

УДК 336.71

ЮРИДИЧЕСКАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СИНДИЦИРОВАННЫХ КРЕДИТОВ

*Тарасов Алексей Аркадьевич, канд. экон. наук, Executive MBA Школа менеджмента Университета Антверпена (Antwerp Management School), научный консультант, Москва, Россия
alexey.tarasov@outlook.com*

Статья посвящена описанию юридической документации международных синдицированных кредитов. В статье приведены основные характеристики международных синдицированных кредитов (синдикация среди широкой базы инвесторов, гибкость структуры кредитов, скорость закрытия сделки, регулирование документации английским правом, осуществление коммуникаций и платежей между кредиторами и заемщиком через агента по кредиту). Рассмотрены основные документы сделки, включая мандатное письмо, юридические документы процесса синдикации, кредитный договор, обеспечительную документацию. Описаны роли и функции участников работы над кредитной документацией и приведен оптимальный график подготовка документов. Выделены случаи, когда может понадобиться подготовка дополнительных документов после подписания сделки, а также рассмотрены правовые аспекты международных синдицированных кредитов, включая взаимоотношения между банками, входящими в синдикат. Сделан вывод, что для привлечения международного синдицированного кредита заемщику важно согласовать все ключевые условия сделки с кредиторами и затем работать над тем, чтобы данные условия были учтены в юридической документации. Для этого заемщику требуется подготовка к работе над документацией сделки, привлечение юридических консультантов и четкое планирование процесса подготовки комплекта документов сделки.

Ключевые слова: кредитная документация; рынок синдицированных кредитов; правовые аспекты международных кредитов; привлечение корпоративного финансирования.

LEGAL DOCUMENTATION OF INTERNATIONAL SYNDICATED LOANS

*Tarasov Alexey, Ph.D. (Economics), Executive MBA from Antwerp Management School, Finance Research Advisor, Moscow, Russia
alexey.tarasov@outlook.com*

This paper describes the legal documentation of international syndicated loans. Firstly, the key features of international syndicated loans are outlined, including syndication of the loan among a wide investor base, structuring flexibility, optimal transaction schedule, governance of the legal documents by English law, execution of payments and communications via the Facility Agent. Secondly, the key legal documents of an international syndicated loan are considered: the mandate letter, legal documents of the syndication process, the facility agreement, the security documents. The roles and functions of the deal participants are described regarding their role in the documentation process with the timeline discussed in detail. Cases are considered when it is necessary to prepare additional documents after the signing of the deal, as well as the legal aspects of decision making by the syndicate. One of the main factors in a successful transaction is for the borrower to agree on all the key terms of the loan with the lenders and then work on the right reflection of these terms in the legal documents. Significant preparation for the deal is required to achieve this goal, including planning the process in advance and hiring legal advisers.

Keywords: loan documentation; syndicated loans market; legal aspects of international loans; raising corporate financing.

Особенности международных синдицированных кредитов

Рынок кредитного капитала служит важным источником привлечения финансирования российскими корпорациями. Осуществляя заимствования на рынке синдицированного кредитования, компании получают доступ к стабильному источнику ликвидности на выгодных ценовых условиях. Привлечение финансирования — одна из основных задач корпоративного стратегического развития. Доступ к финансированию является важным конкурентным преимуществом для российских корпораций, так как позволяет реализовывать инвестиционные проекты и оптимизировать затраты на обслуживание привлеченных средств.

Исходя из анализа основных аспектов юридической документации синдицированных кредитов¹ [1, 2] можно сделать вывод, что рынок синдицированного кредитования предоставляет корпорациям возможность получения доступа к кредитным ресурсам международных банков и инвесторов [3].

Выделим ряд особенностей международного рынка синдицированного кредитования [4–6]:

- 1) привлечение синдицированного кредита заемщиком с долгового рынка путем синдикации среди широкой базы инвесторов;
- 2) гибкость структуры кредитов с точки зрения валюты (долл. США, евро);
- 3) скорость закрытия сделки (по сравнению с альтернативными способами привлечения международного финансирования, например размещением облигаций);
- 4) регулирование документации английским правом;
- 5) осуществление коммуникаций и платежей между кредиторами и заемщиком через агента по кредиту (что упрощает административную и операционную нагрузку на вовлеченные стороны).

Подготовка пакета юридических документов сделки является одним из ключевых составляющих процесса реализации сделки [7]. Для

¹ Синдицированный кредит (от англ. *syndicated loan*) — кредит, предоставляемый заемщику по меньшей мере двумя кредиторами (синдикатом кредиторов), участвующими в данной сделке в определенных долях в рамках, как правило, единого кредитного соглашения.

различных сделок пакет документации может различаться по сложности и объему. Рассмотрим ключевые документы стандартной синдицированной сделки.

Обзор документации синдицированных кредитов

Под документацией синдицированных кредитов подразумевают:

- 1) основные условия кредита;
- 2) мандатное письмо;
- 3) юридические документы процесса синдикации;
- 4) кредитный договор;
- 5) письма о комиссиях;
- 6) обеспечительную документацию;
- 7) юридические заключения.

Основные условия кредита разрабатываются на подготовительном этапе сделки и включают определение участников сделки, основных структурных и коммерческих характеристик кредита (табл. 1). Первый вариант обычно называют краткой индикативной версией. Условия сделки устанавливаются заемщиком вместе с банком — координатором сделки. Документ занимает 3–5 страниц, и на его подготовку уходит 1–2 недели.

Согласовав краткую индикативную версию, на основании которой банки — организаторы кредита получают предварительное кредитное одобрение, на следующем этапе заемщик, координатор и организаторы сделки начинают работу над полной версией основных условий. Объем полной версии составляет 10–15 страниц. На согласование документа требуется до 3–4 недель в зависимости от сложности сделки.

Как правило, полный вариант основных условий кредита содержит следующие подразделы:

- расширенное описание условий, сформулированных в краткой версии;
- детальное описание общих ковенантов²;
- заверения и гарантии;
- предварительные условия выдачи кредита;
- последующие условия выдачи кредита;

² Ковенант (от англ. *covenant*) в английском праве — обязательство совершить какое-либо действие или воздержаться от совершения какого-либо действия, имеющее для обязавшейся стороны юридическую силу.

Основные параметры работы над синдицированным кредитом

| Участники сделки | Структурные параметры | Коммерческие параметры |
|--|--|---|
| Заемщик (полное наименование юридического лица). Облигоры (список компаний, выступающих поручителями или предоставляющих гарантии по кредиту). Банки (включая роли и доли участия) | Объем, валюта кредита. Разбивка на транши. Цели кредита. Срок, льготный период и график погашения кредита. Обеспечение по кредиту. Основные ковенанты, включая финансовые | Детали андеррайтинга организаторов и стратегия синдикации. Процентная ставка по кредиту (фиксированная или плавающая). Комиссии банкам. Детали начисления процентов и длительность процентных периодов |

Источник: подготовлено автором.

- случаи дефолта;
- обзор прочих документов сделки.

Мандатное письмо. Мандатное письмо является одним из ключевых документов синдицированного кредита. В нем регламентируются юридические и коммерческие аспекты работы банков над сделкой и взаимодействие с заемщиком по всему спектру вопросов [8].

Мандатное письмо содержит следующие подразделы:

- назначение банков на соответствующие роли в сделке (координаторы, букраннеры³, организаторы);
- условия работы над сделкой (включая получение сторонами необходимых одобрений);
- отсутствие материальных негативных изменений в деятельности и финансовом положении заемщика;
- описание комиссий, издержек работы над сделкой, а также порядок расчетов;
- юридические пункты касательно обмена информацией, конфиденциальности, обязательств и прав сторон, конфликтов;
- применимое право и юрисдикция;
- полная версия основных условий кредита является приложением к мандатному письму.

³ Букраннер (от англ. *bookrunner*) — организация, в функции которой входит сбор и учет заявок от инвесторов на приобретение облигаций при первичном размещении.

Объем мандатного письма составляет 12–15 страниц. Как правило, работа над письмом осуществляется параллельно работе банков и заемщика над полной версией основных условий кредита. Процесс согласования мандатного письма занимает 3–4 недели. Подписывают мандатное письмо банки-организаторы и заемщик. Если до подписания мандатного письма назначены юридические консультанты заемщика и кредиторов, то они также участвуют в работе над данным документом.

Юридические документы процесса синдикации. Во время процесса синдикации букраннеры направляют потенциальным участникам кредита пригласительное письмо [9], в котором приводится следующая информация: описание заемщика, ключевые параметры кредита (сумма, срок, порядок погашения), коммерческие условия участия в кредите (процентная ставка, комиссии, доли участия), график реализации сделки (включая предполагаемые даты начала и окончания процесса синдикации), контакты букраннеров. Объем пригласительного письма составляет 3–5 страниц. Получив пригласительное письмо, заинтересованный банк подписывает соглашение о конфиденциальности и получает доступ к информационным, маркетинговым и финансовым материалам сделки. Получив кредитное одобрение, к окончанию процесса синдикации банки-участники направляют букраннерам письмо об участии в кредите с указанием доли участия в сделке и ключевых коммерческих условий.

Кредитный договор. Кредитный договор является ключевым юридическим документом сделки [10]. На международном рынке синдицированного кредитования кредитный договор регулируется английским правом. В соответствии с принятыми на рынке шаблонами Ассоциации кредитного рынка (*Loan Market Association*) данный документ готовят юридические консультанты сделки (ведущие международные юридические фирмы). В процесс подготовки и подписания кредитного договора вовлечены все участники кредита, включая заемщика, поручителей, координаторов, агента по документации, кредиторов, агента по кредиту, агента по обеспечению.

Кредитный договор содержит следующие разделы:

- определения и интерпретация используемых в документе терминов;
- описание структуры и цели кредита;
- условия выборки кредита (включая сроки выборки и предварительные условия, которые необходимо выполнить заемщику для осуществления выборки);
- детали выплаты процентов, установления процентных периодов, порядок погашения кредита;
- условия досрочного погашения кредита (как по решению заемщика, так и по требованию кредиторов);
- комиссии, издержки, налоги, механика осуществления платежей;
- заверения и гарантии;
- обязательства и ковенанты (включая общие, финансовые и информационные ковенанты);
- случаи наступления дефолта по кредиту;
- изменения в составе сторон (поручители, кредиторы) и взаимоотношения сторон;
- роль агента по кредиту;
- порядок внесения изменений в кредитный договор;
- применимое право;
- приложения: список всех участников сделки, формы и сроки подготовки документов, необходимых при обслуживании кредита.

Объем кредитного договора составляет 125–200 страниц и зависит от сложности и структуры сделки. Процесс подготовки, согласования

и подписания договора занимает 6–8 недель. Заметим, что в сложных сделках также готовится соглашение кредиторов, которое подписывается вместе с кредитным договором и регулирует различные аспекты взаимоотношения кредиторов в отношении кредита.

Рассмотрим некоторые ключевые пункты кредитного договора, которые, как правило, являются предметом переговоров участников сделки. К основным вопросам относятся объем, валюта и цели кредита, а также разбивка кредита на транши. Структура кредита должна соответствовать требованиям заемщика и быть приемлемой для кредиторов. Одним из основных этапов переговоров является согласование списка поручителей (включая получение всех необходимых корпоративных одобрений) и предоставляемого компанией обеспечения по кредиту (в договоре должно быть четко сформулировано, какое обеспечение предоставляется по кредиту, включая список активов и требования, которые должна будет выполнять компания).

Финансовые ковенанты, используемые в договорах о предоставлении синдицированного кредита, включают:

- 1) коэффициент отношения чистого долга к показателю *EBITDA*⁴;
- 2) коэффициент отношения показателя *EBITDA* к процентным выплатам;
- 3) ограничения на привлечение нового долга;
- 4) ограничения на капитальные вложения;
- 5) ограничения на дивиденды.

Общие ковенанты включают ограничения на слияния, поглощения, продажу активов. Формулировка данных пунктов должна учитывать стратегию развития компании. К информационным ковенантам относятся обязательства заемщика по предоставлению отчетности (за квартал, полугодие, год), аудиторского заключения и обновленной финансовой модели. Случаи наступления дефолта по кредиту включают:

- 1) нарушение соответствующих пунктов кредитного договора (включая финансовые ковенанты);

⁴ *EBITDA* (сокр. от англ. *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) — аналитический показатель, равный объему прибыли до вычета расходов по выплате процентов, налогов и начисленной амортизации.

Юридическая документация синдицированных кредитов

| Документ | Английское название документа | Описание документа |
|-------------------------------|--------------------------------|---|
| Основные условия сделки | <i>Term Sheet</i> | Документ готовится на начальном этапе сделки и содержит описание основных параметров кредита |
| Мандатное письмо | <i>Mandate Letter</i> | Документ подписывается заемщиком и банками – организаторами кредита и включает описание всех основных аспектов работы над сделкой |
| Письма о назначениях | <i>Engagement Letters</i> | Данными письмами заемщик назначает юридические фирмы на роли консультантов сделки |
| Документы процесса синдикации | <i>Syndication Documents</i> | Включают пригласительное письмо, соглашение о конфиденциальности и письма об участии в кредите, направляемые кредиторами букраннеру |
| Кредитный договор | <i>Facility Agreement</i> | Основной документ сделки, содержащий полное описание всех аспектов кредита и взаимоотношений между сторонами |
| Соглашение кредиторов | <i>Intercreditor Agreement</i> | Документ готовится для сложных сделок и описывает порядок взаимоотношений кредиторов касательно кредита |
| Обеспечительная документация | <i>Security Documents</i> | Документация описывает согласованную структуру обеспечения сделки и включает поручительства, залог активов, ипотеку, залог контрактов, счетов |
| Письма касательно комиссий | <i>Fee Letters</i> | В письмах описываются комиссии, которые заемщик выплачивает участникам сделки |
| Юридические заключения | <i>Legal opinions</i> | Заключения юридических консультантов касательно всех юридических аспектов сделки |

Источник: подготовлено автором.

2) кросс-дефолт по другим кредитам заемщика;

3) реорганизацию бизнеса;

4) процесс кредиторов;

5) изменения в составе акционеров.

Письма касательно комиссий. Письма касательно комиссий включают следующие документы, где описываются комиссии, которые заемщик выплачивает участникам сделки: письмо о комиссии кредиторам, письмо о комиссии координатору, письмо о комиссии агенту по кредиту, письмо о комиссии агенту по обеспечению.

Данные письма готовятся юридическими консультантами сделки и подписываются соответствующими сторонами (заемщиком и бан-

ками, выполняющими указанные в письмах роли). Как правило, письма о комиссиях имеют объем около 5 страниц и подписываются ближе к окончанию сделки.

Обеспечительная документация. Обеспечительная документация по синдицированным кредитам включает:

1) поручительства или гарантии;

2) договоры залога активов;

3) ипотеку;

4) залог контрактов на предоставление заемщиком услуг;

5) залог банковских счетов.

Вся обеспечительная документация по сделке готовится юридическим консультантом кредиторов. Над документацией также работает

Таблица 3

Функции участников процесса работы над кредитной документацией

| Участник | Описание функций |
|------------------------------------|--|
| Заемщик | Назначает одного из координаторов сделки агентом по документации. По согласованию с кредиторами назначает юридического консультанта кредиторов. Участствует в согласовании графика подготовки кредитной документации. Согласовывает (вместе со своим юридическим консультантом) кредитную документацию. Подписывает кредитную документацию |
| Агент по документации | Управляет процессом подготовки кредитной документации. Работает с юридическим консультантом кредиторов над подготовкой кредитной документации. Собирает комментарии кредиторов к кредитной документации. Взаимодействует с заемщиком и юридическим консультантом заемщика при согласовании кредитной документации |
| Кредиторы | Предоставляют свои комментарии к кредитной документации. Подписывают кредитную документацию |
| Агент по кредиту | Назначается заемщиком из числа «первичных» кредиторов. Комментирует кредитный договор. Через агента по кредиту проходят все расчеты между заемщиком и кредиторами, а также коммуникация и обмен информацией |
| Агент по обеспечению | Назначается заемщиком из числа «первичных» кредиторов. Комментирует обеспечительную документацию |
| Юридический консультант кредиторов | Назначается заемщиком по согласованию с агентом по документации и другими кредиторами. Работает над подготовкой кредитной документации вместе с агентом по документации |
| Юридический консультант заемщика | Назначается заемщиком. Работает вместе с заемщиком над анализом и согласованием кредитной документации |

Источник: подготовлено автором.

агент по обеспечению. Заметим, что в зависимости от закладываемых активов обеспечительная документация может быть составлена как по английскому, так и по российскому праву.

Заключения юридического консультанта. Данные заключения касательно юридических аспектов синдицированного кредита готовит юридический консультант кредиторов. Как правило, юридические заключения оформляются по российскому и английскому праву, но могут также включать заключение по иным юрисдикциям в случае, если в сделке, например, принимают участие поручители, зарегистрированные в других странах. Юридические заключения содержат описание всех документов, проанализированных консультантами, предположений,

мнений и квалификаций, необходимых для подписания юридических документов сделки.

В табл. 2 приведен обзор основных юридических документов сделки по привлечению заемщиком синдицированного кредита.

Процесс работы над кредитной документацией

Над подготовкой кредитной документации работает юридический консультант кредиторов совместно с агентом по документации под общим руководством координаторов сделки. В начале работы над сделкой юридический консультант кредиторов готовит график работы над кредитной документацией, где указываются сроки подготовки пакета документов

График процесса подготовки кредитной документации

| Количество недель | Участники | Действия |
|-------------------|---|--|
| 2–3 | Юридический консультант кредиторов, агент по документации | Подготовка первого варианта кредитной документации. Направление кредитной документации кредиторам, заемщику и юридическому консультанту заемщика |
| 1 | Кредиторы, заемщик, юридический консультант заемщика | Изучение кредитной документации. Предоставление комментариев агенту по документации |
| 1–2 | Юридический консультант кредиторов, агент по документации | Подготовка второго варианта кредитной документации с учетом полученных комментариев сторон. Направление обновленной кредитной документации кредиторам, заемщику и юридическому консультанту заемщика |
| 1 | Кредиторы, заемщик, юридический консультант заемщика | Изучение второго варианта кредитной документации. Предоставление комментариев агенту по документации |
| 1 | Юридический консультант кредиторов, агент по документации | Подготовка финального варианта кредитной документации. Направление обновленной кредитной документации кредиторам (включая кредиторов, присоединившихся к сделке на стадии «общей» синдикации), заемщику и юридическому консультанту заемщика |
| 1–2 | Кредиторы, заемщик, юридические консультанты | Одобрение финальной версии кредитной документации всеми участниками сделки Подписание кредитной документации |

Источник: подготовлено автором.

и даты, когда документы будут представлены участникам сделки для анализа и комментариев.

В табл. 3 приведены функции основных участников работы над кредитной документацией.

Каждая из версий документов направляется кредиторам, которые предоставляют свои комментарии агенту по документации. Заемщик также ведет работу над документами со своим юридическим консультантом (табл. 4). Согласно принятым на рынке правилам участники сделки предоставляют свои комментарии агенту по документации, который затем интегрирует их и направляет юридическому консультанту. По сложным вопросам сделки (в основном относящимся к структурным аспектам кредита) может быть создан рабочий список комментариев

и предложений сторон, над которыми переговоры и работа ведутся параллельно внесению технических комментариев сторон к документации.

Срок работы над документацией зависит от сложности сделки и количества итераций документации, во время которых собираются комментарии участников сделки. В среднем подготовка документов занимает 7–10 недель (см. табл. 4).

После того как кредитная документация согласована всеми сторонами, начинается финальный этап сделки. Перед подписанием договора необходимо убедиться в том, что все необходимые внутрикорпоративные одобрения заемщика, поручителей и банков получены. Подписание договора, контролируемое юридическим консультантом кредиторов, являет-

ся ключевой юридической процедурой сделки, в которой принимают участие все вовлеченные в сделку стороны. Перед выдачей кредита компания должна выполнить ряд предварительных условий (включая предоставление юридических документов). Подготовку к выполнению предварительных условий рекомендуется начинать за 2–3 недели до планируемой выборки. После подписания кредитной документации и выполнения заемщиком предварительных условий выдачи кредита, указанных в кредитном договоре, кредиторы выдают кредит. Все расчеты, а также коммуникация между заемщиком и кредиторами, осуществляются через агента по кредиту.

Работа после подписания кредитной документации

После подписания кредитной документации сделки может появиться необходимость в подготовке последующей кредитной документации.

Выделим два подобных случая:

- 1) внесение изменений в кредитную документацию или процесс реструктуризации кредита. В данном случае юридический консультант готовит соглашение касательно внесения изменений в кредитный договор (*Amendment Agreement*) или, в случае реструктуризации кредита, — обновленный кредитный договор (*Re-stated Facility Agreement*);
- 2) продажа одним из кредиторов доли участия в кредите на вторичном рынке синдицированных кредитов. Документация по такой сделке готовится продающим кредитором согласно шаблонам Ассоциации кредитного рынка. Основным документом является сертификат перевода доли участия в кредите (*Transfer Certificate*), который содержит коммерческие условия сделки.

Правовые аспекты международных синдицированных кредитов

Как отмечалось в статье, ключевыми юридическими характеристиками международных синдицированных кредитов являются:

1) регулирование документации английским правом;

2) использование для подготовки юридических документов шаблонов, разработанных Ассоциацией кредитного рынка. Обратим внимание читателей на то, что данная «стандартная» документация изначально была составлена ведущими международными банками и юристами и в течение десятилетий успешно применяется на рынке. При этом различные аспекты юридических документов непрерывно совершенствуются, следуя изменениям законодательства, регулирования и рыночной практики.

Важным аспектом разработанной документации является то, что основные игроки рынка (банки, заемщики и юристы) знакомы со всеми аспектами документации, что значительно упрощает процесс их подготовки и дальнейших взаимоотношений участников сделки. С точки зрения российских заемщиков, особенно крупнейших корпораций и банков, которые имеют значительный опыт заимствований на рынке, именно использование «стандартной» документации позволяет получать доступ к ликвидности международных банков.

Применение английского права позволяет в достаточно быстрые сроки не только подготовить комплект документации по кредиту, но и оперативно заключить договор (что включает подписание, выполнение предварительных условий перед выдачей кредита и получение заемщиком денежных средств). При этом гибкость инструмента позволяет заемщикам структурировать кредит таким образом, чтобы, с одной стороны, давать возможность выборки в течение достаточно длительного периода времени, а с другой — досрочно погашать кредит, когда, с точки зрения финансового планирования, в нем более нет необходимости.

Заметим, что взаимоотношения между банками в синдикате регулируются соответствующими разделами мандатного письма и кредитного договора, при этом для сложных сделок банки заключают между собой соглашение кредиторов. В случае возникновения спорных вопросов, банки руководствуются сложившейся рыночной практикой, прилагая необходимые усилия для того, чтобы прийти к решению, устраивающему всех участников синдиката.

В процессе переговоров важную роль играет агент по кредиту, отвечающий за коммуникации, и юридический консультант кредиторов, рекомендуя оптимальные пути разрешения юридических проблем.

Возникающие при обслуживании кредита спорные или сложные вопросы заемщик и синдикат стараются в первую очередь решать с помощью переговоров, руководствуясь кредитным договором. При необходимости юридические консультанты могут предложить внести изменения в документ или подготовить дополнение к кредитному договору, устраивающие все стороны. Заметим, что даже в сложных ситуациях, например при реструктуризации кредита, обращение в суд той или иной стороны сделки является достаточно редким событием.

Выводы

В статье были рассмотрены основные особенности юридической документации международных синдицированных кредитов. Рынок синдицированного кредитования является важным источником привлечения финансирования российскими корпорациями. К ключевым характеристикам рынка относятся: син-

дикация среди широкой базы инвесторов, гибкость структуры кредитов, скорость закрытия сделки, регулирование документации английским правом, осуществление коммуникаций и платежей между кредиторами и заемщиком через агента по кредиту. Юридическая документация синдицированных кредитов регулируется английским правом. Пакет документов сделки включает: мандатное письмо, юридические документы процесса синдикации, кредитный договор, обеспечительная документация. Рассмотрены основные структурные элементы синдицированных кредитов, приведены основные этапы процесса подготовки юридической документации и описаны функции основных участников процесса. Для привлечения международного синдицированного кредита заемщику важно согласовать все ключевые условия сделки с кредиторами и затем работать над тем, чтобы данные условия были учтены в юридической документации. Для достижения данной цели заемщику требуется подготовка к работе над документацией сделки, привлечение юридических консультантов и четкое планирование процесса подготовки комплекта документов сделки.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Wight R., Cooke W., Gray R. *The LSTA's Complete Credit Agreement Guide*. McGraw-Hill, 2009, 400 p.
2. Campbell M., Weaver C. *Syndicated Lending: Practice and Documentation*. Euromoney Institutional Investor, 2013, 570 p.
3. Taylor A., Sansone A. *The Handbook of Loan Syndications and Trading*. McGraw-Hill, 2006, 982 p.
4. Fight A. *Syndicated Lending*. Butterworth-Heinemann, 2004, 208 p.
5. Rose P., Hudgins S. *Bank Management and Financial Services*. McGraw-Hill Education, 2012, 768 p.
6. Maxwell W., Shenkman M. *Leveraged Financial Markets: A Comprehensive Guide to Loans, Bonds, and Other High-Yield Instruments*. McGraw-Hill Education, 2010. 416 p.
7. Тарасов А.А. Привлечение банком синдицированного кредита // *Банковское дело*. 2015. № 11. С. 67–70.
Tarasov A.A. Raising a syndicated loan by a bank [Privlechenie bankom synditsirovannogo kredita]. *Banking business — Bankovskoe delo*, 2015, No. 11, pp. 67–70.
8. Тарасов А.А. Управление департаментом синдицированного кредитования в банке // *Финансовый менеджмент*. 2016. № 2. С. 133–143.
Tarasov A.A. Managing the syndicated lending department in a bank [Upravlenie departamentom synditsirovannogo kreditovaniya v banke]. *Financial management — Finansovui menedgment*, 2016, No. 2, pp. 133–143.
9. Iannotta G. *Investment Banking: A Guide to Underwriting and Advisory Services*. Springer, 2010, 193 p.
10. Liaw T. *The Business of Investment Banking: A Comprehensive Overview*. Wiley, 2011, 384 p.