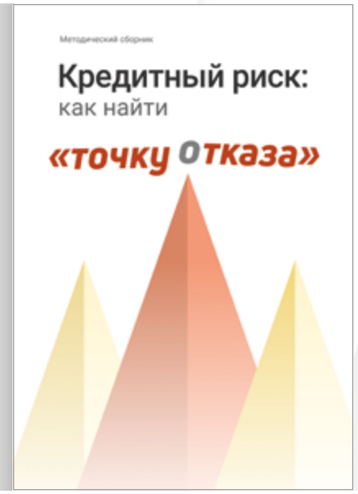
Регламент



Методический сборник

Кредитный риск: как найти «точку отказа»

Подходы банковских практиков к оценке заемщика

Объем: 149 с.
Формат: А4
Издан в июне 2021 года

Уровень одобрения/отказа в кредитовании должен быть экономически оправдан для банка. По какой методике искать диапазон оценок, подтверждающих экономическую оправданность отказа в кредитной сделке? Как настроить challenger-стратегию для оценки эффективности кредитного конвейера? Как управлять специфическими рисками контрактного кредитования и каковы особенности оценки заемщиков из разных отраслей?

Ответы на эти и многие другие вопросы — в новом сборнике «Кредитный риск: как найти “точку отказа”». Над материалами в нем потрудились ведущие практики из крупных и средних банков, ежедневно меняющие топографию банковского бизнеса, а также эксперты, разрабатывающие методики банковского кредитования.

Рубрики:

- Риски розничного кредитования. Скоринг
- Оценка корпоративного заемщика
- Отраслевая специфика
- Инструменты анализа

Авторы материалов:

- Михаил ПОМАЗАНОВ, ПАО «Промсвязьбанк», Дирекция рисков, руководитель по валидации
- Елена КОНЕВА, FICO, директор региона EMEA
- Павел НИКОЛАЕВ, Банк «Открытие», управляющий директор департамента интегрированных рисков
- Александр БОРОДИН, GlowByte Consulting, ведущий эксперт по моделированию финансовых рисков
- Алексей БУЗДАЛИН, Группа «Интерфакс», директор Центра экономического анализа
- Денис СКРИПКА, компания Digital Agro, руководитель разработки продуктов
- и другие

Реклама

Подробнее на сайте www.reglament.net
и по телефону: +7 (495) 255-5177

Банковское кредитование
Методический журнал

'22
1

№ 1 (101) \ 2022

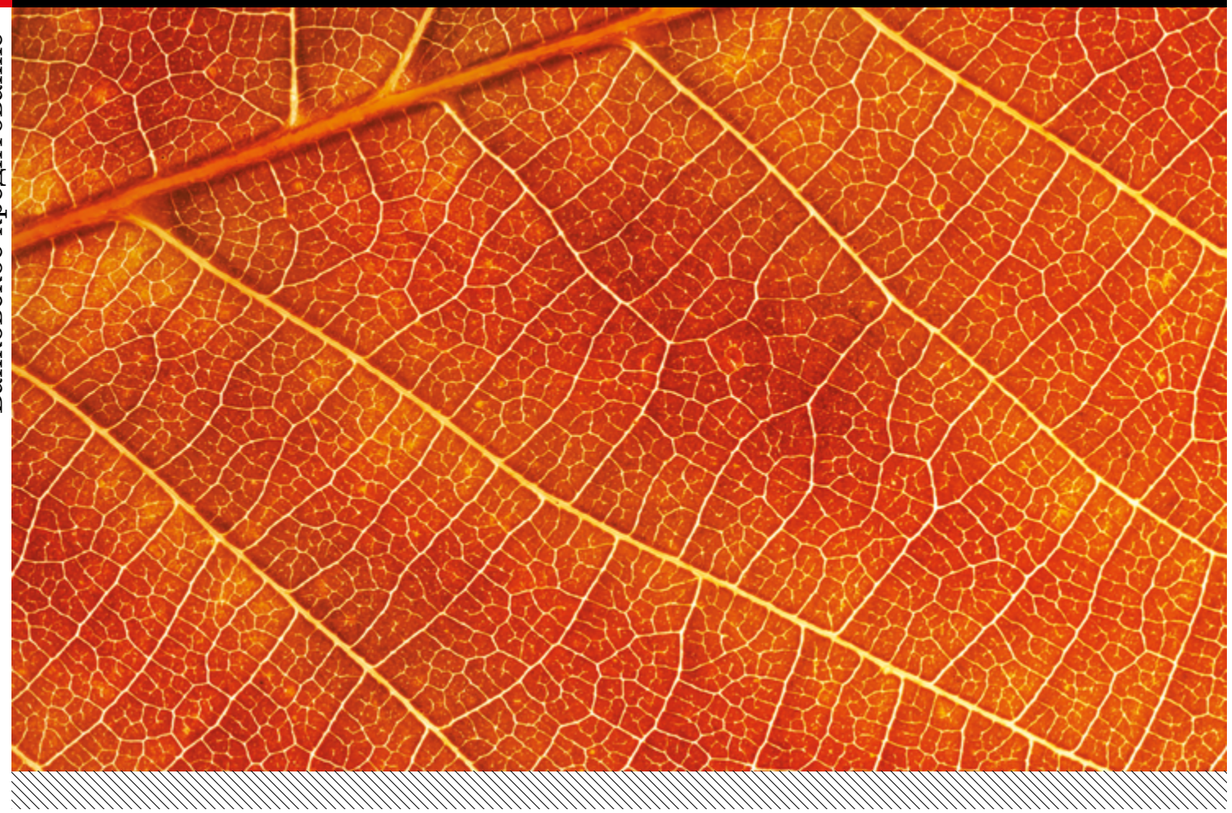
РЕГЛАМЕНТ®
Банковское кредитование

Как развиваются залоговые службы. Технологичные сервисы, особенности новых форм залога

Концепция плюс сервис: по какому пути развивается залоговая служба Сбера

Семь вопросов ОТП Банку о том, зачем выходить на рынок залогового кредитования

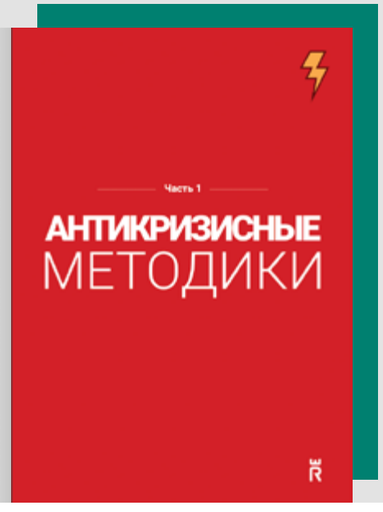
Работа с непрофильными активами: кейс цифровизации клиентского опыта в сфере недвижимости



Регламент

www.reglament.net

Регламент



Методический сборник

Антикризисные методики. Как оценить реальное положение дел и снизить негативное влияние ситуации на бизнес банка

Объем: часть 1 — 134 с., часть 2 — 159 с.
Формат: А4
Издано: часть 1 – июнь 2020 г., часть 2 – ноябрь 2020 г.

По мнению экспертов, в ближайшей перспективе отчетность банков не будет отражать реального положения дел. Послабления, введенные Банком России, позволяют не только скрыть реальные потери, но даже повысить рентабельность операций на фоне экономического кризиса, вызванного всеобщей пандемией. В этот период профильные подразделения в банках должны разрабатывать и внедрять неотложные меры реагирования. Чтобы облегчить эту задачу, мы публикуем антикризисные методические разработки от ведущих банковских специалистов.

Лучшие материалы 2020 г. объединены в тематические разделы: «Риски кредитования», «Бизнес-процессы», «Форс-мажор», «Финансовые инструменты», «Кредитный скоринг», «Аудит и комплаенс», «Возврат проблемной задолженности».

В ноябре 2020 г. вышла вторая часть сборника, из которой вы узнаете, как адекватно оценивать непредвиденные кредитные потери в условиях пандемии, выдавать ли потребительские кредиты тем, кто мог пострадать от кризиса, как сделать шаг навстречу хорошим корпоративным заемщикам и какими должны быть три основных вектора аудиторских проверок в условиях волатильности уровней кредитного, рыночного и операционного рисков.

По ссылке http://www.reglament.net/bank/am_2020/ вы можете скачать ознакомительный фрагмент, в который вошли 3 материала:

- **Владимир КОЗЛОВ**, FRM, консультант по риск-менеджменту, raisk.ru
  Свежие идеи для розничного кредитования юридических лиц: где их взять и как их оцифровать?
- **Александр КАРПОВ**, банковский эксперт
  Инструменты бизнес-аналитики для кредитного анализа корпоративного клиента
- **Антон МЕЛЕНЦОВ, Александр ДЕНИСОВ**, ООО «Сервис-модель» (г. Екатеринбург)
  Комплексный анализ и моделирование ключевых показателей сети кэш-поинтов в различных сценарных условиях

Реклама

Регламент

Сборник лучших материалов 2021 года из журнала

«Риск-менеджмент в кредитной организации»

Журнал «Риск-менеджмент в кредитной организации» — специализированное издание, которое обеспечит вас комплексной методической поддержкой в создании современной интегрированной системы управления рисками.

В числе тем журнала:

- Анализ новых требований Банка России и Базельского комитета по банковскому надзору: расчет ПДН, операционные риски, IRB-подход, оптимизация банковского баланса, расчет процентного риска банковского портфеля и др. Рекомендации, которые помогут внедрить эти требования в вашем банке и подготовить отчетность
- Рекомендации по управлению разными видами рисков: процентным, кредитным, операционным, регуляторным, риском ликвидности и др.
- Риски кредитного портфеля: методы расчета PD, LGD, EAD и других метрик, методы оценки ожидаемых кредитных потерь по МСФО (IFRS) 9, в том числе адаптированные для средних банков
- Кредитный скоринг и машинное обучение: построение, верификация и валидация моделей с использованием среды R, Python, иных популярных статистических пакетов. Алгоритмы создания простых бесплатных инструментов для оценки качества моделей
- И многое другое

Полистать свежий номер: http://futurebanking.ru/fpage/reglamentbank/magazine_1

Реклама

Подробнее на сайте www.reglament.net
и по телефону: +7 (495) 255-5177

www.reglament.net

Банковское кредитование

Методический журнал

Издается с 2005 года.
Выходит один раз в два месяца

№ 1 (101) \ 2022

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) 19 ноября 2009 года.
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-38082

Учредитель и издатель
ООО «Регламент»
www.reglament.net

Генеральный директор **В.Г. Богданов**

Ответственный секретарь Департамента финансовых и методических изданий
И.М. Ананьева
ananieva@reglament.net
Выпускающий редактор **Е.В. Полякова**

Отдел предпечатной подготовки и производства
Начальник отдела **А.Н. Тимченко**
Верстка **С.В. Шеришорин**

Отдел маркетинга
Директор по маркетингу **А.В. Гришунин**
grishunin@reglament.net

© ООО «Регламент», 2022

Индексы в каталогах
Роспечать: 80787
УП УРАЛ-ПРЕСС: 80787
«Книга-Сервис»: 84694

Подписка через Интернет
www.reglament.net

Редакционная подписка
возможна с любого месяца.
Телефон отдела прямых продаж
(495) 255-5177, доб. 215
e-mail: podpiska@reglament.net

По всем вопросам, связанным с доставкой изданий и отчетных документов, обращайтесь в отдел распространения и логистики ООО «Регламент» по телефону (495) 255-5177, доб. 289.

Мнения, оценки и рекомендации в статьях, размещенных в журнале, отражают точку зрения их авторов и не являются обязательными к исполнению. ООО «Регламент» и авторы материалов, опубликованных в журнале, не несут ответственности за возможные убытки, которые могут быть причинены лицам в результате использования или невозможности использования ими размещенных материалов. Пользователь самостоятельно оценивает возможные риски совершения юридически значимых действий на основе размещенной в журнале информации и несет ответственность за их неблагоприятные последствия. Полное или частичное воспроизведение каким-либо способом материалов, опубликованных в журнале, допускается только с письменного разрешения редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации в рекламных объявлениях.

Адрес учредителя, издателя и редакции: 125167, Ленинградский просп., 37, БЦ «Аэродом», 8 этаж, оф. 8.2.

Телефон (495) 255-5177.

Отпечатано в ООО «КЛУБ ПЕЧАТИ». Адрес: 127018, г. Москва, 3-й проезд Марьиной Рощи, 40, корп. 1. Тираж 2100 экз. Цена свободная. Подписано в печать 18.02.2022.

Экспертный совет журнала

Дмитрий СЕРГИЕНКО, Банк России, заместитель начальника Управления анализа розничных кредитных рисков
Антон ВОВК, председатель комитета по оценочной деятельности Российской гильдии управляющих и девелоперов, член Общественного совета при Росреестре, член Совета по оценочной деятельности при Минэкономразвития России
Владимир ШИКИН, Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), заместитель директора по маркетингу
Владимир КОЗЛОВ, компания Raisk, управляющий директор, FRM, консультант по риск-менеджменту
Андрей НАБЕРЕЖНЫЙ, ПАО Сбербанк, директор проектов Департамента по работе с проблемными активами
Юрий НИКИШЕВ, банковский эксперт

Содержание

РАБОТА С ЗАЛОГОМ

6 **Сергей БЕССОНОВ, Сбер**

КОНЦЕПЦИЯ ПЛЮС СЕРВИС: ПО КАКОМУ ПУТИ РАЗВИВАЕТСЯ ЗАЛОГОВАЯ СЛУЖБА СБЕРА

В 2021 г. Сбер концептуально перестроил работу залоговых подразделений. Следуя принципу «Точность стоимости и технологичность», банк применил новый подход к решению вполне традиционной задачи — распределению заявок. В чем состоит концепция развития и какую роль в работе залоговой службы играет ряд запущенных в эксплуатацию сервисов?

12 **Анна ШАЛОБАСОВА, эксперт по оценке залогов малого бизнеса**
Сергей АДАЕВ, VIEWAPP

КАК АВТОМАТИЗИРОВАТЬ ОСМОТР ЗАЛОГА ПРИ ПОМОЩИ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ

Типичная ситуация: в залог предлагается спецтехника на щебневом карьере в 200 км от Ханты-Мансийска, до ближайшего офиса банка 300 км, добраться к месту осмотра можно только на вертолете. Проще не кредитовать под залог такой техники. Решением может стать мобильное приложение для осмотра — но какие особенности его работы нужно учитывать?

21 **Дмитрий БИРЮЛИН, компания «Сотби»**

ОБЕСПЕЧИВАЯ НЕЗРИМЫМ: ТОНКОСТИ РАБОТЫ С ЗАЛОГОМ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

История борьбы за товарные знаки Natura Siberica и патентные войны демонстрируют колоссальное значение нематериальных активов (НМА). Рассмотрим, как работать с тремя группами активов: цифровыми активами, объектами интеллектуальной собственности, иными НМА — и приведем несколько примеров формулировок для договоров залога.

29 **Климент РУСАКОМСКИЙ, Юридическая группа «Парадигма»**

АКЦИИ И ПРАВА АКЦИОНЕРА КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПРЕДМЕТ ЗАЛОГА. ЧТО ПОМОЖЕТ УПРОСТИТЬ ВЗЫСКАНИЕ

Все больше внимания в практике кредитования уделяется такому инструменту обеспечения кредитных обязательств, как залог ценных бумаг, в частности — акций, как одного из самых ликвидных активов. Что нужно сделать на этапе принятия акций или прав акционера в залог, чтобы облегчить себе возможность в дальнейшем обратить на них взыскание и избежать конфликтов?

ПДН

38 **Алсу ГАББАСОВА, ООО «Листик и Партнеры»**

МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНЫЕ ЛИМИТЫ: ВСЕ О НОВОМ ИНСТРУМЕНТЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ

Долгие обсуждения идеи сдерживания роста долговой нагрузки заемщиков реализовались в новом Указании № 6037-У. Как регулятор будет использовать новые макропруденциальные лимиты (МПЛ), каковы последствия их внедрения? Как рассчитывать МПЛ и что делать банкам в случае их нарушения?

www.reglament.net

Банковское кредитование

Методический журнал

№ 1 (101) \ 2022

КРЕДИТНЫЙ СКОРИНГ

47 **Владимир ШИКИН, НБКИ**

ОЦЕНКА ЗАЕМЩИКА С ПОМОЩЬЮ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОГО ПРИМЕНЕНИЯ НЕСКОЛЬКИХ СКОРИНГОВЫХ МОДЕЛЕЙ

Рост заявок и переход значительной их доли в онлайн требуют высокой скорости принятия решения, а постоянный рост кредитного риска заставляет повышать качество и стабильность дискриминационных процедур. Решить эту дилемму поможет двухуровневая сегментация заявок.

РЫНКИ КРЕДИТОВАНИЯ

54 **Сергей ГОРДЕЙКО, ООО «Русипотека»**
Сергей МАЗУРИК, АО «ОТП Банк»

СЕМЬ ВОПРОСОВ ОТП БАНКУ О ТОМ, ЗАЧЕМ ВЫХОДИТЬ НА РЫНОК ЗАЛОГОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Рынок залогового кредитования занимает в ипотечном кредитовании не больше 2%. Есть ли здесь поле для деятельности и развития? ОТП Банк считает, что есть: банк принял решение вернуться на ипотечный рынок и развивать именно кредитование под залог имеющейся недвижимости. Чем обусловлен такой выбор и в чем простота залогового кредитования для банка?

59 **Владимир КОЗЛОВ, компания Raisk**

БАНКОВСКИЙ «СВЕЖАЧОК»: ЕСТЬ ЛИ ЕЩЕ В ГОСМОНОПОЛЬНОМ ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ МЕСТО ДЛЯ РОСТА ЧАСТНОГО БИЗНЕСА?

В 2021 г. случились интересные, но не слишком освещаемые в прессе события. Два лидера частного бизнеса по темпу роста — Ozon и Wildberries — приобрели собственные банки. Прошло полгода. Справились ли эти компании со специфичными финансовыми задачами и есть ли у частного банка возможность выйти на рынок кредитования поставщиков маркетплейсов?

65 **Алексей ТАРАСОВ, эксперт по рынку синдицированного кредитования**

ЧЕТЫРЕ ТРЕНДА РЫНКА СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ

По сравнению с 2020 г. рынок синдицированного кредитования вырос более чем в два раза и превзошел объемы «доковидного» 2019 г. Посмотрим, какие крупные сделки проектного финансирования и «устойчивого» кредитования были заключены на рынке и чем будет определяться его развитие.

НЕПРОФИЛЬНЫЕ АКТИВЫ

72 **Александр ТЕМНИКОВ, Кристина МИРЗОЯН, Банк ВТБ (ПАО)**

РАБОТА С НЕПРОФИЛЬНЫМИ АКТИВАМИ: КЕЙС ЦИФРОВИЗАЦИИ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

В конце прошлого года Эльвира Набиуллина выступила с рекомендациями российским банкам о сокращении портфеля непрофильных активов (НПА). Многие банки ограничиваются публикацией объявлений о продаже НПА на своем сайте или привлечением риелторских агентств. В статье описан проект Банка ВТБ по реализации НПА посредством онлайн-сервисов.

Содержание

79 **Владимир ЛЕБЕДИНСКИЙ, Ассоциация «СРОО «Экспертный совет»**
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ОЦЕНОЧНАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПРИ РАБОТЕ С ПРОБЛЕМНЫМИ АКТИВАМИ БАНКОВ
Работа с проблемными активами связана с целым комплексом задач в области финансово-экономической экспертизы. Как выиграть в «экспертной войне» на досудебной или судебной стадии? Какие инструменты применять для оспаривания результатов отчета об оценке? Как использовать экспертизу для усиления своей позиции в «банкротных» и налоговых спорах, а также в уголовных делах с участием банков?

КРЕДИТНЫЕ ДОГОВОРЫ

90 **Екатерина АНИКИНА, Вадим ШУБЕНИН, АО ЮниКредит Банк**
«НЕОБЯЗЫВАЮЩИЙ» ДОГОВОР О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ КРЕДИТА: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ
В коммерческой практике все чаще применяется «необязывающая» (uncommitted) конструкция договора о предоставлении кредита или об открытии кредитной линии. Это менее ресурсозатратный вариант и для банка, и для заемщика. Однако такие договоры пока не получили должного описания и осмысления. Постараемся восполнить этот пробел.

97 **Юлия СЕВАСТЬЯНОВА, банковский юрист**
РИСКИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА БЕЗ СОБСТВЕННОРУЧНОЙ ПОДПИСИ ЗАЕМЩИКА
Банк России 3 февраля опубликовал письмо, где предостерег банки от практики, при которой заемщик не подписывает ни собственноручной подписью, ни ее аналогом индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа). В статье проанализирована новая судебная практика, позволяющая заемщикам оспорить договор займа по указанным основаниям.

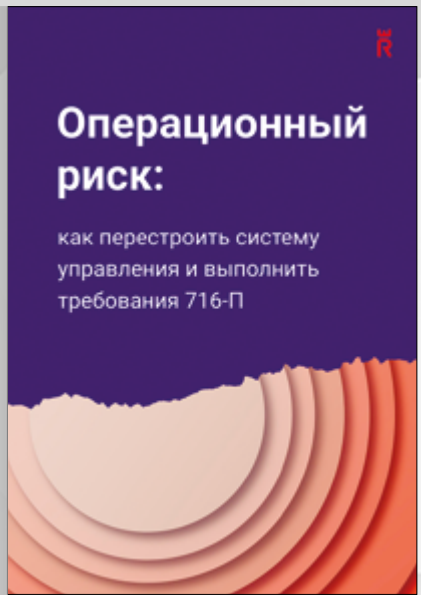
ВОЗВРАТ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

104 **Алексей ШАРОН, советник юстиции 3-го класса**
КАК ПРЕСЕЧЬ ПЕРЕВОД АКТИВОВ ДОЛЖНИКА: ПРИМЕР НЕСТАНДАРТНОГО ПОДХОДА СУДЕБНОГО ПРИСТАВА
Должник часто переводит активы в новую организацию без задолженности. Типичные действия судебного пристава: направить запросы об имуществе должника в регистрирующие органы и, получив отрицательный ответ, вернуть исполнительный документ банку-взыскателю без исполнения. Может ли судебный пристав отойти от формальных подходов? Каковы пределы исполнительных действий?

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ

107 **КАК ПРАВИЛЬНО РАССЧИТАТЬ ТЕКУЩИЙ КРЕДИТНЫЙ РИСК В СООТВЕТСТВИИ С ПОЛОЖЕНИЕМ № 754-П?**

Регламент



Методический сборник

Операционный риск: как перестроить систему управления и выполнить требования 716-П

Объем: 112 с.
Формат: А4
Издано в декабре 2021 г.

Банковскую отрасль накрыло волной новых регуляторных требований к управлению операционным риском. В 2020 г. вышли Положения Банка России № 716-П и № 744-П, в 2021-м точка не поставлена, и банки ждут изменений и уточнений.

В сборник вошли статьи, в которых анализируются яркие события операционного риска с точки зрения риск-менеджмента, представлен первый опыт банков по трансформации СУОР, даны ответы экспертов на вопросы аудиторов и риск-менеджеров.

В числе тем:

- что придется перестроить из-за регуляторной трансформации?
- что будет проверять регулятор и как новые требования скажутся на капитале банков?
- какие факторы в наибольшей степени влияют на реализацию операционного риска?
- что нужно для выполнения требований Положения № 716-П, кроме автоматизации и сбора базы данных?
- какие инструменты автоматизации использовать для мониторинга операционного риска и его оценки?
- как сделать бизнес-подразделения своими союзниками и мотивировать сообщать об инцидентах?
- какие внешние данные учитывать при моделировании?
- по какой методике аудиторам проводить оценку эффективности управления операционным риском?

Скачать ознакомительный фрагмент:
http://www.reglament.net/pages/acquaintance_demo.htm?id=154

Реклама

Подробнее на сайте www.reglament.net
и по телефону: +7 (495) 255-5177

В 2021 году Сбер концептуально перестроил работу залоговых подразделений. Следуя принципу «Точность стоимости и технологичность», банк применил новый подход к решению вполне традиционной задачи — распределению заявок. В чем состоит концепция развития и какую роль в работе залоговой службы играет ряд запущенных в эксплуатацию сервисов? На эти вопросы отвечает вице-президент Сбера Сергей Бессонов.

Концепция плюс сервис: по какому пути развивается залоговая служба Сбера

Сергей БЕССОНОВ,
Сбер, вице-президент

— Что означает для сотрудника залоговой службы Сбера «купить заявку» в маркете «ЗаЦени»?

— В текущем году мы пересмотрели концепцию формирования залоговой службы на территории всей страны и создали пять крупных межрегиональных центров компетенций: в Ростове-на-Дону, Самаре, Новосибирске, Москве и Санкт-Петербурге. Это центры сложной специализации, обслуживающие все территориальные подразделения банка. Кроме того, еще в 2017 г. был сформирован Центр оценки и операционной поддержки (ЦООП) в Ярославле, который является нашим флагманом в оценке простых активов и выпускает 75% залоговых экспертиз.

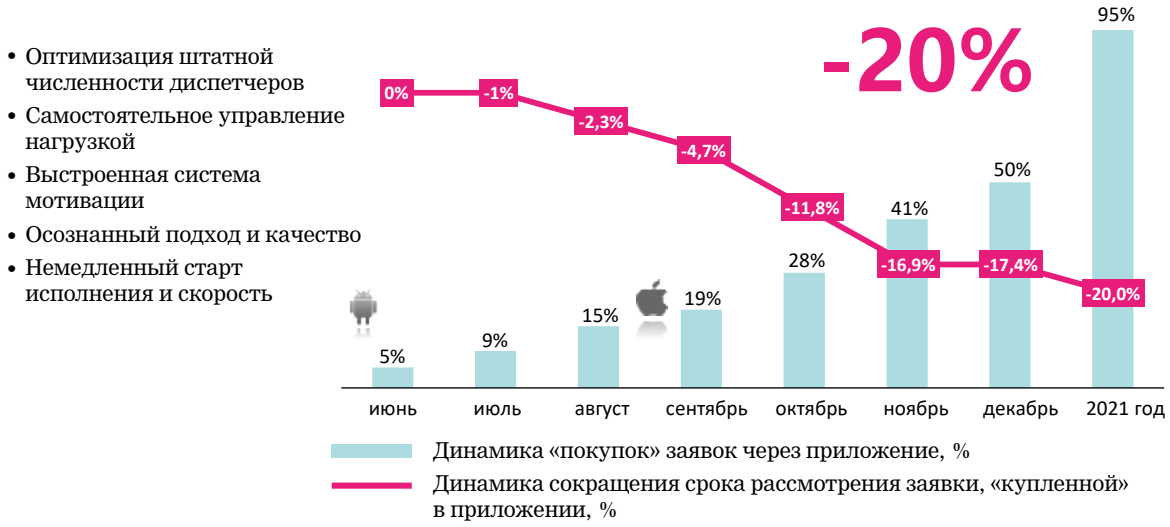
Ранее все заявки поступали диспетчерам и распределялись по сотрудникам с учетом их нагрузки. Пандемия и последующий локдаун подтолкнули нас к нововведениям. Рассмотрев ряд современных подходов, мы приняли решение о создании маркета распределения заявок «ЗаЦени», работающего по принципу распределения заказов в такси. В маркете каждый инициатор — клиентский менеджер имеет возможность разместить заявку в системе. Заявка мгновенно отображается в мобильном приложении у экспертов, где они могут проанализировать информацию о заявке и принять решение — забрать ее в работу или пропустить. Если за 15 минут заявка не взята в работу, программа назначит ответственного автоматически. Внедрение сервиса позволило исключить участие диспетчеров и полностью ликвидировать ручной труд при распределении потока заявок.

Концепция плюс сервис: по какому пути развивается залоговая служба Сбера

Благодаря запуску «ЗаЦени» время выполнения залоговой экспертизы сократилось на 20% (рис. 1). Данного показателя удалось достичь за счет того, что у сотрудника залоговой службы появилась возможность самостоятельно планировать задачи, выбирая заявки, наиболее соответствующие его квалификации и желанию работать с тем или иным видом активов.

Рисунок 1

Сокращение сроков залоговой экспертизы



— Существует ли материальная зависимость между объемом выполненных сотрудником заявок и размером его вознаграждения?

— Да, существует. В маркете выстроена бонусная система для пользователей приложения. Каждая принятая заявка конвертируется в баллы в зависимости от ее сложности, и пользователи, набравшие больше всего баллов, получают дополнительные премии.

— А если сотрудник переоценит свою квалификацию и возьмется за заявку, которую, возможно, не сможет выполнить с должным качеством?

— Ежегодно каждый эксперт залоговой службы проходит категорирование, по итогам которого он подтверждает свою текущую квалификацию или повышает ее. Категория заявки определяется системой автоматически, исходя из ее сложности и вида передаваемого

Сергей БЕССОНОВ

в залог имущества. Для хеджирования риска переоценки залоговым экспертом своей квалификации введены триггеры, благодаря которым система подсвечивает сотруднику заявку, не соответствующую его квалификации.

— Возможно ли применение технологии «ЗаЦени», например, при распределении кредитных заявок?

— На сегодняшний день это готовое решение для диспетчеризации любого процесса в банковской деятельности, будь то корпоративный бизнес или работа с физлицами.

Изначально технология разрабатывалась для выполнения задач залоговой службы, но в процессе пришло понимание, что сервис универсален и может быть внедрен в любой банковский процесс, где требуется распределение заявок или задач.

Сегодня решение уже имплементировано в бэк-офисные функции (рис. 2), например, в подготовку кредитно-обеспечительной документации. Помимо этого, мы можем гибко и адаптивно расширять функциональность технологии. Это уже не просто маркет заявок, а сервис по управлению заявками. В личном кабинете в приложении сотрудник может заказывать выписки, видеть статистику по выпол-

Рисунок 2

Запуск «ЗаЦени» на операциях back-office: исключено привлечение диспетчера на 90%

ненным задачам, менять статусы по заявкам в режиме онлайн. Это оптимизирует трудозатраты и позволяет эффективнее планировать работу.

Хочу отметить, что в дополнение к «ЗаЦени» был создан еще один сервис — трекер заявок, подсказывающий инициатору заявки, на каком этапе она находится. Инициатор заявки получает доступ к трекеру по QR-коду. Таким образом, приложения взаимосвязаны и работают в тандеме: «ЗаЦени» — для исполнителя, а трекер заявок — для инициатора заявки.

— Правильно ли мы поняли, что пандемия поспособствовала ускорению процесса автоматизации некоторых процессов?

— Да, это так. Приведу пример: после введенных ограничений на перемещения возникла идея предоставить возможность клиенту осматривать залоговое имущество самостоятельно. У нас уже было мобильное приложение «Аспект», позволяющее проводить осмотр экспертам залоговой службы и сюрвейерам. За три месяца приложение было полностью адаптировано под клиента, сформирован интуитивно понятный интерфейс так, чтобы абсолютно любой человек мог бы справиться с задачей самоосмотра с помощью подсказок на экране.

Данное решение позволило нам не только перестроить процессы под текущие реалии, но и сократить расходы и сроки проведения залоговой экспертизы.

— Есть ли у Сбера разработки для проведения залоговой экспертизы вообще без участия человека?

— Есть понимание, как это можно сделать. Более того, мы уже реализовали прототип такого сервиса — Machine Driven Opinion, который планируем запустить во II квартале 2022 г.

— Как и какими инструментами вы обеспечиваете точность?

— Точность онлайн-сервисов, предсказывающих стоимость активов, обеспечивается за счет слаженной работы команды Data Scientist-ов и ML-инженеров. В зону их ответственности входит контроль за автоматическим процессом сбора, обработки и валидации данных, повышением их качества и регулярной актуализацией ML-моделей.

Сложившаяся практика показывает, что ML-модели точнее ручной экспертизы, особенно для активов с развитым рынком, например, квартир, автотранспорта или стрит-ритейла.

Сергей БЕССОНОВ

— Какую перспективу открывает банку внедрение онлайн-сервисов, о которых вы рассказали?

— Во-первых, за счет автоматизации процессов сокращаются сроки — среднее время оценки простых активов сокращается с трех часов до 30 секунд. Это, в свою очередь, повышает конкурентоспособность банка на рынке.

Во-вторых, за счет более высокой точности ML-модели, которая составляет до 98%, снижаются риски для банка, так как мы уверены в качестве залога.

КОММЕНТАРИЙ

Игорь ПОДКОЛЗИН, *ПАО Банк «ФК Открытие», начальник Управления по работе с залогами, к.э.н.*

Внедрение в Сбере сервиса «ЗаЦени» — ожидаемый этап развития автоматизации процессов обеспечивающих подразделений. Не секрет, что автоматизация залоговых процессов с целью снижения затрат активно изучается банками.

Сложившиеся много лет назад традиционные подходы к организации залоговой работы «тяжеловесны» и не могут в полной мере соответствовать заданным темпам изменчивости и проводимой цифровой трансформации.

Для практического анализа ценности сервиса «ЗаЦени» было бы полезно понимать общую стоимость его разработки и окупаемость, понимать, насколько качественно продумана там антифрод-составляющая (по аналогии с сервисами такси, на которые ссылается автор).

Важно рассматривать залоговую работу не только с точки зрения автоматизации рутинных операций, но и с точки зрения влияния сервисов типа «ЗаЦени» на мотивацию персонала. Для залоговых специалистов «ЗаЦени» становится узконаправленным маркетплейсом, в рамках которого они предлагают свои услуги, и это может как стать новым инструментом мотивации, так и привести к некоторому выгоранию специалистов.

Но в целом рынок информационных технологий предлагает банкам все больше инструментов для оптимизации деятельности залоговых подразделений.

С каждым годом банки представляют новые кейсы трансформации операционных процессов, и важность фактора масштаба банка при этом снижается.

Концепция плюс сервис: по какому пути развивается залоговая служба Сбера

Ксения ГОЛУБЕНКОВА, *начальник залоговой службы регионального универсального банка*

Сервис «ЗаЦени» — безусловно, важный шаг в развитии и оптимизации работы залоговой службы. На первый взгляд этот маркет может оптимизировать весь сегмент простых объектов залога. Данный сервис прекрасен для укрупненных результатов. Но когда каждый клиент борется за индивидуальность определения стоимости и индивидуальный подход к расчету своего актива, может потребоваться более детальный подход. Оценка актива за 30 секунд должна получиться сомнительного качества, но опять же что понимается под оценкой? Оценка — расчет рыночной стоимости? Или оценка — проверка собранной документации?

Весь простой залог можно подвергнуть данной проверке с учетом того, что работник залоговой службы самостоятельно расчет не ведет, а только доверяет отчету независимого оценщика. Сложные объекты залога требуют изучения и включения квалифицированного эксперта. Таким образом, банкам, которые не пользуются отчетами независимых оценщиков и считают стоимости самостоятельно, данный маркет, возможно, и ускорит работу, но только в части бизнес-процесса.

Типичная ситуация: в залог предлагается спецтехника на щебневом карьере в 200 км от Ханты-Мансийска, до ближайшего офиса банка 300 км, добраться к месту осмотра можно только на вертолете. Проще не кредитовать под залог такой техники. Однако при помощи мобильного приложения можно не только осмотреть любое имущество независимо от его удаленности и доступности, но и сэкономить финансовые, временные и людские ресурсы. О преимуществах и подводных камнях такого решения беседуют эксперт по оценке залогов малого бизнеса Анна Шалобасова и сооснователь сервиса VIEWAPP Сергей Адаев.

Анна ШАЛОБАСОВА, *эксперт по оценке залогов малого бизнеса*
Сергей АДАЕВ, *VIEWAPP, сооснователь сервиса*

Как автоматизировать осмотр залога при помощи мобильного приложения

А.Ш.: Как системы, подобные вашей, могут помочь банкам?

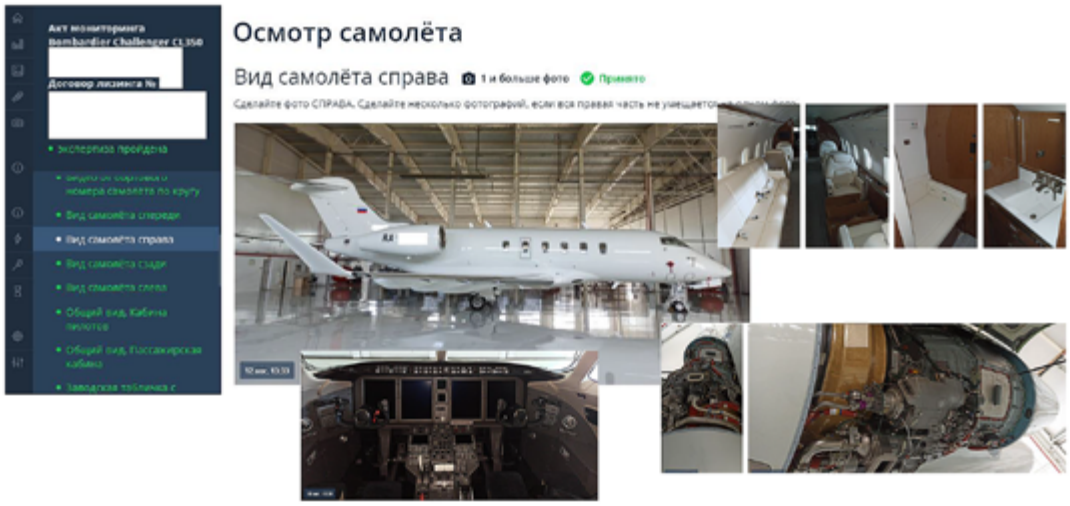
С.А.: Занимаясь продажей страховых полисов и урегулированием убытков, мы обратили внимание на проблемы с проведением осмотра. Предстраховые осмотры, осмотры при урегулировании убытков стоили дорого, были подчас довольно сложными и несли в себе риск мошенничества. Такие же проблемы мы увидели в банках и лизинговых компаниях. Поэтому мы разработали цифровой инструмент, который дает возможность проводить осмотр самим клиентам с использованием мобильного приложения. Нашему проекту уже больше трех лет.

А.Ш.: Самые болезненные вопросы связаны с достоверностью контента. Какие инструменты предусмотрены для того, чтобы защитить банк от поддельных фотографий, от осмотра не того имущества, которое предлагается в залог?

С.А.: Основных инструментов три.

Первый: фото- и видеоматериалы не хранятся в галерее телефона, следовательно, недоступны тому человеку, который проводит осмотр. Он не может их удалить, изменить, подгрузить заранее полученные

Как автоматизировать осмотр залога при помощи мобильного приложения



(скачанные) фотографии или произвести иные действия с контентом. Приложение напрямую управляет камерой смартфона, работает в онлайн-режиме и передает материалы на сервер в момент осмотра. То есть банк получает материалы практически в реальном времени.

Второй: контент обогащается данными, полученными со смартфона. Это данные GPS, компаса, датчика движения. Банк знает, где проводился осмотр, в какое время, в какой последовательности сделаны фотографии, с какими временными интервалами, на каком расстоянии друг от друга находятся места съемки.

Третий: объект верифицируется с помощью видеошага, включенного в схему осмотра. Видеошаг не дает возможности подменить объект в процессе фотографирования — например, сфотографировать VIN одной машины, а на остальных фотографиях показать другую машину.

Для транспортных средств предусмотрена видеосъемка от VIN и вокруг машины, для объектов недвижимости — обзорная видеосъемка участка, адресной таблички и затем вход внутрь с обзором внутренних помещений. Сегодня нет технологии, позволяющей разрезать потоковое видео на части и заново склеить. Это обязательно будет видно и по структуре файла, и невооруженным взглядом.

Поскольку осмотр делается по утвержденной банком схеме, приложение не даст возможности сделать его как-то по-другому: например, не сфотографировать объект или сфотографировать его не так, как положено. Схема осмотра подразумевает, что приложение ведет пользователя и не дает ему изменить свой путь.

Анна ШАЛОБАСОВА
Сергей АДАЕВ

А.Ш.: Как известно, есть программы, которые меняют геолокацию. Как приложение помогает с этим бороться?

С.А.: Приложение выдаст банку сервисное сообщение о том, что геолокация была подменена. Клиент, который подменил геолокацию, не догадается, что банк узнал о его замысле. По аналогичной схеме приложение работает в случае подмены фотографий. Кейсов, когда клиент смог обмануть приложение, пока не выявлено.

А.Ш.: При осмотре недвижимости часто возникают проблемы с ориентацией на местности, на зданиях нет табличек, идентифицировать незастроенные участки сложно. Используются ли какие-то другие инструменты идентификации кроме видеошага — например, публичная кадастровая карта?

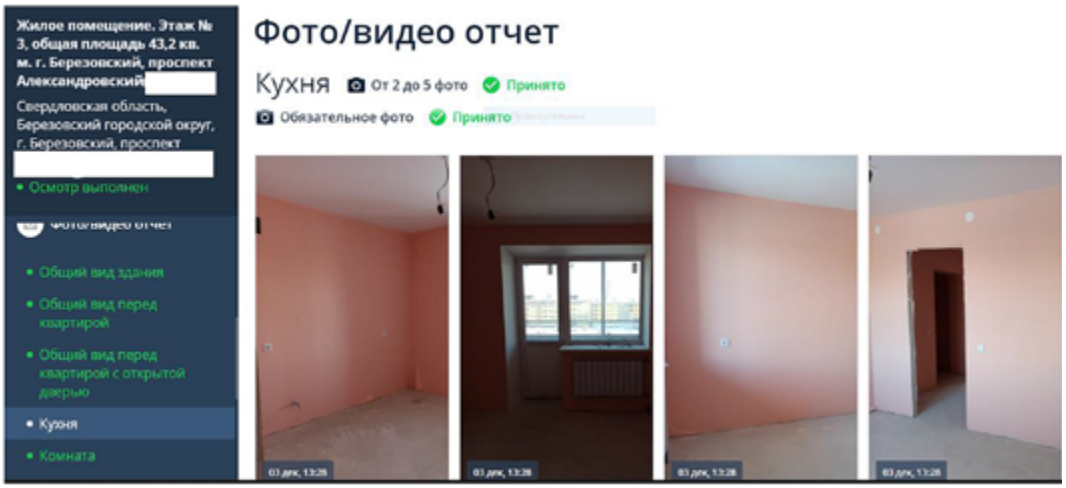
С.А.: Мы планируем реализовать привязку объектов недвижимости к кадастровой карте не позднее середины года. Это особенно актуально для банков при осмотре имущественных комплексов — например, когда нужно одновременно осмотреть здание, ангар, заводоуправление и пару земельных участков.

А.Ш.: А если при осмотре квартиры клиент сфотографирует не ту квартиру, которая предлагается в залог, а другую? Например, в его квартире не сделан ремонт, и он предоставит банку фото соседней квартиры — с ремонтом. Позволит ли видео это понять? Ведь геолокация здесь не поможет.

С.А.: Мы прорабатывали этот кейс с одним из банков. Единственный вариант, который согласовала служба безопасности банка, —

это видео, которое начинается от адресной таблички многоквартирного дома. Дальше клиент заходит в подъезд, вызывает лифт, нажимает кнопку своего этажа, попадает на лестничную клетку, входит в квартиру и заканчивает видео обзорной съемкой квартиры. Это видео дает однозначную гарантию того, что все последующие фотоматериалы, которые банк получит от клиента, сделаны в той же квартире.

Интересно, что обратный шаг — когда видео начинается в квартире и заканчивается адресной табличкой — банковская служба безопасности не согласовала. Дело в том, что когда клиент едет в лифте наверх, видно, на какой этаж он поднимается. А когда он спускается из квартиры вниз, то всегда нажимает кнопку первого этажа. При этом номер квартиры на двери клиент всегда может подделать. А зная расположение квартир на этаже, банк выявит подделку номера, если клиент поднялся на нужный этаж.



А.Ш.: Как реализован осмотр в удаленной местности, где плохая сотовая связь или не работает интернет?

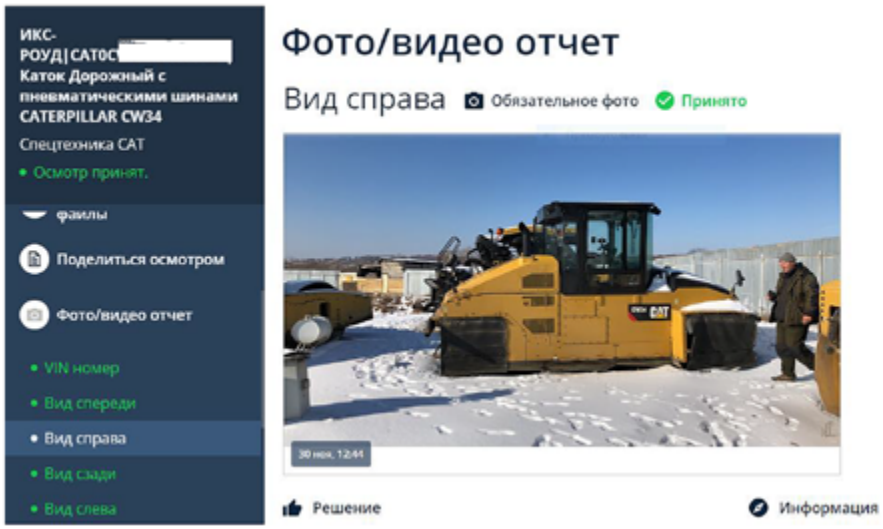
С.А.: Одно из основных требований банков — возможность проводить осмотр в офлайн-режиме. Специфика нашей страны такова, что большие имущественные комплексы, огромные объемы недвижимости и спецтехники находятся там, где нет мобильной связи и интернета. Приложение работает в гибридном режиме. То есть при наличии интернета оно постоянно обменивается данными с сервером. Если интернета нет, клиент может начать или продолжить осмотр. Во время отсутствия интернета данные хранятся в приложении

Анна ШАЛОБАСОВА
Сергей АДАЕВ

в защищенном контейнере. У клиента нет доступа к этим данным. Как только смартфон выйдет в зону связи, приложение самостоятельно определит наличие связи и начнет передавать данные на сервер. От пользователя никаких действий не требуется.

Это стандартный кейс при осмотре спецтехники. Например, я нахожусь в Ямало-Ненецком автономном округе, и мне нужно выехать на карьер и осмотреть 30 самосвалов и 20 экскаваторов. Там связи нет. Но я загрузил схему осмотра в офисе, выехал на объект, произвел осмотр, вернулся — и данные появились на сервере.

В офлайн-режиме сохраняется возможность и заполнения динамических полей, то есть полей данных, и осуществления фото- и видеошагов.



А.Ш.: Как такие системы будут развиваться дальше?

С.А.: Укрупненно можно выделить два направления развития.

Первое — нейросетевое распознавание. Это нужно для автоматической верификации объекта. В скором времени мы внедрим нейросеть, которая будет распознавать VIN на транспортном средстве. Также возможно распознавание VIN в документах, например ПТС или свидетельстве о регистрации. Автоматическая верификация очень важна в страховании. Сейчас сотрудник страховой компании самостоятельно сверяет VIN на фотографии с VIN в документах. Мы предлагаем заменить его нейросетью.

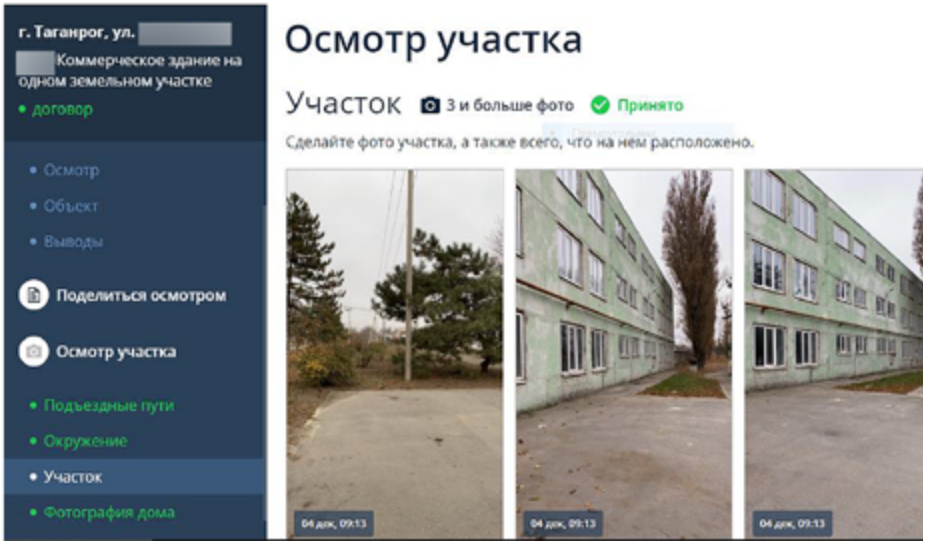
Мы уже внедрили нейросеть, которая распознает повреждения на транспортном средстве. Это позволяет автоматизировать процесс урегулирования убытков. Нейросеть анализирует фотографию

машины, размечает повреждения специальной подсветкой и классифицирует их (царапина, вмятина, разрыв, отсутствие элемента и пр.). Эксперт, который проверяет фотоматериалы, видит это и уже более внимательно относится к той или иной фотографии.

Сейчас эта нейросеть работает в консультативном режиме, то есть помогает эксперту не пропустить повреждения. Потому что повреждения могут быть совсем мелкими (например, незначительная царапина на колесном диске или небольшая трещина на лобовом стекле), и эксперт может их не заметить.

В дальнейшем основная задача — автономная работа нейросети. Для этого нам нужно еще немного ее потренировать и повысить точность, чтобы можно было доверить нейросети классификацию и описание повреждений без участия человека.

Второе направление — мультиосмотр. Это возможность в одном осмотре соединить осмотр нескольких или многих объектов разных типов.



Такая функция с привязкой к кадастровой карте должна быть очень полезной для осмотра больших имущественных комплексов. Например, в залоге у банка два земельных участка, ангар, производственное помещение, складское помещение, управленческое здание, 10 подъемников, 10 производственных линий и товарно-материальные ценности. Делается «скелет» мультиосмотра, и в соответствии с ним на месте осуществляется навигация клиента или сотрудника банка. Результатом такого осмотра будет единый акт.

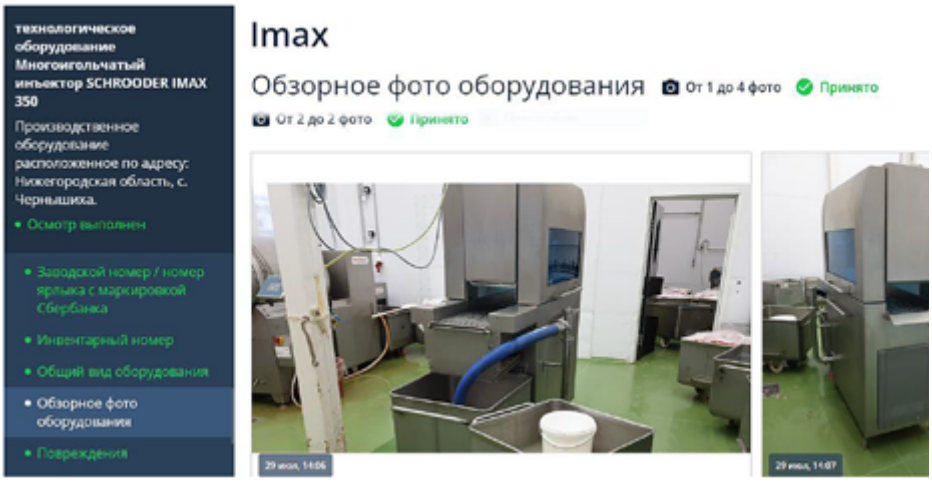
Анна ШАЛОБАСОВА
Сергей АДАЕВ

Кстати, в проекте с Банком ВТБ нам удалось решить интересную задачу. Хотя опция мультиосмотра у нас пока отсутствует, мы смогли, используя уже имеющуюся функциональность, реализовать в схемах осмотра одно из основных требований банка — формирование акта мониторинга объектов, объединенных общим признаком. Это либо площадка хранения, либо залогодатель, либо договоры залога. Соответственно в акте есть общие данные — о залогодателе, месте хранения и пр., а есть данные, присущие отдельному объекту, например транспортному средству или единице недвижимости. Мы не могли здесь использовать технологию «один объект — один осмотр»: это привело бы к формированию отдельного акта на каждый объект. Нам удалось создать схемы осмотра с использованием повторяемых процессов, где можно осмотреть N типовых объектов, объединенных общим признаком. Скоро мы перейдем к тестированию осмотра.

А.Ш.: Правильно ли я понимаю, что мультиосмотр — это опция не только для недвижимости, но и для, например, автопарков? Допустим, банку нужно осмотреть 50 автомобилей. Каждый раз вводить данные о заемщике, залогодателе, месте хранения неудобно.

С.А.: Да, вы правы. При мультиосмотре общие данные достаточно будет заполнить один раз.

А.Ш.: У каждого банка свои требования к осмотру, к количеству фотографий, к контенту. Формы актов у всех разные. Как подобные системы осмотра подстраиваются под требования банков?



С.А.: Приложения — это по сути конструктор осмотров. Банк может создавать схемы осмотра для любого объекта или события в соответствии с руководящей документацией, специфическими требованиями, видением контента. Сегодня нужно осмотреть грузовой автомобиль, завтра — полуприцеп, послезавтра — отдельно стоящее здание, а через неделю — комплекс имущества. Для каждой задачи банк самостоятельно конструирует схему осмотра, не обращаясь к разработчикам.

Формы актов под требования банков мы разрабатываем и «зашиваем» в систему в течение одной недели.

А.Ш.: А в какие сроки в банке может быть внедрена такая система и как проходит внедрение?

С.А.: Разработчик создает учетную запись, предоставляет доступ сотрудникам банка, наделяет их ролями в соответствии с ролевой моделью. Дальше сотрудники банка при непосредственном участии разработчика готовят схемы осмотра, создают пользователей и начинают проводить осмотры.

Даже если банк крупный, внедрение такого проекта займет не больше месяца. Но у нас был кейс запуска с небольшой лизинговой компанией, когда осмотры стали проводить через неделю после подписания договора. Эта неделя ушла на обучение, создание схем осмотра и заведение пользователей.

А.Ш.: В каких банках уже внедрены такие системы и каков результат?

С.А.: Мобильное приложение используют как крупные банки (Сбер, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк, РОСБАНК), так и некрупные банки из первой сотни. Сейчас мы реализуем пилотный проект с Банком ВТБ.

Кейсов применения системы много, основные кейсы для банков — это осмотр и мониторинг залогового имущества, осмотр ипотечной недвижимости, осмотр имущества перед сделкой.

Например, в приложении «РОСБАНК осмотр» доступны:

— осмотр залогового имущества с целью мониторинга;

— осмотр бизнеса заемщика;

— осмотр транспортных средств для оценки и мониторинга;

— осмотр ипотечной недвижимости.

В приложении страховой компании «Сбер Страхование» доступны:

— осмотр поврежденных домов и квартир;

— электронное заявление на выплату;

Анна ШАЛОБАСОВА
Сергей АДАЕВ

— интеграция с приложением «Сбербанк Онлайн» по технологии App2App.

Дистанционный мониторинг обеспечения одного из системообразующих банков России позволил банку не только сэкономить 70 млн руб. уже в первый год использования, но и выполнить требования Положения № 590-П[1].

Метрики, которых удалось добиться банкам:

1) сокращение издержек на проведение осмотров до 70%;

2) сокращение времени осмотра с 7–14 дней до 10 минут;

3) нейтрализация риска мошенничества;

4) возможность сплошного покрытия осмотрами всего имущества;

5) повышение качества сервиса и уровня взаимодействия с клиентами банков.

У большинства банков настроена интеграция между приложением и CRM-системой или иной учетной системой. В рамках этой интеграции данные попадают непосредственно в хранилище банка, CRM-систему и т.п. без участия человека.

А.Ш.: То есть можно быстро настроить процесс интеграции через открытый API?

С.А.: Да. В нашем случае это публичный API в API-песочнице.

[1] Положение Банка России от 28.06.2017 № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности».

Тренд на «цифру» в кредитовании обнаружил назревшее противоречие между консервативным подходом к оценке обеспечения, классическим институтом залога и ростом значимости нематериальных активов (НМА) компании для бизнеса. История борьбы за товарные знаки Natura Siberica[1] и патентные войны[2] также демонстрируют колоссальное значение НМА. Рассмотрим, как работать с тремя группами активов: цифровыми активами, объектами интеллектуальной собственности, иными НМА — и приведем несколько примеров формулировок для договоров залога.

Обеспечивая незримым: тонкости работы с залогом нематериальных активов

Дмитрий БИРЮЛИН,
компания «Сотби», адвокат

Для начала стоит определиться с происхождением термина. Как убедительно показал А.В. Савельев, объем понятия «нематериальные активы», пришедшего из правил бухгалтерского учета, меняется в зависимости от сферы[3].

Наиболее узкое толкование НМА дано в НК РФ (ст. 257). Ими признаются приобретенные или созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (ч. 3 ст. 257 НК РФ). Для квалификации актива как нематериального необходимо наличие:

1) способности приносить экономическую выгоду;

2) надлежаще оформленных документов.

Другой объем отражен в стандартах бухгалтерского учета нематериальных активов, которые закреплены в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»[4]. В ПБУ 14/2007 отсутствует конкретный

[1] Совладелица Natura Siberica запретила использовать часть товарных знаков // РБК, 31.08.2021 (https://www.rbc.ru/business/31/08/2021/612d7c6d9a79472adb9544b3).

[2] «Не факт, что эти договоренности всем понравятся» // Коммерсантъ, 18.04.2012 (https://www.kommersant.ru/doc/1918455).

[3] Савельев А.В. Коммерциализация НМА: регулирование, учет, оценка // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2017. № 5. С. 61–73.

[4] Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Учет нематериальных активов” (ПБУ 14/2007)».

Дмитрий БИРЮЛИН

перечень активов, но приводятся отдельные примеры (п. 4) с описанием критериев. Их можно объединить в две группы[1] (таблица).

Таблица

Критерии отнесения актива к НМА

Наименование группы	Критерии
Экономическая польза	Способность приносить экономическую выгоду в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Возможность достоверно определить фактическую (первоначальную) стоимость объекта. Отсутствие у организации намерения продать объект в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев
Форма	Возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов. Отсутствие у объекта материально-вещественной формы

В дополнение к стандарту была опубликована рекомендация Фонда «НРБУ «БМЦ», где предложено в состав НМА дополнительно относить лицензии на осуществление определенных видов деятельности, лицензии на добычу полезных ископаемых, квоты на вылов рыбы, лесорубочные билеты, сертификаты качества продукции, права на вещательные частоты[2].

В другом стандарте финансовой отчетности — МСФО (IAS) 38 — НМА определяется еще шире: как «идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий физической формы»[3]. МСФО (IAS) 38 предусматривает два критерия:

1) экономическая выгода;

2) надлежащая оценка первоначальной стоимости.

Если посмотреть на НМА через призму гражданского законодательства, то они могут выступать в качестве обеспечения через три конструкции:

[1] Так, к НМА относят произведения науки, литературы и искусства, программы для ЭВМ, изобретения, полезные модели, селекционные достижения, секреты производства (ноу-хау), товарные знаки и знаки обслуживания, деловую репутацию.

[2] Рекомендация № Р-14/2011 КпР «Исключительные права как критерий признания нематериальных активов» (Фонд «Национальный негосударственный регулятор бухгалтерского учета «Бухгалтерский методологический центр» (Фонд «НРБУ «БМЦ»), принята Комитетом по рекомендациям 09.09.2011, утверждена в итоговой редакции 26.12.2011).

[3] МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» (ред. от 14.12.2020) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н).

1) залог цифровых прав (применительно к правам требования, существующим в рамках инвестиционной платформы);

2) залог исключительных прав (применительно к товарным знакам, патентам, правам, вытекающим из лицензионных соглашений);

3) залог обязательственных прав (применительно к правам по лицензионному соглашению, опосредованным правам, вытекающим из лицензий, квот, сертификатов).

С учетом цели кредитной организации — получение возврата кредита — в данной статье НМА будут пониматься в наиболее широкой интерпретации.

Три группы рисков, препятствующие развитию кредитования под залог НМА

Регуляторные риски

Консервативная политика Банка России не позволяет кредитным организациям учитывать для целей формирования резервов НМА в качестве обеспечения II категории качества[1].

Другим аспектом регуляторных рисков являются антимонопольные риски. Сделки с НМА могут потребовать согласия ФАС России (п. 7 ч. 1 ст. 28 Закона № 135-ФЗ[2]), что серьезно ограничивает возможности банка в получении возврата кредита за счет обращения взыскания на залог исключительных прав.

Развитию кредитования под залог нематериальных активов препятствуют три группы рисков: регуляторные, кредитные, юридические.

Кредитные риски

Первый риск — риск оценки НМА по завышенной стоимости. Сформированный рынок объектов интеллектуальной собственности отсутствует, что приводит к трудностям в оценке с применением сравнительного подхода. Отдельные объекты (например, гудвилл) априори сложно идентифицировать для определения их стоимости.

Второй риск обусловлен новизной этих объектов для целей кредитования, их срочным характером, что требует наличия у залогодателя эффективной системы управления интеллектуальной собственностью.

Наконец, в силу своей природы НМА часто не представляют ценности в отрыве от производственных мощностей. Поскольку НМА

[1] Положение Банка России от 28.06.2017 № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» (вместе с «Порядком оценки кредитного риска по портфелю (портфелям) однородных ссуд»).

[2] Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

Дмитрий БИРЮЛИН

могут быть распределены между компаниями группы, в случае дефолта возникает третий риск — раздельной реализации НМА, зарегистрированных за одной компанией, и основных средств, находящихся в собственности у другой.

Юридические риски

Первый риск — риск утраты обеспечения, связанный с несовершенством законодательства в части прав залогодержателя. ГК РФ не предусматривает возможности залогодержателя осуществлять защиту прав в отношении результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации (ст. 1250 и 1252 ГК РФ).

Второй риск вызван существованием нерегистрируемых объектов интеллектуальной собственности и отсутствием механизма раскрытия информации о наличии такого залога.

Третий риск обусловлен сложностями реализации залога во внесудебном порядке, поскольку не установлены порядок реализации требований залогодержателя о наложении ареста на заложенные исключительные права и порядок перехода исключительных прав. Кроме того, существующее регулирование требует от банка представить либо протокол открытых торгов, либо акт приема-передачи права, что в условиях возможного конфликта между залогодателем и банком фактически исключает вариант реализации посредством перевода заложенного права в свою пользу.

Кредитование под залог НМА может стать конкурентным преимуществом в ситуации, когда у заемщика нет возможности предоставить классическое обеспечение, но он обладает цифровыми правами, объектом интеллектуальной собственности или иным НМА.

Возможности залога разных групп нематериальных активов

Несмотря на перечисленные риски, едва ли будет разумным отказываться от анализа деятельности заемщика на предмет выявления НМА для получения обеспечения. Использование НМА не только снижает кредитные и юридические риски неисполнения обязательств заемщиком: в первую очередь это усиливает инвестиционную привлекательность кредитного портфеля.

Кроме того, кредитование под залог НМА может стать конкурентным преимуществом в ситуации, когда у заемщика нет возможности предоставить классическое обеспечение, но он обладает цифровыми правами, объектом интеллектуальной собственности или иным НМА.

Залог цифровых прав

Портрет залогодателя. Компании-стартапы, работающие на цифровых инвестиционных платформах.

Обеспечивая незримым: тонкости работы с залогом нематериальных активов

Характеристика. Возможность оформления залога цифровых прав возникла в 2019 г. с введением в ГК РФ ст. 141.1 «Цифровые права». Закон допускает залог только в отношении цифровых прав требования о передаче:

1) вещи;

2) результата выполнения работ (оказания услуг);

3) исключительных прав или прав использования результата интеллектуальной деятельности.

Такие права называются утилитарными (ст. 8 Закона № 259-ФЗ[1]), они реализуются на базе инвестиционной платформы — системы в интернете для заключения договоров инвестирования.

Залог таких прав осуществляется по правилам для бездокументарных ценных бумаг. Успешным примером оформления залога может служить опыт Экспобанка, который первым среди российских банков предоставил кредит под залог блокчейн-токенов[2].

Как сообщал тогда Bits.media сопровождавший сделку управляющий партнер юридической компании ЭБР Александр Журавлев, для выдачи кредита было необходимо максимально корректно квалифицировать монеты платформы Waves с юридической точки зрения. Он сказал, что криптоактивы могут считаться «иным имуществом» в соответствии со ст. 128 ГК РФ и представлять собой полноценные объекты гражданских прав. В интервью «РБК-Крипто» Журавлев заявил: «Из принятого летом закона “О цифровых финансовых активах” ясно, что регулятор планирует ограничить возможности взаимодействия с криптовалютами. Например, их нельзя будет использовать в качестве платежного средства. Однако есть и другие способы использования криптовалют, например для банковского и иного обеспечения по сделкам». Основатель LFCS Юрий Брисов, также сопровождавший сделку, рассказал, что в сделке принял участие нотариус, у которого было проведено депонирование монет. Это позволило передать активы под условный контроль банка[3].

При неисполнении кредитных обязательств банк фактически обращает взыскание не на права, а на цифровое свидетельство — бездокументарную ценную бумагу, подтверждающую право. Свидетельством распоряжается депозитарий (ст. 9 Закона № 259-ФЗ).

Залог цифровых прав осуществляется по правилам для бездокументарных ценных бумаг. При неисполнении кредитных обязательств банк фактически обращает взыскание не на права, а на цифровое свидетельство — бездокументарную ценную бумагу, подтверждающую право.

[1] Федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

[2] Вот токенный залог // Коммерсантъ, 19.08.2020 (https://www.kommersant.ru/doc/4458824).

[3] Российский Экспобанк выдал кредит под залог криптовалюты Waves // Bits.media, 19.08.2020 (https://bits.media/rossiyskiy-ekspobank-vydal-kredit-pod-zalog-kriptovalyuty-waves/).

Дмитрий БИРЮЛИН

Он же может внести запись по счету депо об изменении обладателя права в пользу банка[1].

Залог объектов интеллектуальной собственности

К объектам интеллектуальной собственности относятся результаты интеллектуальной деятельности (РИД) и средства индивидуализации (СИ).

Портрет залогодателя:

1) в случае РИД: наукоемкий и (или) технологически сложный бизнес (например, производство полупроводников, сельскохозяйственное селекционное производство). Участники залогодателя имеют научные степени, практические научные работы и исследования по тематике производства;

2) в случае СИ: производственный и (или) сбытовой бизнес.

Характеристика. Закон разделяет РИД и СИ на три группы:

1) РИД и СИ, требующие обязательной регистрации (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки);

2) РИД, допускающие факультативную регистрацию (программы для ЭВМ и базы данных, топологии интегральных микросхем);

3) нерегистрируемые РИД (секрет производства).

Для первой группы следует отметить сложность в обременении РИД, в отношении которого еще не произошел факт регистрации. Так, между подачей заявки на получение патента и выдачей патента, как правило, проходит более 1–2 лет. В данном случае единственным вариантом для кредитора является залог будущего исключительного права (п. 2 ст. 336, ст. 358.18 ГК РФ).

Другая возможность для кредитной организации состоит в получении в качестве залога прав по лицензионному договору. Такая функция предусмотрена п. 3 ст. 358.18 ГК РФ, однако механизм оформления подобного залога в иных положениях законодательства не конкретизирован.

Если в отношении первой группы вопрос оформления залога разрешается внесением записи в реестр, то в отношении двух других у банка отсутствуют эффективные механизмы подтверждения права на залог. Проблема обеспечения за счет залога исключительных прав на базу данных, программу для ЭВМ связана в первую очередь с невозможностью внести запись о залоге в отсутствие добровольной регистрации. Как указал Суд по интеллектуальным правам, «распоряжение исключительным правом по договорам, не

[1] Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

предусматривающим переход исключительного права в отношении программы для ЭВМ, в том числе залог, государственной регистрации не подлежит»[1]. По этой причине не получил развития и залог базы данных, хотя закон допускает подобный инструмент обеспечения (п. 5 ст. 346 ГК РФ)[2].

Делаются попытки разрешить эту проблему. В дорожной карте, утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 03.08.2020 № 2027-р, предлагается ввести необходимость государственной регистрации залога в отношении зарегистрированных в Роспатенте прав на программы для ЭВМ и базы данных. Соответствующие изменения все еще не внесены.

Еще меньше определенности в отношении такого специфического РИД, как секрет производства (ноу-хау). Дело в том, что реализовать залог такого РИД посредством публичных торгов очевидно нельзя, на что уже обращали внимание суды[3]. В такой ситуации возможности банка реализовать стратегию обращения взыскания ограничены.

Проблема обеспечения за счет залога исключительных прав на базу данных, программу для ЭВМ связана в первую очередь с невозможностью внести запись о залоге в отсутствие добровольной регистрации.

Иные нематериальные активы

Портрет залогодателя. Бизнес в специализированной сфере (например, недропользование, вылов водных ресурсов, лесоперерабатывающая промышленность).

Характеристика. Как уже отмечалось, в состав НМА также входят лицензии, сертификаты на продукцию и квоты на вылов. Закон не предусматривает возможность оформления залога в отношении подобных НМА, поскольку они не являются имуществом с точки зрения закона (ст. 128 ГК РФ). В то же время это не исключает возможности оформить обеспечение на опосредованный результат использования НМА.

В качестве примера рассмотрим ситуацию, когда залогодателем выступает компания, занимающаяся выловом рыбы. Его ключевой НМА — квоты на вылов. Какими способами можно оформить залог НМА?

Вариант 1. Залог будущего улова (п. 2 ст. 336, ст. 357 ГК РФ).

Формулировка для договора залога:

[1] Постановление Суда по интеллектуальным правам от 26.03.2021 № С01-226/2021 по делу № А40-52797/2020.

[2] Инюшкин А.А. Залог исключительного права на базы данных // Законы России: опыт, анализ, практика. 2014. № 11. С. 46-49.

[3] Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 29.09.2021 № 15АП-15476/2021 по делу № А53-11610/2014.

Дмитрий БИРЮЛИН

Предмет залога определяется сторонами через родовой признак как товары в обороте, приобретаемые залогодателем в будущем (выловленная рыба — сырец). Предметом залога является имущество, обладающие следующими наименованием, качественными и количественными характеристиками (включая стоимость):

Вариант 2. Залог обязательственных прав по договору поставки (ст. 358.1 ГК РФ).

Формулировка для договора залога:

Предметом залога являются имущественные права требования, вытекающие из обязательства залогодателя, по договору поставки №___ от _____, в т.ч. права, которые возникнут в будущем (п. 2 ст.358.1 ГК РФ).

Вариант 3. Залог долей (акций) в уставном (акционерном) капитале компании, в пользу которой выдана квота.

Формулировка для договора залога:

Предметом залога являются права участника общества с ограниченной ответственностью — посредством залога принадлежащей ему доли в уставном капитале общества «_____».

Качественные и количественные характеристики доли:

— ООО «_____» обладает правами в рамках договоров на освоение квот добычи (вылова) водных биологических ресурсов.

Из перечисленного следует, что, несмотря на невозможность оформления квоты как вида НМА, банк может предложить клиенту обеспечение, учитывающее особенности его бизнеса и способствующее исполнению кредитных обязательств.

В состав НМА также входят лицензии, сертификаты на продукцию и квоты на вылов. Закон не предусматривает возможность оформления залога в отношении подобных НМА, но это не исключает возможности оформить обеспечение на опосредованный результат их использования.

В завершение стоит еще раз подчеркнуть усиливающееся значение НМА в бизнес-практике. Разумеется, было бы ошибкой рассматривать НМА в качестве панацеи от рисков невозврата кредита без учета особенностей и проблем регулирования таких объектов. В то же время трудно отрицать, что идентификация и своевременное оформление залога НМА могут помочь банку находить новых клиентов из «цифрового мира», сохраняя взвешенный подход к управлению рисками.

Для залогодателя залог акций — это возможность оперативно привлечь дополнительные денежные средства, не используя активы из долгосрочных программ инвестирования. Для банков же удобство подобных условий кредитования заключается в отсутствии больших расходов на администрирование и сравнительно невысоком риске. Что нужно сделать на этапе принятия акций или прав акционера в залог, чтобы облегчить себе возможность в дальнейшем обратить на них взыскание и избежать конфликтов?

Акции и права акционера как перспективный предмет залога. Что поможет упростить взыскание

Климент РУСАКОМСКИЙ, *Юридическая группа «Парадигма», управляющий партнер*

Объемы заключенных кредитных договоров растут с каждым годом: если в 2019 г. кредит получили в общей сложности 1 082 128 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, то в 2021 г. этот показатель вырос до 1 606 211[1].

Все больше внимания уделяется такому инструменту обеспечения кредитных обязательств, как залог ценных бумаг, в частности — акций, как одного из самых ликвидных активов.

Сам по себе залог акций — частный случай залога, при котором применяются как общие положения ГК РФ о залоге, так и ряд специальных норм, содержащихся в Законах № 39-ФЗ[2] и № 208-ФЗ[3].

Основная специфика данного вида обеспечения обязательства заключается в возможности заложить не только акции как ценные бумаги, но и права акционера, которыми он в силу своего статуса обладает.

Важно: *если сами по себе акции могут выступать предметом залога, то корпоративные права без передачи ценных бумаг заложить не получится.*

[1] На основании статистических данных Банка России: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/#a_98612.

[2] Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

[3] Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».

Климент РУСАКОМСКИЙ

Возникновение залогового права и его фиксация

По смыслу ст. 51.6 Закона № 39-ФЗ обременение бездокументарных ценных бумаг возникает с момента внесения держателем реестра или депозитарием записи об обременении по лицевому счету (счету депо) владельца, доверительного управляющего или иностранного уполномоченного держателя. В некоторых случаях обременение ценных бумаг возникает с момента их зачисления на лицевой счет (счет депо), на котором учитываются права на обремененные ценные бумаги.

Фиксация залога ценных бумаг осуществляется на основании залогового распоряжения, содержащего указание регистратору внести запись о залоге или прекращении залога на акции.

Распоряжение о передаче права залога должно быть подписано залогодержателем или его уполномоченным представителем. Если данные счетов залогодателя или залогодержателя содержат запрет на уступку прав по договору о залоге ценных бумаг без согласия залогодателя, то распоряжение о передаче права залога должно быть подписано также и залогодателем (или его уполномоченным представителем).

Если залогодержатель предварительно обратится в суд с требованием о внесении записи о праве залога, впоследствии обратить взыскание на заложенное имущество будет проще.

Важно: *если проигнорировать данные шаги, существует риск того, что впоследствии банк не сможет обратить взыскание на заложенные акции даже в судебном порядке.*

Согласно п. 3 ст. 149.2 ГК РФ, залог, обременение другими способами бездокументарных ценных бумаг, а также ограничения распоряжения ими возникают после внесения лицом, осуществляющим учет прав, соответствующей записи о залоге, обременении или ограничении по счету правообладателя либо в установленном законом случаях по счету иного лица. Право залога на акции без внесения соответствующей записи в реестр попросту не возникнет — в таком случае суд может (но не обязан) отказать в защите права[1].

Важно: *если залогодержатель предварительно обратится в суд с требованием о внесении записи о праве залога, впоследствии обратить взыскание на заложенное имущество будет проще.*

Определение стоимости залога в форме ценных бумаг

Помимо формирования резерва, каждый банк использует собственные методики определения так называемого залогового дисконта при принятии обеспечения. Применительно к акциям залоговый

[1] Постановление Арбитражного суда Московского округа от 13.09.2018 № Ф05-14182/2018 по делу № А40-147175/2017.

дисконт, ввиду отсутствия четко регламентированных критериев подсчета, рассчитывается банками и (или) независимыми оценщиками на основании профессионального суждения. Базой для определения залоговой стоимости, как правило, являются рыночная (справедливая) цена имущества и десятки сопутствующих факторов, которые необходимо учесть на случай изменения этой стоимости (что наиболее актуально для акций, обращающихся на организованных рынках, ввиду их высокой волатильности).

При этом банки сталкиваются с необходимостью постоянного мониторинга стоимости заложенных ценных бумаг и в ряде случаев (например, когда цена акций резко снижается до установленного в договоре минимума) вынуждены принимать срочные меры: требовать досрочного погашения кредита либо изменения залога (в порядке п. 2 ст. 340 ГК РФ). Соответственно, если требования банка о досрочном погашении кредита или об изменении предмета залога не будут исполнены должником, у банка появится право обратить взыскание на заложенное имущество.

Законом предусмотрены два порядка осуществления подобной процедуры: внесудебный и судебный.

Обращение взыскания на заложенные акции во внесудебном порядке

Наиболее эффективной и простой процедурой является внесудебная. В соответствии с п. 1 ст. 348 ГК РФ залогодержатель вправе обратить взыскание на заложенные акции во внесудебном порядке с даты наступления срока исполнения обязательства при условии, что такое обязательство не исполнено. Если же такой срок определить невозможно, то право залогодержателя обратить взыскание на заложенные акции возникает по истечении указанного в законе срока с момента предъявления соответствующего требования об исполнении обязательства.

Соглашение о внесудебном порядке обращения взыскания на заложенные акции возможно заключить как вместе с договором о залоге (сделав его частью такого договора), так и в любое время после его заключения.

Важно: *форма договора о внесудебном взыскании заложенного имущества должна соответствовать форме договора залога.*

Дополнительные возможности предоставит нотариально заверенный договор залога с указанием на право обратить взыскание на заложенное имущество во внесудебном порядке. При таком условии у залогодержателя появится возможность обратить взыскание

Соглашение о внесудебном порядке обращения взыскания на заложенные акции возможно заключить как вместе с договором о залоге (сделав его частью такого договора), так и в любое время после его заключения.

по исполнительной надписи нотариуса в порядке, предусмотренном п. 6 ст. 349 ГК РФ и законодательством о нотариате.

Важно: *чтобы избежать эксцессов при инициации данной процедуры, необходимо подробно и однозначно описать в соглашении как условия запуска процедуры обращения взыскания на предмет залога во внесудебном порядке, так и возможные способы реализации заложенного имущества.*

По общему правилу, право выбрать способ реализации заложенного имущества принадлежит залогодержателю. Стороны могут в тексте соглашения об обращении взыскания на заложенное имущество предоставить такое право залогодателю (п. 7 ст. 349 ГК РФ).

Закон предусматривает три способа обращения взыскания на предмет залога во внесудебном порядке (таблица).

Таблица

Способы обращения взыскания на предмет залога во внесудебном порядке

№	Способ	Особенности
1	Продажа на торгах	Залогодержатель обязан уведомить должника и залогодателя о дате, времени и месте проведения торгов. Сделать это нужно не позднее чем за 10 дней до даты их проведения, причем принимать участие в них вправе обе стороны — как залогодержатель, так и залогодатель
2	Оставление заложенного имущества залогодержателем за собой	Во-первых, это позволит избежать лишних расходов на организацию и проведение торгов; во-вторых, существенно ускорит всю процедуру обращения взыскания. Подобный способ возможен, только если он будет указан в договоре. Особое внимание стоит обратить на цену и условия передачи имущества в собственность залогодержателя
3	Продажа третьему лицу по цене не ниже рыночной с удержанием из вырученных денег суммы обеспеченного залогом обязательства	Если залогодержатель не заинтересован в оставлении за собой имущества, но при этом ему известен тот, кто приобретет предмет залога в случае обращения взыскания, — закон позволяет организовать эту процедуру и сэкономить время и деньги на проведении торгов. Как и в предыдущем пункте, необходимо, чтобы такая возможность была прописана в соглашении

В ст. 350.1 ГК РФ закреплено, что оставление заложенного имущества залогодержателем за собой и продажа заложенного имущества третьему лицу возможны только при условии, что залогодателем является индивидуальный предприниматель или юридическое лицо.

Важно: *в ГК РФ предусмотрен перечень обстоятельств, при которых внесудебный порядок обращения взыскания на акции невозможен:*

1) если залогодатель — физическое лицо, которое в установленном законом порядке признано безвестно отсутствующим;

2) если заложенные акции являются предметом предшествующего и последующего залогов, при которых применяются разные порядки обращения взыскания на предмет залога или способы реализации;

3) если имущество заложено в обеспечение исполнения разных обязательств нескольким залогодержателям.

В соглашении о возможности обращения взыскания на заложенное имущество во внесудебном порядке необходимо указать стоимость (начальную продажную цену) заложенного имущества или порядок ее определения. Определить ее можно посредством привлечения независимого оценщика, что позволит обеспечить наиболее полное исполнение денежного обязательства.

Если стоимость оставляемого или отчуждаемого имущества превышает размер неисполненного обязательства, разницу в стоимости выплачивают в пользу залогодателя.

Важно: *чтобы избежать споров в дальнейшем, целесообразно указывать условие, в соответствии с которым кредитор будет обязан уведомлять должника о цене реализации и предоставлять последнему подтверждающие документы.*

Стоит обратить внимание, что в силу п. 3 ст. 350.1 ГК РФ в случае, если при обращении взыскания на заложенные акции будут нарушены права залогодателя или будет иметь место существенный риск такого нарушения, суд может по требованию залогодателя прекратить обращение взыскания во внесудебном порядке и вынести решение об обращении взыскания путем продажи заложенного имущества с публичных торгов.

Такими нарушениями, например, суд может счесть неуведомление или ненадлежащее уведомление залогодателя об инициации процедуры внесудебного обращения взыскания, даже если это произошло не по вине залогодержателя.

Обращение взыскания на заложенные акции в судебном порядке

Как уже упоминалось, судебный порядок обращения взыскания на заложенные акции при отсутствии в договоре положений о внесудебной реализации является единственным способом обратить взыскание на залог.

Важно: *залогодержателю не обязательно взыскивать возникшую задолженность в судебном порядке для того, чтобы возникло право на подачу иска об обращении взыскания на заложенные акции.*

Климент РУСАКОМСКИЙ

Верховный суд РФ указал[1], что по делам об обращении взыскания на заложенное имущество залогодержатель приобретает право обратить взыскание на предмет залога при установлении факта неисполнения должником обязательства, обеспеченного залогом, с учетом суммы долга и периода просрочки обязательства (не менее 5% от цены залога и просрочки свыше 3 месяцев — см. п. 2 ст. 348 ГК РФ).

Однако необходимо понимать, что подобная процедура является более рискованной по сравнению с внесудебным обращением взыскания на заложенные акции не только ввиду необходимости отдавать спор на судебное усмотрение, но и по ряду других причин. Например, судебный процесс неизбежно займет продолжительное время и повлечет за собой дополнительные издержки.

Главный риск, который может возникнуть в процессе судебных тяжб, — существенное снижение цены предмета залога. Особенно актуально это в случае, когда ценные бумаги свободно обращаются на бирже[2]. Весьма вероятны ситуации, когда к моменту вынесения судебного решения и его фактического исполнения предмет залога не в полной мере сможет покрыть денежное обязательство должника.

Только в ходе исполнительного производства судебный пристав-исполнитель будет обязан привлечь оценщика для оценки рыночной стоимости акций, не обращающихся на организованных торгах.

Обращение взыскания на залог в судебном порядке — более рискованная процедура по сравнению с внесудебной. Главный риск — существенное снижение цены, особенно когда акции свободно обращаются на бирже.

Залог корпоративных прав акционера

Банки могут обеспечивать исполнение кредитного договора не только заложенными акциями, но и получением корпоративных прав, которые предоставляются акционеру.

Ограничение прав акционера-залогодателя

Обеспечение кредитного обязательства возможно посредством ограничения прав акционера полностью или в части.

По общему правилу, все права акционера, передающего свои акции в качестве предмета залога, остаются за ним. Однако ГК РФ (ст. 358.15, 358.17) позволяет посредством залога акций ограничить права акционера путем передачи их полностью или в части залогодержателю. Причем заложить свои права акционер может как в полном объеме, так и в части.

[1] Пункт 5 Обзора судебной практики Верховного суда Российской Федерации № 1 (2021) (утв. Президиумом Верховного суда РФ 07.04.2021).

[2] Примеры: падение акций ПАО «ТМК» на 19% 16.09.2021, падение акций ПАО «ГМК Норильский никель» почти на 20% за полтора месяца в 2020 г.

Акции и права акционера как перспективный предмет залога. Что поможет упростить взыскание

Важно: *в соглашении о залоге стоит с особой тщательностью прописывать объем и характер прав акционера-залогодателя — в будущем это может предотвратить возникновение корпоративных конфликтов.*

Особенно тщательно необходимо проверять соответствие объема переданных прав по акциям, который указан в договоре, тому объему, который отражен в записи в реестре. На практике бывают случаи, когда недобросовестный залогодатель указывает в реестре неполную информацию о правомочиях залогодержателя, что в перспективе может существенно повлиять на реализацию банком приобретенных корпоративных прав. В таком случае восстанавливать справедливость придется в судебном порядке, доказывая, что залогодатель действовал недобросовестно и уклонялся от фиксации обусловленного в договоре объема прав и обязанностей. Если в соглашении о залоге детально и четко прописаны все права, переходящие к залогодержателю, суды с высокой долей вероятности встанут на сторону последнего[1].

Что касается права на дивиденды, то в силу п. 4 ст. 358.17 ГК РФ и аналогичных положений ст. 51.6 Закона № 39-ФЗ в случаях, если в силу договора залога ценной бумаги залогодержатель осуществляет право на получение дохода по ценной бумаге, он имеет право получать:

1) любые доходы по заложенной ценной бумаге;

2) денежные суммы, полученные от погашения заложенной ценной бумаги;

3) денежные суммы, полученные от выпустившего ценную бумагу лица в связи с ее приобретением указанным лицом, или

4) денежные суммы, полученные в связи с ее приобретением третьим лицом помимо воли владельца заложенной ценной бумаги.

Доходы и денежные суммы, полученные залогодержателем, засчитываются в погашение обязательства, исполнение которого обеспечено залогом ценной бумаги. Однако, по общему правилу, доход по ценным бумагам сохраняется за залогодателем.

Тем не менее, в случае осуществления банком корпоративных прав в рамках мажоритарного пакета такие действия могут напрямую влиять на финансовое состояние должника. Подобные правомочия исключают для недобросовестного заемщика возможность вывести свои активы, но и налагают на банк определенные обязанности. В таком случае банк может нести и ответственность.

Особенно тщательно необходимо проверять соответствие объема переданных прав по акциям, который указан в договоре, тому объему, который отражен в записи в реестре.

[1] См., например, Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 28.12.2020 № Ф04-3808/2020 по делу № А70-7254/2020.

Климент РУСАКОМСКИЙ

При этом наличие фактического корпоративного контроля над должником посредством установления подобных мер обеспечения суды, исходя из устоявшейся практики, воспринимают лояльно. В случае обращения в суд с иском о взыскании задолженности по кредитному договору или обращении взыскания на заложенные акции судьи с высокой долей вероятности встанут на сторону кредитора, если, конечно, не будет выявлено явного злоупотребления правом с его стороны.

Так, Девятый арбитражный апелляционный суд[1] указал, что элементы контроля над должником (такие как передача корпоративных прав) не являются злоупотреблением, так как имеют обеспечительную природу и являются для банков гарантией целевого использования и возвратности заемных средств. Впоследствии позицию суда апелляционной инстанции поддержал и суд кассационной инстанции[2].

Установление контроля банка над рядом финансовых решений должника само по себе не влечет для кредитора рисков как в случае общегражданских споров, так и в случае споров в рамках дела о банкротстве должника.

Верховный суд РФ также указал[3], что наличие у кредитора, предоставившего должнику финансирование, права контролировать деятельность последнего для обеспечения возврата этого финансирования не является основанием понижать очередность удовлетворения требования такого кредитора, не преследующего цель участия в распределении прибыли должника.

Таким образом, установление контроля банка над рядом финансовых решений должника само по себе не влечет для кредитора рисков как в случае общегражданских споров, так и в случае споров в рамках дела о банкротстве должника.

Обязанность должника согласовывать свои решения с банком

Обеспечить исполнение кредитного обязательства возможно также посредством установления для должника обязанности согласовывать все или некоторые финансовые и управленческие решения с кредитором.

У залогодержателя есть возможность прописать в договоре условие, в соответствии с которым на залогодателя ляжет обязанность предварительно согласовывать с ним действия, направленные на реализацию прав, предоставляемых заложенными ценными бумагами (п. 3 ст. 358.15 ГК РФ).

[1] Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 17.12.2020 № 09АП-56482/2020 по делу № А40-249830/2019.

[2] Постановление Арбитражного суда Московского округа от 07.04.2021 № Ф05-6245/2021 по делу № А40-249830/2019.

[3] Пункт 11 Обзора судебной практики разрешения споров, связанных с установлением в процедурах банкротства требований контролирующих должника и аффилированных с ним лиц (утв. Президиумом Верховного суда РФ 29.01.2020).

Акции и права акционера как перспективный предмет залога. Что поможет упростить взыскание

Таким образом, кредитование под залог акций и (или) прав акционера выглядит весьма привлекательным для заемщика способом оперативного привлечения финансирования. Однако и для банков подобные кредиты являются относительно надежным инструментом, так как он предоставляет весьма гибкий механизм обеспечения возвратности кредита — от обычной реализации заложенного имущества до возможности напрямую контролировать финансовую деятельность должника.

Разумеется, необходимо тщательно оценивать все риски, в том числе связанные с волатильностью ликвидных акций или, наоборот, их неликвидностью или низкой ликвидностью и, как следствие, трудностями обращения взыскания на заложенное имущество в будущем. С другой стороны, в случае необходимости обратить взыскание на заложенные акции банк имеет возможность не просто получить денежное возмещение по кредиту, но и в ряде случаев приобрести дополнительный источник пассивного дохода в виде приобретенных ценных бумаг.

Долгие обсуждения идеи сдерживания роста долговой нагрузки заемщиков, а также существенного роста доли необеспеченных потребительских кредитов реализовались в новом Указании № 6037-У[1], зарегистрированном в Минюсте России 26 января 2022 года. Уже в текущем году прямые количественные ограничения в виде макропруденциальных лимитов (МПЛ) будут внедрены в банковскую практику. Как регулятор будет использовать новые МПЛ, каковы основные последствия их внедрения? Как рассчитывать МПЛ и что делать банкам в случае их нарушения?

Макропруденциальные лимиты: все о новом инструменте регулирования долговой нагрузки

Алсу ГАББАСОВА,
ООО «Листик и Партнеры», заместитель руководителя департамента банковского аудита

Макропруденциальные лимиты как способ контроля ситуации в будущем

Регулятор отмечает, что в сегменте необеспеченного потребительского кредитования с конца 2020 г. растет долговая нагрузка. Так, в объеме новых выдач снижается доля кредитов с относительно невысоким показателем долговой нагрузки (ПДН) — до 50%. Кроме того, был зафиксирован существенный рост доли необеспеченных потребительских кредитов с показателем долговой нагрузки более 80% в общем объеме новых выдач. Чтобы предотвратить накопление рисков заемщиками, замедлить чрезмерный рост необеспеченного потребительского кредитования и ограничить системные риски такого кредитования, Банк России и разработал Указание № 6037-У, которое наделяет его полномочиями устанавливать МПЛ.

Под МПЛ понимается максимальная допустимая доля отдельных видов кредитов (займов) в общем объеме кредитов (займов) указанного

[1] Указание Банка России от 24.12.2021 № 6037-У «О видах кредитов (займов), в отношении которых могут быть установлены макропруденциальные лимиты, о характеристиках указанных кредитов (займов), о порядке установления и применения макропруденциальных лимитов в отношении указанных кредитов (займов), о факторах риска увеличения долговой нагрузки заемщиков – физических лиц, а также о порядке применения мер, предусмотренных частью пятой статьи 45.6 Федерального закона от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)"».

вида, предоставленных кредитной или микрофинансовой организацией в текущем квартале. Период, в котором применяются МПЛ, и значения характеристик кредитов (займов), для которых устанавливаются МПЛ, будут определяться решением Совета директоров Банка России. Таким образом, для регулятора новые количественные ограничения — это дополнительный способ контроля ситуации в будущем.

Понятие МПЛ не ново: оно раскрыто в ст. 43 Закона № 86-ФЗ[1]. Под прямыми количественными ограничениями Банка России понимается установление лимитов на рефинансирование кредитных организаций и проведение отдельных банковских операций. Банк России вправе применять прямые количественные ограничения, в равной степени касающиеся всех кредитных организаций, в исключительных случаях в целях проведения единой государственной денежно-кредитной политики только после консультаций с Правительством РФ.

Введение МПЛ повлечет за собой дополнительную обязанность кредитных организаций — информировать заемщиков. В целях повышения финансовой грамотности населения они будут обязаны доводить до сведения заемщиков информацию о введенных Банком России МПЛ. Это можно будет делать на официальном сайте (при его наличии), в помещениях кредитной организации и местах обслуживания клиентов, а также при непосредственном обращении заемщика.

У кредитных организаций появится дополнительная обязанность — информировать заемщиков о введенных Банком России макропруденциальных лимитах.

На какие кредиты распространяются МПЛ

Требования Указания № 6037-У применимы далеко не ко всем кредитам, а только к тем, которые перечислены в табл. 1.

Таблица 1

Виды кредитов, для которых Банк России устанавливает МПЛ

1	Потребительские кредиты (займы) с лимитом кредитования, в том числе предоставленные с использованием банковских карт (в частности, на условиях овердрафта), а также потребительские кредиты (займы) с лимитом кредитования, права (требования) по которым перешли к кредитной или микрофинансовой организации
2	Иные потребительские кредиты (займы), а также иные потребительские кредиты (займы), права (требования) по которым перешли к кредитной или микрофинансовой организации (*есть исключения*)

[1] Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Алсу ГАББАСОВА

К исключениям относятся:

— образовательные кредиты, выданные в соответствии с Законом № 273-ФЗ[1], по которым предоставляется государственная поддержка;

— кредиты (займы) физическому лицу, признаваемому инвалидом в соответствии с Законом № 181-ФЗ[2], на приобретение технических средств реабилитации и (или) оплату услуг, если указанные технические средства реабилитации и (или) услуги предусмотрены индивидуальной программой реабилитации и (или) абилитации инвалида, при условии, что их стоимость будет ему компенсирована в порядке, установленном в соответствии с Законом № 181-ФЗ.

Данные исключения можно назвать «сквозными», так как они предусмотрены еще и в проекте, корректирующем расчет ПДН.

Параметры МПЛ

МПЛ устанавливаются с учетом определяемых Банком России в соответствии со ст. 45.6 Закона № 86-ФЗ на основании решения Совета директоров числовых значений одной или нескольких характеристик кредитов (займов):

— показателя долговой нагрузки;

— срока возврата;

— суммы (для микрофинансовых организаций).

В связи с появлением нового регламента установления и применения МПЛ в отношении необеспеченных потребительских ссуд (НПС) с определенными характеристиками Банк России планирует установить значения МПЛ, указанные в табл. 2.

Таблица 2

Значения МПЛ для потребительских кредитов и займов, включая кредитные карты (%)

	НПС с ПДН более 80%	НПС на срок более 5 лет
Кредитные организации	25	25
МФО	35	—

Установленные МПЛ будут применяться ко всем кредитам и займам с ПДН более 80% (вне зависимости от срока) и отдельно ко всем кредитам, выданным на срок более 5 лет (вне зависимости от ПДН).

[1] Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

[2] Федеральный закон от 24.11.1995 № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации».

Макропруденциальные лимиты: все о новом инструменте регулирования долговой нагрузки

По мнению регулятора, предложенные МПЛ будут содействовать минимизации риска регулятивного арбитража между банками и МФО, так как приведут к снижению доли кредитов (займов) с высоким значением ПДН одновременно в обоих сегментах кредитования. Разница в значениях МПЛ для банков и МФО обусловлена различиями в профиле клиентов (кредитный риск по займам МФО выше, чем по кредитам банков).

Важно, что сейчас калибровка МПЛ осуществлялась без учета данных о кредитах с лимитом кредитования. Банк России отметил, что продолжит калибровку МПЛ. Учитывая, что потребительские кредиты с высоким ПДН могут быть одновременно предоставлены на длительные сроки, необходимо оценить совместное влияние МПЛ по сроку и ПДН на потребительское кредитование. Также Банк России детально проанализирует распределение лимитов по кредитным картам в разрезе ПДН и срока.

Для НПС, предоставляемых на длительный срок, характерны повышенные риски дефолта по сравнению с НПС меньшей срочности, в том числе из-за большей средней суммы кредита. Регулятор указывает, что средний уровень дефолтности кредитов заметно возрастает начиная со срока более 5 лет. Доля кредитов, предоставляемых на срок более 5 лет, постоянно растет (до 29% во II квартале 2021 г.). У большинства банков доля НПС на срок более 5 лет не превышала 10%, однако этот показатель сильно варьируется: ряд крупных банков практически не выдают таких кредитов, но у отдельных банков доля таких кредитов превышает 50%. Если бы МПЛ на срок кредита действовал во II квартале 2021 г., за пределами лимита оказалось бы 13% объема выданных кредитов.

Исходя из раскрытых параметров МПЛ, можно предположить, что сильнее всего ощутят последствия внедрения Указания № 6037-У те кредитные и микрофинансовые организации, у которых продуктовые линейки и источники доходов диверсифицированы плохо.

Регулятор отмечает, что по мере адаптации участников рынка к новым условиям МПЛ могут быть дополнительно сокращены, так как МПЛ на уровне 25% для банков и 35% для МФО не являются целевыми значениями.

Установленные МПЛ будут применяться ко всем кредитам и займам с ПДН более 80% (вне зависимости от срока) и отдельно ко всем кредитам, выданным на срок более 5 лет (вне зависимости от ПДН).

Факторы риска увеличения долговой нагрузки

Совет директоров Банка России принимает решение об установлении МПЛ и (или) сокращении ранее установленных МПЛ с учетом факторов риска увеличения долговой нагрузки заемщиков — физических лиц (табл. 3).

Алсу ГАББАСОВА

Таблица 3

Факторы риска увеличения долговой нагрузки

№	Фактор	Контрольное значение
1	Объем задолженности по потребительским кредитам (займам), указанным в табл. 1, на 1-е число месяца, следующего за рассматриваемым кварталом, ПДН заемщика по которым превышает 80%, предоставленным кредитными организациями в течение двух кварталов подряд	Превышает 20% от общего объема потребительских кредитов (займов), указанных в табл. 1
2	Изменение в относительном выражении общего размера задолженности за 12 месяцев по кредитам (займам), предоставленным кредитными организациями физическим лицам	Превосходит изменение в относительном выражении денежных доходов населения за указанный период
		Превосходит в два раза изменение в относительном выражении количества заемщиков за указанный период
3	Изменение общего размера задолженности за 12 месяцев по потребительским кредитам (займам), указанным в табл. 1, с просроченными платежами свыше 90 дней, предоставленным кредитными организациями	Превышает 2% от среднего арифметического размера задолженности по потребительским кредитам (займам), указанным в табл. 1, за 12 месяцев
4	Объем потребительских кредитов (займов), указанных в строке 2 табл. 1, со сроком возврата более 5 лет, предоставленных кредитными организациями в течение двух кварталов подряд	Превышает 5% от общего объема потребительских кредитов (займов), указанных в строке 2 табл. 1, предоставленных указанными кредитными организациями в течение указанного периода
5	Объем потребительских кредитов (займов), указанных в табл. 1, ПДН заемщика по которым превышает 80%, предоставленных микрофинансовыми организациями в течение двух кварталов подряд	Превышает 35% от общего объема потребительских займов, указанных в табл. 1, предоставленных микрофинансовыми организациями в течение указанного периода

Объем предоставленных в отчетном периоде кредитов: определяем правильно

Для расчета МПЛ необходимо определить объем кредитов, предоставленных в течение отчетного периода. Он должен определяться кредитной организацией на первое число месяца, следующего за отчетным периодом (микрофинансовой организацией — на последний день отчетного периода), как сумма денежных средств, предоставленных организацией в течение отчетного периода по всем

договорам кредита (займа), в том числе заключенным до отчетного периода.

Объем кредитов (займов), права (требования) по которым перешли к организации в течение отчетного периода, определяется кредитной организацией на первое число месяца, следующего за отчетным периодом, как сумма фактических затрат на приобретение указанных прав (требований) (микрофинансовой организацией — на последний день отчетного периода как стоимость приобретенных прав (требований)).

Надбавки к коэффициентам риска и дополнительные коэффициенты риска

Если рассчитанный по итогам отчетного периода *объем кредитов* (займов) отдельного вида, соответствующих установленным Советом директоров числовым значениям характеристик кредитов (займов), предоставленных кредитной или микрофинансовой организацией в отчетном периоде, а также объем потребительских кредитов (займов) отдельного вида, соответствующих числовым значениям характеристик кредитов (займов), права (требования) по которым перешли к организации в отчетном периоде, *превышает установленные МПЛ* по данному виду кредитов (займов), то *необходимо применять надбавки к коэффициентам риска*.

Надбавки применяются ко всей сумме кредитных требований и требований по получению начисленных процентов *начиная с операционного дня, в котором не был соблюден МПЛ по данному виду кредитов (займов), по последний день отчетного периода*.

Надбавки к коэффициентам риска применяются ко всей сумме кредитных требований и требований по получению начисленных процентов начиная с операционного дня, в котором не был соблюден МПЛ по данному виду кредитов (займов), по последний день отчетного периода.

Если организация превысит МПЛ, установленный для отдельного вида кредитов (займов), соответствующих установленным числовым значениям характеристик кредитов (займов), то МПЛ, установленный Банком России в отношении таких кредитов (займов) для отчетного периода, следующего за отчетным периодом, по итогам которого допущено превышение МПЛ, уменьшается на величину, равную величине допущенного превышения (в процентных пунктах).

Пример 1

Рассчитаем МПЛ по итогам квартала для потребительских кредитов (займов), за исключением кредитов (займов) с лимитом кредитования, в том числе предоставленных с использованием банковских карт.

Предположим, что Совет директоров Банка России для кварталов X и X + 1 установил следующие значения МПЛ:

Алсу ГАББАСОВА

ПДН, %	МПЛ, %
Более 70	50
Более 80	40

Срок кредита	МПЛ, %
Более 4 лет	60
Более 5 лет	30

Предположим также, что в течение квартала X банк предоставил всего потребительских кредитов в размере 120 млрд руб.:

ПДН, %	МПЛ, млрд руб.
Более 70	65
Более 80	50

Срок кредита	МПЛ, млрд руб.
Более 4 лет	55
Более 5 лет	45

Определяем величину превышения МПЛ в относительном выражении по итогам квартала X:

Вид кредита	Расчет превышения МПЛ	Вывод
Кредиты с ПДН более 70%	65 млрд руб. / 120 млрд руб. × 100% – – 50% = 4%	Лимит превышен на 4 п.п.
Кредиты с ПДН более 80%	50 млрд руб. / 120 млрд руб. × 100% – – 40% = 2%	Лимит превышен на 2 п.п.
Кредиты на срок более 4 лет	55 млрд руб. / 120 млрд руб. × 100% – – 60% = 0%	Лимит не превышен
Кредиты на срок более 5 лет	45 млрд руб. / 120 млрд руб. × 100% – – 30% = 8%	Лимит превышен на 8 п.п.

По итогам квартала X корректируем МПЛ на следующий квартал с учетом величины превышения в квартале X:

ПДН, %	Корректировка МПЛ, %
Более 70	50 – 4 = 46
Более 80	40 – 2 = 38

Срок кредита	Корректировка МПЛ, %
Более 4 лет	60 – 0 = 60
Более 5 лет	30 – 8 = 22

Пример 2

Рассчитаем МПЛ по итогам квартала для потребительских кредитов (займов) с лимитом кредитования, в том числе предоставленных с использованием банковских карт.

Предположим, что Совет директоров Банка России для кварталов X и X + 1 установил следующие значения МПЛ:

ПДН, %	МПЛ, %
Более 80	40

Макропруденциальные лимиты: все о новом инструменте регулирования долговой нагрузки

В течение квартала X кредитная организация установила лимиты:

Лимит	Значение, млрд руб.
Лимит по потребительским кредитам (без учета кредитов, по которым лимит был увеличен в течение квартала X)	25
Лимит по потребительским кредитам с ПДН более 80%	15

При этом:

— по кредитам, по которым в течение квартала был увеличен лимит, совокупный лимит увеличился с 60 до 90 млрд руб. В расчет МПЛ включается совокупная величина лимита на сумму 90 млрд руб.;

— по кредитам, по которым в течение квартала был увеличен лимит и ПДН составил более 80%, совокупный лимит увеличился с 30 до 50 млрд руб. В расчет МПЛ включается совокупная величина лимита на сумму 50 млрд руб.

Определяем величину превышения МПЛ в относительном выражении по итогам квартала X:

Вид кредита	Расчет превышения МПЛ	Вывод
ПДН более 80%	(15 млрд руб. + 50 млрд руб.) / (25 млрд руб. + 90 млрд руб.) × × 100% – 40% = 17%	Лимит превышен на 17 п.п.

По итогам квартала X корректируем МПЛ на следующий квартал с учетом величины превышения в квартале X:

ПДН, %	Корректировка МПЛ, %
Более 80%	40 – 17 = 23

Основные последствия введения МПЛ

Установление МПЛ, безусловно, будет способствовать ужесточению стандартов кредитования, но это не окажет существенного влияния на доступность кредитов и займов для граждан, за исключением уже закредитованных заемщиков.

Вариативности — применять или не применять новые количественные ограничения — у банков нет. Поэтому единственное, что можно сделать сейчас, — учесть, на какие направления кредитования будет распространяться Указание № 6037-У, и приложить все усилия для диверсификации кредитного портфеля и источников доходов.

Единственное, что можно сделать сейчас, — учесть, на какие направления кредитования будет распространяться Указание № 6037-У, и приложить все усилия для диверсификации кредитного портфеля и источников доходов.

Алсу ГАББАСОВА

Смягчить ситуацию может получение более полной и достоверной информации о доходах заемщика, например через обращение к цифровому профилю[1].

Сейчас в качестве источников информации о величине доходов заемщика банки преимущественно рассматривают подтверждающие документы, предоставленные самим заемщиком, государственные информационные системы (ГИС) с использованием данных Пенсионного фонда России (ПФР) (с согласия заемщика). При отсутствии таких сведений применяются альтернативные способы с учетом внутренних моделей: используются данные заявления-анкеты на предоставление кредита либо кредитного отчета, предоставляемого с согласия заемщика в соответствии с Законом № 218-ФЗ[2].

С помощью цифрового профиля обеспечено получение финансовыми организациями из ГИС с согласия граждан 15 видов сведений (включая сведения о доходах, предоставляемые ПФР). После завершения технических работ еще 8 видов сведений (включая сведения о доходах, предоставляемые ФНС России) должны быть подключены к цифровому профилю. В цифровом профиле также предусмотрена возможность заемщика управлять согласиями на обработку персональных данных.

Результатом внедрения МПЛ станет также частичное перераспределение рискованных заемщиков между банками, что приведет к более равномерному распределению риска по системе без его концентрации на отдельных участниках рынка.

[1] Пилотный проект использования инфраструктуры цифрового профиля гражданина предусмотрен Постановлением Правительства РФ от 03.06.2019 № 710 «О проведении эксперимента по повышению качества и связанности данных, содержащихся в государственных информационных ресурсах».

[2] Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях».

В 2021 году банки обработали более 200 миллионов кредитных заявок частных клиентов. Это на 45% больше показателя 2020 года. При этом 36,4% заявок были поданы по дистанционным каналам обслуживания, что на 3,3 процентных пункта больше показателя предыдущего года. Возникают противоречивые требования к риск-процедурам: рост заявок и переход значительной их доли в онлайн требуют высокой скорости принятия решения, а постоянный рост кредитного риска заставляет повышать качество и стабильность дискриминационных процедур. Решить эту дилемму поможет двухуровневая сегментация.

Оценка заемщика с помощью последовательного применения нескольких скоринговых моделей

Владимир ШИКИН, *Национальное бюро кредитных историй, заместитель директора по маркетингу*

Исследования НБКИ показали, что для универсального банка (то есть для банка, выдающего полный набор популярных кредитных продуктов — кредитные карты, потребительские кредиты, автокредиты и ипотеку) с развитым онлайн-каналом привлечения клиентов экономически оправдана двухуровневая сегментация заявок. На первом этапе происходит прескоринг кредитных заявок с помощью Digital Score, в задачи которого входит отсев заявок с минимальной вероятностью одобрения, на втором — точная сегментация кредитного риска с помощью Retail Score.

Первый этап: прескоринг заявок

На этом этапе выявляются стоп-факторы, с высокой долей вероятности приводящие к отказу в выдаче кредита. За счет раннего выявления стоп-факторов снижается операционная нагрузка в части андеррайтинга и верификации и повышается скорость обработки входящего потока.

Для выявления этих факторов используется информационная часть кредитной истории. То есть согласия клиента, необходимого с точки зрения Закона № 218-ФЗ[1], не требуется. Благодаря этому

[1] Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях».

возможен прескоринг заявок на основе «короткой» клиентской анкеты и в тот момент, когда еще не проведены основные верификационные процедуры, то есть в онлайн-каналах приема заявок[1].

Второй этап: точная сегментация кредитного риска

На втором этапе используется модель на основе неинтерпретируемого алгоритма (градиентный бустинг на решающих деревьях). Это полноценный скоринг бюро, то есть скоринговая модель, использующая весь состав кредитной истории заемщика. Благодаря алгоритмам искусственного интеллекта достигаются высокая ранжирующая способность и предиктивная сила для всех типов потребительских кредитов.

Отличительной особенностью модели является возможность выбора прогнозного целевого события: 90+@12MOB (выход на просрочку более 90 дней на 12-м месяце обслуживания), 60+@6MOB (выход на просрочку более 60 дней на 6-м месяце обслуживания) или 30+@3MOB (выход на просрочку более 30 дней на 3-м месяце обслуживания).

Качество моделей на тестовой выборке кредитов различных типов применительно к нескольким типам предсказываемых событий представлено в табл. 1.

Таблица 1

Индекс Gini для тестовой выборки потребительских кредитов (%)

	90 + @12MOB	60 + @6MOB	30 + @3MOB
Потребительский кредит	71,7	77,2	79,7
Кредитная карта	56,6	62,9	67,3
Кредит на автомобиль	75,7	—	—
Ипотека	80,4	—	—

Схема проведенного эксперимента (исследования) представлена на рис. 1.

Для моделирования входящего потока были отобраны кредитные заявки, переданные источниками в базу НБКИ. При этом применялся принцип исторической непрерывности, то есть все заявки отбирались без разрывов в датах таким образом, чтобы максимально приблизить

[1] Подробнее см.: Шикин В. Предиктивные инструменты сегментации онлайн заявок на основе информационной части кредитной истории // Банковское кредитование. 2020. № 2.

Оценка заемщика с помощью последовательного применения нескольких скоринговых моделей

Рисунок 1

Схема последовательного применения Digital Score и Retail Score на входящем потоке кредитных заявок

условия эксперимента к реальному входящему потоку кредитных заявок в отдельном банке. Отобранная популяция содержала 1,3 млн заявок на потребительские необеспеченные кредиты, 469 тыс. заявок на кредитные карты, 83 тыс. заявок на автокредиты и 90 тыс. ипотечных заявок.

По каждому сегменту кредитования для определения уровня отсечения заявок по вероятности одобрения (Digital Score) и вероятности дефолта (Retail Score) использовались результаты ретротеста моделей на более ранних данных бюро[1].

Для получения более точных прогнозных конверсионных метрик рекомендуется проводить эту процедуру на уникальных данных банка перед применением того или иного скоринга (или их комбинаций).

[1] В НБКИ эта процедура бесплатна.

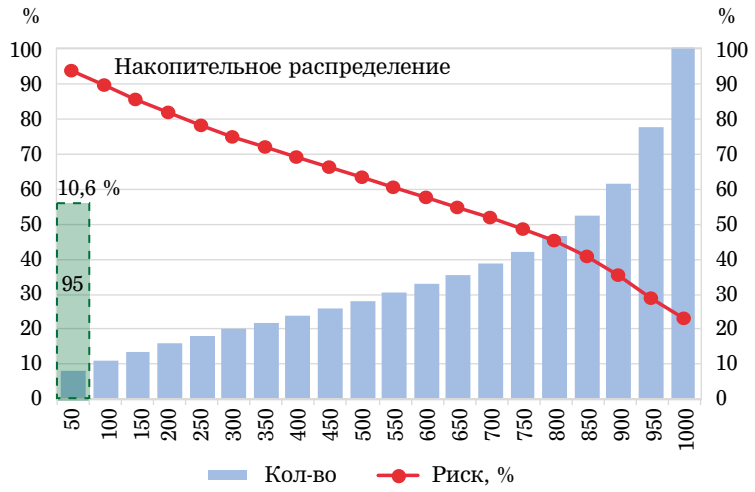
Владимир ШИКИН

Сегментация заявок на потребительские кредиты: эксперимент

На рис. 2 представлены результаты ретротеста. Экспертная оценка уровня отсечения 95 баллов, что соответствует уровню риска 90% и доле отсекаемых заявок 10,6% (выделено пунктиром).

Рисунок 2

Digital Score на входящем потоке заявок



На следующем этапе проверка кредитных историй на наличие стоп-факторов сократила выборку еще на 150 тыс. заявок (10,9% входящего потока). В качестве стоп-факторов были приняты факты текущих просрочек и безнадежных кредитов.

Для одобрения кредитных заявок по риск-профилю был принят таргетированный уровень риска по портфелю 4,18%. Этот показатель соответствует уровню отсечения 250 баллов (рис. 3).

Для чистоты эксперимента к прогнозируемым выдачам применили коэффициент TakeRate, так как не все одобренные заявки соответствуют фактическим выдачам.

В результате всех последовательных процедур был сформирован портфель из 169 404 кредитов объемом 53,6 млрд руб. (рис. 4).

Изучение поведения портфеля показало некоторую избыточность выставленных уровней отсечения по Retail Score: фактический риск портфеля составил 2,08%, то есть оказался ниже таргетируемого риска (4,18%).

Рисунок 3

Retail Score на входящем потоке заявок

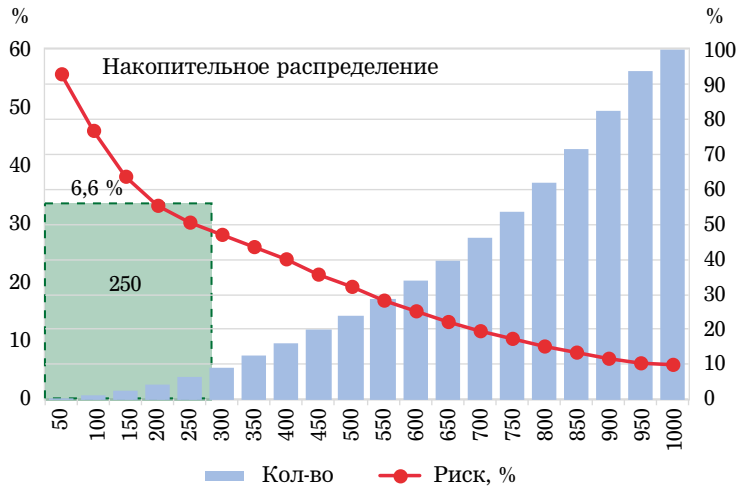
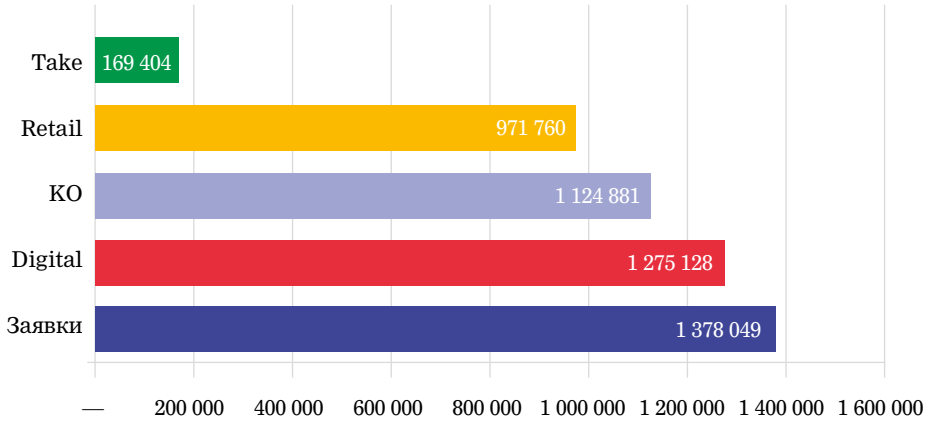


Рисунок 4

Воронка заявок на получение потребительских кредитов



За счет того, что к заявкам применялись последовательные процедуры определения риска, экономия на рассмотрении заявок составила 7,47% (см. табл. 3).

В реальных бизнес-процессах этот показатель будет заметно больше, так как условия эксперимента не учитывают процедуры верификации

Владимир ШИКИН

и получения согласия на доступ к кредитной истории по правилам Закона № 218-ФЗ. При проведении аналогичного эксперимента силами банка на данных НБКИ показатели экономии должны быть скорректированы.

На завершающем этапе эксперимента мы оценили уровень ошибок второго рода, то есть изучили поведение заемщиков, которым в процессе риск-процедур было отказано в получении потребительского кредита.

Как следует из данных, представленных в табл. 2, процедуры отсечения характеризуются минимальными значениями ошибок второго рода: заемщики, получившие кредиты в других кредитных организациях, по уровню риска на порядок превышают таргетированный уровень риска (4,18%).

Таблица 2

Поведение заемщиков, которым отказано в кредите в ходе последовательного применения скорингов

Прескоринг	Получили кредит	Дефолт	Риск, %
Digital	10 441 (10,3%)	2 696	26
Digital + КО	8 172 (5,4%)	2 274	28
Digital + КО + Retail Score	4 588 (3%)	1 856	40

Изучение поведения заемщиков после отказа — крайне важный этап эксперимента[1].

Результаты применения моделей

В табл. 3 показаны сводные данные, полученные по результатам эксперимента для всех типов кредитования на входящем потоке кредитных заявок, имитирующих реальный спрос физических лиц на заемные средства.

Как видим, во всех сегментах достигается положительный эффект — даже без учета стоимости верификационных процедур и анализа потерь за счет увеличения времени обработки заявок. Аналогичные исследования, проведенные на данных конкретных банков, показывают близкие результаты. Однако в силу того, что каждый банк работает в своей уникальной продуктовой и клиентской нише,

[1] Мы воспользовались алгоритмами стандартизированного отчета НБКИ «Поведенческий анализ заемщиков после получения отказа». Более подробно с отчетом можно ознакомиться в статье: Шикин В. Система поведенческого анализа для стратегического и тактического планирования // Банковское кредитование. 2018. № 2.

Оценка заемщика с помощью последовательного применения нескольких скоринговых моделей

Таблица 3

Результаты последовательного применения двух скоринговых моделей

Сегмент кредитования	Входящий поток заявок, шт.	Смоделированные выдачи после применения двух моделей скоринга, шт.	Таргетируемый риск, %	Фактический риск, %	Экономия на обработке входящего потока, %
Потребительские кредиты	1 378 049	169 404	4,18	2,08	7,47
Кредитные карты	469 655	57 034	2,5	2,4	15,36
Автокредиты	83 117	6 703	1,67	0,95	10,94
Ипотека	90 262	17 056	0,43	0,07	1,91

итоговые цифры могут отличаться. Поэтому мы рекомендуем проведение бесплатных исследований по предлагаемой методике для каждого банка, специализирующегося на розничном кредитовании, на его входящем потоке.

Рынок залогового кредитования занимает в ипотечном кредитовании незначительную долю — не больше 2%. Есть ли здесь поле для деятельности и развития? ОТП Банк считает, что есть: банк принял решение вернуться на рынок ипотечного кредитования и развивать именно кредитование под залог имеющейся недвижимости. Чем обусловлен такой выбор, каковы драйверы роста и в чем простота залогового кредитования для банка — обсуждают главный эксперт ООО «Русипотека» Сергей Гордейко и руководитель залогового кредитования Дирекции развития банковских продуктов ОТП Банка Сергей Мазурик.

Сергей ГОРДЕЙКО, *ООО «Русипотека», главный эксперт*
Сергей МАЗУРИК, *АО «ОТП Банк», руководитель залогового кредитования Дирекции развития банковских продуктов*

Семь вопросов ОТП Банку о том, зачем выходить на рынок залогового кредитования

С.Г.: О том, что ОТП Банк когда-то был участником ипотечного рынка, уже мало кто помнит. В рейтинге «Русипотеки» по итогам 2008 г. банк был на 25-месте. После кризиса 2009 г. ипотечное кредитование в банке было прекращено. С каким потенциалом ОТП Банк подошел к возобновлению ипотечного кредитования?

С.М.: Большой ипотечный кризис США, который впоследствии стал мировым экономическим кризисом, привел к сокращению объемов ипотечного кредитования в России в 2009 г. в 4,3 раза по сравнению с 2008 г. — тогда с этого рынка ушли сразу несколько игроков. Тем не менее, все эти годы ОТП Банк оставался в России и продолжал успешно развиваться.

В ОТП Банке более двух миллионов активных клиентов. Мы присутствуем в той или иной степени во всех регионах страны и активно работаем с физическими лицами. Банк входит в топ-5 игроков рынка в сегменте POS-кредитования и в топ-10 по кредитным картам. Уверены, что развитие кредитования наличными под залог недвижимости также будет пользоваться спросом у потенциальных клиентов,

Семь вопросов ОТП Банку о том, зачем выходить на рынок залогового кредитования

а сам продукт поможет решить проблемы клиентов в финансировании на различные цели.

С.Г.: Ипотечное кредитование имеет обширный продуктовый ряд. Чем обусловлен выбор кредитования под залог имеющейся недвижимости?

С.М.: Это продукт с большим потенциалом. Во-первых, для ОТП Банка такой кредит — логичный шаг в развитии философии потребительского кредитования, когда заемщик имеет большую свободу в использовании кредитных средств. Во-вторых, технологически этот вид ипотечного кредитования значительно проще остальных. И наконец, мы видим растущую потребность потенциальных клиентов банка в таком продукте.

На самом деле 2% — это не так уж и мало. Это свыше ста миллиардов выданных залоговых кредитов в год, и мы уверены, что в дальнейшем их доля будет только увеличиваться.

Рост стоимости недвижимости, который мы наблюдаем сегодня на рынке, увеличивает сумму кредита, которую потенциально может получить заемщик, и для многих клиентов это может стать весомым аргументом в пользу залогового кредитования. При этом при небольших суммах кредита у клиента по-прежнему остается возможность взять потребительский кредит без всякого залога.

Рост стоимости недвижимости, который мы наблюдаем сегодня на рынке, увеличивает сумму кредита, которую потенциально может получить заемщик, и для многих клиентов это может стать весомым аргументом в пользу залогового кредитования.

Еще одним драйвером роста доли залогового кредитования выступает его универсальность. Сегодня нецелевые кредиты пользуются повышенным спросом, поскольку существует множество вариантов, на что может понадобиться крупная сумма денег. Благодаря залоговому кредитованию заемщик получает гибкость в использовании необходимых ему средств, а банк, в свою очередь, может рассчитывать на рост спроса.

Наконец, в настоящее время мы видим тенденцию к повышению финансовой грамотности населения, а именно осознание того, что «ипотека — это не страшно». Это позволяет заемщику эффективнее распоряжаться имеющейся у него недвижимостью, получать крупные суммы на различные цели с использованием банковских продуктов, не боясь оформления в залог.

Три этих фактора будут способствовать увеличению доли залогового кредитования.

С.Г.: Перейдем к технологии. В чем простота залогового кредитования для банка?

С.М.: В обсуждаемом кредите отсутствует продавец недвижимости. В сделке участвуют только банк и заемщик, и обе стороны

заинтересованы в успешном проведении сделки. Чтобы добиться максимально короткого подготовительного периода, сегодня уже успешно применяются дистанционные технологии оценки, страхования, регистрационных действий. Для действующего клиента ОТП Банка это может стать настоящим «кредитом на диване», а при определенных условиях аналогичный сервис можно предложить и для нового клиента.

С.Г.: Вы упомянули нецелевой кредит. Что Вы думаете о целевом кредите под залог имеющейся недвижимости? Его иногда используют как элемент управления рисками. На практике это означает, что заемщик лишен свободы использования кредитных средств.

С.М.: Такой кредит существенно сокращает интерес потенциальных заемщиков. Стоит отметить, что любое условие целевого использования подлежит контролю, что утяжеляет взаимодействие. Заемщик всегда будет прокручивать в голове вопрос: а мог ли я получить целевой кредит без использования моей существующей недвижимости? Мир стремится к простоте, а не к половинчатым решениям.

Целевой кредит под залог имеющейся недвижимости существенно сокращает интерес потенциальных заемщиков. При этом любое условие целевого использования подлежит контролю, что утяжеляет взаимодействие.

С.Г.: Не будет ли один тип ипотечного кредита выглядеть «бедно» на фоне изобилия, предлагаемого другими банками?

С.М.: Мы прежде всего исходим из того, что клиентам будет предложен еще один тип потребительского кредита. Другими словами, благодаря этому предложению будет расширена линейка потребительских кредитов банка.

Мы планируем использовать лучшие продуктовые и сервисные практики на рынке залогового кредитования и уверены, что такой подход не останется незамеченным со стороны наших клиентов.

С.Г.: Рынок ипотечного кредитования во всех своих сегментах — это высококонкурентная среда, которая прекрасно себя чувствует без новых участников. Сможет ли ОТП Банк продать ипотечные кредиты?

С.М.: Спрос на залоговые кредиты будет расти, а на растущем рынке всегда можно что-то продать. Широкая сеть продаж и большая клиентская база позволяют на старте дать очень привлекательные условия для всех категорий клиентов. Успешное и эффективное взаимодействие с партнерами и умение работать с текущей клиентской базой также, несомненно, будут для нас ощутимым подспорьем. Уверены, что при планомерном развитии место на рынке, удовлетворяющее банк, найдется.

Семь вопросов ОТП Банку о том, зачем выходить на рынок залогового кредитования

С.Г.: Так зачем все-таки ОТП Банк возвращается на ипотечный рынок?

С.М.: Во-первых, для удовлетворения возросших потребностей клиентов в более крупном и длительном финансировании на различные цели.

Во-вторых, потому что это органично и перспективно для Группы ОТП и клиентов ОТП Банка с точки зрения диверсификации портфеля.

Послесловие

Сергей ГОРДЕЙКО, *ООО «Русипотека», главный эксперт*

Появление нового активного игрока на ипотечном рынке — ситуация достаточно редкая. К этой категории можно причислить активизацию банка, который ранее занимался ипотечным кредитованием в ограниченном объеме.

За последнее время к более или менее заметным случаям можно отнести МТС Банк и Online-Ipoteka (проект международной финтех-группы IDF Eurasia). Сейчас к ним добавится ОТП Банк.

Чтобы ответить на вопрос, зачем выходить на высококонкурентный ипотечный рынок с низкой маржинальностью, необходимо одновременно ответить на вопрос, что нужно для выхода на ипотечный рынок.

Во-первых, ипотечный бизнес показал устойчивость к кризисам. Это совместная заслуга бизнеса и государства.

Во-вторых, ипотечное кредитование имеет потенциал роста, который определяется небольшой долей ипотечного портфеля по отношению к ВВП (в районе 10%) и потребностью граждан в улучшении жилищных условий и в кредитах вообще.

В-третьих, чтобы запускать ипотечный проект, необходимо иметь финансы на развитие и финансы на формирование кредитного портфеля.

В-четвертых, на ипотечный рынок можно выходить в любой момент. Тренд на повышение ставок сменится трендом на снижение.

В-пятых, низкая маржинальность компенсируется сравнительно низкой амортизацией кредитного портфеля и продолжительностью периода получения дохода от одного заемщика.

Залоговое кредитование существенно отличается от всех остальных видов ипотечного кредитования. На квартиру, купленную в кредит, можно обратить взыскание, даже если это единственное жилье.

Сергей ГОРДЕЙКО
Сергей МАЗУРИК

В рассматриваемом кредитном продукте такая возможность отсутствует.

Наиболее распространен нецелевой залоговый кредит, что делает его интересным как в потребительских целях, так и для развития бизнеса, несмотря на частые оговорки про потребительские цели в кредитных договорах. Можно предположить, что при перманентном эконмическом кризисе кредитование малого бизнеса будет страдать и будет расти потребность в «палочке-выручалочке» в виде залоговых кредитов.

Можно предположить, что при перманентном эконмическом кризисе кредитование малого бизнеса будет страдать и будет расти потребность в «палочке-выручалочке» в виде залоговых кредитов.

Кредиты под залог имеющейся недвижимости можно отнести к кредитам с повышенным риском, который часто компенсируется увеличенным соотношением кредита и залога, а также повышенной ставкой кредитования. В итоге образуется потенциал для более высокой маржинальности. Одновременно с этим для залогового кредитования требуются усиленные компетенции в работе с дефолтами.

Не все ипотечные кредиторы включают в свою продуктовую линейку залоговые кредиты. В некотором смысле это увеличивает шансы нового игрока в данном сегменте ипотечного рынка, а тогда и 2% являются хорошим пирогом, от которого можно откусить кусок.

Для ОТП Банка своя клиентская база физических и юридических лиц и опыт потребительского кредитования создают внутреннюю основу для первого этапа развития кредитного продукта. Кредитный портфель банка получит продуктовую диверсификацию и потенциал для роста за счет другой скорости амортизации, чем у потребительского кредитования.

В 2021 году случились интересные, но не слишком освещаемые в прессе события. Два лидера частного бизнеса по темпу роста — Wildberries и Ozon — приобрели собственные банки. Прошло полгода. Справились ли компании, растущие в выручке не менее чем на 20% в год, со специфичными финансовыми задачами и есть ли у частного банка возможность выйти на рынок кредитования поставщиков маркетплейсов?

Банковский «свежачок»: есть ли еще в госмонопольном финансовом секторе место для роста частного бизнеса?

Владимир КОЗЛОВ, *компания Raisk, управляющий директор, FRM, консультант по риск-менеджменту*

На рисунке — выручка двух крупнейших онлайн-ритейлеров за кризисные пять лет.

На фоне унылого офлайн-бизнеса и отчаянного поиска госсубсидий как хоть какого-то драйвера роста российской экономики финансовый результат Wildberries (табл. 1) выглядит как приговор традиционному бизнесу.

Ozon (табл. 2) немного отстает в абсолютных цифрах, но показывает темпы, даже превосходящие рост Wildberries.

Благодаря кому удалось достичь таких результатов?

Как показывает анализ публичной информации — благодаря поставщикам этих маркетплейсов и их ИТ-командам. Притом для банков такие клиенты, как правило, непривлекательны: они высокорискованны, зависят от изменчивой политики маркетплейсов и часто не заинтересованы в кредитах. Однако, как показывает наш опыт разработки, система аналитики больших данных позволяет провести экспресс-оценку такого клиента, выстроить стратегию работы с ним, основанную не только на кредитных продуктах, и минимизировать риски кредитора.

В 2021 г. команды маркетплейсов сделали следующий логичный шаг: приобрели финансовые учреждения для получения эффекта синергии. Рассмотрим выдержки из финансовой отчетности этих банков.

Владимир КОЗЛОВ

Рисунок

Выручка Wildberries и Ozon в 2015-2020 годах

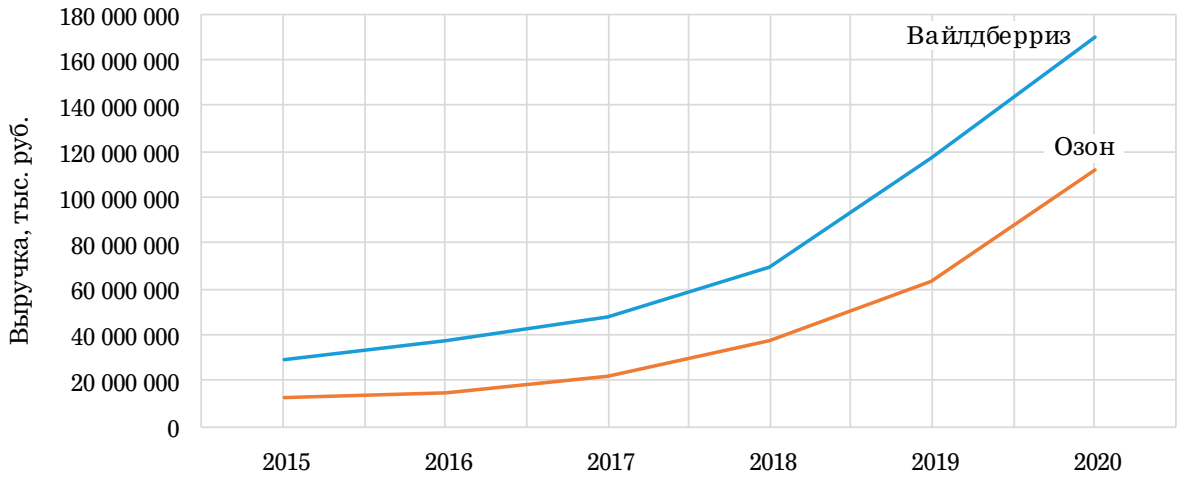


Таблица 1

Финансовый результат Wildberries

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2019 г.	2020 г.	тыс. руб. (гр. 3 – гр. 2)	± % ((3 – 2) : 2)	
1. Выручка	116 946 049	169 773 813	+52 827 764	+45,2	143 359 931
2. Расходы по обычным видам деятельности	107 253 563	160 078 742	+52 825 179	+49,3	133 666 153
3. Прибыль (убыток) от продаж (1 – 2)	9 692 486	9 695 071	+2 585	+<0,1	9 693 779
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	–2 381 921	–5 988 288	–3 606 367	↓	–4 185 105
5. EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3 + 4)	7 310 565	3 706 783	–3 603 782	–49,3	5 508 674
6. Проценты к уплате	742 930	1 132 947	+390 017	+52,5	937 939
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	–2 152 803	–460 064	+1 692 739	↑	–1 306 434
8. Чистая прибыль (убыток) (5 – 6 + 7)	4 414 832	2 113 772	–2 301 060	–52,1	3 264 302
Справочно: Совокупный финансовый результат периода	4 414 832	2 113 772	–2 301 060	–52,1	3 264 302
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса (измен. стр. 1370)	X	1 642 918	X	X	X

Таблица 2

Финансовый результат Ozon

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2019 г.	2020 г.	тыс. руб. (гр. 3 – гр. 2)	± % ((3 – 2) : 2)	
1. Выручка	62 783 646	112 137 158	+49 353 512	+78,6	87 460 402
2. Расходы по обычным видам деятельности	79 436 095	127 714 391	+48 278 296	+60,8	103 575 243
3. Прибыль (убыток) от продаж (1 – 2)	–16 652 449	–15 577 233	+1 075 216	↑	–16 114 841
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	–1 413 170	–970 203	+442 967	↑	–1 191 687
5. EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3 + 4)	–18 065 619	–16 547 437	+1 518 182	↑	–17 306 528
6. Проценты к уплате	16 225	627 774	+611 549	+38,7 раза	322 000
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	–2 406 497	–153 364	+2 253 133	↑	–1 279 931
8. Чистая прибыль (убыток) (5 – 6 + 7)	–20 488 341	–17 328 575	+3 159 766	↑	–18 908 458
Справочно: Совокупный финансовый результат периода	–20 488 341	–17 328 575	+3 159 766	↑	–18 908 458
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса (измен. стр. 1370)	X	–17 328 575	X	X	X

ОЗОН Банк

Структуру высоколиквидных активов представим в табл. 3.

Структура текущих обязательств приведена в табл. 4, доходных активов — в табл. 5.

Таблица 3

Структура высоколиквидных активов

Наименование показателя	01.12.2020, тыс. руб.		01.12.2021, тыс. руб.	
Средств в кассе	94	(0,02%)	0	(0,00%)
Средств на счетах в Банке России	217	(0,06%)	1 422	(0,16%)
Корсчетов ностро в банках (чистых)	4 412	(1,14%)	108	(0,01%)
Межбанковских кредитов, размещенных на срок до 30 дней	381 500	(98,78%)	874 331	(99,83%)
Высоколиквидных ценных бумаг РФ	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Высоколиквидных ценных бумаг банков и государств	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Высоколиквидных активов с учетом дисконтов и корректировок (на основе Указания № 3269-У[1])	**386 223**	**(100,00%)**	**875 861**	**(100,00%)**

[1] Указание Банка России от 31.05.2014 № 3269-У «О внесении изменений в Указание Банка России от 12 ноября 2009 года № 2332-У "О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации"».

Владимир КОЗЛОВ

Таблица 4

Структура текущих обязательств

Наименование показателя	01.12.2020, тыс. руб.		01.12.2021, тыс. руб.	
Вкладов физлиц со сроком свыше года	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Остальных вкладов физлиц (в т.ч. ИП) (сроком до 1 года)	2 418	(2,41%)	0	(0,00%)
Депозитов и прочих средств юрлиц (сроком до 1 года)	7 450	(7,44%)	84	(0,05%)
в т.ч. текущих средств юрлиц (без ИП)	50	(0,05%)	84	(0,05%)
Корсчетов лоро банков	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Межбанковских кредитов, полученных на срок до 30 дней	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Собственных ценных бумаг	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Обязательств по уплате процентов, просроченной, кредиторской и прочей задолженности	90 267	(90,15%)	175 556	(99,95%)
Текущих обязательств	**100 135**	**(100,00%)**	**175 640**	**(100,00%)**

Таблица 5

Структура доходных активов

Наименование показателя	01.12.2020, тыс. руб.		01.12.2021, тыс. руб.	
Межбанковских кредитов	381 500	(22,58%)	918 831	(100,00%)
Кредитов юрлицам	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Кредитов физлицам	37 687	(2,23%)	0	(0,00%)
Векселей	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Вложений в операции лизинга и приобретенные права требования	1 270 052	(75,18%)	0	(0,00%)
Вложений в ценные бумаги	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Прочих доходных ссуд	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Доходных активов	**1 689 239**	**(100,00%)**	**918 831**	**(100,00%)**

Вайлдберриз Банк

Структура высоколиквидных активов представлена в табл. 6.

Структура текущих обязательств показана в табл. 7, доходных активов — в табл. 8.

Банковский «свежачок»: есть ли еще в госмонопольном финансовом секторе место для роста частного бизнеса?

Таблица 6

Высоколиквидные активы

Наименование показателя	01.12.2020, тыс. руб.		01.12.2021, тыс. руб.	
Средств в кассе	32 385	(12,65%)	95 258	(37,66%)
Средств на счетах в Банке России	15 299	(5,97%)	7 848	(3,10%)
Корсчетов ностро в банках (чистых)	121 372	(47,40%)	46 998	(18,58%)
Межбанковских кредитов, размещенных на срок до 30 дней	87 000	(33,98%)	102 812	(40,65%)
Высоколиквидных ценных бумаг РФ	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Высоколиквидных ценных бумаг банков и государств	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Высоколиквидных активов с учетом дисконтов и корректировок (на основе Указания № 3269-У)	**256 056**	**(100,00%)**	**252 922**	**(100,00%)**

Таблица 7

Структура текущих обязательств

Наименование показателя	01.12.2020, тыс. руб.		01.12.2021, тыс. руб.	
Вкладов физлиц со сроком свыше года	169 056	(44,65%)	106 853	(36,21%)
Остальных вкладов физлиц (в т.ч. ИП) (сроком до 1 года)	92 767	(24,50%)	50 675	(17,17%)
Депозитов и прочих средств юрлиц (сроком до 1 года)	111 853	(29,54%)	116 571	(39,50%)
в т.ч. текущих средств юрлиц (без ИП)	111 853	(29,54%)	116 571	(39,50%)
Корсчетов лоро банков	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Межбанковских кредитов, полученных на срок до 30 дней	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Собственных ценных бумаг	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Обязательств по уплате процентов, просроченной, кредиторской и прочей задолженности	4 947	(1,31%)	21 007	(7,12%)
Текущих обязательств	**378 623**	**(100,00%)**	**295 106**	**(100,00%)**

Таблица 8

Структура доходных активов

Наименование показателя	01.12.2020, тыс. руб.		01.12.2021, тыс. руб.	
Межбанковских кредитов	87 000	(17,15%)	102 812	(22,80%)
Кредитов юрлицам	264 642	(52,15%)	272 185	(60,35%)
Кредитов физлицам	52 920	(10,43%)	37 375	(8,29%)
Векселей	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Вложений в операции лизинга и приобретенные права требования	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Вложений в ценные бумаги	102 861	(20,27%)	38 643	(8,57%)
Прочих доходных ссуд	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Доходных активов	**507 423**	**(100,00%)**	**451 015**	**(100,00%)**

Владимир КОЗЛОВ

Важный источник информации о банке — данные реестра залогов. В ОЗОН Банке публичная информация фактически отсутствует. В Вайлдберриз Банке мы нашли не более десяти упоминаний о кредитовании поставщиков маркетплейса. В основном кредиты выдаются по старому портфелю (сформированному до покупки банка), и в нем преобладают автомобили и спецтехника.

Похоже, эти банки если и будут развивать бизнес, то розничный. Может быть, кто-то из владельцев частного финансового капитала рискнет зайти в нишу профессионального кредитования поставщиков маркетплейсов — этих (в основной своей массе) ИП, которые умудряются выжимать десятки и сотни миллионов из нашей тяжелой постковидной реальности?

Статья продолжает тему публикации[1], где описывалось влияние на рынок синдицированного кредитования COVID-19 и связанных с пандемией факторов экономической неопределенности. Посмотрим, какие крупные сделки проектного финансирования и «устойчивого» кредитования были заключены в прошедшем году и какие четыре тренда 2021 года будут определять дальнейшее развитие российского рынка синдицированного кредитования.

Четыре тренда рынка синдицированного кредитования

Алексей ТАРАСОВ, *эксперт по рынку синдицированного кредитования, к.э.н., Executive MBA*

Начнем с основных результатов глобального рынка синдицированного кредитования — одного из крупнейших мировых рынков долгового капитала. Согласно данным Bloomberg[2], в 2021 г. общий объем рынка синдицированных кредитов составил $5,4 трлн. По сравнению с результатом 2020 г. рост составил 43,9% (общий объем рынка в 2020 г. был равен $3,5 трлн[3]). При этом общее количество сделок увеличилось на 16,2%: с 6890 до 8717 синдицированных кредитов.

В связи с ростом мирового рынка слияний и поглощений[4] (Mergers & Acquisitions, M&A) общий объем бридж-кредитов (ключевого инструмента финансирования данных сделок) увеличился на 9,6% — до $302,6 млрд, заключена 131 сделка. С точки зрения отраслевой структуры рынка крупнейшая доля сделок пришлась на финансовые институты (21,7%), корпорации потребительского сектора (14,6%) и промышленность (11,7%).

JP Morgan занял первое место в рейтинге банков-букраннеров с долей рынка 9,8%, приняв участие в 1584 сделках с объемом

[1] Тарасов А. Сценарии развития событий на рынке синдицированного кредитования // Международные банковские операции. 2020. № 3. С. 47-50.

[2] Bloomberg. Global Syndicated Loans Review. Full Year 2021 (https://www.bloomberg.com/press-releases/2022-01-04/bloomberg-global-syndicated-loans-league-tables-fy-2021).

[3] Bloomberg. Global Syndicated Loans Review. Full Year 2020 (https://www.bloomberg.com/press-releases/2021-01-04/bloomberg-global-syndicated-loans-league-tables-fy-2020).

[4] https://dealogic.com/insight/loans-highlight-full-year-2021/.

Алексей ТАРАСОВ

$473,1 млрд. Второе и третье места рейтинга заняли соответственно BofA Securities (9,6%; 1722 сделки; $464,8 млрд) и Citi (5,8%; 824 сделки; $281,3 млрд). Обратим внимание, что тройка лидеров осталась неизменной по сравнению с 2020 г.

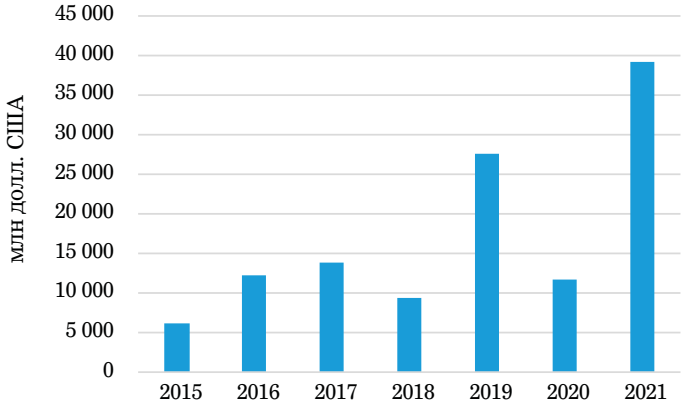
Теперь перейдем к анализу основных результатов российского рынка синдицированного кредитования.

Первый тренд: рост рынка несмотря на пандемию

Общий объем рынка в 2021 г. составил $39,2 млрд. Как следует из рисунка, по сравнению с 2020 г. рынок показал рост более чем в два раза. Заметим, что объемы рынка также превзошли показатели «доковидного» 2019 г. (+42,3%).

Рисунок

Динамика объемов российского рынка синдицированного кредитования



Рост был достигнут за счет реализации значительного количества сделок проектного финансирования российскими государственными банками и институтами развития. Согласно рейтингу Cbonds[1], на долю Сбера, Газпромбанка и ВЭБ.РФ пришлось более половины объема рынка (57,2%). Во многом эти результаты связаны с развитием Фабрики проектного финансирования (ФПФ) ВЭБ.РФ[2] (примеры сделок приведены в табл. 1).

[1] http://loans.cbonds.info/rankings/volume/345#ru.

[2] https://вэб.рф/biznesu/fabrika-proektnogo-finansirovaniya/.

Таблица 1

Сделки в рамках Фабрики проектного финансирования

Проект	Описание
Финансирование строительства первого в России электросталеплавильного комплекса зеленой металлургии компании «Эколант»	Проект реализуют с помощью механизма СПИК[1], в финансировании участвует синдикат — ВЭБ.РФ, Сбер и банк «Открытие». Общий бюджет проекта — около 150 млрд руб. Проект реализуется в г. Выксе Нижегородской области, где будет создан электросталеплавильный комплекс полного цикла с использованием современных экологичных технологий
Финансирование группы «Т Плюс» с целью модернизации мощностей Пермской ТЭЦ-9 по программе ДПМ-2[2]	Денежные средства предоставляются синдикатом ВЭБ.РФ и Газпромбанка. Первый транш в объеме 2,7 млрд руб. будет направлен на обеспечение территорий энергоснабжением, что, в частности, повысит экологичность станции и эффективность использования топлива
Финансирование строительства предприятия «ЕвроХим» (производство аммиака и карбамида) в г. Кингисеппе Ленинградской области	Общая стоимость проекта — 125 млрд руб. Сумма синдицированного кредита, организаторами которого выступили ВЭБ.РФ и Сбер, составляет около 100 млрд руб. без учета опционального транша ВЭБ.РФ на покрытие процентов и увеличение бюджета проекта

Второй тренд: рост значимости российских банков

В упомянутом ранее рейтинге Cbonds в 2021 г. российские банки заняли восемь из десяти первых мест по доле рынка. Значимость международных банков снизилась, несмотря на то что они продолжали реализовывать крупные сделки для российских корпораций первого эшелона (включая предэкспортные кредиты[3]) и финансовых институтов[4].

При этом российские банки фокусируются на кредитах в соответствии с законодательством Российской Федерации, в то время как международные банки предпочитают английское право и шаблоны Ассоциации кредитного рынка (Loan Market Association, LMA). Здесь следует отметить, что важным событием для рынка стало принятие поправок в законодательство о синдицированном

[1] Специальный инвестиционный контракт: инвестор обязуется реализовать проект с целью внедрения (или разработки и внедрения) современной технологии, позволяющей производить конкурентоспособную на мировом уровне промышленную продукцию в России. В свою очередь Российская Федерация, субъект Российской Федерации и муниципалитет обязуются осуществлять меры стимулирования деятельности в сфере промышленности, предусмотренные федеральным и региональным законодательством.

[2] Вторая фаза механизма гарантированного возврата инвестиций в российскую электрогенерацию (неофициальное название — ДПМ, договоры о предоставлении мощностей; официальное — КОММод, конкурентный отбор модернизированных мощностей).

[3] Тарасов А. Синдицированное предэкспортное финансирование: параметры, документация и ковенанты кредитных сделок // Банковское кредитование. 2020. № 1. С. 90–101.

[4] Тарасов А. Международные синдицированные кредиты для банков: структурные параметры и схема реализации сделки // Международные банковские операции. 2019. № 2. С. 86–93.

Алексей ТАРАСОВ

кредитовании[1]. Поправки затронули такие важные вопросы, как сделки фондированного субучастия, управление залогами в синдицированных сделках, действия кредитного управляющего и кредиторов в рамках процедуры банкротства заемщика.

Третий тренд: «устойчивое» кредитование

Ключевыми документами для этого сегмента рынка являются разработанные LMA[2] и другими ассоциациями кредитного рынка «Принципы кредитов, привязанных к показателям устойчивого развития» и «Принципы зеленых синдицированных кредитов», в которых выделяются четыре ключевые компоненты:

1) связь со стратегией заемщика в отношении корпоративной социальной ответственности;

2) установление и измерение целей;

3) отчетность;

4) аудит.

В течение нескольких последних лет крупнейшие российские корпорации, такие как «Полиметалл», Nordgold, «РУСАЛ», привлекают синдицированные кредиты, привязанные к показателям устойчивого развития.

Рассмотрим две подобные сделки, закрытые на российском рынке в 2021 г. (табл. 2).

Таблица 2

Сделки «устойчивого» кредитования

Проект	Описание
Привлечение компанией «Уралкалий»[3] предэкспортного синдицированного кредита с привязкой к динамике показателей устойчивого развития	Объем сделки — $1,25 млрд, срок финансирования — 5 лет, процентная ставка — LIBOR + 1,9% годовых. Кредитные средства направлены на рефинансирование долговых обязательств и финансирование текущей деятельности «Уралкалия». В сделке приняли участие 18 банков, включая Societe Generale, Commerzbank, Intesa Sanpaolo, Natixis, Альфа-Банк и Сбер (в качестве уполномоченных ведущих организаторов и букраннеров). ING Bank выступил в роли ведущего координатора по устойчивому развитию, координатора сделки и агента по документации, Credit Agricole — в роли кредитного агента и агента по обеспечению

[1] Федеральный закон от 31.12.2017 № 486-ФЗ «О синдицированном кредите (займе) и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»; Федеральный закон от 22.12.2020 № 447-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О синдицированном кредите (займе)”».

[2] https://www.lma.eu.com/sustainable-lending/.

[3] https://www.uralkali.com/ru/press_center/press_releases/item45141/.

Окончание табл. 2

Проект	Описание
Привлечение Московским кредитным банком[1] международного синдицированного кредита с привязкой к KPI в области ESG[2]	Объем сделки — до $300 млн, срок финансирования — 2 года. Сделка включает три ключевых показателя эффективности: 1) наращивание объемов собственного финансирования в области устойчивого развития; 2) сокращение потребления электроэнергии; 3) сертификация внедряемой интегрированной системы менеджмента в соответствии с ISO 14001, 45001, 50001. В качестве уполномоченных ведущих организаторов и букраннеров выступили российские и международные банки, включая Citi, HSBC и Росбанк. ING Bank также выполнял роль координатора, агента по документации, ESG-координатора и агента по сделке

Четвертый тренд: оптимизация транзакционного процесса с помощью информационных технологий

К подобным технологиям относятся:

1) системы облачного хранения данных, позволяющие эффективно предоставлять маркетинговые материалы[3] потенциальным кредиторам;

2) процедуры безопасного подписания юридической документации[4] с использованием технологии квалифицированной электронной подписи;

3) автоматизация функций агента по кредиту[5] для расчетов и коммуникации между заемщиком и кредиторами в рамках обслуживания и мониторинга синдицированного кредита.

Рассмотрим эти технологии подробнее.

Системы облачного хранения данных

Подготовив комплект маркетинговых материалов[6] (включая пригласительное письмо, соглашение о конфиденциальности, инвестиционную презентацию, информационный меморандум, финансовую

[1] https://mkb.ru/news/51061.

[2] Environmental, social, and corporate governance.

[3] Тарасов А. Синдицированные кредиты промышленным корпорациям: как оценить возможности и риски? // Банковское кредитование. 2017. № 3. С. 92-101.

[4] Тарасов А. Подготовка документации для сделки клубного кредитования // Банковское кредитование. 2017. № 6. С. 97-103; Процесс подготовки документации банковских синдикаций // Юридическая работа в кредитной организации. 2018. № 2. С. 93-104.

[5] Тарасов А. Роль кредитного агента в международном синдицированном кредите // Международные банковские операции. 2018. № 2. С. 64-68.

[6] https://ihsmarkit.com/products/loan-platforms.html.

модель), банки-организаторы заключают соглашение с одним из провайдеров финансовых облачных сервисов, например HIS Markit.

В систему облачного хранения данных загружаются инвестиционная презентация, информационный меморандум и финансовая модель. Потенциальным кредиторам направляется пригласительное письмо со ссылкой на сайт сервиса.

Банки-организаторы могут дополнять материалы в системе и размещать новые документы (например, отчеты независимых рыночных консультантов и рейтинговых агентств), потенциальные кредиторы — задавать в системе вопросы банкам-организаторам и сообщать о своем решении.

Процедуры безопасного подписания юридической документации

Подписание документов сделки (включая кредитный договор, письма о комиссиях, обеспечительную документацию) контролируется юридическим консультантом и является ключевой юридической процедурой транзакции, в которой участвуют все стороны.

Для эффективного и безопасного подписания документов на рынке синдицированного кредитования используется квалифицированная электронная подпись. Все документы могут быть подписаны в течение одного дня. Безопасность процедуры позволит со временем сделать подобный формат подписания стандартным для сделок синдицированного кредитования.

Автоматизация функций агента по кредиту

На роль агента назначается, как правило, один из банков-организаторов. Агент управляет денежными потоками, осуществляет обмен информацией между заемщиком и кредиторами, контролирует выполнение обязательств заемщиком. Основные обязанности агента:

— немедленно уведомлять другие стороны сделки о неуплате любой основной суммы долга, процентов, комиссионных платежей или иных сумм;

— немедленно передавать сторонам договора оригинал или копию любого переданного ему документа;

— немедленно уведомлять стороны договора при получении уведомления с описанием любого потенциального случая неисполнения обязательств.

При этом агент не обязан проверять адекватность, точность или полноту любого документа, который он направляет сторонам договора.

Автоматизировать функции агента при обслуживании и мониторинге сделки возможно при помощи специальных алгоритмов. Они включают использование программного обеспечения, позволяющего применять системы облачного хранения данных и квалифицированной электронной подписи для оперативной обработки запросов относительно обязательств заемщика.

Подводя итог, заметим, что рынок синдицированного кредитования остается ключевым источником привлечения финансирования для российских корпораций и банков. Учитывая, что в 2021 г. рынок продемонстрировал существенный рост объема сделок, можно ожидать, что в 2022 г. этот темп будет сохраняться (при умеренно-позитивном сценарии) и по результатам года объем сделок достигнет $25–30 млрд.

В сентябре 2021 года глава банка России Эльвира Набиуллина выступила с рекомендациями российским банкам о сокращении портфеля непрофильных и проблемных активов (НПА). Многие банки ограничиваются публикацией объявлений о продаже НПА на своем сайте или привлечением риелторских агентств. В статье описан проект Банка ВТБ по реализации НПА посредством онлайн-сервисов. Этот опыт могут использовать и другие банки — с более скромными масштабами и возможностями.

Александр ТЕМНИКОВ, *Банк ВТБ (ПАО), Департамент розничного взыскания, Управление непрофильных активов розничного бизнеса, руководитель дирекции организации продаж и проведения торгов*
Кристина МИРЗОЯН, *Банк ВТБ (ПАО), Департамент розничного взыскания, Управление непрофильных активов розничного бизнеса, ведущий специалист дирекции организации продаж и проведения торгов*

Работа с непрофильными активами: кейс цифровизации клиентского опыта в сфере недвижимости

Продажа непрофильных объектов, находящихся на балансе банка, имеет ряд преимуществ: привлечение дополнительных финансов, уменьшение трат на их содержание и обслуживание, увеличение инвестиционной привлекательности, увеличение конкурентоспособности. В ВТБ за реализацию НПА отвечает Управление непрофильных активов розничного бизнеса Департамента розничного взыскания. Многолетний опыт и отлаженная экосистема позволяют привлекать к сотрудничеству сторонние компании. В рамках стратегии мы активно развиваем цифровые каналы. Главная цель — предоставить клиентам цифровой сервис по приобретению объектов недвижимости, находящихся в собственности банка и партнеров, на всех этапах. В настоящее время ВТБ возложил на себя функции оказания услуг и реализации НПА «под ключ» в части портфелей таких банков, как Россельхозбанк и «ДОМ.РФ».

Необходимость такого проекта обусловлена единой концепцией цифровизации рынка недвижимости. Одним из трендов банка

по цифровизации клиентского опыта в сфере недвижимости является создание и использование ИТ-платформы для объединения клиентов и партнеров. Таким образом, перед банком стояла задача предоставить онлайн-сервис по реализации НПА как для банков-партнеров, так и для непосредственных покупателей НПА.

Этапы цифровизации клиентского пути

В рамках проекта мы предоставили онлайн-сервисы по сопровождению НПА, находящихся в нашей собственности, и тех, которые были приняты на реализацию. Векторы развития сервисов представлены на рис. 1 и 2.

Рисунок 1

Векторы развития онлайн-сервисов: технологии

Рисунок 2

Векторы развития онлайн-сервисов: контроль качества

При реализации НПА мы проходим следующие этапы:

1. Заключение договора на оказание услуг с собственником НПА с помощью электронного документооборота.

Александр ТЕМНИКОВ
Кристина МИРЗОЯН

2. Получение и загрузка НПА.

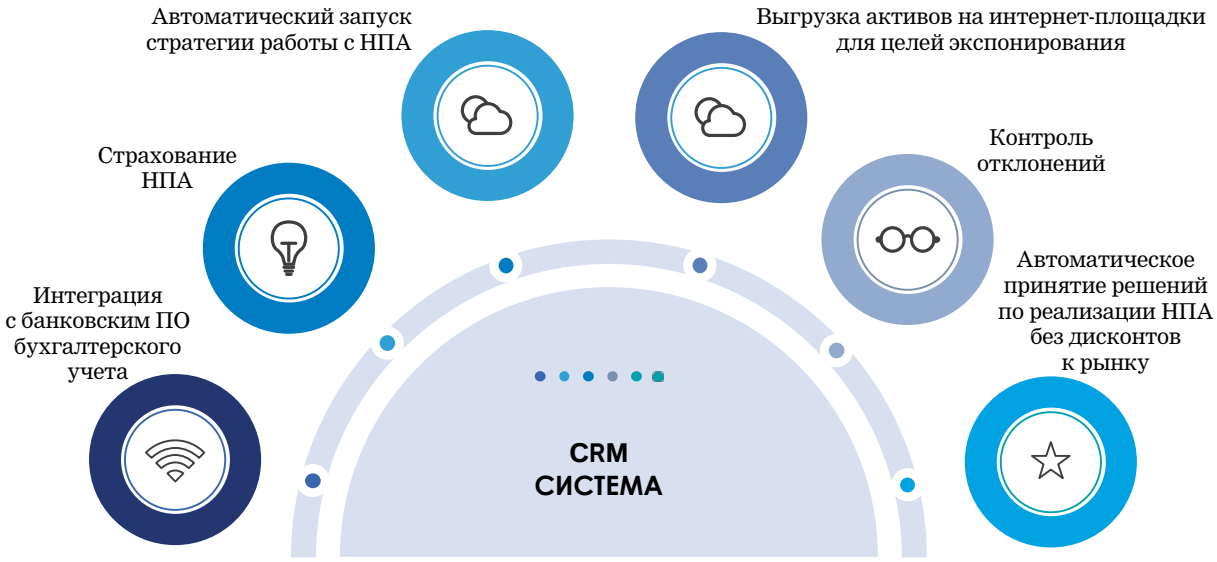
Технологическим решением по работе с НПА является CRM-система, которая в автоматическом режиме в зависимости от характеристик НПА (типа, стоимости, назначения) определяет стратегии реализации, страхования и экспонирования.

3. Экспонирование НПА.

CRM-система банка (рис. 3) позволяет в автоматическом режиме выгрузить объявления о реализации НПА на крупнейшие интернет-площадки («Авито», «Юла», «Домофонд») и собственный маркетплейс «КомиссиON»[1].

Рисунок 3

Возможности CRM-системы



«КомиссиON» — это сервис реализации имущества «под ключ», включающий в себя:

— ИТ-платформу;

— контакт-центр по приему и обработке всех обращений клиентов;

— помощь сотрудников (наличие представителей более чем в 100 городах России), способных продемонстрировать объект конечному потребителю и довести сделку до ее заключения на условиях заказчика;

— регистрацию в Росреестре (при необходимости).

[1] https://komission.vtb.ru/.

Работа с непрофильными активами: кейс цифровизации клиентского опыта в сфере недвижимости

Одним из преимуществ площадки «КомиссиON» является предложение 3D-туров, которые позволяют лучше оценить предлагаемый объект, не выходя из дома, и тем самым ускоряют процесс заключения сделки.

4. Консультация и демонстрация НПА.

Для качественной отработки всех звонков по объявлениям создан контакт-центр. В KPI сотрудников входят не только показатели объема пропущенных звонков и качественные параметры консультаций, но и уровень мастерства и комфортность оказываемой услуги, оперативность, доверие и вежливость персонала.

По выбору клиента сотрудник демонстрирует имущество, проводя 3D-туры или очные показы, онлайн-показы по видеозвонку. После этого покупатель может подать заявление на приобретение имущества и оформление ипотеки в онлайн-формате через «КомиссиON».

5. Заявление и проведение сделки.

После получения заявления на покупку система автоматически фиксирует статус «Сделка в процессе» и направляет уведомление ответственному за актив сотруднику. Для проведения сделки и дальнейшей ее регистрации ВТБ запустил сервис электронной регистрации сделок с недвижимым имуществом. Его преимуществом является возможность приобретения имущества без личного визита в МФЦ.

На финальном этапе банк информирует клиентов о регистрации сделки в электронном формате, после чего клиент получает выписку из ЕГРН и договор купли-продажи с отметкой Росреестра.

6. Завершение процесса.

После продажи объекта происходит автоматическое снятие объявления с «КомиссиON» и других интернет-площадок. Также составляются отчеты и статистика для заказчика согласно условиям договора.

Факторы успешного развития онлайн-сервисов

Успех строится в первую очередь на вовлеченности сотрудников, эффективном взаимодействии с другими подразделениями, постоянном саморазвитии, создании идей и инноваций, а также клиентоориентированности. Любое действие нашей команды — модернизация предлагаемой услуги, редизайн сайта, обновление стандартов обслуживания и т.д. — меняет клиентский опыт. Мы изучаем, сколько усилий партнер или покупатель НПА (в зависимости от их сегментации) должен приложить, чтобы решить проблему, заключить договор, передать объект в работу, обменяться необходимыми

Александр ТЕМНИКОВ
Кристина МИРЗОЯН

документами, найти, осмотреть и купить объект (провести сделку), получить обратную связь или ответ на вопрос. Для устранения проблемных мест в работе с партнером или покупателем НПА мы выясняем контекст и причины неудовлетворенности процессом.

Как работает система контроля качества — показано на рис. 4.

Рисунок 4

Система контроля качества

Цифровизация сервисов реализации НПА призвана не только упростить процесс покупки недвижимости, но и сделать его максимально безопасным. Банк гарантирует надежность как для продавцов в лице партнеров, так и для покупателей. Все это составляет единую формулу и помогает добиться весомых результатов команды.

Мы используем несколько универсальных приемов:

1. Метод «управления по целям» (MBO).

Метод позволяет оцифровать главные процессы, связанные с ресурсами сотрудников. После определения и постановки задач сотрудники постоянно получают обратную связь с возможностью оперативной оценки и корректировки деятельности.

2. Проведение стратегических сессий.

Такие мероприятия помогают в командообразовании и поддержании корпоративного духа. Для нас они являются инструментом

повышения вовлеченности, передачи сотрудникам ответственности и понимания, куда движется бизнес.

3. Внедрение изменений в коэффициенты эффективности сотрудников.

Кроме основных показателей, связанных с объемом реализованных объектов, были добавлены коэффициенты сделок, проведенных с использованием сервиса электронной регистрации.

4. Использование нового программного обеспечения и оборудования.

Возможность проведения 3D-туров и съемки объектов, реализуемых банком, существенно сокращает время и эффективно влияет на выбор покупателя, поскольку позволяет не только увидеть будущее жилье, но и получить полноценную консультацию.

5. Метод «Тайный покупатель».

Ключевой задачей было донести до потенциальных покупателей информацию о преимуществах новых сервисов и главным образом о безопасности проведения сделок в цифровом формате. Поэтому для оценки качества консультаций мы силами внешнего контрагента проводим закупки методом «Тайный покупатель». По результатам закупок мы анализируем проблемные зоны и на ежеквартальной основе проводим подробный разбор ситуаций, требующих дополнительного внимания.

Также проводится сбор обратной связи от покупателей по заключенным сделкам, что позволяет выяснить, какие трудности возникают при работе с сервисами.

Финансовые показатели и результаты за прошедший год

С учетом требований, связанных с эпидемиологической обстановкой, цифровизация всех этапов реализации НПА для сохранения и увеличения объемов продаж стала одной из ключевых задач.

Полномасштабное внедрение сервисов запущено с начала 2021 г.

За этот срок общий объем реализованного имущества превысил 2,8 млрд руб. (рис. 5). Внедрение сервисов позволило сократить объем портфеля НПА на балансе на 36%.

Объем сделок с использованием сервиса электронной регистрации с начала 2021 г. вырос с 20 до 85%.

За 2021 г. проведено 635 сделок.

Наш проект построен на принципе максимальной оптимизации процесса приобретения имущества у банка. Цифровой клиентский опыт уникален совокупностью подходов, которые позволяют клиентам сделать выбор, как им удобнее и быстрее провести сделку.

Александр ТЕМНИКОВ
Кристина МИРЗОЯН

Рисунок 5

Результаты внедрения сервисов

В рамках проекта мы смогли:

— повысить доступность приобретения имущества с помощью цифровых сервисов;

— сократить нагрузку на сотрудников за счет исключения очных встреч для проведения сделки;

— повысить скорость реализации имущества и снизить трудозатраты на его регистрацию;

— создать онлайн-сервис и сделать его более привлекательным в условиях пандемии.

Для нас крайне полезно привлекать к сотрудничеству самих клиентов, обращаться к ним за обратной связью и на ее основе делать выводы и проводить изменения. Такие партнерские отношения с клиентом улучшают показатели банка, повышают эффективность работы и выделяют банк среди остальных. Благодаря опыту работы с возражениями количество покупателей, готовых использовать электронные сервисы для приобретения недвижимости, растет каждый месяц.

Работа с проблемными активами банков связана с целым комплексом задач в области финансово-экономической экспертизы. Как выиграть в «экспертной войне» на досудебной или судебной стадии? Какие инструменты применять для оспаривания результатов отчета об оценке? Как использовать экспертизу для усиления своей позиции в «банкротных» и налоговых спорах, а также в уголовных делах с участием банков?

Финансово-экономическая и оценочная экспертиза при работе с проблемными активами банков

Работа с проблемными активами сопряжена с судебными разбирательствами, где использование экспертиз имеет свои особенности на досудебной и судебной стадиях.

Владимир ЛЕБЕДИНСКИЙ, *первый вице-президент, председатель Экспертного совета Ассоциации «СРОО «Экспертный совет», заместитель председателя правления Союза судебных экспертов, к.э.н.*

Досудебная стадия

Привлечение экспертов на досудебной стадии позволяет решить четыре задачи.

Во-первых, более четко определиться с юридической позицией. Часто на этапе подготовки к спору у юристов нет полноценного понимания ситуации в экономической части. Проведение досудебного экономического анализа позволяет более четко понять перспективы спора, выявить сильные и слабые стороны экономической позиции и продумать, какие вопросы ставить в судебной экспертизе. В нашей практике было много примеров, когда юристы существенно уточняли свою стратегию после досудебного исследования.

Во-вторых, подготовка досудебного заключения специалиста — это шанс выиграть судебный спор без назначения судебной экспертизы. Нередки случаи, когда при пассивной позиции оппонентов суд принимает решение на основе досудебных экономических заключений, представленных активной стороной. А это означает, что могут быть нивелированы все недостатки возможной судебной экспертизы: будут сэкономлены время и деньги, исключены риски непредсказуемого или необъективного результата судебной экспертизы.

Владимир ЛЕБЕДИНСКИЙ

В-третьих, важно нейтрализовать доказательства оппонента, если такие доказательства имеют место. Пассивная позиция может привести к проигрышу, а значит, необходимо представить экономические контраргументы, чтобы показать суду несостоятельность позиции оппонента и представленных им заключений.

Ну и в-четвертых, результаты экспертизы могут показать суду и сторонам нехватку документов и материалов, необходимых для всестороннего изучения дела, что позволит обосновать истребование через суд дополнительных документов от оппонентов или третьих лиц. В одном из недавних крупных банковских споров сторона смогла истребовать важные документы, удерживаемые другой стороной, на основе выводов нашего досудебного заключения специалиста, указывающего, что данные документы необходимы для ответа на существенные для разрешения дела вопросы.

Подготовка досудебного заключения специалиста — это шанс выиграть судебный спор без назначения судебной экспертизы. Нередки случаи, когда при пассивной позиции оппонентов суд принимает решение на основе досудебных экономических заключений, представленных активной стороной.

Форматы документов

На досудебной стадии можно использовать экономические позиции, сформированные в следующих форматах:

— досудебное заключение специалиста;
— отчет об оценке;
— экспертиза саморегулируемой организации оценщиков (СРОО);
— рецензия;
— методическая позиция СРОО и вуза;
— решение Дисциплинарного комитета СРОО.

Самый распространенный документ — досудебное заключение специалиста. Это не специалист в понимании ст. 55.1 АПК РФ, при этом такие документы принимаются судом как иное доказательство по делу. Можно поставить вопросы и получить ответы специалиста по позициям, требующим специальных познаний. Такое заключение может как выполнять функцию поддержки собственной позиции, так и содержать аргументацию и ответы в отношении документов оппонентов (в т.ч. заключений специалистов и экспертов). Во втором случае это может быть рецензия на иной документ.

Споры о стоимости

В стоимостных спорах имеется своя специфика, заключающаяся в том, что обычно основными спорными документами являются отчеты об оценке. На отчет об оценке может быть сделана экспертиза СРОО. Для поддержки позиции нужно положительное заключение СРОО, а для опровержения — отрицательное заключение. Если отчет содержит нарушения законодательства об оценочной

деятельности, лицо, чьи права нарушены, может не только заказать экспертизу, но и подать жалобу в дисциплинарный комитет СРОО и получить подтверждение в виде соответствующего решения, а к оценщику могут быть применены меры дисциплинарного воздействия. Этим инструментом в последнее время активно пользуются потребители, в том числе банки (включая Банк России).

Мы как СРОО регулярно готовим такие экспертные заключения и рассматриваем жалобы Банка России. За последние три года активность и эффективность работы регулятора в этом направлении существенно возросли, и в результате таких разбирательств было отозвано несколько лицензий у банков и страховых компаний. Аналогичная ситуация сегодня складывается и с ПИФами: мы видим несколько недавних примеров, когда необоснованное раздувание стоимости активов ПИФов привело к негативным, в том числе уголовным, последствиям для ряда лиц.

Инструменты использования специальных познаний стоит выбирать на досудебной стадии в зависимости от активности оппонента, категории спора и наличия бюджета. В одних ситуациях стороны совсем не используют досудебные инструменты донесения экспертных позиций, решая спор в рамках судебной экспертизы, в других — формируют большой объем доказательств.

Если отчет содержит нарушения законодательства об оценочной деятельности, лицо, чьи права нарушены, может не только заказать экспертизу, но и подать жалобу в дисциплинарный комитет СРОО и получить подтверждение в виде соответствующего решения.

Судебная стадия

На судебной стадии «экспертная война» начинается с предложений сторон по выбору эксперта(ов) для производства судебной экспертизы. Эксперты, предлагаемые сторонами, часто предварительно изучают вопрос и уже имеют определенное представление о ситуации, поэтому важно максимально обосновать суду целесообразность назначения своего эксперта и представить возражения на экспертов, представленных оппонентами.

Помочь в выработке обоснованной позиции могут Методические рекомендации СРО «Экспертный совет» по выбору судебных экспертов от 12.08.2019. Мы часто наблюдаем эффективную работу отдельных юристов, которые по представленной схеме глубоко изучают экспертов оппонентов, показывая их зависимость, отсутствие должной квалификации и негативный опыт, что приводит суд к необходимости назначения иных экспертов.

Инструменты усиления своей позиции

Значимым элементом является формулирование вопросов эксперту, ведь часто правильная постановка вопроса — это половина решения.

Особенно это важно в сложных финансово-экономических экспертизах, где важно отразить отдельные грани ситуации. В простых ситуациях, когда речь идет об обычной оценке стоимости, уточнение вопроса может также сыграть существенную роль, например в части учета отдельных фактов и обстоятельств или дат оценки. Поэтому при подготовке вопросов целесообразно проконсультироваться с профильными экспертами.

Если в результате проведения судебной экспертизы эксперт получает необоснованные и недостоверные выводы, важным элементом обеспечения состязательности является рецензия (заключение специалиста) на заключение эксперта. Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного суда РФ в Определении по делу № 305-ЭС17-11486 от 25.01.2018 указала, что суды обязаны приобщать и давать оценку такому доказательству, хотя суды иногда игнорируют эту позицию.

Важный инструмент — донесение до суда недостоверности заключения эксперта путем вызова эксперта для дачи пояснений и его опроса на основе подготовленной специалистами рецензии.

Не менее важный инструмент — донесение до суда недостоверности заключения эксперта путем вызова эксперта для дачи пояснений и его опроса на основе подготовленной специалистами рецензии. Стороне необходимо определить последовательность вопросов, исходя из выявленных в заключении ошибок. Для усиления позиции часто в качестве представителя стороны привлекается профильный специалист, который в паре с юристом ведет опрос. В результате успешного опроса по ходатайству стороны должна быть назначена повторная экспертиза иному эксперту или иной комиссии экспертов.

Мы часто наблюдаем как положительные примеры, когда юристы сами глубоко погружаются в экспертные вопросы, активно работая со специалистами, и показывают несостоятельность экспертизы оппонента самостоятельно или в паре со специалистом по доверенности, так и негативные случаи, когда сильная рецензия не приводит к назначению повторной экспертизы, поскольку представитель стороны не может донести до суда проблемы заключения и проигрывает эксперту при даче пояснений.

Еще одним элементом обеспечения состязательности является привлечение специалиста в процесс для дачи устных или письменных пояснений. К сожалению, это широко используется только в уголовном процессе, где суд не вправе отказать стороне защиты в этом. В иных процессах это редко реализуемый инструмент, так как суды обычно отказывают в таких ходатайствах. В нашей практике есть ряд положительных кейсов, когда в очень громких уголовных делах качественный допрос эксперта адвокатом, длящийся

несколько дней, приводил к «сносу» экспертизы, назначенной следствием, и назначению повторной экспертизы.

Взыскание упущенной выгоды

С 2015 г. активно растет количество судебных споров о взыскании упущенной выгоды и ее присуждении. Категорий таких споров, оснований и моделей определения упущенной выгоды множество. При этом методическое обеспечение определения размера убытков развито крайне слабо и требует высокой квалификации экспертов. Споры об упущенной выгоде возникают при изъятии имущества, нарушениях договорных обязательств, антимонопольного законодательства, процедур торгов и банкротства, при использовании интеллектуальной собственности, в корпоративных спорах, при взыскании убытков с директоров, нанесении ущерба деловой репутации.

Специальные познания (проведение исследования) могут использоваться не только непосредственно для определения размера упущенной выгоды, но и для исследования:

— причинно-следственной связи между действиями виновной стороны и возникшими убытками (является ли нарушение причиной убытков и являются ли возникшие убытки обычными и предсказуемыми последствиями нарушения);

— достаточности принятых мер и приготовлений пострадавшей стороны для получения упущенной выгоды, а также

— исследования мер, принятых пострадавшей стороной для минимизации убытков.

Можно порекомендовать банкам смелее рассматривать подобные кейсы и выходить в суд с соответствующими исками с учетом успешно развивающейся судебной практики.

Можно порекомендовать банкам смелее рассматривать кейсы взыскания упущенной выгоды и выходить в суд с соответствующими исками с учетом успешно развивающейся судебной практики.

«Банкротные» споры

С развитием института банкротства, в том числе при работе с проблемными активами банков, широкое распространение получило оспаривание сделок вследствие неравноценного встречного исполнения (ст. 61.2 Закона № 127-ФЗ[1]). Практически всегда такие споры сопровождаются судебными и досудебными экспертизами, а также отчетами об оценке и заключениями СРОО. При этом, как показывает судебная практика, имеют место неоднородность и отсутствие достаточных мотивировок решений судов о существенности расхождений цен сделок и рыночной стоимости.

[1] Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Например, недавнее определение Верховного суда РФ содержит достаточно субъективное мнение, что «необъяснимое двукратное или более отличие цены договора от рыночной должно вызывать недоумение или подозрение у любого участника хозяйственного оборота. К тому же кратный критерий нивелирует погрешности, имеющиеся у всякой оценочной методики»[1].

В таких спорах целесообразно привлекать профильных специалистов, которые смогут сформировать экономически обоснованную позицию относительно существенности расхождений. Как показывает опыт, это особенно важно при пограничных расхождениях рыночной стоимости и цен оспариваемых сделок в 1,3–2 раза[2].

Второй распространенной задачей в «банкротных» спорах является экспертиза при привлечении контролирующих должника лиц к субсидиарной ответственности: определяется дата объективного банкротства, анализируются сокрытие или искажение отчетности, выявляются причины банкротства, изучаются влияние сделок на финансовое состояние предприятия и рыночность их условий.

Налоговые споры

В налоговых спорах, касающихся проблемных активов банков, широкое распространение приобрела налоговая реконструкция, основанная на применении ст. 54.1 НК РФ с учетом Письма ФНС России от 10.03.2021 № БВ-4-7/3060@ «О практике применения статьи 54.1 Налогового кодекса Российской Федерации».

Проблемные предприятия часто получают чрезмерные налоговые претензии, которые могут быть существенно сокращены и объективизированы с помощью инструментов налоговой реконструкции. Например, в недавнем проекте для крупного строительного предприятия анализ проводился по следующему алгоритму, который в дальнейшем был защищен в налоговых органах:

— экспертиза материалов, подтверждающих реальность осуществления строительно-монтажных работ (СМР), выполненных сомнительными контрагентами;

— экспертиза расхода материалов на принятых заказчиком объектах по рыночным расценкам;

— экспертиза фактически выполненных работ, заактированных от лица сомнительных подрядчиков;

[1] Определение Верховного суда РФ от 23.12.2021 № 305-ЭС 21-19707.

[2] Лебединский В.И., Аболенцева О.Ю. Существенность расхождения цен при оспаривании сделок в процедурах банкротства // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2020. № 2.

— определение по данным налогового учета того факта, что работы и материалы сомнительных подрядчиков не учтены в расходах по налогу на прибыль и вычетах по НДС от других контрагентов;

— моделирование затрат с учетом среднеотраслевой доходности, сравнение с расчетом по рыночной стоимости выполненных работ и с объемом затрат, полученным исходя из расчетов налогового органа;

— налоговая реконструкция затрат, необходимых для выполнения СМР, оценка влияния на расчет недоимки по налогу на прибыль и НДС.

Уголовные дела

В финальной части описания финансово-экономических и оценочных экспертиз при работе с проблемными активами банков важно отметить уголовные разбирательства, широко распространенные в банковской среде. Банки часто выступают на стороне обвинения, преследуя виновных лиц, наносящих ущерб их интересам. В этом случае помогают доследственные экспертизы, а также назначенные следствием и судом судебные экспертизы, так как подобные экономические дела требуют определения величины ущерба для квалификации и предъявления гражданских исков о возмещении ущерба.

Проблемные предприятия часто получают чрезмерные налоговые претензии, которые могут быть существенно сокращены и объективизированы с помощью инструментов налоговой реконструкции.

С другой стороны, сами банкиры, как менеджмент, так и бенефициары, в последние несколько лет активно попадают в число обвиняемых в результате банкротных процедур и корпоративных войн. Процедуры санации крупных банков повлекли за собой множество уголовных дел, которые тянутся уже несколько лет и продолжают добавляться. В таких ситуациях одним из наиболее важных и сильных аргументов защиты являются всесторонние и глубокие экономические исследования, помогающие доказать невиновность, исключить отдельные эпизоды или переквалифицировать обвинение. В нашей практике такие уголовные дела с участием банкиров длятся годами, включают много эпизодов и требуют совместной работы квалифицированных адвокатов и экспертов.

Подводя итог, стоит отметить, что экономические экспертизы являются мощным и эффективным инструментом для банков, в первую очередь при работе с проблемными активами. Необходимо понимать весь спектр экспертных возможностей и уметь их использовать для достижения поставленных задач.

Дмитрий КУЗНЕЦОВ

КОММЕНТАРИЙ

Дмитрий КУЗНЕЦОВ, *к.т.н., доцент, зам. председателя Санкт-Петербургского научно-методического совета по оценке, главный эксперт ГБУ «ЛенКадОценка»*

Несколько шагов, которые помогут банкам доказать справедливость «своей» стоимости

Основной проблемой системы судопроизводства при разрешении споров о стоимости является очень высокая степень неопределенности результатов судебных экспертиз. Для участников спора судебная экспертиза — это лотерея с непредсказуемым исходом. Неудивительно, что добросовестные экономические агенты стараются избежать обращения в суды.

Это положение отражает затянувшийся кризис в оценочной деятельности, так как методическим обеспечением стоимостной экспертизы является методика оценки недвижимости и других активов, изложенная в федеральных стандартах оценки. Дело доходит до того, что некоторые судьи требуют от назначаемого судом эксперта не только сдачи квалификационного экзамена для оценщиков, но и членства в СРОО и наличия страховки. Многолетняя практика показывает, что два оценщика (или эксперта), пользуясь свободой выбора подходов и методов, а также объектов-аналогов, гарантированной им Законом № 135-ФЗ[1], могут построить две разные модели стоимости и получить два разных результата оценки. Вступая в спор о стоимости, стороны заказывают оценщикам и представляют суду только те оценки, которые отражают их интересы и (или) их представление о справедливой стоимости.

В такой ситуации сторона спора, которую не удовлетворяет результат экспертизы, получает возможность критиковать заключения судебного эксперта и ходатайствать о назначении повторной экспертизы с повторением цикла, включающего выбор судебного эксперта, подготовку им заключения и его оспаривание одной из сторон спора. Двигаясь по этому кругу, суд не приближается к истине или соглашению сторон, теряя время и увеличивая судебные издержки, но не снижая степень неопределенности своего решения.

Что может предпринять сторона спора, считающая свою позицию сильной, «свою» стоимость — справедливой? Как наиболее рационально распорядиться теми инструментами, которые описаны в статье В. Лебединского?

Вот несколько рекомендаций, которым могут следовать банки, оставаясь строго в рамках действующего законодательства:

[1] Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

Финансово-экономическая и оценочная экспертиза при работе с проблемными активами банков

1. Руководствуясь принципом равноправия сторон, стороны формулируют свою позицию не только в терминах права, но и в профессиональных терминах оценщиков, строителей и других «отраслевых» экспертов — так как иски в конечном итоге представляют собой денежную сумму, которая рассчитывается, то есть получается в результате расчета. Такой расчет может быть частью искового заявления или отзыва на исковое заявление или встречного искового заявления.

Таким образом, в составе материалов дела оказываются две оценки, каждая из которых удовлетворяет одну из сторон спора. Их сравнительный анализ и является ключом к разрешению спора.

2. Изначально интервал стоимости, который сформирован двумя оценками, выполненными сторонами, является широким, что и отражает различие позиций сторон. Иногда он формируется значениями с разными знаками, так как обе стороны считают, что имеют право на компенсацию, и иску противостоит встречный иск. Часто верхняя и нижняя границы оценки различаются в два и более раз.

Если бы стороны сформировали в процессе подготовки к судебному заседанию «свой» интервал, что предусмотрено ФСО, то дальнейшие усилия суда по сужению начального интервала были бы более эффективными, так как спор перешел бы к обсуждению интервалов, а не единственно правильных значений стоимости. Напомним, что интервальную природу имеет не только рыночная стоимость, но и сметная стоимость.

Если бы стороны сформировали в процессе подготовки к судебному заседанию «свой» интервал стоимости, что предусмотрено ФСО, то дальнейшие усилия суда по сужению начального интервала были бы более эффективными, так как спор перешел бы к обсуждению интервалов, а не единственно правильных значений стоимости.

Принципиально важно избавить стороны спора от иллюзии «единственной цены», а значит и единственной стоимости, и от оснований для того, чтобы настаивать на этом единственно правильном значении.

3. Также важно не отвлекать внимание суда на обсуждение обстоятельств, которые не влияют на результат экспертизы и на решение суда. Требования к оформлению документов в оценочной деятельности (отчет) и в судебной экспертизе (заключение) разные. Начиная с того, что заключение судебного эксперта — это всестороннее исследование, «выполненное на основе современных достижений науки и практики». Отчет об оценке исследованием не является, слово «наука» в Законе № 135-ФЗ и ФСО ни разу не упоминается.

Требования к оформлению этих документов опытные специалисты научились выполнять. Актуальным является только запрет для судебного эксперта самостоятельно собирать информацию.

Дмитрий КУЗНЕЦОВ

Здесь оценщики, которые выполняют судебную экспертизу, иногда превышают полномочия судебного эксперта, ставя под угрозу допустимость экспертного заключения как доказательства.

4. Если в ходе разбирательства обнаружены факторы, которые существенно влияют на результат экспертизы и при этом недостаточно исследованы экспертом и судом, целесообразно ходатайствовать о назначении судом дополнительной экспертизы, а не повторной. Тогда процесс установления истины будет поступательно развиваться, а не ходить по кругу.

5. Когда в материалах дела накоплены аргументированные суждения специалистов и экспертов, суд с помощью судебной экспертизы может приступить к процессу сравнительного анализа этих суждений, а не к получению все новых и новых мнений и суждений. Ведь согласно формальной логике за суждениями следует умозаключение и только после этого — доказательство. Получается, что отчет об оценке как суждение оценщика доказательством быть не может.

Если в ходе разбирательства обнаружены факторы, которые существенно влияют на результат экспертизы и при этом недостаточно исследованы экспертом и судом, целесообразно ходатайствовать о назначении судом дополнительной экспертизы, а не повторной.

6. Суждения экспертов о стоимости, ущербе, упущенной выгоде и т.п. облечены в математическую форму, то есть представляют собой формулы, алгоритмы, математические модели. Сопоставление математических моделей позволяет выделить объективную составляющую и открывает путь к справедливому разрешению спора.

Параметры модели стоимости, которые существенно влияют на стоимость, но имеют разные значения в двух оценках, определяют различия в стоимости, полученной с использованием этих моделей. На практике чаще всего такими критическими параметрами оказываются характеристики объекта оценки и объектов-аналогов.

7. Процесс формирования стоимости из двух стоимостей, которые удовлетворяют стороны спора, отражен в Международных стандартах оценки (МСО) в форме справедливой стоимости, а в ФСО — в форме равновесной стоимости. Так как в суде разрешается спор между конкретными однозначно идентифицированными участниками, они формируют справедливую стоимость — в отличие от рыночной, которая формируется путем разрешения спора между абстрактным покупателем и абстрактным продавцом.

8. Опыт экспертизы отчетов об оценке, накопленный в СРОО, включая проверку расчетов оценщика и подтверждение стоимости, может быть использован в ходе судебной экспертизы, построенной на сопоставлении двух корректных оценок, каждая из которых отвечает требованиям законодательства.

9. Внедрение методов сопоставления оценок и формирования справедливой стоимости в судебную практику, а также в процедуры досудебного разрешения споров путем переговоров, медиации или достижения мирового соглашения должно повысить предсказуемость судебных решений и снизить риски добросовестных участников экономической деятельности.

Осуществить такое преобразование могут только структуры, которые заинтересованы в справедливом разрешении споров о стоимости и обладают необходимыми ресурсами. К таким структурам относятся государственные университеты, ГБУ кадастровой оценки, крупные банки[1].

[1] Примеры оспаривания стоимости в суде см. в методическом пособии: Вовк А., Ванзонок Д., Красильников Д., Кузнецов Д. Оценка и управление залогами в период кризиса на фоне пандемии. М.: ИД «Регламент», 2020.

В коммерческой практике все чаще применяется «необязывающая» (uncommitted) конструкция договора о предоставлении кредита или об открытии кредитной линии. С учетом действующего регулирования в части обязательных нормативов и формирования резервов это менее ресурсозатратный вариант и для банка, и для заемщика по сравнению с привычным «обязывающим» (committed) кредитным договором.

Екатерина АНИКИНА, *АО ЮниКредит Банк, Юридический департамент, заместитель директора департамента, начальник управления правового обеспечения*
Вадим ШУБЕНИН, *АО ЮниКредит Банк, Юридический департамент, начальник договорного управления*

«Необязывающий» договор о предоставлении кредита: возможности и ограничения

«Необязывающие» кредитные договоры и кредитные линии пока не получили должного описания и осмысления в отечественной научной и методической литературе. Насколько нам известно, до сих пор они ни разу не становились и предметом судебного спора в нашей стране.

Упоминаний о них немного, причем такие упоминания предельно кратки и почти всегда ссылаются на опыт сделок по иностранному (главным образом английскому) праву[1]. Лишь в редких работах также без подробностей отмечается, что иногда в российской банковской практике встречаются кредитные линии, по условиям которых ни банк, ни заемщик не принимают никаких обязательств соответственно выдать или принять кредит[2]. Мы считаем, что особенности «необязывающей» конструкции заслуживают определенных профессиональных пояснений и более основательного разбора с позиций гражданского права.

[1] Вишневский П.Н. Договор трансграничного займа: право и практика. М.: Инфотропик Медиа, 2018 (цит. по «КонсультантПлюс»); Гравин Д.И. Кредитный договор по английскому и российскому праву. М.: Инфотропик Медиа, 2014 (цит. по «КонсультантПлюс»); Международное и зарубежное финансовое регулирование: институты, сделки и инфраструктура / Под ред. А.В. Шамраева, МГИМО (Ун-т) МИД России. Ч. 2. М.: КНОРУС; ЦИПСИР, 2014 (цит. по «КонсультантПлюс»).

[2] Проблемы правового регулирования банковского кредита: Учебник для студентов магистратуры, специалитета и аспирантуры юридических вузов / Отв. ред. Л.Г. Ефимова. М.: Проспект, 2017. С. 82.

«Необязывающий» договор о предоставлении кредита: возможности и ограничения

Смысл «необязывающего» договора заключается в закреплении правила о том, что до момента, когда кредитные денежные средства выданы фактически, у кредитора нет обязательства их выдать. Заемщик, обращаясь с заявкой на выдачу кредита, не может быть уверен, что действительно получит кредит, банк обладает свободой принять решение непосредственно перед выдачей. Если решение отрицательное, вместо запрошенного кредита заемщик получит отказ. По существу рассматриваемая конструкция должна превратить кредит в аналог классического (реального) займа. Конечно, такие договоренности возможны только в предпринимательских кредитных договорах, в договорах о потребительском кредите они нарушали бы права заемщика[1].

Преимущества для сторон договора

Не брать на себя обязательство выдать кредит банк мотивируют нормативные правовые акты Банка России. Невыданная часть кредитного лимита является обязательством банка предоставить средства на возвратной основе, входя в категорию условных обязательств кредитного характера. Она отражается на внебалансовом счете со дня заключения договора до дня выдачи кредитных средств (или до дня окончания периода использования) и на нее должен начисляться резерв на возможные потери. Кроме того, расчет кредитного риска по этому условному обязательству участвует в расчете обязательных нормативов (например, нормативов достаточности капитала)[2]. Последствием исполнения обязанностей формировать резервы на возможные потери, рассчитывать и соблюдать обязательные нормативы является сокращение размера средств, доступных для коммерческих операций, то есть увеличение цены привлекаемого банком фондирования. Чтобы компенсировать этот негативный эффект, банк вынужден повышать стоимость размещаемых кредитов.

Смысл «необязывающего» договора заключается в закреплении правила о том, что до момента, когда кредитные денежные средства выданы фактически, у кредитора нет обязательства их выдать.

Если обязательства выдать кредит в будущем нет, банк вправе не включать лимит по отдельному договору неиспользованной кредитной линии в расчет резервов на возможные потери и расчет обязательных нормативов, что позволит предлагать кредит дешевле.

[1] Условия кредитного договора, содержащие основания его досрочного расторжения, не предусмотренные законом, недействительны (п. 5 Обзора судебной практики по гражданским делам, связанным с разрешением споров об исполнении кредитных обязательств, утв. Президиумом ВС РФ 22.05.2013).

[2] Пункт 1.2, гл. 3 Положения Банка России от 23.10.2017 № 611-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» (далее — Положение № 611-П), приложения 2 и 11 к Инструкции Банка России от 29.11.2019 № 199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией» (далее — Инструкция № 199-И).

Екатерина АНИКИНА
Вадим ШУБЕНИН

Это обстоятельство представляет первоочередной интерес для заемщика, именно поэтому он и соглашается на «необязывающий» кредит. Заемщик рассчитывает на рациональное поведение кредитора, понимая, что тот едва ли станет отказывать в выдаче кредита без действительных и веских оснований, зато если кредит будет выдан, процентная ставка по нему окажется ниже.

Возможность не включать неиспользованный лимит в расчет резервов на возможные потери и расчет обязательных нормативов связана с наличием в договоре, помимо прочего, безусловного права банка-кредитора на отказ от выдач траншей кредита по договору[1]. Таким образом, «необязывающим» договор о предоставлении кредита делает установление права банка на произвольный отказ (отказ, не предполагающий согласование или указание причин). Банк не должен получать вознаграждение за оформление или ведение договора, а выдача каждого транша должна происходить по отдельной заявке заемщика и на основании оценки его кредитоспособности перед каждой выдачей.

Если обязательства выдать кредит в будущем нет, банк вправе не включать лимит по отдельному договору неиспользованной кредитной линии в расчет резервов на возможные потери и расчет обязательных нормативов, что позволит предлагать кредит дешевле.

Нормы закона, которые имеют значение

Договорное право на безусловный отказ от выдачи кредита (или его части) должно соотноситься прежде всего с п. 1 ст. 819 ГК РФ, согласно которому кредитор обязуется предоставлять денежные средства заемщику в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором.

Пункт 2 ст. 310 ГК РФ разрешает одностороннее изменение условий обязательства или односторонний отказ от его исполнения, если это предусмотрено договором, связанным с осуществлением предпринимательской деятельности всеми его сторонами. Таким образом, п. 1 ст. 819 ГК РФ не станет препятствием, если право на безусловный отказ будет прямо закреплено в договоре о предоставлении кредита.

Есть мнение, что применение п. 2 ст. 310 ГК РФ формирует достаточное основание для включения права на произвольный отказ в консенсуальный договор займа или кредитный договор, предназначенные для коммерсантов.

А.Г. Карапетов пишет о возможности установить в договоре право на немотивированный отказ заимодавца от предоставления займа или отказ, обусловленный иными обстоятельствами:

[1] В оригинале употребляются слова «обязательства по отдельным договорам неиспользованных кредитных линий» (п. 7 приложения 11 к Инструкции № 199-И). Считаем, что уместно заменить эти слова на «неиспользованный лимит», так как в данном случае обязательство как таковое отсутствует.

«Необязывающий» договор о предоставлении кредита: возможности и ограничения

«Проблема критерия очевидности будущего невозврата займа состоит в том, что нередко заимодавцу будет сложно доказать достоверность той информации, которая подвигла его отказаться от договора. Ведь это может быть некая информация, полученная от службы безопасности, слухи и иные сведения, которые будет крайне сложно достоверно подтвердить впоследствии в суде, если заемщик не согласится с отказом и предъявит в суд иск об убытках. Заранее же расписать в договоре все возможные обстоятельства, способствующие значительному повышению кредитного риска, и установить их возникновение в качестве отлагательных условий для возникновения права на отказ от договора достаточно затруднительно. Поэтому вполне естественно, что заимодавец часто заинтересован включить в договор условие о своем праве произвольно отказаться от предоставления займа (кредита). В такой ситуации ему не потребуется ничего доказывать. Есть все основания считать, что подобные условия вполне могут включаться в договор консенсуального займа (кредита), заемщиком по которому является предприниматель. Это следует из п. 2 ст. 310 ГК РФ, которая в судебной практике (в частности, по договорам аренды) интерпретируется как дающая сторонам договора право согласовать возможность в том числе и чисто произвольного отказа от договора, если договор заключен между предпринимателями»[1].

Перечень обстоятельств, которые будут толковаться как достоверные свидетельства грядущего неисполнения заемщиком его платежного обязательства, может быть пространным. Но он не может включать в себя право на безусловный отказ.

Сторонники оппонирующей позиции обращают внимание на то, что кроме диспозитивных норм, прежде всего общих норм обязательственного права (п. 2 ст. 310, ст. 327.1 ГК РФ), действуют специальные нормы, которые сформулированы как императивные[2] и имеют приоритет над общей частью обязательственного права в силу п. 1 ст. 307.1 ГК РФ. В случае с консенсуальным займом это п. 3 ст. 807, а для кредита это п. 1 и 3 ст. 821 ГК РФ[3].

По нашему мнению, нельзя не принимать во внимание действие специальных правил, регулирующих право на полный или частичный отказ от предоставления заемщику кредита, предусмотренного кредитным договором. Закон связывает такое право с наличием обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что предоставленная

[1] Заем, кредит, факторинг, вклад и счет: постатейный комментарий к статьям 807–860.15 Гражданского кодекса Российской Федерации / Отв. ред. А.Г. Карапетов. М.: М-Логос, 2019.

[2] Гражданский кодекс Российской Федерации. Финансовые сделки. Постатейный комментарий к главам 42–46 и 47.1 / Под ред. П.В. Крашенинникова. М.: Статут, 2018 (автор комментария Л.Ю. Михеева).

[3] С учетом п. 2 ст. 819 положения п. 3 ст. 807 надо также принимать во внимание. Существующее регулирование п. 3 ст. 807 и п. 1 ст. 821 практически совпадает, что делает комментарии к п. 3 ст. 807 применимыми и к правоотношениям по кредиту.

Екатерина АНИКИНА
Вадим ШУБЕНИН

заемщику сумма не будет возвращена в срок, а также с нарушением заемщиком предусмотренной договором обязанности целевого использования кредита[1]. Не вызывает сомнений, что стороны вправе договориться в кредитном договоре о том, какие обстоятельства будут толковаться как достоверные свидетельства грядущего неисполнения заемщиком его платежного обязательства, такой перечень может быть довольно пространным. Но он не может включать в себя право на безусловный отказ, различие между безусловным отказом и отказом мотивированным останется непреодолимым.

Эта позиция подтверждается судебной практикой. Например, Арбитражный суд Московского округа в Постановлении от 07.12.2016 по делу № А40-50776/2016 указал, что после заключения кредитного договора ответчик обязан был предоставить истцу денежные средства в пределах согласованной суммы, поскольку отсутствовали обстоятельства, очевидно свидетельствующие о том, что истец не сможет возвратить ответчику полученные и затребованные денежные средства. К такому же выводу пришли суды в деле № А40-250109/2015, при этом отметив, что заемщик не смог доказать связи между невыдачей кредита и понесенными им убытками[2].

Безрисковый способ приобрести «необязывающий» статус

Таким образом, праву на произвольный отказ не остается места в кредитном договоре. Заключив договор о предоставлении кредита, кредитор берет на себя обязательство выдать кредит на условиях договора. Право на безусловный отказ от этого обязательства противоречит природе правоотношений по кредитному договору и не соответствует специальному законодательному регулированию.

Если же кредитор будет ссылаться на соответствующее договорное положение, чтобы уклониться от исполнения обязательства по предоставлению кредита, заемщик может использовать имеющиеся у него инструменты принуждения. Судебная практика не поддерживает право потребовать выдачи кредита, считая такое право недопустимым понуждением к исполнению обязанности выдать кредит в натуре. Но у заемщика, получившего от кредитора произвольный

[1] Попутно стоит обратить внимание на определенный недостаток логики законодательного регулирования, которое настаивает на необходимости наличия обстоятельств, очевидно свидетельствующих о будущей просрочке, для реализации права отказать в выдаче кредита (п. 1 ст. 821 ГК РФ), но позволяет требовать досрочного возврата кредита от заемщика-предпринимателя в любых случаях, предусмотренных кредитным договором (ст. 821.1 ГК РФ).

[2] Постановления Девятого арбитражного апелляционного суда от 06.07.2016, Арбитражного суда Московского округа от 08.09.2016.

отказ, остается право потребовать возмещения убытков, причиненных неправомерным отказом. Такие убытки могут выражаться, в частности, в разнице между ставкой за пользование кредитом, установленной в нарушенном договоре, и ставкой за пользование кредитом, полученным в другом банке, при условии, что срок кредитования и сумма кредита по второму кредитному договору не отличаются значительно от соответствующих условий нарушенного договора[1]. При этом в судебной практике можно найти решения, когда за подобное нарушение с банка взыскивались убытки в гораздо большем размере[2], установленном с разумной степенью достоверности[3].

Встречались и споры, в которых заемщики пытались взыскать проценты, предусмотренные ст. 395 ГК РФ. Но, по нашему мнению, этому препятствуют разъяснения Верховного суда РФ о том, что ст. 395 ГК РФ предусматривает последствия неисполнения или просрочки исполнения именно денежного обязательства (погашения денежного долга), и поэтому ее положения не применяются к отношениям сторон, не связанным с использованием денег в качестве средства платежа[4]. Это традиционный для судебной практики подход: суды и до разъяснений высшей судебной инстанции считали, что банк, не выдав кредит, не утрачивает статус кредитора по кредитному договору и не становится должником по денежному обязательству[5]. При этом суды не отвергают право заемщика привлечь банк к ответственности за данное нарушение, если это прямо предусмотрено условиями кредитного договора.

Учитывая имеющийся правовой риск, выход следует искать не в оттачивании формулировок кредитного договора о праве кредитора отказаться от уже принятого на себя обязательства выдать кредит, а в использовании возможностей института рамочного договора (ст. 429.1 ГК РФ). В нашем случае рамочным договором будет договор об общих условиях кредитной линии, где каждый кредит предоставляется на основании отдельного договора (заявки на выдачу кредита). Право же кредитора на безусловный отказ здесь связано с правом

Учитывая правовой риск, выход следует искать не в оттачивании формулировок кредитного договора о праве кредитора отказаться от уже принятого на себя обязательства выдать кредит, а в использовании возможностей института рамочного договора (ст. 429.1 ГК РФ).

[1] Пункт 11 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 13.09.2011 № 147 «Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о кредитном договоре».

[2] Постановление Арбитражного суда Московского округа от 07.12.2016 по делу № А40-50776/2016.

[3] Пункт 2 Постановления Пленума ВС РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела 1 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации».

[4] См., например, Постановление ФАС Уральского округа от 06.07.2010 по делу № А50-38229/2009.

[5] Пункт 37 Постановления Пленума ВС РФ от 24.03.2016 № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств».

Екатерина АНИКИНА
Вадим ШУБЕНИН

отказаться от заключения отдельного договора (не акцептовать заявку на выдачу кредита), а не с весьма сомнительным правом произвольно не исполнять уже заключенный кредитный договор. В самом деле, п. 1 ст. 821 ГК РФ не ограничивает (и не может ограничивать) кредитора в праве не заключать кредитный договор (договор о выдаче конкретного транша в рамках кредитной линии), а других императивных ограничений или запретов в законе нет.

Для устранения сомнений в отношении того, о чем стороны достигли соглашения, в рамочном договоре (договоре об общих условиях кредитной линии) вполне уместно сделать явные ссылки на то, что заявка заемщика на получение кредита (транша) является офертой, которая рассматривается банком и может быть акцептована конклюдентным действием — выдачей денежных средств (например, их перечислением на расчетный счет заемщика). В акцепте может быть отказано, и это означает, что договор о предоставлении транша заключен не был. На наш взгляд, это договорное регулирование взаимодействия сторон полностью соответствует ст. 435 и 438 ГК РФ.

Резюмируя сказанное, отметим, что условие п. 7 приложения 11 к Инструкции № 199-И о предусмотренном договором безусловном праве банка-кредитора на отказ от выдач траншей кредита следует понимать как наличие у банка права не брать на себя обязательство по выдаче кредита, то есть не заключать отдельный договор по кредитной линии, являющейся рамочным договором, но не как включение в уже заключенный кредитный договор права кредитора немотивированно отказывать в выдаче денежных средств по заявке заемщика, выходя за пределы п. 1 и 3 ст. 821 ГК РФ. По нашему мнению, именно таким способом следует конструировать «необязывающий» (uncommitted) статус банка по договору о предоставлении кредита, который дает ему право не включать расчет кредитного риска по неиспользованному лимиту в расчет резервов на возможные потери и обязательных нормативов.

индивидуальные условия договора \ простая электронная подпись \ оспаривание договора займа

Банк России 3 февраля 2022 года опубликовал письмо, где предостерег кредитные организации от практики, в рамках которой заемщик не подписывает ни собственноручной подписью, ни ее аналогом индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа). В статье проанализирована новая судебная практика, позволяющая заемщикам оспорить договор займа по указанным основаниям.

Риски заключения потребительского кредитного договора без собственноручной подписи заемщика

Юлия СЕВАСТЬЯНОВА, *банковский юрист, к.ю.н.*

Информационное письмо Банка России «О порядке согласования с заемщиками индивидуальных условий договора потребительского кредита (займа)» опубликовано в целях формирования единообразной практики такого согласования. Поводом для принятия документа стало то, что в рамках поведенческого надзора мегарегулятор выявил использование практик заключения договора, при которых согласие заемщика выражается посредством либо конклюдентных действий (действий, свидетельствующих о согласии с предлагаемыми кредитором индивидуальными условиями), либо телефонного звонка кредитору с информированием о согласии на получение кредита на предложенных индивидуальных условиях.

Как в первом, так и во втором случае заемщик не подписывает индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа) ни собственноручной подписью, ни ее аналогом.

По мнению Банка России, подобные практики не могут быть признаны надлежащими и соответствующими требованиям Закона № 353-ФЗ[1].

Регулятор обратил внимание на ст. 808 и 820 ГК РФ, в которых установлена обязательная письменная форма договора займа (во всех случаях, когда заимодавцем является юридическое лицо), а также

[1] Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

Юлия СЕВАСТЬЯНОВА

кредитного договора. При этом в соответствии с ч. 12 ст. 5 Закона № 353-ФЗ индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа), указанные в ч. 9 данной статьи, отражаются в виде таблицы, форма которой установлена нормативным актом Банка России.

Согласно ч. 1 ст. 7 Закона № 353-ФЗ, договор потребительского кредита (займа) заключается в порядке, установленном законодательством РФ для кредитного договора, договора займа, с учетом особенностей, предусмотренных данным законом. Так, ч. 9 рассматриваемой статьи указывает на то, что получаемые кредитором от заемщика индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа) должны быть подписаны последним.

Из приведенных норм следует, что индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа) подлежат отражению в табличной форме и подписанию заемщиком. При этом ч. 14 ст. 7 Закона № 353-ФЗ устанавливает возможность подписания заемщиком индивидуальных условий договора также с использованием аналога собственноручной подписи способом, подтверждающим ее принадлежность заемщику в соответствии с требованиями федеральных законов.

Индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа) должны быть отражены в табличной форме и подписаны заемщиком.

В банковской практике появились первые случаи успешного оспаривания заемщиками кредитных договоров, заключенных с нарушением закона.

Риски подтверждения операции SMS-паролями

Решением Когалымского городского суда Ханты-Мансийского автономного округа — Югры от 04.10.2021 № 2-564/2021 удовлетворено исковое заявление заемщика, в котором он просил признать недействительным кредитный договор. Истец пояснил, что 26.03.2020 ему позвонил человек, представившийся сотрудником банка, и сообщил о совершении подозрительных операций по его банковскому счету. Гражданин предоставил собеседнику пароли, которые пришли в SMS на его номер телефона. Позднее в тот же день он узнал, что на его имя заключен договор потребительского кредитования на 567 тыс. руб., которые были переведены на счет третьего лица.

Заемщик обратился в полицию. Через месяц было возбуждено уголовное дело по ч. 1 ст. 159 УК РФ, а позднее действия неустановленных лиц были переквалифицированы по ч. 3 этой же статьи.

Кроме того, заемщик сообщил банку, что не обращался за получением потребительского кредита и не подписывал ни кредитный договор, ни иные документы, в частности заявление о страховании,

не получал денежные средства. Банк не согласился с тем, что заемщик не заключал договор. По мнению финансистов, клиент получил потребительский кредит путем дистанционного сервиса банка «Мой кредит», подписав договор простой электронной подписью. Однако банк не смог предоставить соглашение об использовании информационного сервиса «Мой кредит», что, по мнению суда, само по себе свидетельствовало о незаключенности кредитного договора. Таким образом, банк не смог доказать, что полученные им от клиента SMS-пароли были аналогом собственноручной подписи заемщика.

Анализ судебной практики показывает, что по делам, в рамках которых кредитный договор был заключен посредством SMS-паролей, первостепенным для банка является предоставление соглашения о дистанционном обслуживании клиента, в котором должна быть зафиксирована возможность подписывать документы аналогом собственноручной подписи.

По делам, в рамках которых кредитный договор был заключен посредством SMS-паролей, первостепенным для банка является предоставление соглашения о дистанционном обслуживании клиента, в котором должна быть зафиксирована возможность подписывать документы аналогом собственноручной подписи.

Риски подписания документа простой электронной подписью

Истица обратилась в суд с иском к банку о признании кредитного договора и договора банковского счета незаключенными. По ее словам, ей позвонил человек, который, представившись сотрудником банка, ввел ее в заблуждение относительно совершаемых действий, в результате которых истица с целью отмены заявки на кредит сообщила три четырехзначных пароля, содержащихся в SMS от банка. В этот же день ей стало известно об оформлении кредита на ее имя на сумму 99 745 руб. под 18,9% годовых сроком на два года. Для обслуживания кредита открыт счет, баланс которого на момент проверки составлял 0 руб.

Истица подала в банк и УМВД России по г. Хабаровску заявление о проведении проверки по факту хищения денежных средств путем обмана. Денежных средств она не получала, распоряжений о передаче денежных средств третьим лицам, как и согласия на обработку своих персональных данных, банку не давала.

Решением Кировского районного суда г. Хабаровска от 07.09.2020 исковые требования были удовлетворены: кредитный договор и договор банковского счета признаны незаключенными. Апелляционным определением судебной коллегии по гражданским делам Хабаровского краевого суда от 19.01.2021 решение суда первой инстанции оставлено без изменения.

Юлия СЕВАСТЬЯНОВА

В кассационной жалобе банк просил отменить постановления судов, ссылаясь на неправильное применение норм материального и процессуального права и на несоответствие выводов судов обстоятельствам дела. По мнению банка, суды не учли, что:

— договоры заключены путем оформления электронных документов через информационный сервисный ресурс с их подписанием простой электронной подписью;

— у банка не было оснований для отказа в проведении операций по поручению клиента;

— деньги перечислены на банковскую карту истицы.

Суд кассационной инстанции согласился с позицией банка, отметив следующее.

В каких случаях договор считается заключенным?

В силу п. 1 ст. 433 ГК РФ договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта.

Согласно разъяснениям, содержащимся в п. 1 Постановления Пленума Верховного суда РФ от 25.12.2018 № 49[1], в силу п. 3 ст. 154 и п. 1 ст. 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Соглашение сторон может быть достигнуто:

1) путем принятия (акцепта) одной стороной предложения заключить договор (оферты) другой стороны (п. 2 ст. 432 ГК РФ);

2) путем совместной разработки и согласования условий договора в переговорах;

3) иным способом, например когда из поведения сторон явствует их воля на заключение договора (п. 2 ст. 158, п. 3 ст. 432 ГК РФ).

Сторона, принявшая от другой стороны полное или частичное исполнение по договору либо иным образом подтвердившая действие договора, не вправе требовать признания этого договора незаключенным, если заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет противоречить принципу добросовестности (п. 3 ст. 432, п. 3 ст. 1 ГК РФ).

В какой форме может быть заключен договор?

Пунктами 1 и 2 ст. 434 ГК РФ установлено, что договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом для договоров данного вида не установлена определенная форма. Если стороны договорились заключить договор

[1] «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса РФ о заключении и толковании договора».

в определенной форме, он считается заключенным после придания ему условленной формы, хотя бы законом для договоров данного вида такая форма не требовалась.

Договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа (в т.ч. электронного), подписанного сторонами, или обмена письмами, телеграммами, электронными документами либо иными данными в соответствии с правилами абз. 2 п. 1 ст. 160 ГК РФ.

Сделка в письменной форме должна быть совершена путем составления документа, выражающего ее содержание и подписанного лицом или лицами, совершающими сделку, либо должным образом уполномоченными ими лицами (п. 1 ст. 160 ГК РФ). Письменная форма сделки считается соблюденной также в случае совершения лицом сделки с помощью электронных либо иных технических средств, позволяющих воспроизвести на материальном носителе в неизменном виде содержание сделки.

При этом требование о наличии подписи считается выполненным, если использован любой способ, позволяющий достоверно определить лицо, выразившее волю. Законом, иными правовыми актами и соглашением сторон может быть предусмотрен специальный способ достоверного определения лица, выразившего волю.

Требование о наличии подписи считается выполненным, если использован любой способ, позволяющий достоверно определить лицо, выразившее волю (п. 1 ст. 160 ГК РФ).

Когда не допускается оспаривание займа по безденежности?

Согласно ст. 812 ГК РФ, заемщик вправе доказывать, что предмет договора займа в действительности не поступил в его распоряжение или поступил не полностью (оспаривание займа по безденежности). Если договор займа должен быть совершен в письменной форме (ст. 808 ГК РФ), оспаривание займа по безденежности путем свидетельских показаний не допускается, за исключением случаев, когда договор был заключен под влиянием обмана, насилия, угрозы или стечения тяжелых обстоятельств, а также представителем заемщика в ущерб его интересам.

В случае оспаривания займа по безденежности размер обязательств заемщика определяется исходя из переданных ему или указанному им третьему лицу сумм денежных средств или иного имущества.

Как подтвердить, что клиент подписал договор?

Информация в электронной форме, подписанная простой электронной подписью или неквалифицированной электронной подписью, признается электронным документом, равнозначным документу

Юлия СЕВАСТЬЯНОВА

на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью, в случаях, установленных федеральными законами, принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами или соглашением между участниками электронного взаимодействия (п. 2 ст. 6 Закона № 63-ФЗ[1]).

Кассационный суд обратил внимание на то, что при заключении кредитного договора было заключено соглашение о дистанционном банковском обслуживании (далее — соглашение о ДБО), регулирующее отношения, связанные с заключением договора банковского счета, договора потребительского кредита и оказанием клиенту дополнительных услуг дистанционно: посредством информационных сервисов и по телефону банка.

Пункт 2 соглашения о ДБО предусматривал, что:

— дистанционное заключение договора, а также направление заявлений по счету в информационных сервисах осуществляется путем подписания клиентом электронного документа простой электронной подписью при наличии соглашения об использовании конкретного информационного сервиса, являющегося с момента его заключения неотъемлемой частью соглашения о ДБО;

— подтверждение личности и полномочий клиента на доступ к информационному сервису, дистанционное заключение договора, а также направление заявлений (распоряжений) по счету посредством информационного сервиса осуществляются в порядке, установленном соглашением об использовании информационного сервиса.

Проставление электронной подписи в заявке на предоставление кредита и в актах банка, устанавливающих условия кредитования и тарифы, может расцениваться как проставление собственноручной подписи.

Стороны договорились о том, что простой электронной подписью при подписании электронного документа в информационном сервисе является SMS-код. В случае идентичности SMS-кода, направленного банком, и SMS-кода, проставленного в электронном документе, такая электронная подпись считается подлинной и проставленной клиентом.

Электронные документы, оформленные через информационные сервисы путем подписания простой электронной подписью, и документы на бумажных носителях, подписанные собственноручными подписями сторон, имеют одинаковую юридическую силу.

Подписывая соглашение о ДБО, клиентка подтвердила, что ознакомлена с перечнем и описанием работы информационных сервисов, текстом соглашений об их использовании, а также дала согласие на оказание дополнительных услуг, в том числе за плату, в случае активации в предусмотренном соглашением о ДБО порядке.

[1] Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи».

Риски заключения потребительского кредитного договора без собственноручной подписи заемщика

На момент заключения кредитного договора и договора банковского счета соглашение о ДБО расторгнуто не было и не прекратило свое действие. Договор потребительского кредита заключен в офертно-акцептной форме, в результате публичной оферты путем подписания заемщиком индивидуальных условий и открытия текущего банковского счета, на который зачисляется сумма кредита.

На заявку о предоставлении кредита, поданную в электронной форме и подписанную простой электронной подписью, банк ответил акцептом, направив истице через информационный сервис индивидуальные условия, которые та подписала простой электронной подписью. В данном случае простой электронной подписью выступает одноразовый SMS-код, содержащийся в сообщении, полученном и переданном истицей по телефону, и верно введенный в системе ДБО.

В соответствии с абз. 2 п. 1 ст. 807 ГК РФ договор займа является реальным, поскольку считается заключенным с момента передачи денег или других вещей. Согласно выписке по счету истицы, вся сумма кредита была перечислена на ее счет, и в этот же день по ее распоряжению деньги переведены на счет банковской карты неустановленного лица[1].

Можно сделать вывод, что проставление электронной подписи в заявке на предоставление кредита и в актах банка, устанавливающих условия кредитования и тарифы, может расцениваться как проставление собственноручной подписи. Законодательство Российской Федерации допускает заключение договора займа путем использования кодов, паролей или иных средств подтверждения факта формирования электронной подписи. Для решения вопроса о заключении кредитного договора подобным способом юридическое значение имеют:

— соглашение о дистанционном обслуживании клиента, в котором должна быть зафиксирована возможность подписания документов аналогом собственноручной подписи;

— факт предоставления банком кредитных средств, в том числе путем перечисления на счет заемщика.

[1] Определение Девятого кассационного суда общей юрисдикции от 11.05.2021 № 88-4462/2021.

Взыскание нередко затруднено тем, что должник переводит активы в новую организацию без задолженности (создает «центры прибылей и убытков»). Типичные действия судебного пристава: направить запросы об имуществе должника в регистрирующие органы и, получив отрицательный ответ, вернуть исполнительный документ банку-взыскателю без исполнения. Может ли судебный пристав отойти от формальных подходов? Каковы пределы исполнительных действий? Проиллюстрируем ответы на эти вопросы примером необычного применения правового инструментария[1].

Как пресечь перевод активов должника: пример нестандартного подхода судебного пристава

Алексей ШАРОН, *советник юстиции 3-го класса, частнопрактикующий юрист*

В нашем кейсе при исполнении сводного исполнительного производства по взысканию задолженности с должника — управляющей компании судебный пристав-исполнитель, помимо стандартных действий по взысканию долга, вынес постановление, запрещающее должнику выводить активы (в данном случае это право управления жилищным фондом). Обратимся к правовой основе вопроса.

Пределы исполнительных действий

В процессе своей деятельности судебный пристав-исполнитель вправе совершать исполнительные действия (ст. 64 Закона № 229-ФЗ[2]) и применять меры принудительного исполнения (ст. 68 Закона № 229-ФЗ).

Исполнительные действия по своему содержанию никакого реального исполнения требований исполнительного документа не несут, они только содействуют исполнению. В ч. 1 ст. 64 Закона № 229-ФЗ сказано, что исполнительные действия направлены на «создание условий для применения мер принудительного исполнения, а равно на понуждение должника к полному, правильному и своевременному исполнению требований, содержащихся в исполнительном документе».

[1] Дело №А60-21670/2019, рассмотренное Арбитражным судом Свердловской области.

[2] Федеральный закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве».

Как пресечь перевод активов должника: пример нестандартного подхода судебного пристава

Что касается мер принудительного исполнения, то они как раз направлены на непосредственное удовлетворение требований взыскателя: изъять и реализовать имущество, выселить должника и т.д.

Некоторые из исполнительных действий перечислены в ст. 64 Закона № 229-ФЗ: вызывать стороны исполнительного производства, объявлять розыск имущества, запрашивать необходимые сведения и пр. Однако этот перечень не закрытый, и судебный пристав-исполнитель вправе совершать и иные действия для своевременного, полного и правильного исполнения исполнительных документов (п. 17 ч. 1 ст. 64 Закона № 229-ФЗ). Другими словами, судебный пристав-исполнитель вправе применить самые разные ограничения и запреты, в том числе в отношении лиц, которые не являются сторонами исполнительного производства, при условии, что такие действия способствуют исполнению требований исполнительного документа.

Что касается мер принудительного исполнения, то это могут быть только те меры, которые указаны в законе (ст. 68 Закона № 229-ФЗ) либо в самом исполнительном документе (например, обязать должника не чинить препятствия в пользовании участком и т.п.). То есть здесь судебный пристав-исполнитель не может применять что-то свое, не указанное в тексте закона.

Судебный пристав-исполнитель вправе применить самые разные ограничения и запреты (не только те, что перечислены в ст. 64 Закона № 229-ФЗ) при условии, что они способствуют исполнению требований исполнительного документа.

Неформальный подход судебного пристава

В нашем примере судебный пристав-исполнитель, установив, что должник — управляющая компания предпринимает действия по переводу активов во вновь созданную аффилированную управляющую компанию активов (жилого фонда), вынес постановление, запрещающее смену управляющей компании в жилом фонде.

Подтверждением служил в том числе протокол внеочередного собрания собственников, проведенного после введения запрета. Из протокола следовало, что выбор в качестве управляющей компании ООО «Нижнеисетская управляющая компания» обусловлен сохранением существующих сервисов и мест расположения служб и подразделений, оказывающих услуги по управлению многоквартирным домом, привычных телефонов, адресов аварийно-диспетчерской службы, жилищно- эксплуатационного участка, служб по работе с населением, сохранением режима расчетно-кассового обслуживания, выплаты субсидий и компенсаций, в том числе благодаря согласованности действий двух юридических лиц.

В своем постановлении судебный пристав-исполнитель запретил[1]:

[1] Подробно с ограничениями можно ознакомиться в текстах судебных актов по делу № А60-21670/2019.

Алексей ШАРОН

1) должнику (ООО «ЖилСервис Эксперт») — совершать действия, направленные на досрочное прекращение деятельности по управлению многоквартирными домами;

2) департаменту государственного жилищного и строительного надзора Свердловской области — вносить изменения в реестр лицензий Свердловской области, направленные на исключение из реестра и закрепление за иной управляющей компанией домов, закрепленных за ООО «ЖилСервис Эксперт».

Казалось бы, как судебный пристав-исполнитель может наложить такие ограничения? Задача судебного пристава — изымать имущество и денежные средства должника и погашать тем самым денежные требования взыскателей. Запрет вносить изменения в реестр лицензий на управление домами не связан напрямую с предметом исполнения.

Судебный пристав запретил департаменту государственного жилищного и строительного надзора вносить изменения в реестр лицензий на управление многоквартирными домами. Суды (включая Верховный суд РФ) отказали в признании такого постановления незаконным.

Однако суды (включая Верховный суд РФ) отказали в признании постановления судебного пристава-исполнителя незаконным, так как пристав совершил исполнительное действие, которое способствует исполнению требований исполнительного документа.

Как установили суды, для управляющей организации единственным способом получения денежных средств является плата за услуги по управлению многоквартирными домами. Следовательно, принятые судебным приставом меры направлены на сохранение названных ликвидных активов должника, его способности к погашению финансовых обязательств. При этом принятие заявленных мер способствует предотвращению недобросовестного поведения должника.

Таким образом, в арсенале судебного пристава-исполнителя имеется такой эффективный правовой инструментарий, как исполнительные действия. Перечень исполнительных действий открытый, так как невозможно предусмотреть в законе все жизненные ситуации.

Единственным ограничением является то, что исполнительные действия должны способствовать исполнению требований исполнительного документа.

Взыскателю необходимо анализировать действия должника в исполнительном производстве, а судебному приставу-исполнителю — собирать максимальное количество информации о должнике, при формировании перечня исполнительных действий учитывать особенности ведения им бизнеса и применять превентивные меры, которые не позволят должнику уклониться от исполнения решения суда.

Как правильно рассчитать текущий кредитный риск в соответствии с Положением № 754-П?

Аудиторско-консультационная группа «Коллегия Налоговых Консультантов»[1]

Вопрос

Банк рассчитывает ВТР для немаржируемых производных финансовых инструментов (далее — ПФИ) по формуле:

$$ВТР = \max (СС – ЧО; 0),$$

где СС — справедливая стоимость ПФИ, определяемая в соответствии с п. 2.1 Положения № 372-П[2];

ЧО — чистое обеспечение, рассчитываемое как разница между перечисленным (внесенным) контрагентом банку обеспечением и перечисленным (внесенным) банком контрагенту обеспечением с учетом требований п. 1.4 Положения № 754-П и не включающее в себя чистое обеспечение, определяемое на основании изменения стоимости базисного актива ПФИ и рассчитываемое как разница между перечисленным контрагентом банку обеспечением и перечисленным банком контрагенту обеспечением с учетом требований п. 1.4 (за исключением ПФИ, условиями которых предусмотрено одностороннее перечисление (внесение) банком обеспечения, определяемого на основании изменения базисного актива ПФИ, указанных в п. 2.1.2).

Для определения величины чистого обеспечения из перечисленного (внесенного) банком контрагенту обеспечения исключается часть обеспечения, которая подлежит возврату банку в соответствии с правом государства, подлежащим применению судом, уполномоченным рассматривать дела в рамках процедуры банкротства, в случае банкротства контрагента.

Обеспечение по ПФИ отсутствует. ПФИ не включены в соглашение о неттинге.

Остатки по учету справедливой стоимости ПФИ на отчетную дату приведены в таблице (пример условный).

Правильно ли банк понимает, что исходя из перечисленных остатков ВТР будет равен:

101 055,95 тыс. руб. (счет 52601, банк № 1) + + 331 414,00 тыс. руб. (счет 52601, банк № 2) + + 341 414,00 тыс. руб. (счет 52601, юридическое лицо № 1) = 773 883,95 тыс. руб.?

Ответ

Да, для приведенного примера совокупная величина текущего кредитного риска ВТР, подлежащая отражению в столбце 4 строки 2 таблицы «Величина кредитного риска

Номер балансового счета	Остаток на отчетную дату (тыс. руб.)	Контрагент
52601	101 055,95	Банк № 1
52601	331 414,00	Банк № 2
52601	341 414,00	Юридическое лицо № 1
52602	15 756,39	Банк № 1
52602	321 414,00	Банк № 2
52602	311 414,00	Юридическое лицо № 1

[1] mosnalogi.ru.

[2] Положение Банка России от 04.07.2011 № 372-П «О порядке бухгалтерского учета производных финансовых инструментов».

Ответы на вопросы

по производным финансовым инструментам», составляет 773 883,95 тыс. руб.

В целях расчета обязательных нормативов банков с универсальной лицензией (далее — банк) Положением № 754-П определен порядок расчета банками величины кредитного риска (далее — КРС) по ПФИ с учетом международных подходов к расчету кредитного риска по ПФИ (Базель III).

В соответствии с п. 1.1 Положения № 754-П банк рассчитывает величину КРС по ПФИ в отношении:

— договоров, определяемых в качестве ПФИ в соответствии с Законом № 39-ФЗ[1] и Указанием № 3565-У[2];

— договоров, определяемых в качестве ПФИ в соответствии с приложением А к МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»;

— договоров, которые определяются в качестве ПФИ в соответствии с правом иностранного государства, нормами международного договора или обычаями делового оборота и в отношении которых правом этого иностранного государства или нормами этого международного договора предусмотрена судебная защита, базисным активом которых являются ценные бумаги, индексы, рассчитанные на основании совокупности цен на ценные бумаги, валюта, товары (включая драгоценные металлы), кредитное событие, определяемое в соответствии с абз. 2 п. 1 Указания № 3565-У.

Согласно п. 1.3 Положения № 754-П, в рамках каждой из категорий ПФИ, определенных п. 1.2, банк определяет группы неттинга — группы ПФИ, заключенных на условиях генерального соглашения (единого договора), обязательства по которым могут быть прекращены в соответствии с п. 1 ст. 4.1 Закона № 127-ФЗ[3] или в отношении которых правом иностранного государства, подлежащим применению судом, уполномоченным рассматривать дела в рамках процедуры банкротства, допускается процедура ликвидационного неттинга.

Для каждой группы неттинга банк в соответствии с п. 1.3 и п. 4.1–4.5 Положения № 754-П определяет группы хеджирования — группы ПФИ, для которых банк признает частичный или полный взаимозачет требований и обязательств сторон для целей расчета потенциального кредитного риска.

На основании п. 1.4 Положения № 754-П при расчете КРС банк включает обеспечение по ПФИ, перечисленное (внесенное) банком контрагенту по ПФИ, и обеспечение по ПФИ, перечисленное (внесенное) контрагентом по ПФИ банку (таблица в приложении 1 к Положению № 754-П), в расчет величины, подверженной риску возникновения у банка финансовых потерь (убытков) вследствие неисполнения контрагентом банка обязательств по ПФИ до момента завершения расчетов, предусмотренных этим ПФИ (далее — ВРС). Такое включение осуществляется путем увеличения перечисленного (внесенного) банком контрагенту по ПФИ обеспечения и уменьшения перечисленного (внесенного) контрагентом по ПФИ банку обеспечения на коэффициенты, определяемые в соответствии с таблицей в приложении 1 к Положению № 754-П.

Порядок определения ВРС установлен п. 2.1 Положения № 754-П, в соответствии с которым для каждой группы неттинга величина ВРС определяется по формуле:

[1] Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

[2] Указание Банка России от 16.02.2015 № 3565-У «О видах производных финансовых инструментов».

[3] Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Как правильно рассчитать текущий кредитный риск в соответствии с Положением № 754-П?

$$ВРС = 1,4 \times (ВТР + ВПР),$$

где ВТР — текущий кредитный риск (стоимость замещения ПФИ), отражающий потери банка в случае неисполнения обязательств контрагентом по ПФИ до момента завершения расчетов по ПФИ на дату расчета кредитного риска по ПФИ, рассчитываемый согласно п. 2.3 в случае признания ПФИ маржируемым в соответствии с п. 2.1.1 или согласно п. 2.2 в случае признания ПФИ немаржируемым в соответствии с п. 2.1.2;

ВПР — потенциальный кредитный риск, отражающий потери банка в связи с изменением стоимости базисного актива в течение периода закрытия позиции в случае нарушения обязательств контрагентом до момента завершения расчетов по ПФИ, рассчитываемый согласно п. 2.4 для временного интервала[1].

На основании п. 2.1 Положения № 754-П:

— маржируемые ПФИ (п. 2.1.1) — ПФИ, условиями которых предусмотрено периодическое перечисление (внесение) стороной (сторонами) обеспечения, величина которого определяется на основании изменения стоимости базисного актива ПФИ, с учетом требований абз. 2 п. 2.1.2;

— немаржируемые ПФИ (п. 2.1.2) — ПФИ, условиями которых не предусмотрено перечисление (внесение) стороной (сторонами) обеспечения, величина которого определяется на основании изменения стоимости базисного актива ПФИ;

— в целях расчета ВРС каждый ПФИ, не входящий в группу неттинга, рассматривается как составляющий собственную группу неттинга (п. 2.1.4).

Формула определения ВТР для немаржируемых ПФИ определена в п. 2.2 Положения № 754-П и приведена в вопросе.

Банк рассчитывает КРС путем применения к полученной величине ВРС коэффициента риска в зависимости от контрагента в соответствии с п. 2.3 Инструкции № 199-И[2] (в случае принятия банком решения согласно п. 1.7 Инструкции № 199-И — в соответствии с п. 3.3 Инструкции № 199-И) (п. 2.7 Положения № 754-П).

Банк включает совокупный КРС, рассчитанный как сумма КРС по всем группам неттинга, в расчет обязательных нормативов в соответствии с п. 2.1 Инструкции № 199-И (в случае принятия банком решения согласно п. 1.7 Инструкции № 199-И — в соответствии с п. 3.1 Инструкции № 199-И) и формирует таблицу «Величина кредитного риска по производным финансовым инструментам» (п. 2.8 Положения № 754-П).

Таким образом, Положением № 754-П установлен порядок определения банком совокупной величины КРС, участвующей в расчете обязательных нормативов. При этом любой ПФИ, не входящий в группу неттинга, рассматривается для целей расчета КРС как составляющий собственную группу неттинга. Для каждой группы неттинга банк рассчитывает величину ВРС, состоящую из величин ВТР и ВПР. Величина ВТР для немаржируемых ПФИ определяется как максимальная

[1] Временной интервал равен:
– для немаржируемых ПФИ – одному году с даты расчета кредитного риска по ПФИ;
– для маржируемых ПФИ – маржинальному периоду риска, то есть временному интервалу с момента последнего перечисления (внесения) обеспечения в рамках группы неттинга, в которую включен i-й ПФИ, до момента закрытия позиции контрагента в случае нарушения обязательств контрагентом банка до момента завершения расчетов по ПФИ. Банк рассчитывает маржинальный период риска в операционных днях в соответствии с п. 3.3.2 Положения № 754-П.

[2] Инструкция Банка России от 29.11.2019 № 199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией».

Ответы на вопросы

из двух величин — справедливой стоимости ПФИ (СС), уменьшенной на величину чистого обеспечения (при наличии такого обеспечения), и значения 0.

Величина СС включается в формулу расчета ВТР с учетом следующего: остаток на активном счете 52601 «Производные финансовые инструменты, от которых ожидается получение экономических выгод» подлежит включению со знаком «плюс», остаток на пассивном счете 52602 «Производные финансовые инструменты, по которым ожидается уменьшение экономических выгод» — со знаком «минус» (примеры 1–5 приложения 5 к Положению № 754-П).

Из п. 2.8 Положения № 754-П следует, что банк по результату расчета показателей формирует таблицу, рекомендуемый образец которой приведен в приложении 2 к Положению № 754-П. Согласно образцу, по строке 1 таблицы указываются совокупные величины номинальных стоимостей ПФИ (столбец 3), ВТР (столбец 4), ВПР (столбец 5), ВРС (столбец 6), КРС (столбец 7) для всех ПФИ, входящих в группы неттинга; по строке 2 таблицы указываются соответствующие совокупные величины для всех ПФИ, не входящих в группы неттинга.

Как следует из приведенного банком примера, у банка заключены шесть договоров, являющихся ПФИ, по которым в соответствии с п. 1.1 Положения № 754-П рассчитывается КРС. Обеспечение по всем ПФИ отсутствует, ПФИ не включены в соглашение о неттинге (не образуют группы неттинга) и являются немаржируемыми. Банк интересует расчет показателей ВТР для указанных ПФИ.

С учетом изложенного полагаем, что все ПФИ не входят в группы неттинга (образуют собственные группы неттинга), как следствие, величины ВТР рассчитываются для каждого ПФИ отдельно. Величины ВТР для рассматриваемых ПФИ равны соответственно:

ВТР1 (для ПФИ 1) — 101 055,95 тыс. руб. (максимальная из величин: 101 055,95 тыс. руб. и 0);

ВТР2 (для ПФИ 2) — 331 414,00 тыс. руб. (максимальная из величин: 331 414,00 тыс. руб. и 0);

ВТР3 (для ПФИ 3) — 341 414,00 тыс. руб. (максимальная из величин: 341 414,00 тыс. руб. и 0);

ВТР4 (для ПФИ 4) — 0 (максимальная из величин: –15 756,39 тыс. руб. и 0);

ВТР5 (для ПФИ 5) — 0 (максимальная из величин: –321 414,00 тыс. руб. и 0);

ВТР6 (для ПФИ 6) — 0 (максимальная из величин: –311 414,00 тыс. руб. и 0).

Все ПФИ подлежат отражению в таблице по строке 2. При этом в столбце 4 указывается сумма ВТР1, ВТР2, ВТР3, ВТР4, ВТР5, ВТР5, которая равна 773 883,95 тыс. руб.

Регламент

Методический журнал

Внутренний контроль в кредитной организации

Читайте в № 4/2021:

Елена РОЗАНОВА, *ООО «РИСКФИН»*

Положение № 716-П: предъявите ваши документы

Положение № 716-П и разъяснения к нему установили «бенчмарк» требований на уровне крупнейших банков. Анализ изменений показывает, что «пропорциональное регулирование» оказалось не таким уж пропорциональным. Как за прошедший год поменялась ситуация и как изменился «корпус текстов», связанных с требованиями к СУОР?

Михаил КАРАТАЕВ, *банковский эксперт*

Платформа «Знай своего клиента»: как найти баланс между срочным и важным

Банки стоят перед выбором: срочно исполнять изменившиеся нормы обязательной отчетности или сосредоточиться на управлении рисками сомнительных сделок. Цель статьи — помочь банкам понять скрытые особенности методологии нововведений для эффективного распределения ресурсов и выбора приоритетов.

Снежана ГАЗИЯН, *CIA, AIRC*

Контрольные самооценки как инструмент непрерывного внутреннего контроля (на примере ПОД/ФТ/ФРОМУ)

Все больший вес приобретают консультационные функции системы внутреннего контроля, координация и поддержка изменений. Инструментом для решения новых задач является опора на контрольные самооценки. В статье приведен практический пример подхода к формированию анкеты для такой самооценки.

Методический журнал

Юридическая работа в кредитной организации

Читайте в № 4/2021:

Сергей БУДЫЛИН, *АБ «Бартолиус»*

Внеконкурсное кредиторское оспаривание: как вернуть выведенные активы?

В банкротстве кредиторы имеют возможность оспорить вывод активов. Но можно ли вернуть выведенные активы без банкротного дела? Судебной системе пришлось проявить известную ловкость, чтобы признать такую возможность. Какие правовые позиции выработаны ВС РФ и каковы основные правила внеконкурсного оспаривания?

Нино БАРДЗЕМИШВИЛИ, *МКА «Яковлев и Партнеры»*

Банк против ЦБ: пример успешной борьбы за лицензию

Весной 2021 г. Банк России отозвал лицензию у краснодарского Банка ЮМК за неоднократные нарушения требований Закона № 115-ФЗ. Банк оспорил отзыв лицензии в суде и победил — первым за шесть лет. Как банку это удалось и каковы последствия этого судебного решения для других банков?

Алексей СТАНКЕВИЧ, Анастасия СИВИЦКАЯ, *Orchards*

Антимонопольные убытки: конфликт банков и операторов

ФАС возбудила дела о нарушении антимонопольного законодательства в отношении операторов «большой четверки», что повлекло за собой серию исков банков о взыскании антимонопольных убытков. Рассмотрим доводы сторон, сложности, с которыми столкнулись банки, и разберемся, почему банкам так и не удалось выиграть.

Получить подробную информацию по изданиям вы можете по тел. (495) 255-5177 или на сайте www.reglament.net

Регламент

Готовые решения ваших задач – в системе «РегламентБанк»!

«РегламентБанк» –
база профессиональных изданий
и методических пособий
для банковских специалистов

Готовый опыт ваших коллег и ведущих банковских экспертов

Рекомендации аудиторов и консалтеров

Комментарии и разъяснения от представителей Банка России

Четкие руководства к действию на основе анализа новых нормативных документов

Издательский дом «Регламент» более 15 лет занимается методическим сопровождением работы банковских специалистов

Все журналы и пособия ИД «Регламент» можно читать через систему «РегламентБанк»

Реклама

http://ReglamentBank.ru/