

Банкротство без спроса

с 17 — законодательство

Этому способствует сложная экономическая ситуация, которая не позволяет людям обслуживать взятые займы», — считает Богдан Зварич.

По мнению Вячеслава Кустова, причина осторожности со стороны самих граждан в том, что человеку не просто сразу адаптироваться к совершенно новой для него возможности решить свои финансовые проблемы. «Еще одна причина — сложность подготовки к обращению в суд: самостоятельно собрать необходимый пакет документов и сведений весьма и весьма сложно, а обращаться за помощью к юристам накладно. Как в начале работы закона, так и сейчас около половины представляемых в суд заявлений остаются без движения из-за представления недостоверных сведений о заявителе либо их непредоставления. Многих сдерживала от обращения в суд длительность процедур банкротства, кто-то не желал втягиваться в судебные разбирательства на несколько месяцев. Кредиторы тоже высокой активности не проявили, очевидно, считая, что в доста-

точной степени удовлетворить свои требования через банкротство должника не удастся, а подготовка и участие в процедуре — дело хлопотное, затратное и бесперспективное», — рассуждает господин Кустов.

Но в целом, первый год работы закона можно назвать «пилотным» — он помог выявить основные плюсы и минусы законопроекта. Председатель координационного совета при Российском Союзе саморегулируемых организаций арбитражных управляющих Эдуард Олевинский главной проблемой в реализации закона видит сложность процедуры для обычного должника. «Уровень обеспеченности требований кредиторов к гражданам-банкротам на порядок ниже, чем у должников-юридических лиц. Поэтому проведение столь же дорогой и сложной процедуры в отношении абсолютного большинства несостоятельных граждан оказалось практически невозможно — отсутствуют средства на судебные издержки и финансовые управляющие, согласные вести процедуру в отсутствие реальных перспектив получения процентного вознаграждения», — объясняет господин Олевинский.

Партнер юридической компании Orient Partners Илья Федотов вообще называет проблему нехватки арбитражных управляющих практически основной сложностью, возникшей при реализации закона о банкротстве физических лиц. «Незначительный размер гарантированного вознаграждения арбитражных управляющих (25 тыс. руб. за одну процедуру, а в первоначальной редакции закона — вообще 10 тыс. руб.), именуемых финансовыми управляющими в случае банкротства граждан, очень слабо стимулирует первых подключаться к участию в таких делах о банкротстве», — поясняет свою позицию господин Федотов.

По мнению адвоката бюро «Деловой фарватер» Сергея Варламова, сейчас самой существенной проблемой является довольно высокий предел признания человека банкротом — долг не менее 500 тыс. руб. «Однако нередко у граждан нет ничего, кроме единственного жилья, которое нельзя изъять, а сумма долга может быть и порядка 100 тыс. руб. Полагаю, в таких случаях имеет смысл дать право гражданам самостоя-

но заявлять о банкротстве во избежание злоупотреблений со стороны кредиторов или коллекторов», — считает господин Варламов.

Молчание банков

Если в ожидании законопроекта и в первый месяц после его утверждения банки, расположенные на территории Самарской области, охотно высказывались по данному законопроекту, то сейчас ситуация изменилась. Финансовые организации, в которые обратился «Ъ», воздержались от комментариев.

Эксперты отмечают, что нововведения оказались неоднозначными для банков. Так, по мнению Эдуарда Олевинского, хлопот у них добавилось. «В основном благодаря пункту 9 статьи 213.24 закона о банкротстве, согласно которому банк обязан самостоятельно отслеживать каждого своего клиента и сообщать его финансовому управляющему в случае признания клиента банкротом об остатках по его счетам. С другой стороны, появилась возможность оспаривать сделки должника по выводу активов и выявлять „спрятанные“ должниками активы, в том числе и за рубежом», — рассуждает господин Олевинский.

В целом эксперты все же полагают, что в институте банкротства больше плюсов, чем минусов, хотя и указывают на наличие в нем ряда непродуманных, спорных моментов. «Всем участникам процесса кредитования необходима прозрачная и эффективная законодательная база, позволяющая в цивилизованных рамках урегулировать конфликтные ситуации», — уверен Алексей Волков. Он убежден, что в целом закон способствует созданию понятных правил игры и более цивилизованных рамок в том, что касается отношений кредитора и должника в условиях длительной просрочки.

Екатерина Борисенкова

Бизнес довольствуется малым

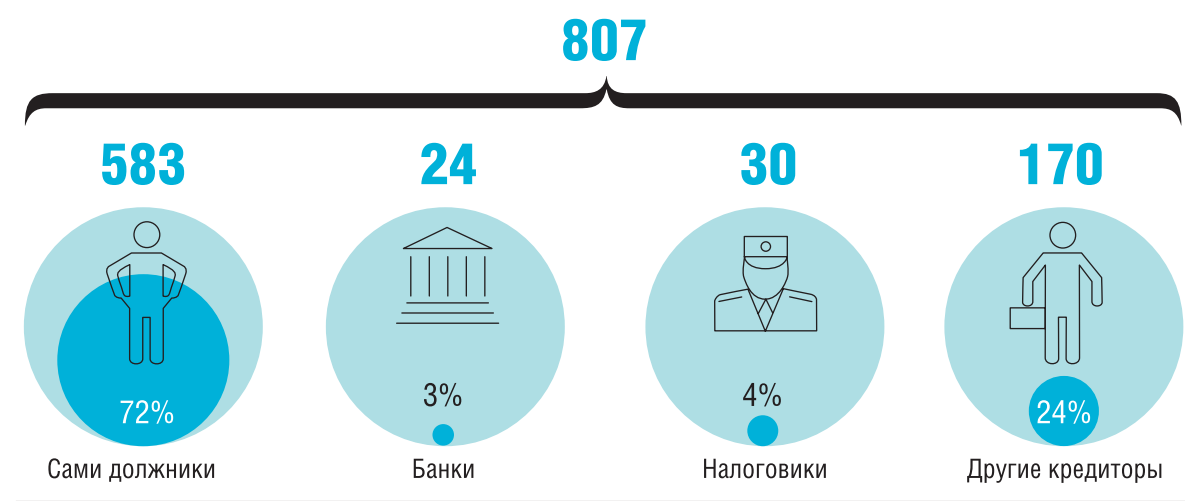
с 17 — тенденции

«Конечно, мы видим, что в условиях экономической нестабильности региональные предприятия очень осторожно подходят к реализации своих инвестиционных планов, но в целом их активность в использовании средств по-прежнему остается высокой. Это свидетельствует о том, что бизнес в Самарской области продолжает развиваться», — уверен в Промсвязьбанке. Первым банком в Самарской области, выдавшим кредит по программе «Шесть с половиной», стал Росбанк. «Все началось с выдачи нашему клиенту 50 млн руб. по ставке 10% годовых. Это очень интересное предложение для малого и среднего бизнеса. Поэтому спустя несколько месяцев этот же клиент взял кредит еще на 50 млн руб.», — поясняет директор территориального офиса Росбанка в Самаре Константин Балдуев.

Александр Мокрый добавляет, что ВТБ по программе «Шесть с половиной» также уже профинансировал ряд проектов в сфере пищевой промышленности, сельского хозяйства и машиностроения. «Если говорить о конкретных примерах, банковское финансирование по ставке 10% годовых получила в сентябре этого года самарская фирма «Нектар». Средства были направлены на закупку сырья для нового завода по производству соковой продукции мощностью до 300 млн штук упаковок соков и нектаров в год. Всего, по данным на конец августа, Корпорация МСП в Самарской области предоставила малым и средним предпринимателям гарантий и поручительств на сумму 694,6 млн руб., благодаря господдержке предприниматели смогли получить банковское финансирование в объеме свыше 1 млрд руб.

«На сегодняшний день эта программа является одним из эффективных инструментов финансовой поддержки бизнеса. В слож-

Екатерина Кособокова



Review банк

«НЕЛЬЗЯ ЗАНИМАТЬСЯ БИЗНЕСОМ, ЕСЛИ НЕ БЫТЬ ОПТИМИСТОМ»

Самарская область является одним из приоритетных регионов развития Промсвязьбанка. О том, какие цели ставит перед собой банк в регионе, как чувствует себя малый и средний бизнес в новых экономических реалиях, а также о том, какие отрасли сегодня выгодны для инвестиций, рассказала вице-президент, региональный директор операционного офиса «Самарский» ПАО «Промсвязьбанк» Татьяна Перемышлина.

— Каковы предварительные итоги работы Промсвязьбанка в Самарской области за девять месяцев текущего года?

— По объемам бизнеса в регионе Промсвязьбанк продолжает удерживать второе место после Сбербанка. По количеству точек продаж мы находимся на третьем месте после Сбербанка и ВТБ24. С учетом интеграции (летом завершилось объединение с самарским Первобанком, продолжается санация тольяттинского Автовазбанка), кредитный портфель Промсвязьбанка в Самарской области за девять месяцев вырос почти на 30 млрд руб., что в 5,3 раза больше показателей аналогичного периода прошлого года, клиентское привлечение составило более 42 млрд руб., операционный результат — более 1,1 млрд руб. Эти цифры говорят о существенном вкладе ПСБ в экономику Самарской области.

Важно отметить, что Промсвязьбанк в Самарской области значительно вырос не только в объемах бизнеса, но и, пожалуй, в одном из самых главных ресурсов — человеческом: численность сотрудников ПСБ в регионе серьезно увеличилась.

— Изменился ли кредитный портфель банка в Самарской области по малому и среднему бизнесу?

— Изменилась структура кредитного портфеля по МСБ — стало больше крупных клиентов, совсем небольшому бизнесу трудно выживать в текущих экономических условиях, соответственно, выросла средняя сумма кредита. Важно отметить, что в структуре портфеля самарского ПСБ нет проблемных активов. Большинство наших клиентов сегодня — это те предприниматели, которые не раз проходили кризис, это знающие заемщики, понимающие, чего они хотят от своего бизнеса. Если сравнивать девять месяцев этого года с аналогичным периодом прошлого, количество кредитных договоров увеличилось примерно на 7%, объем установленных лимитов по ним вырос на 18%.

— Как, на ваш взгляд, чувствуют себя сегодня предприниматели?

— Говорить об оживлении экономики пока рано. Но, на мой взгляд, наши предприниматели уже научились жить в новых экономических реалиях. Судя по их финансовой отчетности, они умеют управлять текущей ситуацией, успешно сокращают затраты, стали быстрее реагировать на изменения в экономике. Если в кризис 2008 года предприниматели старались занять как можно больше «чужих» денег, то сейчас, наоборот, они активнее работают со своими внутренними резервами, оптимизируют бизнес. И это, безусловно, радует. Вообще, на мой взгляд, наши предприниматели — оптимисты. Хотя как иначе? Ведь нельзя заниматься бизнесом, если не быть оптимистом.

— Какими продуктами Промсвязьбанка чаще всего пользуется МСБ в текущих экономических условиях?

— Среди наиболее востребованных продуктов на сегодняшний день можно назвать кредиты на пополнение оборотных средств. По итогам девяти месяцев мы видим увеличение спроса на них. Все большей популярностью пользуется у МСБ наш «флагманский» продукт — факторинг. В этом сегменте Промсвязьбанк всегда был лидером, мы занимали порядка 25% рынка в Самарской области. За девять месяцев текущего года объем сделок увеличился в два раза, и более чем в два раза мы планируем вырасти в следующем году.

— Промсвязьбанк готов сегодня выдавать длинные кредиты?

— Сделки инвестиционного характера всегда были менее востребованы, чем, например, оборотное финансирование, а в кризис их количество сократилось еще больше. По данным исследования Индекса Опоры RSBI, по итогам второго квартала 2016 года, индекс инвестиций в Самарской области снижались более существенно, чем в целом по стране, и оказался на крайне низ-



ком уровне — 29,3 п. Очевидно, что ждать в ближайшем будущем роста инвестиционного кредитования в регионе не стоит.

Промсвязьбанк выдает инвестиционные кредиты, делаем мы это при поддержке государственных структур, таких как, например, МСП Банк и Корпорация МСП. Но еще раз повторю, спрос на них в этом году невелик. Есть, конечно, сделки, но их очень мало.

— Какие отрасли, на ваш взгляд, чувствуют себя сейчас наиболее уверенно?

— Сегодня успешно развивается сельское хозяйство, в том числе и в Самарской области. Промсвязьбанк уже начал работать с клиентами из этой отрасли. Финансовые итоги сельхозпредприятий позволяют им работать не только с субсидиями. Отрасль становится интересной для банков, и, на мой взгляд, конкуренция за таких клиентов будет в будущем только расти.

Кроме того, мы продолжаем активно работать с компаниями нефтегазового сектора. Можно еще привести в пример предприятия аэрокосмического кластера и химической промышленности. Если говорить о малом и среднем бизнесе — это торговля, отчасти строительные компании, особенно те, кто реализует инфраструктурные проекты.

ПСБ в Самарской области продолжает работать и с предприятиями машиностроительной отрасли, несмотря на то, что она

сильно зависит от доходов населения. Но мы понимаем, что это очень большой пул компаний на территории региона, и просто взять и уйти из этой ниши невозможно, поэтому мы предоставляем таким предприятиям факторинговые продукты, минимизируем, конечно, риски, но отношения не разрываем. И, конечно, банк, прежде всего, опирается на финансовую устойчивость бизнеса, а не на отраслевую принадлежность.

— Если говорить о крупном бизнесе, какие продукты у него пользуются популярностью?

— Это кредитование на пополнение оборотных средств, факторинг, международное финансирование, предоставление гарантий.

— Как проходит санация Автовазбанка (АВБ)? На какой стадии сейчас находится этот процесс?

— Санация Автовазбанка проходит в соответствии с планом, утвержденным Центральным банком и Агентством по страхованию вкладов, который подразумевает ряд конкретных шагов, и мы их четко выполняем. В первом квартале следующего года большая часть клиентского бизнеса Автовазбанка будет переведена в Промсвязьбанк. Большинство сотрудников АВБ также уже трудоустроены в ПСБ. На территории Тольяти уже сейчас работает шесть точек продаж. Такого количества офисов в этом городе

не было ни у Автовазбанка, ни у Первобанка, ни у Промсвязьбанка. Таким образом, клиенты всех трех банков в части территориального удобства ничего не потеряли, а, наоборот, только приобрели.

— Какие планы у банка в Самарской области на 2017 год?

— Стратегия Промсвязьбанка предполагает активное развитие в экономически сильных регионах страны, к которым, в том числе, относится и Самарская область. Поэтому задачи, которые стоят перед нами на следующий год, амбициозные. Мы продолжим развивать транзакционный бизнес. Это клиентское обслуживание как физических, так и юридических лиц, зарплатные проекты. Если говорить о корпоративном сегменте, Промсвязьбанк, как и прежде, будет уделять большое внимание таким нашим приоритетным продуктам, как международное финансирование и факторинг. Кроме того, в следующем году ПСБ в Самарской области будет делать ставку на кредитование малого бизнеса: у нас большие планы по увеличению кредитного портфеля. На наш взгляд, состояние экономики будет постепенно улучшаться, появились возможности для развития производства, а клиенты стали смелее в части привлечения кредитных средств.

Самарский офис Промсвязьбанка каждый год увеличивает свои показатели, ожидаем роста и в следующем году, причем выше рынка.

— В чем Промсвязьбанк видит свое преимущество перед другими банками?

— Если говорить о Самарской области, то, в первую очередь, территориальная доступность. Немногие банки имеют такое количество точек продаж. Во-вторых, ПСБ входит в список системно значимых банков, и это накладывает на нас определенные обязательства, что, в свою очередь, является преимуществом для наших клиентов. В-третьих, у Промсвязьбанка развитая система онлайн-обслуживания как для физических, так и для юридических лиц, интернет-банк ПСБ признан лучшим. Кроме того, ПСБ — универсальный банк, у нас представлена практически вся линейка продуктов, мы не делаем акцент на развитии какого-то одного сегмента. Помимо всего этого, Промсвязьбанк — открытый банк, и акционеры, и руководство банка всегда готовы на диалог с клиентом. И это, конечно, тоже бесспорное наше преимущество.