Евгений Акимов (Сбербанк): Необходимо законодательно убрать неэффективные этапы торгов в банкротстве

Нереализованные проблемные активы создают трудности не только для кредиторов, но и для экономики РФ в целом. О том, как повысить эффективность взыскания, обозреватель «Б.О» поговорила с Евгением Акимовым, старшим управляющим директором, начальником Управления принудительного взыскания и банкротства Сбербанка



Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

— Евгений Николаевич, насколько значителен сейчас рынок проблемных активов в России?

— Точный объем рынка проблемных активов назвать сложно, но для ориентира можно использовать статистику по торгам в исполнительном производстве и в банкротстве. По данным Федеральной службы судебных приставов (ФССП), на продажу было выставлено имущество юридических и физических лиц на следующие суммы: в 2022 году — 149 млрд, в прошлом году — 156 млрд, за три квартала 2024-го — 147 млрд рублей. К концу года рынок, возможно, выйдет на 160 млрд.

В банкротстве размер активов на торгах значительно выше, в 2023 году — 4,8 трлн рублей. Однако при оценке важно опираться не на сухие статистические показатели, а на соотношение «выставлено — продано», то есть на эффективность реализации. Например, в исполнительном производстве в прошлом году этот показатель составил всего 13%: проданы активы на 21 млрд из 156 млрд рублей. Кредиторам в банкротстве удается взыскать, как и прежде, не более 3-4% долга. Данные показатели позволяют сделать вывод: торги в исполнительном производстве и в банкротстве неэффективны.

— Казалось бы, эффективная работа судебных приставов — приоритетная задача для государства. В чем проблема?

— Ключевая проблема, которая мешает эффективной работе, заключается в том, что ФССП не имеет права самостоятельно устраивать аукционы. Сложная схема с участием Росимущества и его агентов — поверенных, а также законодательные ограничения, которые позволяют выставить актив только на двух аукционах, приводят к тому, что непроданное имущество предлагают оставить за собой залогодержателю или взыскателю. Если это не залоговая недвижимость (жилая или коммерческая) и не автомобиль в хорошем состоянии, то такой непрофильный актив банку не нужен. А после вторых торгов собственность, по закону, возвращается должнику. Эта схема реализации заставляет кредиторов искать способы сохранить возможность взыскания.

Еще одна проблема: только 60% торгов в исполнительном производстве проводятся в электронном формате. Возможность проведения торгов в иной форме увеличивает продолжительность процедуры и делает ее непрозрачной, что сказывается на размере взыскания. Обязательность проведения торгов в электронном формате нужно прописать в законе. Соответствующий законопроект был внесен ФССП в Госдуму, но перед вторым чтением по какой-то причине отозван.

Введение в 2011 году электронных торгов в банкротстве значительно повысило их эффективность, потому что обеспечило доступ к ним всех заинтересованных лиц на всей территории России в любое время. Процедура стала более прозрачной, а доля возврата существенно увеличилась.

— Почему тогда процедуры банкротства вы считаете неэффективными?

— Процедуры удлиняются с каждым годом. Если говорить о банкротстве юридических лиц, сейчас оно в среднем длится уже почти четыре года! Пять лет назад средний срок составлял около трех лет, а десять лет назад — два года.

Процедуры становятся все более конфликтными. Кредиторы и арбитражные управляющие оспаривают огромное количество сделок, появились новые инструменты для привлечения лиц к субсидиарной ответственности. Однако большое количество различных инструментов в банкротстве приводит к следующему эффекту: порой кажется, что спор идет ради спора. От подобной практики страдают не только сами вовлеченные участники, но



Фото: Дарья Ратушина/«Б.О.»

и экономика страны. Предприятие в банкротстве не способно нормально работать: нет эффективного собственника, невозможно сохранить трудовой коллектив, рвутся цепочки поставок и экономические связи. Растет социальная напряженность. Государство недополучает налоги.

Если говорить об интересах банка, то он как кредитор заинтересован в максимально быстром возврате средств, чтобы предоставлять их в кредит другим компаниям. При этом мы отвечаем перед акционерами и вкладчиками за эффективное использование денег. Поэтому мы многое делаем сами, чтобы повысить эффективность взыскания. Но банки также ограничены рамками закона и практики на уровне государства. Возьмем в качестве примера банкротство компаний. Реализация имущества остается неэффективной в процедуре, поскольку вначале проводят английские торги — «на повышение». Если они не состоялись, цена предложения на 10% снижается и снова назначается аукцион на повышение. Лишь после двух попыток доступно публичное предложение, и цена начинает постепенно снижаться.

В последние годы в среднем около 90% торгов (иногда и 95–97%) заканчиваются в публичном предложении. То есть четыре — шесть месяцев тратятся впустую, а деньги тем временем обесцениваются. Возникает вопрос: зачем формально проводить процедуру, на которой практически никто не приобретает имущество?

— Как выстроить более эффективную схему?

— Необходимо законодательно убрать неэффективные этапы: разрешить сразу проводить торги на понижение с возможностью повышения с любого шага, то есть ввести англо-голландские аукционы. Такой подход сократит срок взыскания минимум на полгода, обеспечит проведение конкурентных торгов даже при наличии всего двух участников. Но соответствующий законопроект, разработанный Минэкономразвития, уже пару лет лежит в Госдуме без движения.

— Могут ли банк, кредиторы или взыскатели что-то предпринять самостоятельно для более эффективной продажи имущества? Что Сбер делает в этом направлении?

— Мы изменили процессы внутри банка, например помогаем работать арбитражным управляющим, чтобы они все успевали в обозначенные законом сроки, используя напоминания, настроенные через алгоритмы.

Мы не оспариваем начальную цену лота, если она выше нашей оценочной. Пока мы будем решать разногласия в суде, потеряем полгода, а за этот период уже можно провести первые и вторые торги. Мы стараемся максимально ускорить начало продажи имущества.

Уже семь лет Сбер выставляет активы на «Portal DA». Сейчас там размещают свои залоговые портфели 50 банков, арбитражные управляющие и другие продавцы. На площадке зарегистрированы 270 тыс. пользователей. К вопросу об эффективности: ежедневно портал посещают свыше 9 тыс. человек.

В каждом территориальном банке Сбера работают обученные профессионалы, функционал которых — взаимодействие не только с продавцами, но и с покупателями. Чтобы приобрести имущество, клиенту нужно пройти 18 шагов. Мы решили помочь

клиентам и запустили сервис «Агент в торгах»: всего за 12 900 рублей наши специалисты приобретут для покупателя актив по заранее согласованной стоимости, а ему остается только подписать договор и оплатить лот. Сейчас мы работаем над расширением пакета сервисов через подключение партнеров — юристов, консультантов по налогам и технической экспертизе, оценщиков.

И мы активно доносим до людей информацию, что в процедуре банкротства покупать нестрашно: имущество, прошедшее через торги, освобождается от всех обременений и притязаний: как бы перерождается в юридическом смысле.



Фото: Дарья Ратушина/«Б.О»

— Какие интересные нововведения появились на маркетплейсе «Portal DA» в этом году?

— Появилась платная подписка на размещение активов для сторонних продавцов. В 2023 году минимальное пакетное предложение для организаций составляло 90 тыс. рублей. Сейчас стоимость снижена в 100 раз, до 990 рублей, а для физических лиц цена всего 500 рублей.

Информация о выставленных лотах автоматически транслируется на 125 площадок. «Portal DA» обеспечивает и таргетированную рекламную поддержку бизнес-активам по регионам и целевым клиентам. Это снижает транзакционные издержки продавца.

Мы запустили специальный сервис для безопасного обмена документами «Data Room». Все документы, в том числе и соглашения о неразглашении, заключаются и хранятся в электронном виде, в личном кабинете с различными уровнями доступа к данным.

— Недавно вы сделали отдельную VIP-витрину для клиентов «Sber Private Banking». Будут ли еще витрины?

— VIP-витрина за год с момента запуска доказала свою востребованность. Клиенты продают через нее активы, которые им стали не нужны в повседневной жизни: дорогие и ретро-автомобили, вертолеты, самолеты, золотые часы… А мы им предлагаем наше залоговое имущество на несколько дней раньше, чем на основной витрине «Portal DA». Там же наши коллеги из Private Banking выставляют уникальные предложения для этой категории клиентов, такие как экскурсия на Байконур, полет на МКС или путешествие в Антарктиду.

Еще до конца 2024 года появится в качестве витрины так называемый магазин продавца, где будут собраны активы одного поставщика, например банка. И такой банк сможет направлять заинтересованным инвесторам ссылку, где будут видны все размещенные им активы.

— Насколько успешна работа «Portal DA»?

— Когда мы только начинали, там выставлялось в год около 2 тыс. лотов. В текущем году с учетом лотов других продавцов, включая Росимущество, выставляется уже почти 30 тыс. Популярность площадки растет. Поскольку у других игроков рынка нет таких объемов, покупатели идут к нам, а за ними подтягиваются другие банки и крупные продавцы. В прошлом году объем продаж составил 18 млрд рублей, а в 2024-м за три квартала — уже 17 млрд.

В 2024 году 95% всех проданных активов Сбера реализовано именно через «Portal DA», что демонстрирует эффективность работы площадки.

— В своих интервью вы часто отмечали отсутствие конкуренции на торгах…

— Единственный покупатель на имущество — ситуация, с которой мы сталкиваемся в 53% случаев. В то же время размещение информации об активах на «Portal DA» позволило увеличить количество участников и создать реальную конкуренцию на торгах. В среднем сейчас в торгах залогами Сбера задействованы три участника. Чем больше покупателей, тем выше цена актива и больше возврат банка.

— Подкрепляются ли ваши предложения кредитованием?

— Да, можно онлайн запросить рассчитать кредитный потенциал на любой актив. По залогам Сбера стоимостью до 1 млрд рублей, продаваемым с торгов, мы оперативно предоставляем финансирование в размере до 70% по рыночной ставке. И такое кредитование доступно клиентам разных категорий. Таким образом, мы оказываем полный цикл услуг по приобретению активов: от предоставления кредита и сопровождения на торгах до фактической покупки. Это позволяет сделать активы доступными, что, безусловно, выгодно не только банку, урегулирующему проблемную задолженность, но и клиентам, приобретающим необходимое для бизнеса и жизни имущество. Б.О