
Зачастую кредитные подразделения, согласовывая стратегию урегулирования долга, исходят из «длинных» маршрутов, предусмотренных законом. Но практика позволяет продать имущество быстрее: например, не проводить первые и повторные торги (экономия — свыше 60 дней) или продать имущество без торгов по прямому договору (экономия и денег, и времени). Вот об этих «лазейках» и «сокращенных дорожках» и пойдет речь в статье.

Вместо длинных маршрутов: как срезать путь и продать имущество банкрота быстрее



Дмитрий БИРЮЛИН,
юридическая
компания «Сотби»,
адвокат

Эффективность действий кредитора определяется не только размером возвращенного долга, но и сроком, который потребовался на проведение мероприятий. При этом за оспариванием сделок и привлечением менеджмента к ответственности нельзя упустить главную цель банкротства — пропорциональное погашение требований кредиторов.

Автор вынужден оговориться, что описанные далее подходы не закреплены в обзорах судебной практики ВС РФ или в постановлениях Пленума. Суды по-разному применяют критерий «экономической эффективности» и до сих пор не отыскали баланс между строгим следованием процедуре и гибкостью в целях погашения требований кредиторов. В связи с этим рекомендуем в каждом конкретном случае изучать практику суда.

Логика закона и логика эффективности: суды идут навстречу кредиторам

Правила продажи имущества в конкурсном производстве регулируются ст. 449 ГК РФ, ст. 110, 139, 140 Закона о банкротстве¹ и Приказом Минэкономразвития России от 23.07.2015 № 495².

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

² «Об утверждении Порядка проведения торгов в электронной форме по продаже имущества или предприятия должников в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве, Требований к операторам электронных площадок, к электронным площадкам, в том числе технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам, необходимым для проведения торгов в электронной форме по продаже имущества или предприятия должников в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве, внесении изменений в приказ Минэкономразвития России от 5 апреля 2013 г. № 178 и признании утратившими силу некоторых приказов Минэкономразвития России».

Вместо длинных маршрутов: как срезать путь и продать имущество банкрота быстрее

Закон о банкротстве предусматривает достаточно длительную процедуру продажи имущества. В экспертном сообществе проблема сроков «банкротных торгов» уже долгое время обсуждается, а текущий подход критикуется¹.

По общему правилу, установленному законом, после инвентаризации и оценки имущества конкурсный управляющий приступает к продаже имущества посредством первых торгов (30 дней); повторных торгов (еще 30 дней) и наконец переходит к публичному предложению (срок законом не установлен).

При этом помимо торговой процедуры существуют также периоды «ожидания» — срок для лиц, участвующих в деле о банкротстве, когда имущество не продается:

— 15 дней до даты начала продажи предмета залога (срок на подачу заявления о разрешении разногласий);

— 30 дней после признания несостоявшимися повторных торгов (срок на реализацию права залогового кредитора оставить предмет залога за собой);

— 5 дней на направление предложения заключить договор;

— 30 дней на оплату покупателем имущества на счет должника.

Если предположить, что заложенное имущество будет реализовано на этапе публичного предложения, то при строгом соблюдении норм закона срок продажи имущества составит 140 дней (4,6 месяца) даже без учета возможных судебных споров.

Но за 4,6 месяца должник понесет как расходы на продажу имущества (на услуги организатора торгов, электронной площадки, публикации на Федресурсе и в газете «Коммерсантъ» — в среднем 80–120 тыс. руб.), так и издержки из-за длительного срока продажи. Только вознаграждение конкурсного управляющего за этот период составит 138 тыс. руб. без учета расходов на оплату услуг привлеченных специалистов и эксплуатацию.

В результате, если имущество малоликвидное, то строгое следование нормам закона будет приводить не к погашению задолженности, а напротив — к снижению шансов кредиторов получить хотя бы что-нибудь.

Такая ситуация не устраивала кредиторов, на которых в итоге и возлагалось бремя расходов. В результате часть судов пошли навстречу кредиторам и приняли более гибкий подход, ставящий во главу угла эффективность продажи, а не процедурный аспект.

Часть судов пошли навстречу кредиторам и приняли гибкий подход, ставящий во главу угла эффективность продажи, а не процедурный аспект.

¹ В МГЮА обсудили проблематику реформирования торгов в процедурах банкротства (<https://msal.ru/news/v-mgyua-obsudili-problematiku-reformirovaniya-torgov-v-protsejurakh-bankrotstva/>); Константин Раев: «Время — главный враг эффективного рынка банкротства» (<https://gz.lot-online.ru/content/news/view/57/?backurl=L2NvbhRlbnQvbmV3cz9wYWdlPTZz>).

Дмитрий БИРЮЛИН

**Гибкость vs формализм:
при каких условиях можно отступить
от стандартного порядка**

Нельзя сказать, что Закон о банкротстве запрещает механизмы ускоренной продажи имущества. Напротив, законом прямо предусмотрено право продать имущество балансовой стоимостью менее 100 тыс. руб. по прямому договору, без торгов (п. 5 ст. 139 Закона о банкротстве). Другое исключение содержится в п. 6 той же статьи: для продажи продукции должника (товарных остатков) стандартные правила продажи не применяются. Как указывают суды, независимо от момента создания или ее объема продажа товаров банкрота осуществляется без торгов¹. Аналогичное правило касается и продажи ограниченной в обороте продукции банкрота (например, алкоголя²).

В то же время, если буквально следовать закону, то названные исключения не применяются к продаже дебиторской задолженности или к продаже предмета залога (п. 3 ст. 111 Закона о банкротстве).

Но формальное применение норм фактически приводило к неэффективности торгов. В результате суды стали допускать отступление от «буквы закона» при совокупности трех критериев:

1. Воля кредиторов. Так, суды отказывали в удовлетворении жалобы на действия конкурсного управляющего, продавшего права требования по прямому договору в соответствии с решением собрания кредиторов³.

2. Особенности имущества. Например, из-за специфики и устаревания производственной линии суды признали целесообразной «величину снижения» на этапе публичного предложения 25% и 33% от стоимости имущества соответственно⁴.

3. Актуальная рыночная стоимость имущества. Так, суды разрешили продажу имущества по прямому договору, если его рыночная стоимость менее 500 тыс. руб., хотя балансовая стоимость превышает порог для продажи в ускоренном порядке⁵.

¹ Постановления Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 26.05.2022 № Ф01-1715/2022 по делу № А43-25940/2019, Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 06.07.2022 № Ф04-1866/2022 по делу № А70-15961/2019.

² Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 28.03.2019 № Ф01-449/2019 по делу № А82-295/2016.

³ Постановления Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 07.08.2015 по делу № А79-7577/2010, Девятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 21.03.2016 по делу № А48-3778/2010.

⁴ Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 25.08.2014 по делу № А71-6486/2011.

⁵ Постановления Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 04.05.2022 № 13АП-40723/2021, 13АП-44381/2021, 13АП-3835/2022 по делу № А56-71414/2013/з.137, Арбитражного суда Северо-Западного округа от 28.11.2022 № Ф07-15682/2022 по делу № А56-45590/2015.

Вместо длинных маршрутов: как срезать путь и продать имущество банкрота быстрее

Позиция ВС РФ

Возможность отступить от стандартного порядка подтвердил и ВС РФ. В 2017 г. в Определении СКЭС ВС РФ от 02.11.2017 № 305-ЭС17-9625 он допустил прямую продажу права требования и долей в уставном капитале без торгов, хотя и с рядом ограничений.

Наибольший вклад в гибкость торговых процедур внесла Судебная коллегия по экономическим спорам ВС РФ в 2022 г. В Определении СКЭС ВС РФ от 13.10.2022 № 305-ЭС21-1719(2) (дело Барченкова) изложен правовой подход, согласно которому арбитражные управляющие после предварительного обсуждения с кредиторами и с санкции суда вправе отступить от порядка продажи имущества, установленного Законом о банкротстве, определив наиболее прибыльную для конкурсной массы стратегию реализации актива. Следует оговориться, что суд рассматривал вопрос продажи специфического имущества (зарубежной недвижимости).

Позиция коллегии получила свое развитие в рекомендациях для судов. Так, 27.04.2023 научно-консультативный совет при Арбитражном суде Западно-Сибирского округа со ссылкой на это определение выработал рекомендации по продаже дебиторской задолженности сразу же с этапа публичного предложения без первых и повторных торгов¹. Это разъяснение изменило ранее принятый в Западно-Сибирском округе формальный подход, предполагающий императивное применение правил продажи имущества².

В то же время гибкость в применении правил, установленных Законом о банкротстве, восприняли далеко не все суды.

Подходы нижестоящих судов

Арбитражный суд Поволжского округа занял более строгую позицию, не допускающую отступления от ординарного порядка продажи. В Постановлении от 18.04.2023 по делу № А06-356/2020 суд округа указал: «*Выводы судов о возможности реализации дебиторской задолженности посредством публичного предложения, минуя первые повторные торги, также являются ошибочными*»³.

Схожее мнение транслирует и Арбитражный суд Восточно-Сибирского округа. Суд подчеркнул, что заключение прямого договора

Возможность отступить от стандартного порядка подтвердил и ВС РФ. Наибольший вклад в гибкость торговых процедур внесла Судебная коллегия по экономическим спорам ВС РФ в 2022 г. — например, в Определении от 13.10.2022 № 305-ЭС21-1719(2) (дело Барченкова).

¹ Пункт 19 Рекомендаций НКС при Арбитражном суде Западно-Сибирского округа от 27.04.2023 «О реализации дебиторской задолженности по номинальной цене посредством публичного предложения без проведения первых и повторных торгов».

² Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 02.02.2023 № Ф04-7279/2019 по делу № А45-38610/2017.

³ Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 18.04.2023 № Ф06-1239/2023 по делу № А06-356/2020.

Дмитрий БИРЮЛИН

без торгов является исключительным способом пополнения конкурсной массы и не может применяться по общему правилу¹.

Таким образом, возможность быстрой продажи имущества зависит от конкретного суда, рассматривающего дело о банкротстве. Соответственно, при разработке стратегии кредитор должен учитывать возможные сложности и риски отказа в утверждении условий продажи имущества по прямому договору или в упрощенном порядке без первых и повторных торгов.

Однако это вовсе не означает бесперспективность подачи такого заявления. Как было показано на примере Арбитражного суда Западно-Сибирского округа, позиции судов меняются в сторону гибкости. Хотя заинтересованному лицу придется приложить больше усилий, представив дополнительные доказательства в пользу такой реализации (отчет об оценке имущества, смету планируемых расходов на продажу имущества, решение собрания кредиторов об одобрении условий и порядка продажи), экономия средств и времени на торги в данном случае важнее.

Более того, кредиторы вправе признать и отсутствие необходимости проводить торги в принципе. Так, еще в 2017 г. ВС РФ указал, что если продажа неликвидной дебиторской задолженности не приводит к пополнению конкурсной массы, то конкурсный управляющий должен получить одобрение собрания кредиторов касательно нецелесообразности продажи или взыскания, предложить дебиторскую задолженность в качестве отступного².

Поскольку порядок и условия продажи определяет не конкурсный управляющий, а комитет или собрание кредиторов, именно в руках кредиторов находится ключ к эффективности торговых процедур.

В результате, с одной стороны, взаимодействуя с конкурсным управляющим, кредиторы могут защитить конкурсную массу от ненужных трат, тем самым увеличив сумму потенциального погашения. С другой — учет специфики имущества и актуальной цены позволяет выработать эффективную стратегию продажи имущества даже при стандартной процедуре торгов. Но если кредиторы будут вести себя пассивно, то управляющий, вероятнее всего, будет придерживаться стандартного и безопасного порядка продажи, увеличивая расходы на процедуру. 

Возможность быстрой продажи имущества зависит от конкретного суда, рассматривающего дело о банкротстве. Например, Арбитражный суд Поволжского округа и Арбитражный суд Восточно-Сибирского округа придерживаются более строгой позиции.

¹ Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 24.05.2021 № Ф02-2161/2021 по делу № А19-6866/2017.

² Определение СКЭС ВС РФ от 02.11.2017 № 305-ЭС17-9625.

Скоринговые модели: как извлечь результат из данных – новых и тех, что всегда под рукой

Построение многоуровневой скоринговой PD-модели для кредитных карт: кейс Банка «Открытие»

Вместо длинных маршрутов: как срезать путь и продать имущество банкрота быстрее

Жизненный цикл клиента. Подходы и практики для пребординга и онбординга клиентов



Издается с 2005 года.
Выходит один раз в два месяца

№ 4 (110) \ 2023

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», 2023**

Индексы в каталогах
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 типографии «OneBook.ru» ООО «Сам Полиграфист». Адрес: 129090, г. Москва, Протопоповский пер., 61. Тираж 2100 экз. Цена свободная. Подписано в печать 15.08.2023.

Экспертный совет журнала

Дмитрий СЕРГИЕНКО, Банк России, заместитель начальника Управления анализа розничных кредитных рисков

Антон БОБК, 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, НБКИ, заместитель директора по маркетингу

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

Андрей НАБЕРЕЖНЫЙ, Сбер, директор проектов Департамента по работе с проблемными активами

Роман БОЖЬЕВ, ОКБ, директор направления аналитических сервисов для МСБ, генеральный продюсер форума Scoring Day

Содержание

КРЕДИТНЫЙ СКОРИНГ

- 6 Михаил ЗАХВАТАЕВ, Полина ОКУНЕВА, ООО «Глоубайт»
Евгений СИДОРИН, Екатерина ТКАНКО, Банк «Открытие»
**ПОСТРОЕНИЕ МНОГОУРОВНЕВОЙ СКОРИНГОВОЙ PD-МОДЕЛИ
ДЛЯ КРЕДИТНЫХ КАРТ: КЕЙС БАНКА «ОТКРЫТИЕ»**
Исключительной особенностью модели является то, что одним из предикторов выступает уровень утилизации кредитного лимита клиентом, информация о котором исходно не известна. Финальная модель построена на скорых второстепенных моделях и информации от внешних источников. Прирост качества в сравнении с базовой моделью — 9 п.п. Джини на тестовой выборке.
- 17 Владимир ШИКИН, НБКИ
**КАК СНИЗИТЬ ОПЕРАЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ И ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
X-SELL КАМПАНИЙ В РОЗНИЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ**
Новый формат кредитных историй, введенный Положением № 758-П, предоставил банкам и новые возможности использования больших данных. Описанные в статье прогнозные модели ранжируют частных клиентов по вероятности готовности получить необеспеченный кредит на горизонте 30 дней с даты присвоения скорингового балла. Модели применимы для всех банковских клиентов: новых, повторных, зарплатных и т.п.
- 22 Антон СОРОКИН, инвестиционная платформа Smally
**КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ЛИМИТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОСТАВЩИКОВ
В СЕКТОРЕ ГОСЗАКУПОК: КЕЙС ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПЛАТФОРМЫ**
Унифицированного подхода к определению лимита заемщика нет, так как необходимо учитывать несколько вводных: общую кредитную нагрузку, объем средств, направляемых на погашение текущих долгов, размер выручки и т.п. В статье описан подход платформы, которая специализируется на предоставлении займов поставщикам на рынке госзакупок в сегменте микро- и малого бизнеса. Интересно, что разработка решения по определению ссудного лимита стала причиной кардинального переосмысления продукта.

КОГО КРЕДИТОВАТЬ

- 28 **РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО – БАНК – РЕГУЛЯТОР:
В КАКИХ ТОЧКАХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СОЗДАЮТСЯ УСЛОВИЯ
ДЛЯ УСПЕШНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**
Кредитный рейтинг — не «разовая история»: долгосрочная добавленная стоимость от наличия рейтинга превышает затраты на его получение. Каковы у банков и заемщиков стимулы для получения рейтингов сегодня, в условиях ограничений на раскрытие информации, применения механизма СЗПК, финансирования проектов технологического суверенитета и проектов структурной адаптации с учетом нового регулирования?

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

- 37 **Иван РОДИОНОВ, НИУ «Высшая школа экономики»**
Алексей СМИРНОВ, консалтинговая группа «Бизнес-КРУГ»
Александр АНДРЕЕВ, ПАО «АКБ Держава»

КАК МОДЕЛЬ ЦИФРОВОГО ДВОЙНИКА ПОМОГАЕТ В МОНИТОРИНГЕ, ДИАГНОСТИКЕ И УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ

Возможности технологий цифрового двойника существенно шире, чем реализованные пока финтех-решения. Авторы описывают девять главных функций ЦД в проектном финансировании и на примере наиболее продвинутого комплекса решений показывают, как эти функции могут быть реализованы. Они составили «шкалу препятствий» для внедрения цифрового двойника и рекомендации для банков.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ

- 50 **КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СТОИМОСТЬ ПОРУЧИТЕЛЬСТВА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ РВП, ЕСЛИ ОТКРЫТА КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ**

Возможно ли формировать резерв с учетом обеспечения II категории качества в виде поручительств не только по основному долгу и процентам, но и по условному обязательству — неиспользованному лимиту кредитной линии? Как определить стоимость обеспечения с целью расчета резерва по основному долгу и неиспользованному лимиту, если кредитная линия выбрана частично?

ВОЗВРАТ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

- 60 **Дмитрий БИРЮЛИН, юридическая компания «Сотби»**
ВМЕСТО ДЛИННЫХ МАРШРУТОВ: КАК СРЕЗАТЬ ПУТЬ И ПРОДАТЬ ИМУЩЕСТВО БАНКРОТА БЫСТРЕЕ

Кредитные подразделения, согласовывая стратегию урегулирования долга, часто исходят из «длинных» маршрутов, предусмотренных законом. Но практика позволяет продать имущество быстрее: например, не проводить первые и повторные торги или продать имущество без торгов по прямому договору. Об этих «лазейках» и «сокращенных дорожках» и пойдет речь в статье.

- 65 **Юлия ИВАНОВА, юридическая компания «ЮКО»**
КАК ИЗМЕНИЛИСЬ НОРМЫ ПОРУЧИТЕЛЬСТВА. ГАЙД ДЛЯ БАНКОВСКИХ ПРАКТИКОВ

В Постановлении от 29.06.2023 № 26 ВС РФ отразил принципиально новые подходы к поручительству в банкротстве. Разберем четыре вопроса, наиболее актуальные для банков-кредиторов: (1) возбуждение производства по делу о банкротстве в отношении поручителя и должника, (2) включение требований к поручителю-банкроту в реестр требований кредиторов, (3) погашение обеспеченного требования при банкротстве поручителя или основного должника и (4) реализацию поручителем перешедших к нему прав кредитора.

Содержание

- 73 Мария МИХЕЕНКОВА, адвокат
Максим ШИРЯЕВ, юрист

ПОЧЕМУ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАЛОГОМ МЕЖБАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ В СЛУЧАЕ БАНКРОТСТВА БАНКА-ЗАЕМЩИКА НЕЭФФЕКТИВНО

При выдаче межбанковских кредитов банки часто не учитывают особенности обеспечения залогом на случай банкротства банка-заемщика, которые ключевым образом меняют степень обеспеченности требования по сравнению с выдачей кредита обычному заемщику. Как показано в статье, банк-заимодавец с большой вероятностью не получит удовлетворения своих требований и лучше использовать другие механизмы обеспечения.

- 77 Ольга ПЛЕШАНОВА, юридическая фирма «Инфралекс»

НАЛОГ НА КОНКУРСНУЮ МАССУ: КТО И КОГДА ЗАПЛАТИТ

Конституционный суд (КС) РФ признал конституционным взимание налога на прибыль с выручки от реализации имущества банкрота — как заложенного, так и незаложенного. Одновременно КС РФ защитил залоговых кредиторов: налог не является текущим платежом и входит в третью очередь требований кредиторов. Окончательное решение об очередности, однако, должен принять законодатель.

КЛИЕНТСКИЙ ОПЫТ

- 90 Алексей ВЕРЕТЕНОВ, Сергей КАРПОВ, Senteo

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ КЛИЕНТА. ПОДХОДЫ И ПРАКТИКИ ДЛЯ ПРЕБОРДИНГА И ОНБОРДИНГА КЛИЕНТОВ

Расскажем о деталях и практических примерах, которые банки могут использовать в работе с жизненным циклом клиентов. Практика показала, что инструменты пребординга и онбординга помогают увеличить количество продуктов на одного клиента на 15–50% в год, повысить удовлетворенность клиентов на 5–25% в год, снизить стоимость привлечения также на 5–25% в год.

СПОРЫ С ФАС

- 105 Юлия СЕВАСТЬЯНОВА, банковский юрист

МОЖЕТ ЛИ КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПОЗИЦИОНИРОВАТЬ СЕБЯ В РЕКЛАМЕ КАК «ПЕРВЫЙ ДОБРЫЙ БАНК»?

Автор анализирует свежий кейс из своей практики. Потребитель пожаловался в ФАС, посчитав, что «добрый» банк должен кредитовать под более низкие процентные ставки, а слово «первый» предполагает определенное превосходство над конкурентами. О признаках недобросовестной конкуренции в таких случаях и о том, как избежать претензий ФАС, — в статье.