

О ВЗАИМОСВЯЗИ КРЕДИТНЫХ И АГЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Ю.В. Рожков

д-р экон. наук, профессор кафедры банковского дела ХГАЭП (Хабаровск)

Е.Н. Глущенко

преподаватель Хабаровского банковского колледжа Банка России

«Агент». Забытые основы...

Сегодня применительно к банковской сфере так часто и не к месту употребляется слово «агент»¹, что поневоле приходится вспоминать, как трактует процессы агентирования Гражданский кодекс (ГК) РФ. Кстати, нормы, выделенные в нем, вполне соответствуют международному праву.

Итак, спектр агентских отношений (слово «посреднические» в ГК РФ не применяется, хотя мы считаем это неверным) для отечественного законодательства традиционен. Причем, «чисто» агентские отношения как бы «вырастают» из простейших актов посредничества сторон. Самая тривиальная форма посредничества – представительство. Здесь налицо лишь один элемент агентирования – совершение сделки одной стороной от имени другой.

Следующий вид взаимоотношений – поручение, по договору которого поверенный обязуется совершить от имени и за счет доверителя юридически значимые действия. При этом доверитель получает все права и обязанности по заключенной сделке.

Комиссия – еще одна форма посредничества. В этом случае комиссионер обязуется по поручению комитента совершить сделку от своего имени и за счет комитента.

Наиболее развитой формой посредничества считается агентирование. Здесь агент обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) действия: а) от своего имени, но за счет принципала; б) от имени и за счет принципала. Очень важно, что в первом случае приобретает права и становится обязанным агент, во втором – принципал.

Краткий обзор форм посредничества показывает, что во всех случаях правоотношения сторон связаны с применением базового принципа «за счет другой стороны».

Откуда путаница?

Некорректная структуризация (выделение элементов) при конструировании особой посреднической функции коммерческих банков стала, на наш взгляд, причиной чрезмерно широкого понимания агентирования. Скажем даже более жестко: внесение в перечень посреднических отношений деятельности банка по привлечению

депозитов (вкладов) и их доведению до потенциальных получателей кредита стало для российской экономической литературы непростительной методологической ошибкой.

Итак, рассмотрим отношения сторон при переливе капитала в рамках основных операций банков по привлечению и размещению средств. Здесь всегда присутствуют две стороны, а не три, как при агентировании. Договоры депозита и кредитный по их правовой конструкции никак нельзя отнести к агентским договорам (как если бы в договоре депозита вкладчик написал: «Мои деньги поручаю направить на кредитование Новосибирского радиозавода»²).

Далее, здесь нарушается принцип «за счет». Ведь банк выдает кредит не только за счет средств вкладчиков (в балансе кредитной организации они отражены как привлеченные), но и используя собственные средства. По существу, собственные и привлеченные ресурсы, находясь на едином корсчете банка, обезличены. То есть банк действует фактически за свой счет, ибо несет риски вложения средств именно он, а не депозитор. Все как в римском праве: кредитная организация приобретает абсолютное право пользоваться «вещами», привлеченные ресурсы становятся временно как бы ее собственностью.

Более того: при посредничестве банк получает вознаграждение (комиссию и т.д.), здесь же этого нет совершенно. Ведь не депозитор ему платит, но банк сам выплачивает депозитору вкладной процент, а от заемщика получает процент за кредит, который невозможно по экономическому содержанию отнести к агентскому вознаграждению.

Как видим, главенствующий принцип «за счет» позволяет четко определиться с сущностью агентских отношений. Но это только на поверхности явления, ибо банк – организация специфическая, здесь указанный принцип наполняется особым содержанием.

«За счет»... А что это такое?

Такой вопрос, заданный нами руководителям финансовых служб предприятий и топ-менеджерам крупнейших банков Дальневосточного региона вызывал обычно легкое недоумение и быстрый ответ, сводившийся к фразе: «Списываем со своего счета и все. Какая здесь премудрость?!». Лишь после объяснений нашей позиции

¹ Вот лишь один пример. Ассоциация российских банков провозгласила, что создает новое направление по содействию поиску кредитными организациями бизнес-партнеров. Это так называемый институт агентских отношений. Сюда включены такие направления, которые к агентским отношениям не имеют: помощь в организации синдицированного и субсидированного кредитования; консультирование по вопросам взыскания долгов и т.д. Президент Ассоциации региональных банков России (Ассоциация «Россия») трактует установление агентских отношений между крупными инорегиональными банками и местными кредитными организациями как консолидацию (?) капитала.

² При этом не отрицаем, а напротив, поддерживаем идею о том, что такую форму можно было бы сделать методом прямого инвестирования при создании небольших акционерных обществ. Но пока эта идея не имеет большого числа сторонников.

опытные профессионалы впадали в «интеллектуальный транс».

Разберемся с этим вопросом подробнее.

Классическим уже стало утверждение, что банки как посредники выполняют расчетную функцию. Хотя агентский договор здесь не заключается, но агентские отношения есть, ибо, во-первых, здесь присутствуют три стороны: клиент, банк и контрагент клиента (поставщик, бюджет и т.д.). Процесс этот получил название «посредничество в платежах». Во-вторых, распоряжаясь счетом, клиент всегда подает банку как агенту соответствующие документы, служащие основанием (поручением, приказом) для оплаты. Это можно (правда, с натяжкой) отнести к поручению как форме посредничества, поскольку здесь совершается не юридическое действие, а скорее, расчетно-технологический акт.

Но как быть с «за счет»? Ведь деньги клиентов, находящиеся на расчетных счетах, как мы показали выше, находятся в абсолютном распоряжении банка. Представим, что банк потерял ликвидность и обанкротился. Это ли не доказательство зыбкости полной собственности клиентов на ресурсы, находящиеся на счетах в банке? Разве не это продемонстрировал кризис августа 1998 г.? Ведь деньги – не здания и сооружения, которые никуда не деваются (залог – не в счет) – деньги любят движение, оборот, что банк и делает, вкладывая и свои и чужие ресурсы в выгодные с его точки зрения проекты.

Еще более запутывается ситуация, когда при проведении расчетов (мы договорились считать их классической посреднической услугой) клиент банка не имеет средств на расчетном счете и начинает «выпрашивать» кредит. (Широко используемый овердрафт позволяет в определенных пределах выполнять эти «просьбы» автоматически.) Есть ли в данном случае посреднические отношения? Ведь принцип «за свой счет» нарушен! Либо надо ломать каноны экономической теории относительно собственности: привлеченные ресурсы клиентов – собственность коммерческого банка, выданные ссуды – собственность клиента. Даже если сказать, что это собственность временная, сегодня никто всерьез такой постулат не примет.

Можно привести немало примеров, когда кредитные отношения полностью ломают общепринятые представления об агентировании. Вспомним о доверительном управлении имуществом, когда клиент может заказать банку приобретение конкретного оборудования у известного поставщика (завода-изготовителя), а затем постепенно возмещать банку понесенные им затраты. Случается, что клиенты просят банк купить акции (соответствующих параметров, удовлетворяющих клиента-покупателя) на финансовом рынке за вознаграждение, но не за свой счет, а в кредит. Есть ли тут агентские отношения? Вот если бы без кредита, а с оплатой прямым со счета покупателя акций на счет их продавца, тогда было бы «чистое» агентирование.

Как видим, слова «за счет» несут в себе трудно разрешимые противоречия, хотя навскидку так просто и понятны...

Что же делать?

Есть три пути. Первое направление – отменить принцип агентирования, коротко называемый нами «за счет». Второй путь – признать за кредитом новое его качество – быть «временной собственностью» для юридического или физического лица, получившего ссуду.

Оба пути неприемлемы. В первом случае разрушится сам принцип агентирования, когда сделку непосредственно должен оплачивать принципал, а не банк. При классическом посредничестве агент никогда не пропускает через свой расчетный счет деньги клиента – тогда он станет обычным дилером. Именно по этой причине нельзя назвать торговую организацию посредником между гражданами и, например, промышленностью, когда торговец закупает товар по оптовым ценам, а затем продает его по более высоким розничным.

Второй путь даже обсуждать нельзя – настолько он теоретически порочен, ибо ломает все наши представления о кредитных отношениях. Ведь кредит есть то, что отдается в долг на принципах срочности, возвратности и платности. Здесь нет акта купли-продажи денег, отдаваемых в долг.

По всей видимости, когда банк осуществляет агентскую услугу, дополняя ее услугой ссудной, посреднические отношения продолжают иметь место. Просто позиция «за счет принципала» отсрочена на период выдачи кредита. При этом банк является своеобразным гарантом принципала по сделке с третьим лицом, временно принимая риски по сделке на себя. Такой процесс целесообразно называть кредитным агентированием.

И что это дает практике?

Затрагиваемая нами проблема выглядит схоластическим теоретизированием лишь на первый взгляд. Вот только один пример.

Налоговые органы стали предъявлять серьезные претензии к банкам, которые работают с небанковской кредитной организацией «Вестерн Юнион ДП Восток». Они решили трактовать договоры, заключенные с «Вестерн Юнион», как агентские, или договора поручения. А это в соответствии с п. 7 ст. 149 Налогового кодекса РФ требует уплаты налога на добавленную стоимость.

Ассоциация региональных банков России попыталась защитить банки, доказывая, что сотрудничество кредитных организаций по совместному оказанию банковских услуг носит общеизвестный и постоянный характер и данная деятельность не может подпадать под действия агентского договора. Напротив, обе стороны, как утверждают юристы ассоциации, договариваются действовать в своих интересах, распределяя обязанности в рамках совместного бизнеса.

Разберемся с этим подробнее. Статьей 5 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» установлено, что перевод денежных средств по поручению физического лица без открытия банковского счета (за исключением почтовых переводов) относится к банковским операциям.

Но еще не факт, что здесь нет посреднических отношений, ведь поручение физического лица банку по переводу денежных средств налицо. Кроме того, как мы уже отметили выше, согласно п. 1 ст. 1005 ГК РФ по агентскому договору одна сторона (здесь – банк) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (гражданин-принципал) юридические и иные действия за счет принципала (хоть от имени банка, хоть от имени клиента). Не имеет также значения, из какого источника банк получает комиссионные – от гражданина, от «Вестерн Юнион» или от того и другого вместе.

Конечно, договор банка с НКО «Вестерн Юнион ДП Восток» для получения возможности выполнить поручения физических лиц не является агентским, ибо

регулирует взаимную ответственность и порядок взаиморасчетов между двумя кредитными организациями. Но от этого сущность самой операции по переводу средств не меняется, она все равно остается посреднической, агентской.

Напомним, кстати, что Федеральным законом от 27.07.06 г. № 140-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» и статью 37 Закона РФ «О защите прав потребителей» определен порядок проведения отдельных банковских операций коммерческими организациями, не являющимися кредитными. Эти организации вправе осуществлять без лицензии Банка России банковские операции принятия от физических лиц наличных денежных средств в качестве платы за услуги электросвязи, жилое помещение и коммунальные услуги. По договору с кредитной организацией коммерческая организация обязуется от своего имени, но за счет кредитной организации проводить эти банковские операции по поручению физических лиц без открытия банковских

счетов на банковский счет лица, оказывающего услуги (выполняющего работы). Должен заключаться также договор между кредитной организацией и лицом, оказывающим услуги (выполняющим работы), за которые взимается плата.

По условиям договора кредитная организация на возмездной основе обязуется осуществлять операции по переводу (включая принятие) наличных денежных средств, принятых коммерческой организацией, не являющейся кредитной, от физических лиц в пользу лица, оказывающего соответствующие услуги (выполняющего работы). Как видим, есть определенная аналогия с рассматриваемым нами вопросом.

Мы не ставим своей задачей решить, кто прав в данном споре. Банки найдут выход из этой ситуации. Мы просто попытались привлечь внимание к серьезной научной проблеме, которую надо решать кардинально – как на теоретическом уровне, так и на уровне законодательных инициатив государственных органов управления.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ РИТЕЙЛОВОГО БИЗНЕСА БАНКА

Ю.В. Бабина

аспирант кафедры финансов и кредита СИБФД (Новосибирск)

Организационно-методическое обеспечение ритейлового бизнеса кредитной организации недостаточно разработано в научном и практическом плане. Неоднозначное понимание сущности ритейлового бизнеса банка (далее РББ) создает методологические и практические проблемы при решении задач его совершенствования. Так как в создании научно обоснованного организационно-методического обеспечения РББ определяющая роль принадлежит экономической науке и, в частности, инструментарию, то решать вопросы совершенствования этого бизнеса необходимо на уровне создания (развития) его инструментария.

По нашему мнению, инструментарий теории и практики ритейлового бизнеса банка представляет собой совокупность систематизированных понятий и терминов (объекты, субъекты, предметы, методы, механизмы, формы, средства, принципы, правила и т.п.), предназначенных для обеспечения высокого качества реализации функций менеджмента в системе продвижения банковских продуктов. Взяв за основу структуру инструментария в области системы внутреннего контроля кредитной организации [1], мы предлагаем следующую трактовку структуры инструментария теории и практики РББ:

– понятийный аппарат, применяемый для описания предметной области, в том числе экономические категории;

- объекты, субъекты, принципы, функции, задачи;
- формы и виды.

Особую роль в инструментарии теории РББ играют экономические категории. Мы согласны с предложенной В.Е. Бутеня [2] трехуровневой структурой, включающей аксиоматические, содержательные и формальные категории. Аксиоматические категории характеризуют исходные положения, природу явления и, как правило,

предлагаются в качестве аксиомы. Содержательные категории раскрывают суть явлений и процессов, лежащих на поверхности экономической жизни, и служат формами проявления категорий первого (аксиоматического) уровня. Формальные категории связаны с процессами регулирования отношений между людьми и отражаются в нормативных, законодательных или других документах. Применительно к ритейловому бизнесу банка данная классификация экономических категорий, как представляется, получает следующее наполнение (рис. 1).

К аксиоматическому (первому) уровню относятся категории, которые раскрывают истоки явления, его природу и сущность. Это «стоимость», «стоимость рабочей силы», «спрос», «предложение» и др. Данный уровень характеризует глубинные экономические отношения, познание которых зачастую требует длительного промежутка времени. Категории эти объективны, и человек не может изменить их характер или действие. При возникновении новых явлений они могут существовать одновременно со старыми. Однако значимость последних постепенно снижается, а затем и вовсе они заменяются новыми.

Разнообразие категорий содержательного (второго) уровня определяется степенью развития экономических отношений. Примеры таких категорий: «деньги», «прибыль», «зарботная плата», «конкурентоспособность» и т.д. Категории второго уровня имеют обратную связь с категориями первого уровня.

На определенном этапе развития экономики и теоретического осмысления создаются благоприятные условия для возникновения формальных экономических категорий, которые действуют не изолированно, а в тесной взаимосвязи с категориями первого и второго уровня. Формальные категории подразделяются на объективные