

РОЛЬ БАНКА-ОРГАНИЗАТОРА В СЛОЖНЫХ СИНДИЦИРОВАННЫХ СДЕЛКАХ

Условием эффективного развития российской экономики является возрождение и наращивание производственного потенциала, которое невозможно без инвестиций. Банковский сектор в нашей стране является потенциально главным инструментом в создании инвестиционных потоков, направляемых в реальный сектор.

Однако в настоящее время банковский кредит снизил свои стимулирующие качества в результате проблем, к основным из которых можно отнести неспособность банка как кредитного института выдать крупный кредит одному заемщику; высокие цены на кредитные ресурсы для заемщиков; слабую капитализацию банковской системы; высокие кредитные риски. В результате можно констатировать, что участие отечественной банковской системы в процессах инвестирования реального сектора в настоящий момент вряд ли можно считать достаточным.

Решение данной проблемы активно начало осуществляться за счет развития в России синдицированного кредитования, когда несколько кредитных институтов, временно объединив свои усилия, выдают крупный кредит одному заемщику.

Синдицированный кредит относится к сложной сделке, где задействованы несколько участников, функции которых строго определены. Сложность конструкции данной сделки обусловлена тем, что, в отличие от монокредитования, где участниками выступают два лица, синдицированный кредит включает множественность кредиторов при наличии одного заемщика. Взаимоотношения между самими кредиторами и заемщиком определяют наличие различных соглашений, описывающих их права и обязанности по отношению друг к другу. Для определения прав и обязанностей необходимо выявить функции каждого из участников.

К функциям заемщика относятся:

- обращение к банку с просьбой о финансировании;
- подготовка вместе с банком структуры финансирования (проекта);
- отбор возможных участников синдиката;
- согласование и подписание кредитного договора и договоров обеспечения;
- оплата юридических услуг;

- погашение кредита и причитающихся процентов;
- уплата комиссий по кредитному соглашению;
- исполнение всех обязательств по заключенным договорам.

Следующим участником синдицированного кредитования являются банки.

Для характеристики банков-участников синдицированного кредитования выделим их основные функции, которые заключаются в следующем:

- 1) согласование подписываемой документации между заемщиком и банками-участниками;
- 2) общение с юристами по поводу подготовки документации;
- 3) анализ проекта и заемщика;
- 4) кредитование (фондирование) сделки;

Поскольку функции банков различны, то их можно сгруппировать по функциональному признаку, выделив банк-агент (расчетный банк или банк-организатор) и банки-участники (кредиторы). Функции участников представлены в табл. 1.

Таблица 1. Функции участников синдицированного кредитования

Участник	Функции
Организатор сделки	<ul style="list-style-type: none"> • ведет базу данных по банкам, которые когда-либо принимали участие в синдикациях. Формирует кластеры банков, имеющих приблизительно равные возможности кредитования; • составляет заемщику (консультирует) по бизнес-плану проект, под который привлекается синдицированный кредит; • подбирает банки-участники, акцентируя внимание на банках, имеющих опыт участия в синдикациях, кредитующих заемщиков в данной отрасли; • проводит переговоры с банками-участниками, определяет и согласует требования заемщика и банков-участников; • оглашает требования, которые банки-кредиторы предъявляют к заемщику, и оказывает ему помощь по сбору пакета документов для кредитора; • формирует меморандум для банков-участников; • указывает наиболее выгодные для заемщика предварительные условия кредитования и отражает их в тексте договора; • проводит юридическую экспертизу кредитного соглашения заемщика с банками-участниками, указывает заемщику на те статьи, которые накладывают на него ограничения; • указывает заемщику на те условия, при которых кредитор может потребовать досрочного возврата денег; • осуществляет юридическую поддержку при составлении кредитного соглашения, при заключении договоров участников с банком-агентом;

	<ul style="list-style-type: none"> • оказывает поддержку при продаже доли синдицированного кредита новому кредитору; • оказывает налоговые консультации; • оказывает бухгалтерские консультации; • оказывает юридическую поддержку при нарушении условий кем-либо из участников синдикации; • управляет обеспечением синдицированного кредита.
Банк-агент (организует предоставление кредита и сбор платежей, распределяет их между банками-участниками)	<ul style="list-style-type: none"> • заключает соответствующее кредитное соглашение с заемщиком; • заключает с заемщиком договор залога и прочие необходимые соглашения; • заключает с банками-участниками договоры о фондируемом (нефондируемом) участии и соглашение о распределении риска; • изучает меморандум и проект кредитной документации; • организует процесс кредитования: информирует банки о дне платежа, собирает необходимые суммы с банков-участников; • осуществляет перевод средств заемщику; • осуществляет контроль за расходованием средств заемщика; осуществляет контроль за ходом реализации проекта; взимает с заемщика платежи по погашению кредита и процентов по нему и распределяет их между банками-участниками; неукоснительно соблюдает инструкции, изложенные в меморандуме; • совместно с банками-участниками кредитует проект.
Заемщик	<ul style="list-style-type: none"> • готовит проект и проводит все необходимые согласования, находит организатора; • заключает соглашение с организатором; • уплачивает все причитающиеся комиссии ; • заключает кредитный договор, договор залога и прочие необходимые соглашения с кредитным агентом; направляет запрос кредитному агенту на выдачу очередного транша кредита; • организует реализацию проекта; погашает ссуду и проценты по ней; неукоснительно соблюдает взятые на себя обязательства по заключенным договорам, в т.ч. предоставление кредитному агенту информации о ходе реализации проекта, о его финансовом состоянии.
Банк-кредитор	<ul style="list-style-type: none"> • предоставляет часть синдицированного кредита в пределах своей доли; • получает право на получение соответствующей доли доходов по кредиту.

Наиболее значимую роль в начале организации процесса формирования банковской синдикации играет банк-организатор, функции которого наиболее обширны, так как включают заключение соглашений как с самим заемщиком, так и с банками-участниками. Роль данного участника сложно переоценить в первую очередь в силу неразвитости данного вида кредитования в России, банки еще не имеют опыта и знаний, которые необходимы им на всех этапах формирования синдикации.

В качестве организатора рассматривается кредитная организация, обладающая массивом данных по банкам-участникам синдикаций. Как правило, это крупные российские или зарубежные банки. Например, по данным информационно-аналитического агентства Cbonds, наиболее часто в качестве организатора выступают банки UniCredit Group, Deutsche Bank, Societe Generale, BNP Paribas, Citigroup. Крупные банки, ведущие организацию синдикации, не представляют конкуренции для более мелких банков-участников. Поэтому их услуги будут активнее востребованы со стороны участников синдикаций. Необходимо указать, что одной из проблем развития синдицированного кредитования в России является недоверие банков-участников друг другу, которое выражается в том числе в нежелании банков входить в синдикацию из-за опасности потерять крупного клиента в результате его ухода к другому банку-участнику. Данная проблема решается, если организатором становится крупная кредитная организация, не заинтересованная в уходе заемщика, что повышает доверие банков к нему. Кроме того, крупному банку проще формировать базу данных по банкам, когда-либо участвовавшим в синдикациях, поскольку банки предпочтительнее делятся своей информацией не с возможным конкурентом по данному сегменту рынка, а с крупным независимым банком.

Для клиента-заемщика крупный банк также представляет большой интерес, так как заемщик видит в нем в первую очередь своего помощника, а не сторону, заинтересованную в положительном или отрицательном результате сделки. В этой связи заемщик с большей готовностью делится с банком-организатором своими проблемами и получает необходимую помощь, зная, что информация о нем не будет открытой для кредиторов или конкурентов заемщика.

Задачи организатора включают подготовку информационного меморандума по заемщику, предложение другим банкам по участию в синдикации и переговоры с ними, подготовку и согласование договора. Меморандум, подготовленный организатором, включает данные о финансовом положении заемщика и состоянии его бизнеса.

В этой связи на организатора ложится ответственность за достоверность предоставленной информации другим участникам синдиката.

В крупных сделках организатор поручает двум-трем крупнейшим кредиторам за дополнительное вознаграждение самим искать участников в закрепленной за каждой географической зоне, чтобы избежать конкуренции. Их называют объединенными организаторами (Joint Arrangers, Co-arrangers). Иногда это просто

участники, вклад которых в общую сумму синдиката является наивысшим или следующим за ним. За объединенными организаторами по шкале вкладов следуют Lead Managers, Senior Managers, Managers, Co-Managers, а также просто участники — Participants. (Эти наименования не выдерживаются строго, так как их главный смысл — различить кредиторов по уровню вклада в синдикат в рамках кредитного договора.)

Еще одной из функций организатора является управление обеспечением возвратности синдицированного кредита банкам-участникам.

В табл. 2 показаны основные функции организатора и результаты его работы, на основе чего можно судить о важности данного участника в процессе синдицированного кредитования заемщика.

Таблица 2. Функции банка-организатора в процессе формирования банковской синдикации

№	Этап сделки	Функции организатора	Результат работы организатора
1	Формирование имиджа заемщика	<ul style="list-style-type: none"> • Формирование репутации заемщика на рынке • Подготовка заемщика к переговорам с банком • Определение сильных и слабых сторон деятельности заемщика для формирования меморандума 	<ul style="list-style-type: none"> • Положительная репутация банка на рынке • Получение клиентом знаний об основных особенностях синдицированной сделки • Публикации в СМИ информации о деятельности заемщика
2	Оценка качества проекта, под который привлекается синдицированный кредит	<ul style="list-style-type: none"> • Проведение оценки инвестиционного проекта заемщика • Оценка финансового состояния заемщика 	<ul style="list-style-type: none"> • Оценка инвестиционного проекта • Отчет о финансовом состоянии заемщика
3	Определение условий синдицированного кредитования	<ul style="list-style-type: none"> • Предложение заемщику перечня потенциальных банков-кредиторов • Информирование заемщика об основных требованиях кредиторов в процессе проведения сделки • Помощь в подготовке документов для меморандума 	Установление предварительных условий финансирования проекта
4	Подписание мандата между	Определение основных прав и обязанностей	Заключение договора между заемщиком и

	заемщиком и организатором	организатора и заемщика в процессе формирования банковской синдикации	организатором на организацию синдиката банков
5	Определение организатором круга банков-участников	<ul style="list-style-type: none"> • Определение банков-участников синдикации • Выбор вида синдицированного кредитования в соответствии с инструкцией БР №110-И 	Рассылка приглашений банкам на участие в синдикации
6	Подготовка и формирование информационного меморандума	Подготовка материалов и формирование информационного меморандума	<ul style="list-style-type: none"> • Информационный меморандум • Передача информационного меморандума банкам-участникам
7	Формирование синдикации	Консультирование потенциальных кредиторов об особенностях сделки	Формирование синдикации
8	Подготовка и подписание кредитного договора	<ul style="list-style-type: none"> • Консультирование заемщика об основных условиях кредитного договора • Помощь заемщику в подготовке дополнительной информации для банков-кредиторов 	<ul style="list-style-type: none"> • Заключение сделки синдицированного кредитования между сторонами • Заключение договора залога как обеспечения возвратности кредита, остающегося в управлении у организатора • Получение обеспечения и управление им

Анализируя функции банка-организатора, его деятельность в процессе формирования банковской синдикации можно разделить на два этапа, где в содержательной части каждой из них функции организатора различны.

Первая часть организации синдицированного кредитования включает действия, связанные исключительно с заемщиком, которые заключаются в следующем.

1.1. Формирование имиджа заемщика

Данный этап крайне важен для формирования у участников рынка позитивного мнения о потенциальном заемщике. Международные финансовые контакты предполагают, что заемщик должен произвести на потенциальных кредиторов благоприятное впечатление. Поэтому до (желательно задолго) синдицирования заемщик с помощью финансового консультанта должен пройти процесс «финансового макияжа» (window dressing, putting Western face onto Russian client).

Выделим ключевые моменты деятельности организатора в процессе работы над финансовой репутацией и имиджем заемщика:

- 1) кредитная история заемщика,
- 2) международный аудит деятельности заемщика,
- 3) кредитный рейтинг заемщика,
- 4) годовой отчет заемщика и другие презентационные документы,
- 5) публикации о деятельности заемщика,
- 6) возможно слухи о заемщике.

Крупный и профессиональный организатор готовит проект клиента, под который планируется осуществить кредитование группой банков, дает рекомендации по подборке материалов для составления меморандума. Кроме того, в его функции включается консультирование заемщика по ведению переговоров с кредиторами и расстановке в процессе акцентов.

1.2. Оценка качества проекта, под который привлекается синдицированный кредит

Банк-организатор дает мотивированное заключение об эффективности инвестиционного проекта и возможности получения финансирования на его реализацию. Расчет экономической эффективности является важным заключением такой мотивировки. Набор математических методов анализа организатора, применяемый для расчета эффективности, довольно широк, что позволяет с высокой долей вероятности рассчитать получение прибыли от реализации проекта. Таким образом, организатор — первый из участников, кто предварительно оценивает целесообразность получения заемщиком синдицированного кредита.

Одновременно организатор оценивает финансовое состояние заемщика и его привлекательность для возможных кредиторов и для вынесения предварительного заключения о возможности получения им крупного синдицированного кредита от группы банков.

Вторая часть сделки — собственно синдицирование, где участниками являются и банки, и заемщик. В данном случае организатор кроме консультационных услуг непосредственно начинает работу по подбору и приглашению участников банковского синдиката. Здесь можно выделить следующие этапы работы.

2.1. Определение условий синдицированного кредитования

На данном этапе организатор подбирает заемщику потенциальных кредиторов и информирует его об основных требованиях, которые кредиторы будут предъявлять к нему в процессе оценки его проекта.

Одновременно организатор выполняет следующие функции:

- определяет потребности заемщика в кредитных ресурсах;
- согласовывает с заемщиком параметры привлекаемого синдицированного кредита (сумма кредита, процентная ставка, срок кредита, валюта кредита);
- создает привлекательное кредитное предложение для предполагаемых банков-участников.

2.2. Закрепление обязанностей организатора синдикации

При достижении взаимного согласия между заемщиком и организатором подписывается мандат, закрепляющий обязанности организатора по формированию банковского синдиката.

2.3. Подбор потенциальных участников синдикации

Наиболее важной и значимой работой организатора становится предварительный подбор участников сделки. Банк-организатор подбирает участников по опыту участия в синдикатах или по финансовым возможностям банка, если потенциальный банк-кредитор никогда не участвовал в подобных сделках. Особенно важным является то, что организатор, имея информацию о банках, уже заранее знает о возможностях банка и его репутации как участника синдикации. Если же в синдикат входит новый банк, не имеющий опыта участия в синдикациях, то организатор собирает информацию о нем. Необходимость такой информированности состоит в том, что банк-участник может не выполнить условия синдиката, например отказаться от выплаты своей доли кредита. В этом случае либо сделка будет считаться несостоявшейся, либо кредит будет размещен заемщиком (с его согласия) в меньшем объеме.

В процессе работы над отбором возможных кредиторов организатор заводит журнал синдикации (syndication book), в котором отражается процесс подбора участников синдиката, в том числе содержится информация о направлении кредиторам приглашений участвовать в синдикате и результатах их рассмотрений. В случае осуществления кредита группой банков ведение журнала синдикации, рассылка приглашений и взаимодействие с потенциальными кредиторами может быть поручено отдельному банку, выполняющему функции регистратора (bookrunner).

После подбора соответствующих участников им рассылаются приглашения, в которых указывается общая информация об организуемом кредите. В приложении к письму направляется документ о конфиденциальности — оферта заключения договора о конфиденциальности между банком-организатором и потенциальным кредитором. В случае акцепта последним письма о конфиденциальности ему будет направлен информационный меморандум, содержащий подробную информацию о заемщике и запрашиваемом кредите, в том числе имеющую конфиденциальный характер. Заключение соглашения о конфиденциальности призвано защитить заемщика от распространения указанной информации.

2.4. Подготовка информационного меморандума

Одновременно с началом процесса поиска потенциальных кредиторов организатор приступает к подготовке информационного меморандума. Информационным меморандумом называется документ, в котором отражается полная информация о деятельности заемщика, включающая как оценку состояния отрасли, в которой осуществляет деятельность заемщик, так и финансовое состояние самого заемщика. Информационный меморандум является наиболее важным документом, от качества которого во многом зависит ход синдикации — привлечение возможных участников. На данном этапе организатор может оказывать помощь заемщику, выбирая те документы, которые наиболее ярко характеризуют его деятельность. По правилам синдицированного кредитования заемщик должен одобрить информационный меморандум до того, как организатор предоставит его потенциальным кредиторам от имени заемщика.

При получении положительного ответа от банка-участника организатор предоставляет потенциальному кредитору информационный меморандум с описанием заемщика и основных условий кредита. По итогам изучения информационного меморандума потенциальные кредиторы принимают решение об участии (или неучастии) в синдикате и о доле своего участия. Положительное решение не является окончательным и подтверждается последующим акцептом документации по кредиту, что позволяет

избежать длительной процедуры согласования с каждым банком базовых условий участия в выдаче синдицированного кредита.

2.5. Подготовка кредитного договора

Параллельно с информационным меморандумом готовятся кредитный договор, проекты залоговых договоров и другие документы, содержание которых базируется на основных условиях и положениях кредита, согласованных заемщиком и организатором. Подготовленные проекты документов направляются кредиторам, подтвердившим свое намерение участвовать в кредите. Кредиторы обсуждают с организатором свои предложения и замечания, затем согласованный документ вновь обсуждается с заемщиком. Обязанности организатора обычно считаются выполненными после заключения кредитного договора. Для управления кредитом (*administer the loan*) синдикат обычно назначает банк-агента, которым зачастую может стать ведущий банк. На этом этапе функции организатора заключаются в том, что он оказывает помощь заемщику в сборе пакета документов — весьма сложной и затратной по времени работа. Каждый участник может запросить любые дополнения по состоянию заемщика, что потребует дополнительного сбора документов. Организатор, владея базой данных, может заранее предупредить заемщика о таких требованиях, что сократит время поиска и предоставления информации, так как она будет готова уже заранее.

2.6. Снятие отлагательных условий

После подписания участниками в согласованном месте и в определенное сторонами время всего пакета документов (кредитный договор, договор по обеспечению кредита, приложения к ним) начинается процесс снятия отлагательных условий использования кредита, определенных кредитным договором. Отлагательными являются условия, до выполнения которых откладывается выполнение обязательств банков перед заемщиком по предоставлению кредита, права заемщика в отношении банков по использованию кредита не считаются возникшими. Банк-агент контролирует выполнение отлагательных условий и информирует других участников о возможности их снятия и предоставления кредита. Только после выполнения этих условий банк-агент получает средства для синдицированного кредитования в виде займов, носящих строго целевой характер — кредитование конкретного заемщика или депозита под условие от банков-участников синдиката. При этом банк-агент должен отражать данные средства в балансе на счетах, не подлежащих резервированию.

2.7. Предоставление синдицированного кредита заемщику

Банк-агент за счет собственных и полученных от кредиторов ресурсов предоставляет заемщику синдицированный кредит. Банк-агент должен осуществлять контроль за

поступлением всех долей от банков-участников на установленную дату. Правда, в практике российских банков встречались случаи, когда средства заемщику выдавались банком-агентом по мере поступления ресурсов от кредиторов.

2.8. График погашения основного долга и его процентов

Банк-агент должен направить в адрес банков-участников и заемщика календарный график погашения основного долга и процентов для его согласования. В кредитном договоре дополнительно необходимо оговорить условия возврата синдицированного кредита в случае возникновения проблем с погашением задолженности у заемщика.

2.9. Ежедневное обслуживание синдицированного кредита банком-агентом

2.10. Управление обеспечением возвратности кредита

Управление обеспечением возвратности кредита осуществляет организатор. Процесс управления обеспечением включает:

- выбор предметов и видов залога;
- осуществление оценки предметов залога;
- составление и исполнение договора о залоге;
- контроль за стоимостью залога в течение действия кредитного соглашения;
- предъявление требований к заемщику увеличить залог в случае снижения его стоимости (маржин-колл);
- порядок обращения взыскания на залог.

Выбирая залог для обеспечения, организатор предъявляет специфические требования к качественной и количественной определенности предметов залога, которые зависят от вида залога и степени риска, сопровождающего соответствующие залоговые операции.

Приемлемость залога определяется двумя факторами: качеством ценностей и возможностью кредитора осуществлять контроль за их сохранностью.

Критериями качества залогов являются:

- быстрота реализации,
- относительная стабильность цен,
- возможность страхования,
- долговременность хранения.

Организатор при выборе залога не только определяет критерии качества, но и обеспечивает сохранность залога. Только в этом случае залог ценностей может быть гарантией возврата кредита. В этой связи наиболее надежным способом обеспечения сохранности заложенных ценностей является передача их организатору. В данном случае заемщик остается собственником заложенного имущества с опосредованным владением.

Он не может распоряжаться и использовать заложенные ценности. Указанный вид залога называется залогом. Организатор приобретает при залоге право пользования заложенным имуществом. Одновременно на него переходит обязанность надлежащим образом содержать и хранить предмет залога, нести ответственность за утрату и порчу.

При отсутствии у организатора складских помещений этот вид залога по отношению к товарно-материальным ценностям имеет ограниченную сферу применения.

Кроме залога товарно-материальных ценностей в зарубежной и отечественной практике синдицированный кредит может быть выдан под залог ценных бумаг.

Критерием качества ценных бумаг, с точки зрения приемлемости их для залога, служат возможность быстрой реализации и финансовое состояние выпускающей стороны-эмитента ценных бумаг. В этой связи в зарубежной и отечественной практике наиболее высокий рейтинг качества имеют государственные ценные бумаги с быстрой оборачиваемостью. При выдаче ссуд под их залог максимальная сумма ссуды может достигать 95% стоимости ценных бумаг. При использовании в качестве залога других ценных бумаг (например, акций, выпущенных фирмами) объем ссуды составляет 80-85% их рыночной цены.

Одним из этапов управления залогом, проводимого организатором, является оценка предмета залога. Международная практика выработала по этому поводу следующие принципиальные положения.

1. Большинство предметов залога оценивается по рыночной стоимости. Это означает самую высокую цену, за которую собственность могла бы быть реализована при наличии потенциального покупателя и времени на совершение сделки. Вместе с тем во многих случаях, когда банк реализует залоговый механизм для погашения ссуды, первоначальная стоимость не соответствует реальной цене. Это происходит в силу таких причин, как отсутствие заинтересованных покупателей, снижение цены на соответствующую собственность, экономический спад, необходимость быстро найти покупателя.

2. Принятое обеспечение должно регулярно переоцениваться, с тем чтобы покрыть кредитный риск в любое время.

3. Оценку стоимости предметов залога должны проводить специалисты банка-организатора, имеющие соответствующую квалификацию.

4. Подлинность и ценность произведений искусства, антиквариата и т.д. должны быть подтверждены.

5. В случае использования в качестве залога товарно-материальных ценностей в стоимость его включают расходы на проведение периодических оценок залогового обеспечения, особенно если к ним дополнительно привлечены независимые эксперты.

6. При оценке залога следует обратить внимание на правильное определение ликвидационной стоимости и затрат на реализацию имущества.

Реальный уровень покрытия ссуды в ситуации вынужденной продажи имущества организатор рассчитывает, вычитая из цены открытого рынка следующие расходы:

- затраты на реализацию;
- маржу вынужденной продажи;
- величину любых приоритетных претензий на имущество;
- оплату судебных издержек.

7. Наиболее ответственным, сложным и трудоемким является оценка недвижимости в качестве предмета залога. Организатор для оценки недвижимости использует в комплексе три основных метода для выбора наиболее оптимального варианта.

Первый метод (затратный) ориентируется на определение возможных затрат по приобретению земли и возведению новых аналогичных построек в обозримом будущем при нормальном ходе строительства. Далее определяется восстановительная стоимость объектов с учетом предпринимательского дохода, который отражает вознаграждение инвестора за риск строительства объекта недвижимости. Полученная стоимость уменьшается на сумму износа.

Второй метод (рыночный) основан на информации о рыночной цене аналогичных сделок купли-продажи. Используется система поправок, поскольку полностью идентичных объектов недвижимости практически не существует. Этот метод более простой в применении, но предполагает развитый рынок недвижимости и наличие реальной информации о рыночных ценах на разные объекты недвижимости.

Третий метод (доходный) исходит из предпосылки, что стоимость объекта недвижимости обусловлена будущим чистым доходом, который может принести данная недвижимость при ее эксплуатации. Ориентируются на информацию о ставках аренды аналогичного объекта недвижимости, данные о возможных потерях при сборе платежей (из-за продолжительности срока поиска арендатора), информацию о возможности дополнительного получения доходов от иных форм эксплуатации объекта недвижимости.

В соответствии с законодательством РФ договор о залоге должен отвечать определенным требованиям по форме и содержанию.

Завершающим этапом в управлении залогом является порядок обращения взыскания на залог. Основанием для обращения взыскания на заложенное имущество или имущественные права служит неисполнение ссудополучателем своего обязательства, обеспеченного залогом.

Сроком возникновения у кредиторов (банков) права обратиться взыскание на заложенное имущество может быть: момент окончания срока исполнения обязательства (срока ссуды) либо срок погашения ссуды, плюс льготный срок, предусмотренный договором о залоге.

В Гражданском кодексе РФ установлено два способа обращения взыскания. Первый — путем предъявления иска в суде. Он используется, если:

- предмет залога — недвижимое имущество;
- для заключения договора о залоге требовалось согласие или разрешение другого лица или органа;
- предмет залога — имущество, имеющее для общества значительную художественную, историческую или иную ценность;
- залогодатель отсутствует и установить место его нахождения невозможно.

Обращение в суд кредитора осуществляется на основе искового заявления с приложением необходимых документов.

Второй способ — без судебного решения — используется в двух случаях:

- в отношении движимого имущества, если это предусмотрено в договоре залога или установлено дополнительным письменным соглашением банка и залогодателя;
- в отношении недвижимого имущества, если после истечения срока платежа по кредитному договору между банком и залогодателем заключено нотариально удостоверенное соглашение.

Реализация заложенного имущества при обоих способах обращения взыскания проводится путем продажи заложенного имущества с публичных торгов. Начальная продажная цена имущества, с которой начинаются торги, определяется: решением суда, если обращение взыскания на имущество производится в судебном порядке, либо соглашением залогодержателя с залогодателем в остальных случаях.

Вывод. Роль и значение организатора в процессе синдицированного кредитования весьма велика, что определяет необходимость формулирования его прав и обязанностей по отношению к прочим участникам сделки.