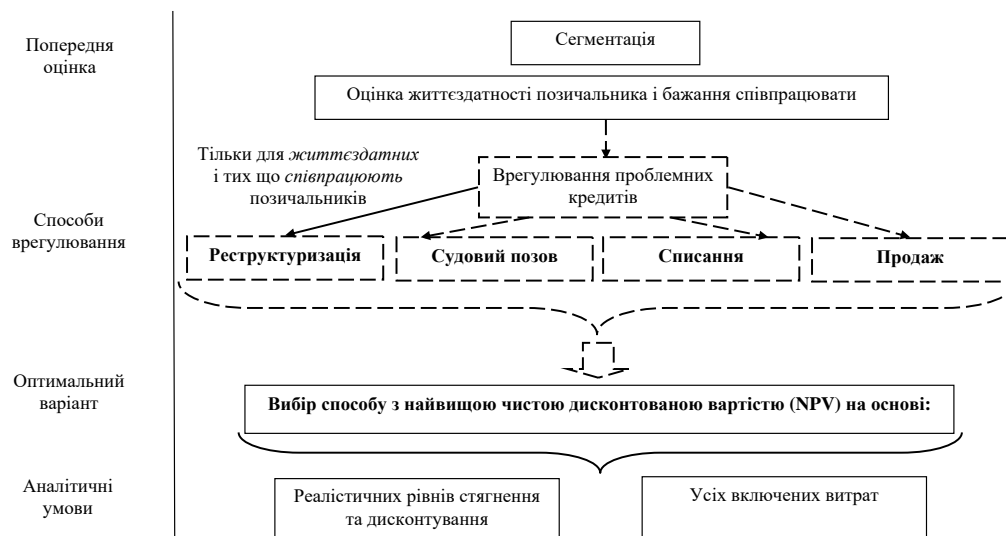


Рисунок 1. Етапи процесу врегулювання проблемних банківських кредитів

Джерело: складено авторами за матеріалами [14]

Рішення банків щодо вибору методу врегулювання проблемних кредитів мають ґрунтуватися на порівнянні суми очікуваного відшкодування з використанням розрахунків NPV. NPV – це сума дисконтованої вартості (PV) потоку платежів за період часу. Вона заснована на концепції тимчасової вартості грошей, яка передбачає, що гроші, одержані в майбутньому, менш цінні, ніж гроші, одержані нині. Для визначення NPV розраховується щорічно

одержуваний чистий грошовий потік (грошові виплати в рахунок основної суми, відсотків та комісій за вирахуванням власних витрат банку на оплату послуг адвокатів, консультантів). Потім кожна із цих сум або майбутньої вартості (FV) дисконтується до теперішнього часу з використанням відповідної ринкової ставки дисконтування. Сума PV дорівнює NPV.

Порівняння NPV для різних варіантів врегулювання дозволяє банкам визначити

комерційно кращий варіант, виділяючи тимчасову вартість грошей і повністю враховуючи витрати, включаючи поставлені витрати. Розрахунки та порівняння NPV також можуть допомогти банку обґрунтувати заходи у разі їхньої подальшої перевірки, як це буває в державних банках. Зауважимо, що іноді фахівці державних банків утримуються від часткового прощення боргу не повністю життєздатним компаніям у рамках довгострокових заходів щодо реструктуризації через побоювання, що прокуратура звинуватить їх у зловживаннях із державною власністю.

Розрахунки NPV повинні ґрунтуватися на консервативних оцінках сум стягнення, ставок дисконтування та поточних витрат. Важливо виходити з реалістичних очікувань щодо сум стягнення. Так, системи фінансової неспроможності, що погано функціонують, прямо спричиняють нижчі рівні стягнення, які необхідно буде належним чином відобразити. Низькі рівні стягнення роблять примусове стягнення порівняно непривабливим варіантом, що може мати ненавмисний побічний ефект, стимулюючи банки вдаватися до реструктуризації проблемних кредитів, зокрема у разі сумнівної життєздатності позичальника. На практиці рішення банків про подання позовів до суду нерідко ґрунтуються на оптимістичних, нереалістичних здогадах щодо можливих тимчасових витрат. Так само ставки дисконтування досить високі, щоб відобразити тренд швидкого зниження вартості проблемних активів з часом. Ставки дисконтування можна визначити, спочатку встановивши стандартну базову ставку з конкретними надбавками залежно від характеристик кредиту, таких як минулі прострочення платежів та недоліки документації [15].

Зрештою, нерідко спостерігається тенденція недооцінки банками витрат на ведення проблемних кредитів. Банкам необхідно реально враховувати всі витрати, включаючи приписані витрати (наприклад, податки, збори, витрати на ведення кредиту, судові витрати) та витрати, пов'язані з процедурою примусового стягнення.

Якщо розрахунковий відділ банку прийме рішення на користь довгострокової реструктуризації кредиту, йому потрібно узгодити з позичальником переглянутий, реалістичний графік погашення, якого позичальник зможе дотримуватися. У кращому випадку банк і позичальник приходять до узгодженого рішення, яке влаштовує обидві сторони та призводить до успішної довгострокової реструктуризації кредиту. Банк повинен мати повне уявлення про фінансовий стан позичальника, щоб скоригувати пропозицію, включаючи необтяжливість платежів для позичальника, здатність генерувати кошти та наявне заставне забезпечення.

Оцінка необтяжливості платежів є ключовим чинником розробки життєздатного плану довгострокової реструктуризації. Відправною точкою оцінки необтяжливості платежів є комплексний аналіз зобов'язань позичальника. Банку необхідно врахувати всі борги позичальника (включно з борговими зобов'язаннями перед іншими кредиторами), щоб зрозуміти загальний обсяг заборгованості та сукупні зобов'язання з обслуговування боргу. Для збору цієї інформації банки можуть звертатися до кредитних бюро, реєстрів або інших зовнішніх джерел. Банкам необхідно провести консервативну оцінку регулярного доходу позичальника з поправкою на витрати та податки. Аналіз фінансової звітності та грошових потоків може бути основою для оцінки необтяжливості платежів для корпоративних клієнтів. Для роздрібних позичальників можна використовувати такі параметри як перспективи працевлаштування, вікова група та схеми обслуговування боргу. Для реструктуризації роздрібних кредитів можна запровадити концепцію розумних витрат на життя. На основі цієї інформації банк може визначити рівень боргу, який забезпечує необтяжливість платежів для позичальника, і може ухвалити рішення про суму послаблень за боргом у плані NPV, яку необхідно надати (табл. 1).

Таблиця 1. Оцінка необтяжливості платежів для корпоративних позичальників

Дії	Джерело інформації	Результат
Оцінка сукупних зобов'язань позичальника – аналіз «кредитного плеча» позичальника (співвідношення «борг/ЕВІТДА»)	Внутрішня інформація банку, інформація з кредитних бюро, інших реєстрів, фінансова звітність позичальника	Висновок про життєздатність чи нежиттєздатність позичальника
Майбутні грошові потоки з поправкою на витрати та податки – аналіз здатності позичальника обслуговувати борг (співвідношення «ЕВІТ / виплати відсотків за боргом»)	Фінансова звітність позичальника, достовірні прогнози зростання ВВП та сектору	Стійкий рівень здатності обслуговувати борг для забезпечення можливостей для зростання компанії

Джерело: складено авторами за матеріалами [14]

Зобов'язання щодо повернення реструктуризованої позики мають відповідати очікуванім грошовим потокам/доходам позичальника. Щоб оптимізувати ймовірність того, що позичальник продовжуватиме платити за переглянутою

позику, банки повинні враховувати майбутні потоки доходів позичальника. Новий графік погашення слід скоригувати, щоб відобразити цей аналіз. Так, варто звернути увагу на очікуваний вік виходу на пенсію у випадку роздрібних

позичальників або закінчення терміну дії патенту чи ліцензії у випадку корпоративного клієнта. Банки також повинні оцінити будь-яку заставу. Банки повинні переконатися, що наявна заставу правильно зареєстрована у відповідних реєстрах і може бути легко стягнута у разі невиконання зобов'язань. Банки можуть обрати додаткову заставу, якщо це можливо. На практиці варто брати до уваги, що у багатьох випадках потрібна додаткова заставу, яка може бути анульована відповідно до закону про фінансову неспроможність, якщо незабаром після цього буде розпочато процедуру банкрутства. Необхідно проводити ретельний моніторинг реструктурованих кредитів щодо їх ефективності за нових умов кредиту. Кредити можуть бути переведені назад до категорії працюючих кредитів тільки після того, як позичальник відновить свою репутацію щодо обслуговування реструктурованої заборгованості. Це робиться для того, щоб припинити практику постійної пролонгації кредитів, яку раніше використовували банки.

Хоча банки несуть основну відповідальність за управління проблемними кредитами, можуть виникнути обставини, які вимагатимуть цілеспрямованих заходів державної політики, які доповнюють зусилля банків зі скорочення проблемних кредитів. Цілеспрямовані заходи державної політики можуть знадобитися у разі, коли а) ризики банків у зв'язку з проблемними кредитами ставлять під загрозу їхню здатність фінансувати реальний сектор економіки або ж загрожує стабільності фінансової системи; б) банки не в змозі визнати свої збитки через недостатність капіталу або відсутність необхідних навичок щодо врегулювання великих обсягів проблемних кредитів; та/або в) законодавча база, що регламентує питання стягнення заборгованості та фінансової неспроможності, є слабкою або відсутні можливості для ведення великої кількості справ. За цих обставин заходи державної політики можуть відіграти корисну роль у подоланні бар'єрів та значно прискорити темпи скорочення обсягів проблемних кредитів.

Скорочення значного обсягу проблемних кредитів потребує активної участі широкого кола зацікавлених сторін для гармонізації заходів політики у різних галузях. Відзначимо, що скорочення проблемних кредитів, якщо залишити це на розсуд банків, зазвичай відбувається повільними темпами. Прискорення врегулювання проблемних кредитів до бажаних темпів у період повоєнного відновлення вимагає активного підходу, що забезпечує участь широкого кола сторін. До основних зацікавлених сторін належать банки та інші представники приватного сектору (наприклад, інституційні інвестори та сторонні постачальники послуг), національні органи влади, у тому числі НБУ та органи банківського нагляду, міністерства фінансів та юстиції, а також представники громадянського суспільства, включаючи організації захисту прав споживачів. Успішний механізм повинен ґрунтуватися на

міцній координації та взаємодії між цими учасниками для забезпечення належної узгодженості дій та заходів, які вони здійснюють.

Ініційовані урядом механізми координації можуть відіграти корисну роль у ситуаціях, коли показники проблемних кредитів підвищуються, а структурні проблеми, що укорінилися, перешкоджають скороченню обсягів проблемних кредитів. Координація може здійснюватися шляхом створення робочих груп високого рівня, до складу яких входять представники керівництва суб'єктів, що беруть участь. Ці групи можуть отримати корисну підтримку з боку однієї чи кількох тематичних груп, відповідальних за технічні аспекти підтримки рішень робочої групи високого рівня. Мандат робочої групи високого рівня повинен полягати у проведенні повноцінної діагностики перешкод для врегулювання проблемних кредитів, визначенні пріоритетів реформ та забезпеченні чіткого розуміння всіма зацікавленими сторонами своєї ролі в реалізації. Скоординований механізм громадських комунікацій, а також спеціальний відділ управління проектами допоможуть забезпечити ефективну реалізацію.

Для скорочення та врегулювання проблемних кредитів у деяких країнах створюються Агентства з управління активами (в Україні – Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів) [16]. Агентство з управління активами (АУА) здійснює управління проблемними активами, виведеними з фінансової системи, для максимізації відновлювальної вартості цих активів. АУА створюються для врегулювання значного обсягу проблемних кредитів у фінансовій системі та є частиною ширшого пакету заходів, спрямованих на відновлення фінансової стабільності та припливу кредитів в економіку, хоча в деяких країнах також функціонують і приватні агенції з управління активами. Державні агентства з управління активами можуть створюватися або як організація, завданням якої є врегулювання проблем неспроможних фінансових установ та ліквідація їх активів, або як організація, яка набуває активів у функціонуючих банків. Прикладами перших є Resolution Trust Corporation (RTC) у США, Securum у Швеції та Фонд страхування ощадних вкладів (SDIF) у Туреччині, тоді як Корейська корпорація з управління активами (KAMCO), Danaharta у Малайзії є прикладами АУА, що купують активи у функціонуючих банків [14].

Діяльність деяких державних агентств з управління активами доповнюється фінанси-ваними державою схемами рекапіталізації банків, щоби уникнути нестачі капіталу, що перешкоджає зусиллям щодо підвищення прозорості та очищення балансів банків. Прикладами можуть бути Малайзія та Іспанія. Банкам, ослабленим через тягар проблемних кредитів, надається одноразова можливість рекапіталізації за державної підтримки для того, щоб не

порушувалися пруденційні банківські правила. Натомість банки, які скористалися цією схемою, пройшли значну реструктуризацію, щоб забезпечити життєздатність на довгостроковій основі.

Немає однозначної згоди щодо необхідності нагляду за державними агентствами з управління активами. У тих випадках, коли банки мають облігації АУА (отримані в обмін на передані проблемні кредити), нагляд може бути виправданий для забезпечення того, щоб АУА залишалися фінансово стійкими, щоб уникнути збитків по банківських портфелях облігацій АУА. Однак наглядові органи можуть не мати необхідних навичок для розуміння суті АУА та здійснення нагляду за їх діяльністю. Здійснення фінансового нагляду за АУА може дати зрозуміти, що це постійний інструмент, навіть якщо він задуманий як надзвичайний і тимчасовий.

Державні АУА можуть мати важливі потенційні переваги у зниженні високих рівнів проблемних кредитів. По-перше, змушуючи банки визнавати збитки, державні АУА сприяють підвищенню прозорості ризиків банків через проблемні активи. Це може стати важливим кроком на шляху до відновлення довіри населення до банківського сектору, особливо в Україні, де поширена недовіра щодо надійності та цілісності свідомих показників якості активів. Державні АУА, діяльність яких супроводжується схемами рекапіталізації банків, що дозволяють банкам усвідомлювати справжній масштаб своїх проблем з якістю активів, можуть бути особливо потужними інструментами реструктуризації слабких, але життєздатних банків, а також у забезпеченні прозорості. По-друге, державні АУА можуть забезпечити економію масштабу при управлінні проблемними активами та вищу економічність завдяки своєму розміру та спеціалізації, особливо якщо державні АУА можуть зосередитися на відносно однорідному пакеті великих та складних кредитів, таких як кредити у сфері нерухомості. По-третє, поєднуючи великий обсяг однорідних проблемних активів, державне АУА може об'єднувати їх у пакети для продажу зовнішнім спеціалізованим інвесторам, отримуючи при цьому вигоду від посилення переговорних позицій як з покупцями, так і позичальниками. По-четверте, передача державному АУА забезпечує час, щоб усвідомити вартість цих активів, уникаючи тим самим непотрібних втрат, пов'язаних із терміновими продажами. По-п'яте, виявляючи більші та складні ризики, державні агенції знімають частину навантаження з банківських відділів із врегулювання та допомагають банкам перефокусувати увагу на нові кредити. Нарешті, об'єднуючи кредити проблемного позичальника як однієї сторони, державні агенції з управління активами ефективно усувають складні проблеми, пов'язані з участю кількох кредиторів, що пов'язане зі значними витратами та затримками.

При цьому державні АУА з погано продуманою структурою та неефективним управлінням можуть завдати більше шкоди, ніж користі. Якщо державне АУА не має продуманої структури та якісного управління, воно може спричинити значні збитки для платників податків, підірвати кредитну дисципліну та створити моральний ризик. Серед проблем, що спостерігаються на практиці, виділимо: а) втручання на рівні політики з тиском на державні АУА для підтримки позичальників з хорошими зв'язками або зі стратегічних секторів за відсутності однозначної спрямованості на забезпечення фінансової стабільності; б) ослаблення кредитної дисципліни, коли навмисні неплатники можуть викупити свій первісний борг за ціною, що становить лише частку від первісної вартості, або шляхом стимулювання банків до продовження видачі безнадійних кредитів (що викликає особливе занепокоєння, коли державне агентство набуває активів з премією вище ринкових) цін; в) непрозоре накопичення умовних зобов'язань для держави, що фінансується державною агенцією з управління активами; г) невчасна реалізація придбаних активів.

Україна відчуває труднощі з формуванням правильної інституційної структури. До поширених недоліків відносяться проблеми управління, зокрема відсутність захисту від необгрунтованого політичного втручання, і навіть підбір кадрів, що віддає перевагу політичним зв'язкам, а не досвіду. Крім того, державні АУА нерідко стикаються з проблемами стимулювання, пов'язаними із завищеними цінами придбання проблемних активів.

У деяких державних АУА у країнах, з економікою, що формується, банки можуть відчужувати проблемні активи за балансовою вартістю. Це не тільки є потужним стримуючим фактором для надійної практики андеррайтингу при наданні кредитів – придбання проблемних кредитів за завищеними цінами унеможливорює рентабельність та фінансову стійкість державного АУА. Отже, ризик накопичення умовних зобов'язань для платників податків стає надто великим.

Таким чином, ефективність державних АУА у забезпеченні заявлених переваг залежить від ґрунтового переліку попередніх умов. Державні агентства з управління активами з найбільшою ймовірністю будуть ефективними, якщо вони мають чітко сформульовані, вузькі повноваження (наприклад, врегулювання проблемних кредитів), з вимірними цілями, умовою про закінчення терміну дії, комерційною спрямованістю та міцними механізмами управління, прозорості та розкриття інформації. Аналогічним чином, придбання кредитів має бути обумовлено за термінами (щоб банки мали належний стимул швидко продавати та просувати надійні методи андеррайтингу при новому кредитуванні) і повинні здійснюватися за реалістичними цінами (щоб знизити ризик ненавмисного формування

державними агентствами умовних зобов'язань для держави). В ідеалі за ринковими цінами, за наявності. Крім того, при фінансуванні державного АУА має враховуватися час, потрібний для реалізації базової вартості активів, запобігаючи при цьому постійному «накопиченню» безнадійних кредитів. Нарешті, державні агенції з більшою ймовірністю будуть ефективні, якщо вони будуть включені в ширший комплексний механізм врегулювання проблемних кредитів з політичною рішучістю визнавати збитки та здійснювати комплексні реформи, підкрплені деталізованою, достовірною та актуальною інформацією про схильність банків до ризиків, пов'язаних із проблемними активами, а також надійними рамковими механізмами банківського врегулювання, стягнення заборгованості та забезпечення прав кредиторів.

Таким чином, державне АУА не є універсальним способом врегулювання проблемних кредитів. Створення та функціонування державних АУА потребує витрат, і кінцевий ефект їхньої діяльності значною мірою залежить від дрібних деталей їхньої структури. Їм потрібно багато часу, щоб досягти операційної ефективності, а тим часом перспективи та вартість стягнення можуть продовжувати стрімко знижуватись. Перш ніж рекомендувати створення державного АУА, варто всебічно оцінити всі супутні витрати та вигоди, а також розглянути інші варіанти. Необхідно розглянути альтернативні заходи, якщо не можна гарантувати надійну інституційну структуру в ситуації, коли відсутня політична воля до визнання збитків, коли немає ясності щодо ступеня ризиків банків у зв'язку з проблемними активами або існують серйозні прогалини у формуванні сприятливого середовища.

Деякі з особливостей структури визначені в регламентах ЄС щодо створення агенцій з управління активами. Відповідно до цих регламентів, агентства з управління активами можуть бути створені або а) без залучення державних коштів (тобто приватні агентства з управління активами), або б) за державної підтримки, що відповідає положенням Договору ЄС (Стаття 107). Відповідно до правил державної допомоги, ціна передачі активів АУА може бути вищою за ринкову, якщо вона не перевищує реальну економічну вартість (REV). REV визначається як основна довгострокова економічна вартість активів з урахуванням грошових потоків та ширшого часового горизонту. Передача активів за балансовою вартістю не допускається. Якщо ціна передачі перевищує застосовну ринкову вартість активів, передбачається наявність державної допомоги (банку, який продає проблемні активи) [17].

Відповідно до Директиви ЄС щодо оздоровлення та врегулювання фінансової неспроможності в банківському секторі (EU Banking Recovery and Resolution Directive (BRRD)) така державна підтримка стимулює залучення

субординованих кредиторів банку та власників гібридних інструментів у процес фінансового оздоровлення та потребує реалізації плану реструктуризації відновити життєздатність на довгостроковій основі [18]. У виняткових обставинах можливе звільнення від дотримання вимог щодо реструктуризації та фінансового оздоровлення, наприклад, на тій підставі, що державна підтримка спрямована на усунення збоїв на ринку або подолання серйозних кризових явищ в економіці чи загроз для фінансової стабільності.

Європейська комісія опублікувала керівництво з формування та заснування державних агентств з управління активами. У березні 2018 р. Європейська комісія опублікувала типове положення щодо АУА як керівництво для держав-членів ЄС. Положення містить вимогу про те, що АУА мають повною мірою відповідати нормативним актам ЄС, включаючи правила державної допомоги, BRRD та Регламент щодо єдиного механізму врегулювання [19]. Крім того, у ньому докладно розглядаються такі аспекти: а) придатність активів для передачі агентству; б) оцінка активів та ціна передачі; в) необхідність детальних, своєчасних та достовірних даних щодо кредитів та застав; г) питання фінансування; д) захисні механізми та належний нагляд.

Типове положення по АУА описує сценарії, у яких проблемні кредити можуть бути переведені з банку в державне АУА. Європейська комісія передбачає чотири сценарії: а) відсутність державної допомоги: АУА, яке фінансується державою, купує проблемні кредити у банку за ринковою ціною (тобто АУА діє як учасник ринку); б) врегулювання: у контексті врегулювання зобов'язань проблемного банку використання інструменту поділу активів може вимагати створення АУА для прийняття та врегулювання майнової маси неспроможного банку; в) провадження у справі про фінансову неспроможність проблемного банку відповідно до національного законодавства: відділення «хорошої» частини банку, що перебуває у скрутному становищі, для продажу, від «знеціненої» частини, керованої АУА, в рамках звичайного провадження у справі про фінансову неспроможність; г) превентивна рекапіталізація: надзвичайна державна допомога, коли банк не є неплатоспроможним або не схильний до ймовірності фінансової неспроможності, але може опинитися у скрутному становищі у разі різкого погіршення економічної ситуації. Передача проблемних кредитів в АУА може бути пов'язана з державною рекапіталізацією банку за певних умов.

Висновки

Вмотивовано, що банки можуть брати активну участь у реструктуризації чи стягненні майна позичальників у випадках, коли останні явно не життєздатні. Важливо, щоб правова реформа супроводжувалася посиленням повноважень судів та фахівців з питань неспроможності. Україна у

період повоєнного відновлення може сприяти позасудовій реструктуризації компаній із надмірною заборгованістю, зокрема шляхом визначення методичних рекомендацій для координації дій численних кредиторів. Україна є економікою зі значною часткою державної власності у фінансовому секторі, а також значними обсягами пільгового кредитування. Вирішення проблеми НК є частиною ширшої програми структурних реформ для подолання проблеми м'яких бюджетних обмежень для підприємств. Фінансову реструктуризацію позичальників, які не виконують свої зобов'язання, необхідно здійснювати у поєднанні зі скороченням субсидій, прихованих у пільговому оподаткуванні, пільговому кредитуванні та накопиченій заборгованості підприємств із виплат працівникам. Фінансову дисципліну варто зміцнювати за допомогою ефективного законодавства про неспроможність та можливість кредиторів для стягнення застави, навіть якщо боржник перебуває у державній власності. Зрештою це вимагатиме поступової зміни загальної моделі економічної політики країни у бік європейської орієнтації та підвищення ефективності.

Дослідженням встановлено, що питання, пов'язані зі стрімким зростанням проблемних банківських кредитів, вимагають негайних, активних і комплексних заходів реагування. Для забезпечення операційної готовності банків щодо врегулювання великих обсягів проблемних кредитів запропоновано створення спеціалізованих відділів, які функціонуватимуть окремо від підрозділів з оформлення кредитів, будуть мати адекватні кадрові та фінансові ресурси та підтримуватимуться надійними інформаційними системами та заходами політики конкретних банків щодо управління та врегулювання проблемних кредитів. Банкам необхідно буде здійснити необхідні кадрові та фінансові інвестиції, щоб забезпечити повну працездатність цих відділів. Власні зусилля банків можуть бути доповнені нормативними вимогами, що зобов'язують банки з високим рівнем проблемних кредитів розробляти стратегії скорочення проблемних кредитів (з включенням до стратегії управління ризиками та капіталом та затвердженням органами управління банків) та погоджувати з органом банківського нагляду кількісні цілі скорочення проблемних кредитів.

Вмотивовано доцільність координації заходів політики як важливого елементу будь-якого механізму протидії високому рівню проблемних кредитів. Загальнонаціональні стратегії щодо скорочення обсягу проблемних кредитів, що розробляються та реалізуються за активної участі зацікавлених сторін із приватного та державного секторів, можуть допомогти прискорити темпи скорочення обсягу проблемних кредитів. До ключових учасників належать банки та інші представники приватного сектора (інституційні інвестори та постачальники послуг), а також

національні органи влади, включаючи НБУ та органи банківського нагляду, міністерства фінансів та юстиції, а також представники громадянського суспільства, включаючи організації із захисту прав споживачів. Успішний механізм повинен ґрунтуватися на міцній координації та взаємодії між цими учасниками для забезпечення своєчасності вжиття та узгодженості заходів. Ініційовані урядом механізми координації, включаючи робочі групи високого рівня у складі керівників агентств, що беруть участь, можуть відіграти значну роль в оцінці перепон для врегулювання проблемних кредитів, визначення пріоритетних напрямів реформ і забезпеченні чіткого розуміння зацікавленими сторонами своєї ролі в реалізації.

Обґрунтовано, що комерційним банкам доцільно організувати свою діяльність у такий спосіб, щоб процес кредитування приносив дохід, а процес стягнення був максимально ефективним і не порушував законні права та інтереси позичальників. Такий механізм складатиметься із трьох основних складових:

а) НБУ та національні регулюючі органи повинні посилити банківський нагляд. Швидке визнання збитків за кредитами має вирішальне значення для відновлення банківських балансів. Банкам доцільно запропонувати розробити комплексні плани щодо непрацюючих кредитів та виконати цільові показники реструктуризації кредитів у розумні терміни. Від них також варто зажадати відкладати більше капіталу для кредитів, що не обслуговуються, які надто довго залишаються в їхніх книгах, і прийняти більш консервативну оцінку резервів і забезпечення, щоб сприяти якнайшвидшому врегулюванню;

б) необхідні реформи, щоб зробити режими банкрутства ефективними та полегшити стягнення боргів. Нині існують великі розбіжності у правових рамках. Недовгі судові процедури, міцна інституційна база і масштабне використання позасудових механізмів підвищать вартість стягнення застави і, отже, полегшить банкам звільнення від безнадійних кредитів. Широка участь державних кредиторів у вирішенні цих кредитів має значення;

в) необхідно розвивати активні ринки проблемних активів. Ліквідний ринок може пов'язати банки (продавців) із спеціалізованими інвесторами (покупцями), які мають досвід управління знеціненими активами. Нерідко компанія з управління активами, яку підтримує держава, може відіграти важливу роль у запуску такого ринку. Це складна програма реформ, але потенційна віддача висока, тоді як відкладання вирішення проблемних кредитів збільшує ризик стагнації.

Практична значимість отриманих висновків та обґрунтованих рекомендацій полягає у можливості їх використання для підвищення ефективності роботи з проблемними кредитами у банківських структурах.

Abstract

The article deals with the issues of improving the mechanism of work of banks with problem loans in war conditions. The imperfection of the existing methods of work on non-performing loans is indicated. The political measures aimed at the effective and timely solution of problem banking assets are considered. The components of an effective strategy are presented: identification of problem loans; development of operational capability to solve problem loans; work with problem banks. The mechanism of reduction of problem bank loans in the conditions of war is analysed. The issues of increasing the efficiency of managing problem loans of banks are considered. Criteria and signs of identifying problematic loans are analysed. Attention is focused on the operational readiness of banks to manage the growing volumes of problem loans in a war. The various ways available to banks to resolve problem loans are considered, including some of the challenges and obstacles that banks face in practice. The main reasons why non-performing loans pose a threat to financial and economic stability and, therefore, need appropriate regulation are described. Separate international experience in the field of systemic crises associated with non-performing loans is highlighted. The methods of separating non-performing and healthy bank assets are considered. The necessity of resolving the issue of excessively high debt within the framework of restructuring and insolvency mechanisms is substantiated. The practical steps taken by banks to resolve problem loans by creating special departments are analysed. An assessment of the effectiveness of the mechanisms for collecting bad debts in war conditions is given. A number of arguments are given to improve the process of collecting problem loans in banks. The necessity of more targeted public policy measures to eliminate banking risks through problem loans and posing a threat to financial stability is substantiated. The necessity of coordinating policy measures within the framework of national strategies for resolving problem loans is substantiated. The role of state asset management agencies is motivated to complement the efforts of banks to resolve problem loans in times of war.

Список літератури:

1. Mazzù, S., Muriana, F. (2018). A Strategic Approach to Non-Performing Loans Treatment in Banking: Options and Rules for Decision-Making. *International Research Journal of Finance and Economics*, Issue 166, pp. 34-53. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.internationalresearchjournaloffinanceandconomics.com/ISSUES/IRJFE_166_02.pdf.
2. Andros, S., Melnyk, L., Butenko, N., Zaikina, H. & Tykhenko, V. (2019). Efficiency of Management of Loan Funds in the Banking Industry of Ukraine: Data of the Factor Analysis of Credit Turnover. *Marketing and Management of Innovations*, Vol. 4, pp. 129-139. DOI: 10.21272/mmi.2019.4-11.
3. Bruno, B., Lusignani, G., Onado, M. (2018). A Securitisation Scheme for Resolving Europe's Problem Loans, in *Finance and Investment: The European Case* edited by Mayer, C., Micossi, S., Onado, M., Pagano, M., and Polo, A. Oxford: Oxford University Press, forthcoming, pp. 157-168. DOI: 10.1093/oso/9780198815815.003.0009.
4. Beck, R., Jakubik, P., Piloiu, A. (2015). Key Determinants of Non-performing Loans: New Evidence from a Global Sample. *Open Economies Review*, Springer, Vol. 26, Issue 3, pp. 525-550. DOI: 10.1007/s11079-015-9358-8.
5. Aiyar, Shekhar & Ilyina, Anna & Jobst, Andreas & Liu, Yan & Kovtun, Dmitriy & Bergthaler, Wolfgang & Monaghan, Dermot & Garrido, M. Jose & Kang, H. Kenneth & Moretti, Marina (2015). A Strategy for Resolving Europe's Problem Loans, *IMF Staff Discussion Notes 2015/019*, International Monetary Fund. DOI: 10.5089/9781513591278.006.
6. Scannella, E. (2015). What Drives the Disintegration of the Loan Origination Value Chain in the Banking Business. *Business Process Management Journal*, Vol. 21, Issue 2, pp. 288-311. DOI: 10.1108/BPMJ-02-2014-0017.
7. Ghosh, A. (2017). Impact of Non-Performing Loans on US Product and Labor Markets. *Journal of Financial Economic Policy*, Vol. 9, Issue 3, pp. 302-323. DOI: 10.1108/JFEP-01-2017-0003.
8. Cucinelli, D. (2015). The Impact of Non-Performing Loans on Bank Lending Behavior: Evidence from the Italian Banking Sector. *Eurasian Journal of Business and Economics*, Vol. 8, Issue 16, pp. 59-71. DOI: 10.17015/ejbe.2015.016.04.
9. Makri, V., Tsagkanos, A., Bellas, A. (2014). Determinants of Non-Performing Loans: The Case of Eurozone. *Panoeconomicus*, Vol. 61, Issue 2, pp. 193-206. DOI: 10.2298/PAN1402193M.
10. Bank Nonperforming Loans to Total Gross Loans (%). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS?view=chart&locations=UA>.
11. Guidance to Banks on Non-performing Loans. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.bankingsupervision.europa.eu/ecb/pub/pdf/guidance_on_npl.en.pdf.
12. Final Report Guidelines on Management of Non-performing and Forborne Exposures. [Електронний ресурс] – Режим доступу: bit.ly/3TpJHNC.

13. 90+DPD Ratio Definition. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.lawinsider.com/dictionary/90dpd-ratio>.
14. COVID-19 and Non-Performing Loan Resolution in the Europe and Central Asia Region. World Bank Group. [Електронний ресурс] – Режим доступу: bit.ly/3LuZnmX.
15. Thomas, W. (2014). Loan Valuation Using Present Value Analysis. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.slideserve.com/jillian-erickson/loan-valuation-using-present-value-analysis-william-thomas-u-s-department-of-treasury>.
16. Cerruti, C., Neyens, R. (2016). Public Asset Management Companies. A Toolkit. The World Bank. <http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0874-6> [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/24332/9781464808746.pdf?sequence=2&isAllowed=y>.
17. Commission Staff Working Document. Second Progress Report on the Reduction of Non-Performing Loans in Europe. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018SC0072&from=EN>.
18. Directive 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms and amending Council Directive 82/891/EEC, and Directives 2001/24/EC, 2002/47/EC, 2004/25/EC, 2005/56/EC, 2007/36/EC, 2011/35/EU, 2012/30/EU and 2013/36/EU, and Regulations (EU) No 1093/2010 and (EU) No 648/2012, of the European Parliament and of the Council Text with EEA relevance. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0059>.
19. A Single Resolution Mechanism for the Banking Union – Frequently Asked Questions. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/MEMO_14_295.

References:

1. Mazzù, S., & Muriana, F. (2018). A Strategic Approach to Non-Performing Loans Treatment in Banking: Options and Rules for Decision-Making. *International Research Journal of Finance and Economics*, Issue 166, pp. 34-53. Retrieved from: http://www.internationalresearchjournaloffinanceandconomics.com/ISSUES/IRJFE_166_02.pdf [in English].
2. Andros, S., Melnyk, L., Butenko, N., Zaikina, H. & Tykhenko, V. (2019). Efficiency of Management of Loan Funds in the Banking Industry of Ukraine: Data of the Factor Analysis of Credit Turnover. *Marketing and Management of Innovations*, Vol. 4, pp. 129-139. DOI: 10.21272/mmi.2019.4-11 [in English].
3. Bruno, B., Lusignani, G., & Onado, M. (2018). A Securitisation Scheme for Resolving Europe's Problem Loans, in *Finance and Investment: The European Case* edited by Mayer, C., Micossi, S., Onado, M., Pagano, M., and Polo, A. Oxford: Oxford University Press, forthcoming, pp. 157-168. DOI: 10.1093/oso/9780198815815.003.0009 [in English].
4. Beck, R., Jakubik, P., Piloju, A. (2015). Key Determinants of Non-performing Loans: New Evidence from a Global Sample. *Open Economies Review*, Springer, Vol. 26, Issue 3, pp. 525-550. DOI: 10.1007/s11079-015-9358-8 [in English].
5. Aiyar, Shekhar & Ilyina, Anna & Jobst, Andreas & Liu, Yan & Kovtun, Dmitriy & Bergthaler, Wolfgang & Monaghan, Dermot & Garrido, M. Jose & Kang, H. Kenneth & Moretti, Marina (2015). A Strategy for Resolving Europe's Problem Loans, *IMF Staff Discussion Notes 2015/019*, International Monetary Fund. DOI: 10.5089/9781513591278.006 [in English].
6. Scannella, E. (2015). What Drives the Disintegration of the Loan Origination Value Chain in the Banking Business. *Business Process Management Journal*, Vol. 21, Issue 2, pp. 288-311. DOI: 10.1108/BPMJ-02-2014-0017 [in English].
7. Ghosh, A. (2017). Impact of Non-Performing Loans on US Product and Labor Markets. *Journal of Financial Economic Policy*, Vol. 9, Issue 3, pp. 302-323. DOI: 10.1108/JFEP-01-2017-0003.
8. Cucinelli, D. (2015). The Impact of Non-Performing Loans on Bank Lending Behavior: Evidence from the Italian Banking Sector. *Eurasian Journal of Business and Economics*, Vol. 8, Issue 16, pp. 59-71. DOI: 10.17015/ejbe.2015.016.04 [in English].
9. Makri, V., Tsagkanos, A., Bellas, A. (2014). Determinants of Non-Performing Loans: The Case of Eurozone. *Panoeconomicus*, Vol. 61, Issue 2, pp. 193-206. DOI: 10.2298/PAN1402193M [in English].
10. Bank Nonperforming Loans to Total Gross Loans (%). Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS?view=chart&locations=UA> [in English].
11. Guidance to Banks on Non-performing Loans. Retrieved from: https://www.bankingsupervision.europa.eu/ecb/pub/pdf/guidance_on_npl.en.pdf [in English].
12. Final Report Guidelines on Management of Non-performing and Forborne Exposures. Retrieved from: bit.ly/3TpJHnC [in English].

13. 90+DPD Ratio Definition. Retrieved from: <https://www.lawinsider.com/dictionary/90dpd-ratio> [in English].
14. COVID-19 and Non-Performing Loan Resolution in the Europe and Central Asia Region. World Bank Group. Retrieved from: bit.ly/3LuZNMx [in English].
15. Thomas, W. (2014). Loan Valuation Using Present Value Analysis. Retrieved from: <https://www.slideserve.com/jillian-erickson/loan-valuation-using-present-value-analysis-william-thomas-u-s-department-of-treasury> [in English].
16. Cerruti, C., Neyens, R. (2016). Public Asset Management Companies. A Toolkit. The World Bank. <http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0874-6> Retrieved from: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/24332/9781464808746.pdf?sequence=2&isAllowed=y> [in English].
17. Commission Staff Working Document. Second Progress Report on the Reduction of Non-Performing Loans in Europe. Retrieved from: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018SC0072&from=EN> [in English].
18. Directive 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms and amending Council Directive 82/891/EEC, and Directives 2001/24/EC, 2002/47/EC, 2004/25/EC, 2005/56/EC, 2007/36/EC, 2011/35/EU, 2012/30/EU and 2013/36/EU, and Regulations (EU) No 1093/2010 and (EU) No 648/2012, of the European Parliament and of the Council Text with EEA relevance. Retrieved from: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0059> [in English].
19. A Single Resolution Mechanism for the Banking Union – Frequently Asked Questions. Retrieved from: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/MEMO_14_295 [in English].

Посилання на статтю:

Андрос С.В. Механізм врегулювання проблемних банківських кредитів в умовах війни / С.В. Андрос, В.Г. Герасимчук // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2023. – № 1 (65). – С. 12-25. – Режим доступу до журн.: <https://economics.net.ua/files/archive/2023/No1/12.pdf>.
DOI: 10.15276/ETR.01.2023.1. DOI: 10.5281/zenodo.7834231.

Reference a Journal Article:

Andros S.V. Mechanism for Settlement of Problem Bank Credits in the Conditions of War / S.V. Andros, V.H. Gerasymchuk // Economics: time realities. Scientific journal. – 2023. – № 1 (65). – P. 12-25. – Retrieved from <https://economics.net.ua/files/archive/2023/No1/12.pdf>.
DOI: 10.15276/ETR.01.2023.1. DOI: 10.5281/zenodo.7834231.

