

КОРПОРАТИВНЫЙ ЮРИСТ



Bankro.TECH



FL
forward
legal

Практикум банкротного юриста



Банкротные страхи:
Как подружиться со скелетами
и задобрить монстров



ЕДИНАЯ СИСТЕМА
ПО ВЕДЕНИЮ ПРОЦЕДУР
БАНКРОТСТВА



Bankro.TECH



Bankro.TECH помогает систематизировать
работу по проблемным активам и вести
все дела о банкротстве и проекты
в едином интерфейсе



ООО «Центр технологий банкротства»
совместно с АО «Право.ру»

www.bankro.tech
info@bankro.tech
8 800 550 61 50

Реклама

TRICK-OR-TREAT, ИЛИ БАНКРОТНЫЙ ХЭЛЛОУИН

Поздней осенью, когда день становится все короче, последние листья опадают с деревьев и ночь постепенно вступает в свои права, наши мысли поневоле обращаются к сумрачной стороне жизни. Например, к банкротству. Оно завершает жизненный цикл некогда успешных предприятий, оставляет после себя неисполненные обязательства, неуплаченные налоги, нереализованные планы развития. На фоне этой невеселой картины наступает 31 октября — канун Дня всех святых, более известный нам как Хэллоуин.

Может возникнуть вопрос: а что в принципе общего между этим праздником и банкротством, понятиями, взятыми из совершенно разных смысловых плоскостей? Если подумать, то определенное сходство есть.

Во-первых, и то и другое на первый взгляд кажется страшным, хотя на самом деле это детские, наивные страхи — призраки и ужасы Хэллоуина демонстративно ненастоящие, а лишения и тяготы банкротства многократно преувеличены. Немало пищи для этих страхов дает городской фольклор — вот еще один общий признак!

Во-вторых, и Хэллоуин, и банкротство предполагают необходимость действовать по строго определенным правилам. В первом случае это игра Trick-or-Treat («Сладость или гадость»), в которой у хозяина выпрашивают угощение под шуточной угрозой причинения мелкого вреда. Во втором — это огромный корпус банкротных законов, традиций и практики.

В-третьих, к сожалению, в банкротстве, как правило, получить можно лишь очень немного (как и в игре Trick-or-Treat). Но если не получить совсем ничего, это вызывает бурную, мягко говоря, негативную реакцию. Кстати, и Хэллоуин, и банкротство порождают нешуточные страсти, и иное собрание кредиторов непросто отличить от карнавала в маскарадных хэллоуинских костюмах.

Но не надо забывать, что, несмотря на внешнюю страшноватую атрибутику, Хэллоуин — это древний Новый год, приносящий обновление и дающий возможность начать сначала неудавшееся в прошлом году дело. Банкротство тоже дает добросовестному, соблюдающему правила должнику такой шанс. Поэтому не стоит бояться банкротных монстров, привидений и скелетов: с ними вполне можно иметь дело. Кого-то можно прогнать ярким солнечным светом, кого-то проигнорировать, а кого-то лучше задобрить, пойдя на некоторые уступки. Надеемся, что наш сборник дополнит ваши знания о том, как лучше обращаться с этими пугающими сущностями, и поможет извлечь полезные уроки из контактов с ними.



Максим ДЕГТЯРЕВ,
вице-президент —
директор департамента
по работе с проблемными
активами ПАО «Сбербанк»



Ольга КАРПОВА,
партнер, адвокатское бюро
Forward Legal

СОДЕРЖАНИЕ

4

МНОГОМЕРНОЕ БАНКРОТСТВО

8

ЧТО ГОВОРIT СТАТИСТИКА

12

БАНКРОТСТВО УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

16

БАНКРОТСТВО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

20

КАК СОХРАНИТЬ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

24

ЛИЗИНГ И ОСОБЕННОСТИ БАНКРОТСТВА АВИАПЕРЕВОЗЧИКОВ

28

СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ПРИ БАНКРОТСТВЕ АВИАКОМПАНИИ

32

БАНКРОТСТВО ДИСТРИБЬЮТОРОВ АУДИОВИЗУАЛЬНЫХ ПРОИЗВЕДЕНИЙ

36

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПОДРЯД: КАК СОБЛЮСТИ БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ
ПРИ БАНКРОТСТВЕ?

40

ПРАВИЛА ВИНОДЕЛОВ



44

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ
И ПРОДАЖА ИМУЩЕСТВА ЕДИНЫМ ЛОТОМ

48

БАНКРОТСТВО СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

52

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

56

БАНКРОТСТВО ПРОМЫШЛЕННЫХ ХОЛДИНГОВ

60

КОГДА ИННОВАЦИИ НЕ ПРИНОСЯТ УСПЕХА

64

БАНКРОТСТВО В СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАКТИКИ

68

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ БАНКРОТСТВА СУДОВЛАДЕЛЬЦЕВ

72

БАНКРОТСТВО ЭНЕРГОСЕТЕЙ. ЧТО, КАК И КОМУ ПРОДАТЬ?

76

БАНКРОТНЫЙ ЕРАЛАШ...ИЛИ ТОРГУЕМ, РАЗВЛЕКАЯСЬ В КОМПЛЕКСЕ

80

НЕФТЯНЫЕ КОМПАНИИ. ЧТО ТУТ ОСОБЕННОГО?

84

БАНКРОТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ





МНОГОМЕРНОЕ БАНКРОТСТВО

Банкротство винодела и дистрибьютера аудиовизуальной продукции одинаково только на первый взгляд. На самом деле к панораме привычной процедуры каждая отрасль добавляет новое измерение. У каждого измерения — своя специфика.



Андрей СМИРНЫХ,
к. ю. н., директор проектов
ПАО «Сбербанк»



Евгений АКИМОВ,
управляющий директор —
начальник управления
принудительного взыскания
и банкротства ПАО «Сбербанк»

Как и несчастливые семьи, все банкроты несчастны по-своему в силу разных причин, в разных обстоятельствах и с разными последствиями. Более того, оценка особенности банкрота очень различается в зависимости от того, с каких позиций на него смотреть. Одна и та же ситуация выглядит по-разному для банка — системного кредитора, невезучего случайного контрагента должника, арбитражного управляющего, преподавателя юридической дисциплины «Основы несостоятельности (банкротства)», аналитика, государственного чиновника, студента, обывателя и т. д. Иными словами, одинаковое одинаковому рознь.

Может быть, это все происходит, потому что банкротство, как и пространство, имеет несколько измерений.

Двумерное банкротство — его умозрительный вариант, с которым можно познакомиться из литературы, законов, статей, обзоров судебной практики — в общем, из источников, составленных другими людьми. Нельзя преуменьшать значение этой картины, она является проекцией реальной банкротной жизни, и хорошее знакомство с ней абсолютно необходимо для специалиста в сфере несостоятельности. Но, хотя получающаяся панорама может быть сколь угодно богата деталями, она по-прежнему подчинена законам двух измерений, как если бы она была изображена

на листе бумаги. Здесь еще нет человеческого участия, это сравнительно абстрактная модель. Поэтому ее принципиальный недостаток — невозможность увидеть те «секретные ниши и шкафы», в которых размещены «скелеты» практических уловок и приемов банкротной практики.

Собственная практическая работа через некоторое время позволяет создать третье измерение банкротства, где сплав внешней информации, собственного образования и опыта, отношений с другими участниками банкротства позволяют выйти за пределы сухих формальных схем, привести в них человеческие отношения и тем самым оживить их. В это измерение привносятся собственные практические приемы, понимание «ловушек» и «скелетов», которые встречаются в реальной практике банкротства; умение избегать их и добиваться поставленной цели.

Но есть и иные, комплексные измерения, формирующие образ многомерного банкротства. Для их понимания необходимо ориентироваться не только на личный опыт, но и на понимание интересов, целей и логики поведения других участников банкротных отношений. Нужно научиться видеть ситуацию несостоятельности с позиций различных участников, понять «правду» каждого из них. Кроме того, очень важно также представлять себе, как общие банкротные идеи и правила реализуются в разных сферах хозяйственной жизни. Это поможет не только правильно оценивать уже прошедшие события, но и прогнозировать их дальнейшее развитие.

Теме банкротства в разнообразных отраслях экономики — своеобразному «многомерному банкротству» и посвящен этот сборник. Это интересно по крайней мере в двух аспектах.

Во-первых, частный случай применения общей нормы позволяет лучше оценить и понять саму норму.

Так, продажа имущества на торгах в каком-либо особом варианте (в сельском хозяйстве, авиации или угледобывающей промышленности) позволяет более объемно увидеть все те особенности и принципиальные недостатки, присущие действующему порядку продажи имущества в банкротстве в целом.

Например, в сельском хозяйстве особенно наглядны последствия слишком продолжительной процедуры торгов: гибель урожая и падеж скота гораздо очевиднее указывают на необходимость продавать имущество быстрее, чем постепенная амортизация какого-либо объекта капитального строительства.

В банкротстве торговых центров особенно ярко проявляется проблема распределения доходов от сдачи в аренду помещений, а также проблема ограничения прав залогового кредитора в отношении заложенного имущества. Недостаточное и неоднозначное регулирование отношений по продаже имущественных комплексов («продажа предприятия должника» в терминологии ст. 110 Закона о банкротстве) выпукло проявляется при банкротстве энергетических сетей.

Все эти и множество других вопросов подобного характера детально рассматриваются в статьях сборника.

Во-вторых, в прикладном аспекте банкротство в различных отраслях имеет очень много специфических особенностей и нюансов, значительная часть которых далеко неочевидна даже для опытного специалиста в общих вопросах несостоятельности.

Например, переоформление лицензий в сфере недропользования на первый взгляд кажется сугубо организационным вопросом, который можно оставить на откуп техническим исполнителям. На деле же это ключевая проблема банкротства в добывающей области и от ее пра-



Нужно видеть ситуацию несостоятельности с позиций различных участников, понять «правду» каждого из них

вильного решения, без преувеличения, зависит судьба банкротной процедуры.

Другой пример — продажа в конкурсном производстве имущества должника-винодела: это представляется тривиальной задачей на первый взгляд, но в реальности требует сосредоточения максимальных усилий и соблюдения крайне важных формальностей.

Еще один пример — правильное структурирование отношений между заказчиком и подрядчиком по договору строительного подряда в преддверии банкротства, которое приобретает весьма существенное значение, когда дело дойдет до процедуры несостоятельности.

О таких вещах практически не пишут в юридической и деловой публицистике, они могут казаться слишком частными и маловажными, но знакомство с ними едва ли можно переоценить в ситуации, когда специалист сталкивается с банкротством в необычной для него отрасли, может быть, единственный раз в своей карьере.

Есть и еще один, более тонкий аспект. Он состоит в том, что в отдельных хозяйственных сегментах общие нормы и представления о банкротстве изменяются до неузнаваемости, и если подойти к такому банкротству с общей логикой, можно потерпеть неудачу.

Яркий пример такой ситуации подробно описан в статье настоящего сборника о банкротстве дистрибьюторов аудиовизуальной продукции, где логика действий кредитора-правообладателя совсем не такая же, как в общем случае банкротства. В обычном варианте кредитор озабочен в первую очередь тем, чтобы заложенное в его пользу имущество было реализовано максимально быстро по наибольшей цене. А здесь логика иная: кредитор заинтересован в том, чтобы «очистить» права на принадлежащее ему произведение (например, кинофильм) от притязаний третьих лиц

и как можно скорее заново пустить его в оборот даже ценой потери тех денег, которые мог бы заплатить должник.

Подобные ситуации заставляют задуматься и над тем, а правильно ли мы подходим к традиционным проблемам с традиционными же методами их решения. Многомерное понимание банкротства дает возможность увидеть такие проблемы под новым углом.

Например, вот уже много лет одна из самых обсуждаемых тем реформирования законодательства о несостоятельности — это совершенствование реабилитационных процедур. Как правило, эта тема предлагается в достаточно прямой, «лобовой» интерпретации: как бы улучшить действующие правила или адаптировать из других правовых порядков новые процедуры, позволяющие восстановить платежеспособность должника.

Потребность в подлинной реабилитации бизнеса становится очевидной из многих статей этого сборника, но благодаря широкому подходу к теме видно, что реабилитацией является и оперативная продажа работающего промышленного, торгового или сельскохозяйственного комплекса, водного или воздушного судна новому, более эффективному и перспективному собственнику.

Таким образом, усилия по совершенствованию реабилитационных процедур могут быть сосредоточены и на совершенствовании порядка торгов в банкротстве, и на общем сокращении срока проведения процедур несостоятельности.

Полагаем, что такое понимание многомерного банкротства может помочь сформировать более объективный и свободный взгляд на проблемы несостоятельности, по-новому увидеть, казалось бы, хорошо известные и рутинные вещи и, может быть, найти нетривиальное решение давно волновавших вопросов.





ЧТО ГОВОРИТ СТАТИСТИКА

Число банкротств постоянно растет — с грустью рапортуют средства массовой информации, объясняя это проблемами экономики.



Алексей ЮХНИН,
к. ю. н., исполнительный директор
службы финансово-экономической
информации АО «Интерфакс»,
руководитель проекта «Федресурс»

За восемь с половиной лет (период сбора статистики Федресурсом) среднегодовой рост числа банкротств составил 9%. Сама по себе динамика не повод для расстройств: банкротство расчищает экономику от неэффективных компаний.

Банкротов по отраслям считаем

Торговля — лидер банкротного цеха, далее следуют другие две базовые для человеческих потребностей сферы — строительство и отрасль операций с недвижимостью. Концентрация выросла: доля торговли — с 22% всех банкротств в 2011 году до 28% в первом полугодии 2019 года, строительства — с 15 до 19%, операций с недвижимостью — с 8 до 12%. Объясняется это интенсивным притоком новобранцев: в торговле — среднегодовыми темпами 12%, в строительстве и сфере операций с недвижимостью — 12 и 14% (рис. 1). Обрабатывающая промышленность на этом фоне смотрится лучше

со спокойным пополнением в 5%. Ее доля снизилась с 13% в 2011 году до 10% в первом полугодии 2019 года. Для постижения масштаба банкротного процесса оценим долю компаний-банкротов в их общей численности (табл. 1). Торговля — популярный бизнес, компаний там много, а доля банкротств — всего 0,7%. И в остальных трех отраслях доля несостоятельных компаний — 1,3–1,6% от общего числа. Это не так много.

Вспомним, что банкротство — далеко не главный способ ликвидации компаний. В 2002 году подавались сотни тысяч заявлений о банкротстве отсутствующих компаний. Сейчас большую часть ФНС исключает из ЕГРЮЛ без дорогостоящей процедуры. В ходе чистки за четыре с половиной года торговля поредела на четверть, а вся экономика на 12%. В обрабатывающей промышленности компаний стало меньше на 14%.

Теперь посмотрим еще на четыре сектора, в которых банкротная популяция прибавляется не так быстро — до тысячи компаний в год (рис. 1). В этой группе лидирует транспорт со среднегодовыми темпа-

28%

доля торговли в общей массе банкротств. Это лидер банкротного цеха. Затем идут строительство и недвижимость

ми роста в 14%. Сельское хозяйство вышло в ноль за счет существенного спада последних трех лет. В энергетике и добыче полезных ископаемых — умеренный рост: 7 и 9%. Оценим диспозицию этих четырех сфер на отраслевом поле. Выясняется, что четыре сотни банкротов в добывающей отрасли — это на самом деле 2,4% всей отрасли. Еще выше доля неблагополучных компаний в энергетике — 4% (табл. 2). В сельском хозяйстве и транспорте процент несостоятельных компаний небольшой. Зато в этих отраслях, как и в добыче полезных ископаемых, простая небанкротная чистка не так популярна и общее количество компаний, напротив, увеличивается.

Количество не переходит в качество

Качество банкротств, к сожалению, оставляет желать лучшего. Российские кредиторы в среднем получают пять копеек на рубль. Больше везет кредиторам в сфере недвижимости, где возврат достигает 16%. В сельском хозяйстве по-разному, в 2015 году эффективность — 22%, а на следующий год — 3%. Та же ситуация в добыче и строительстве. Энергетика и транспорт держатся на среднеотраслевом уровне. Обрабатывающее производство три года показывало хороший прирост эффективности, а в этом году просело до среднего уровня.

Отраслевая агрегация не подтверждает, что удлинение процедур снижает уровень возврата. Недвижимость, где выше всего возврат, находится примерно на среднеотраслевом уровне по срокам. За последние три с половиной года продолжительность конкурсного производства выросла на 160 дней. Хуже всего обстоит дело в сельском хозяйстве, добыче полезных ископаемых и энергетике, где процедура прибавила почти год и теперь тянется по три года.

Отраслевые различия легко объяснить. Для сельского хозяйства характерна цикличность: урожай не поторопишь. Плюс закон сильно усложняет продажу: сначала надо попытаться реализовать сельскохозяйственное предприятие целиком, а затем уже можно распродавать по частям. Добыча полезных ископаемых и энергетика — имущественноемкие отрасли, значительные сроки занимает инвентаризация, оценка и продажа имущества. Общий фактор удлинения процедур — их усложнение и рост ответственности арбитражных управляющих. Управляющие вынуждены оспаривать сделки и привлекать КДЛ к ответственности даже в тех случаях, когда это очевидно не приведет к пополнению конкурсной массы. Но они помогут защититься от недобросовестного давления со стороны должника или кредитора. Среднее количество попыток оспорить сделки должника в добыче полезных ископаемых в первом полугодии подскочило до 2,6 шт.

Рисунок 1. Динамика банкротств в отраслях



Источник: Федресурс (fedresurs.ru)

Таблица 1. Количество компаний в процедуре конкурсного производства, динамика количества действующих компаний в отрасли

Отрасль	Компании в КП, июль 2019-го	Компании в КП к общему количеству компаний в отрасли, июль 2019-го, %	Компании в отрасли, июль 2019-го к декабрю 2014-го
Торговля	8336	0.7%	-25.2%
Строительство	7079	1.6%	-3.8%
Недвижимое имущество	4116	1.3%	-8.5%
Обрабатывающие производства	3822	1.3%	-13.9%
Сельское, лесное, рыбное хозяйство	2159	1.7%	0.4%
Транспортировка и хранение	1673	0.7%	0.6%
Энергетика	903	4.1%	-4.4%
Добыча полезных ископаемых	407	2.4%	1.5%

Таблица 2. Характеристики компаний в процедуре конкурсного производства, с числом работников 51 и больше (все параметры и число работников — 2017-й, нахождение в процедуре — на июль 2019-го)

Отрасль	Сумма, млрд руб.				Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности
	Активы	Кредиторская задолженность	Основные средства	Дебиторская задолженность	
Недвижимое имущество	88.0	62.8	11.1	43.8	1.4
Транспортировка и хранение	54.3	37.8	15.5	21.8	1.7
Строительство	433.6	378.3	33.9	195.9	1.9
Добыча полезных ископаемых	63.9	58.0	16.5	28.4	2.0
Обрабатывающие производства	484.5	346.0	146.8	164.0	2.1
Сельское, лесное, рыбное хозяйство	132.0	75.6	59.1	35.2	2.1
Энергетика	68.6	101.1	10.1	45.1	2.2

Источник: СПАРК-Интерфакс

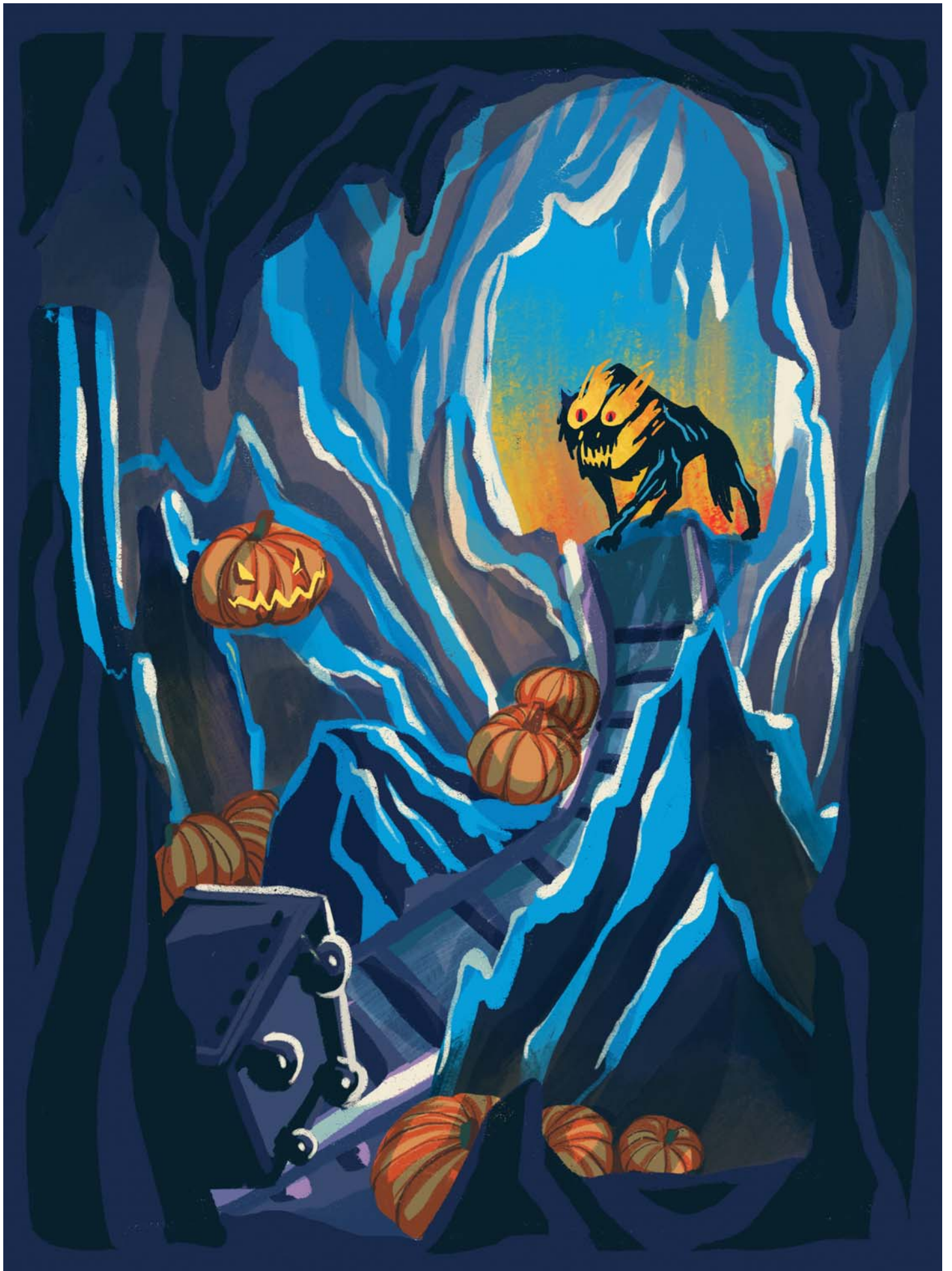
на один отчет с 1,1 шт. в 2018 году. В энергетике подают заявления даже чаще, чем в строительстве: три заявления на два отчета в январе — июне 2019 года. Суды удовлетворяют половину подаваемых заявлений о признании сделок должника недействительными: меньше всего в сфере недвижимого имущества — в среднем 41% за период, больше всего в транспорте — 51%.

Закредитованность — знак провала

Верный признак грядущего банкротства — чрезмерная закредитованность. Мы посмотрели, какая была ситуация в компа-

ниях-банкротах с числом работников 51 и более в 2017 году. Оказалось, во всех отраслях кредиторская задолженность значительно превышала дебиторскую, в 1,4–2,2 раза при нормативе один к одному. Меньше всего была нагрузка в сфере операций с недвижимостью, где лучше всего возвращают деньги кредиторам.

Итак, мы выяснили, что наибольшее относительное число банкротов — в энергетике и добыче полезных ископаемых. Самые удачливые кредиторы — у компаний в сфере операций с недвижимостью, там же — наименее закредитованные должники. А в сельском хозяйстве — самые затянутые процедуры.



БАНКРОТСТВО УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Банкротства шахт могут вызывать социальную напряженность в регионах, становясь серьезной проблемой для арбитражных управляющих, работников, кредиторов и даже местной администрации.



Артем АНДРЕЕВ,
директор управления
судебного взыскания
проблемной задолжен-
ности корпоративных
клиентов юридического
департамента
Банка ГПБ (АО)



Георгий ДМИТРИЕВ,
заместитель директора
юридического департамента
Банка ГПБ (АО)

Количество процедур банкротства угольных шахт по сравнению с общим количеством дел о банкротстве невелико¹. Учитывая, что угольные шахты — опасные производства (а предприятия часто имеют статус градообразующих), имеющие большое количество работников, банкротства шахт превращаются в длительные сложнейшие процедуры.

Процессуальные особенности

Деятельность большинства угледобывающих предприятий сопряжена с наличием у руководителя предприятия допуска к государственной тайне. Это необходимо

учитывать при определении кандидатуры арбитражного управляющего. Отсутствие допуска к государственной тайне (по форме допуска, необходимой для руководителя должника и соответствующей высшей степени секретности сведений, обращающихся на предприятии) будет основанием для отказа в утверждении либо для отстранения уже утвержденного арбитражного управляющего. Для определения необходимости наличия допуска к государственной тайне необходимо ходатайствовать перед судом о направлении соответствующего запроса в региональное управление Федеральной службы безопасности.

При банкротстве шахт возможна проблема доказывания наличия у шахты статуса градообразующего предприятия².

¹ По данным «Интерфакса», по состоянию на 19.07.2019 в процедурах банкротства находилось 64 угледобывающих предприятия.

² В статье авторы опускают подробное описание особенностей банкротства градообразующих предприятий, установленных одноименной главой Закона о банкротстве.

Есть различные способы доказывания. Так, в суды представляются сведения от должника о среднесписочной численности работников, справки администрации муниципальных образований о численности сотрудников и количестве проживающих в муниципальном образовании, акты органов власти о признании за организациями статуса градообразующего предприятия. В случае противоречия различных источников суд самостоятельно истребует новые доказательства, что существенно удлинит срок рассмотрения дела.

Если предприятие признано градообразующим, процедура имеет целый ряд особенностей: в деле участвует орган местного самоуправления, возможно введение процедуры внешнего управления по его ходатайству (и при предоставлении поручительства по обязательствам должника), а также действует особый порядок реализации имущества.

Промышленная безопасность

Даже открытие конкурсного производства не ведет к прекращению деятельности угледобывающих предприятий. Остановка предприятия повлечет огромные некомпенсируемые расходы на консервацию и соблюдение требований промышленной безопасности, может вызвать социальную напряженность и значительное уменьшение стоимости предприятия. А продолжение деятельности может обеспечить погашение текущих платежей и пополнение конкурсной массы. Если кредиторы заинтересованы в продолжении деятельности предприятия, они могут принять такое решение на собрании кредиторов.

Угольные шахты или разрезы подпадают под действие Закона о промышленной безопасности³. Кроме того, деятельность по эксплуатации этих объектов подлежит лицензированию в соответствии с Законом о лицензировании⁴. Несоблюдение

требований безопасности или лицензирования влечет существенный риск аннулирования лицензии и/или приостановления деятельности предприятия. Это не только лишает предприятие источника дохода, но и создает необходимость дополнительного финансирования, например, для консервации опасных производственных объектов. Консервация объекта значительно снижает ликвидность, а запущенность в сфере промбезопасности создает существенную угрозу жизни и безопасности людей.

Мы наблюдали ситуации, когда арбитражный управляющий ввиду нехватки денежных средств был вынужден выбирать между выплатой заработной платы и оплатой расходов на электроэнергию для целей промышленной безопасности. При этом любой выбор арбитражного управляющего грозил мерами ответственности и мог привести к возбуждению уголовного дела. Да, Закон о банкротстве предусматривает преимущественное погашение расходов на предотвращение катастроф либо гибели людей, но надзорные органы, защищая трудовые права, не всегда учитывают специальные положения банкротного законодательства. Жизнь и здоровье людей — наивысшая ценность, выбор был однозначен. Но затем у арбитражного управляющего возникла необходимость доказывать, что угроза для шахтеров-работников реально существовала в случае отключения электричества.

Еще одна проблема — наличие у арбитражного управляющего квалификации, позволяющей грамотно управлять предприятием с учетом требований промышленной безопасности. Здесь есть определенный пробел: для сопровождения процедур банкротства застройщиков арбитражные управляющие должны иметь специальную аккредитацию, но закон ничего не говорит об аттестации в сфере промышленной безопасности. Но в случае возложения на управляющего функций



Восстановить платежеспособность

Замещение активов позволяет создать свободное от долговой нагрузки предприятие с необходимыми лицензиями и штатом сотрудников. Это повышает вероятность продажи акций вновь созданного общества на торгах и максимального удовлетворения требований кредиторов. Большая социальная важность таких производств обязывает применять по возможности процедуры восстановления платежеспособности должника, например внешнего управления и мирового соглашения.

руководителя должника на него распространяются все требования, установленные для руководителя (ст. 20.2 Закона о банкротстве).

Контролирующие органы требуют, чтобы руководитель организации в сфере промышленной безопасности как минимум имел аттестацию на знание общих требований промбезопасности (приказ Ростехнадзора от 29.01.2007 № 37). Арбитражный управляющий, осуществляющий функции руководителя угольной шахты, не должен уступать в знаниях обычному руководителю в этой сфере, хотя Закон о банкротстве этого прямо не требует.

При прекращении деятельности на угольной шахте вопросов промышленной безопасности возникает не меньше, чем при работе предприятия. Прекращение работы и исключение из реестра опасных производственных объектов угольных шахт и разрезов требует существенных материальных затрат. Работы по консервации и ликвидации угольного разреза выполняются при наличии документации на консервацию и ликвидацию угольного разреза и положительного заключения экспертизы промышленной безопасности. Кредиторам необходимо уделять внимание выбору квалифицированного арбитражного управляющего, а управляющему следить за всеми предписаниями контролирующих органов и поддержанием лицензий, не забывать о том, что жизнь и здоровье людей не должны подвергаться угрозе.

Контроль деятельности арбитражного управляющего

Учитывая, что для кредиторов основная цель в банкротстве — удовлетворение требований, особое внимание необходимо уделить доходам и расходам предприятия-банкрота, продолжающего осуществлять деятельность. Для этого рекомендуем на собрании кредиторов при-

нять решение о раскрытии арбитражным управляющим на постоянной основе следующей информации, а именно сведений:

- из оборотно-сальдовой ведомости (с детализацией по проводкам и контрагентам) по счетам бухгалтерского учета 20, 25, 26, 44, 51, 60.1, 60.2, 62.1, 62.2, 076;
- об объемах проведения горных работ в период процедур банкротства;
- о согласованном Ростехнадзором плане развития горных работ и его выполнении;
- из декларации по НДС, НДС, налогу на прибыль, книги покупок и продаж с доказательствами представления их в налоговый орган;
- отчета о добытом и реализованном угле с представлением договоров, накладных, счетов-фактур, удостоверений качества угля.

Документы необходимо анализировать на предмет соответствия цен продажи угля рыночным ценам, объема добытого и реализованного угля, необходимости привлечения контрагентов и посредников, фактического оказания услуг и их цен. Так, как среди кредиторов должника, скорее всего, будут организации, связанные с угледобывающей сферой, они могут дать свою экспертизу.

Большое значение имеет инвентаризация имущества должника. Она занимает много времени. Кредиторы фактически не могут проверить достоверность ее итогов, поскольку провести сверку соответствия проинвентаризированного на бумаге и реально имеющегося имущества затруднительно ввиду огромного количества позиций и нахождения большинства из них в труднодоступных местах. В таком случае рекомендуем получить инвентаризационные описи должника за предыдущие периоды, проверить судебные споры, касающиеся поставки должнику имущества, определить расхождения с итоговой инвентаризацией. В случае отсутствия каких-либо позиций необходимо запросить пояснения.

3 Федеральный закон от 21.07.1997 № 116-ФЗ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов».

4 Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».



БАНКРОТСТВО СЕЛЬСКО- ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сельскохозяйственные предприятия — основа экономики нашей страны, они должны иметь соответствующие гарантии финансовой стабильности. Как эти механизмы и гарантии реализованы в Законе о банкротстве и могут ли они помочь сельхозпредприятиям «не пополнить кладбище домашних животных», постараемся найти ответ в данной статье.



Александр БОЛОМАТОВ,
адвокат, партнер
юридической фирмы
«ЮСТ»

По логике законодателя, сельскохозяйственные предприятия должны были получить специальные защитные механизмы. С одной стороны, они должны осложнять процедуру признания их банкротом. С другой стороны, такие механизмы должны гарантировать имущественную целостность производственной базы и ее преимущественный переход к другому производителю без потерь для экономики, а также сохранение целевого использования земель сельскохозяйственного назначения.

Увеличенный порог задолженности

Для сельскохозяйственных предприятий установлен увеличенный порог задолженности, который позволяет кредитору заявить требование о банкротстве (п. 5 и 6 ст. 177 Закона о банкротстве). По общему правилу порог задолженности составляет 300 тыс. руб. Для сельскохозяйственных предприятий планка повышена до 500 тыс. руб. Увеличение порога выглядит существенным только на бумаге.

В действительности при усредненном показателе годового оборота сельскохозяйственного предприятия в 75 млн руб. (исходя из анализа сведений Госкомстата) увеличение размера допустимой кредиторской задолженности на 200 тыс. руб. несущественно, тем более что данные требования могут быть «разделены» между несколькими кредиторами данного предприятия по совокупности.

Специфика сельскохозяйственного предприятия предполагает заключение и одновременное исполнение множества хозяйственных договоров с разными контрагентами, состав которых варьируется в зависимости от производственного цикла (закупка семян, посев, уборка, обработка, поставка, хранение готового товара, кредитование текущей деятельности). Такие требования нескольких контрагентов, в совокупности превышающие сумму в 500 тыс. руб., могут быть объединены и признаны судом достаточными для возбуждения дела о банкротстве. Поэтому несколько увеличенного «банкротного» порога задолженности, на наш взгляд, недостаточно для «осложнения» процедуры банкротства сельхозпредприятия.

Сезонность и зависимость от природно-климатических условий

В качестве специального правила законодатель предлагает учитывать сезонность сельхозпроизводства и его зависимость от природно-климатических условий при анализе финансово-хозяйственного состояния сельскохозяйственного предприятия (п. 1 ст. 178 Закона о банкротстве).

На первый взгляд, вектор правового регулирования представляется таковым: прежде чем вводить в отношении сельскохозяйственного предприятия следующую после наблюдения процедуру, которая

может стать для данного предприятия последней, необходимо скрупулезно проанализировать и соотнести будущие сезонные доходы должника с размером имеющихся обязательств. Проблема данной нормы, по нашему мнению, заключается в ее «пустом» содержании и декларативном характере, сводящими на нет все позитивные устремления законодателя.

Во-первых, законодатель фактически не предлагает никакого механизма правового регулирования заявленной в тексте нормы пласта правоотношений, поэтому остается широчайший предел для усмотрения правоприменителя.

Во-вторых, законодатель искусственно ограничил сферу действия правила о необходимости учета сезонности производства и его зависимости от природно-климатических условий процедурой наблюдения, а именно процессом анализа финансового состояния сельхозпредприятий.

В-третьих, с учетом вышеуказанных недостатков необходимо отметить, что диспозиция рассматриваемой нормы закона в принципе не устанавливает ни круг субъектов, на которых она распространяется, ни совокупность возникающих при этом обязанностей. Из текста статьи следует, что таким субъектом является временный управляющий, который, как правило, подходит к исполнению обязанности по проведению анализа финансового состояния максимально формально. И ограничение сферы действия рассматриваемого правила только на процедуру наблюдения, на наш взгляд, является необоснованным.

Поэтому известный формализм и косность арбитражных судов, проявляемые при рассмотрении дел о банкротстве, обычно не позволяют применить данную норму напрямую и вне рамок процедуры наблюдения, например, для отложения судебного разбирательства или приостановления производства по рассмотрению обособности заявления кредитора о призна-



Сложная задача

В сельскохозяйственной сфере банкротное право демонстрирует свою конкурсную направленность. Слабое регулирование посредством «стабилизирующих» норм и детально прописанные правила продажи имущества — при таких обстоятельствах справиться с задачей «не пополнить кладбище домашних животных» субъектам сельскохозяйственного рынка удается далеко не всегда.

нии банкротом сельскохозяйственного предприятия до окончания производства сельскохозяйственных работ и получения сезонной прибыли. Суды также остерегаются применять данную норму напрямую для обоснования нецелесообразности введения банкротной процедуры ввиду возможности удовлетворения должником требований кредиторов в недалеком будущем за счет сезонной прибыли.

Следует с сожалением констатировать, что ни одна из гарантий, «стабилизирующих положение» должника — сельскохозяйственного предприятия, не реализована в достаточной степени, чтобы начать нормально «работать» в имеющемся правовом регулировании и в фактических условиях сельхозпроизводства.

Преференции при продаже имущества

По сравнению с рассмотренными выше аспектами продажа имущества сельскохозяйственного предприятия урегулирована более детально. Основа гарантируемых иным участникам сельскохозяйственного рынка преференций заключается в неделимости продаваемого имущественного комплекса сельскохозяйственного предприятия (п. 1 ст. 1 ст. 179 Закона о банкротстве), а также в особом субъектном составе покупателей с преимущественным правом покупки такого имущества (п. 2 ст. 1 ст. 179 Закона о банкротстве).

Продажа на торгах предприятия-должника обязательна в деле о банкротстве сельскохозяйственной организации. Если предприятие сельскохозяйственной организации не было продано на торгах, арбитражный управляющий должен выставить на торги единым лотом имущество, которое используется в целях производства сельскохозяйственной продукции, ее хранения, переработки, реализации (так называемый производственно-техно-

логический комплекс). И только при нерезультативности продажи имущества сельскохозяйственной организации по частям проводятся торги посредством публичного предложения.

В этой связи на практике актуальным является вопрос возможности непосредственной продажи имущества сельскохозяйственного предприятия стоимостью менее 100 тыс. руб. (например, продажная стоимость одной единицы крупного рогатого скота по общему правилу не превышает данной суммы).

Для сельскохозяйственных организаций на этапе публичного предложения допускается применение правил Закона о банкротстве (п. 4 ст. 111), согласно которым часть имущества должника, балансовая стоимость которого на последнюю отчетную дату составляет менее чем 100 тыс. руб., может быть продана не с торгов, а путем заключения договора купли-продажи имущества напрямую с определенным контрагентом.

Тем не менее применение данных правил осложняется наличием преимущественного права у определенных лиц на приобретение указанного имущества, которое при его нарушении может стать основанием для признания процедуры продажи имущества сельскохозяйственной организации недействительной.

Такое преимущественное право приобретения имущества должника — сельскохозяйственного предприятия имеют лица, занимающиеся производством или переработкой сельскохозяйственной продукции и владеющие земельными участками, непосредственно прилегающими к земельному участку должника, а при отсутствии таких лиц — сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства, расположенные в той же местности, а также соответствующем субъекте РФ или соответствующем муниципальном образовании.





КАК СОХРАНИТЬ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В большинстве случаев кредитор стоит перед непростым выбором: распродавать активы предприятия по остаточной стоимости или сохранить предприятие работающим, рассчитывая на получение большего возмещения при продаже актива. Здесь максимально проявляется экономическая сущность банкротства.



Инна ВАВИЛОВА,
управляющий партнер
Адвокатского бюро
«Прайм Эдвайс»



Руслан МУХАМЕТШИН,
к. э. н., руководитель
департамента консалтинга
и оценки «Прайм Эдвайс»

Принимать решение исходя исключительно из экономических или юридических постулатов неверно. Только жесткая сцепка юристов и экономистов приведет к оптимальному удовлетворению требований кредиторов. В нашей практике мы сохраняли работающие предприятия и хотим поделиться накопленным опытом.

Сохранить нельзя закрыть

Чтобы принять взвешенное решение «сохранять или не сохранять», надо ответить

на два вечных вопроса: «кто виноват» и «что делать». Отвечая на вопрос «кто виноват», надо понять, почему предприятие оказалось в банкротстве и каков характер причин — временный, вызванный некалифицированным или недобросовестным менеджментом, рыночной конъюнктурой, ошибками в источниках и сроках финансирования, или постоянный — устаревшие производственные мощности, снижение или отсутствие спроса на продукцию, неправильное направление бизнеса в принципе. Уже здесь может стать очевидным,



Зачем сохранять работающее предприятие?

Продолжать деятельность стоит только тогда, когда есть ясное понимание, что кредиторы смогут получить лучший коэффициент возврата средств, чем при простой продаже активов. Безусловно, все экономические решения необходимо пропускать через юридическое поле банкротства. Но и слепое следование юридическим ограничениям без оглядки на экономические процессы приведет к краху самого потенциально успешного предприятия. Подавляющее большинство банкротств приводит к ликвидации бизнеса, несмотря на то, что зачастую его можно сохранить. Помочь могли бы новые, реально работающие нормы о реабилитационных процедурах.

например, что без радикальной модернизации предприятие не может генерировать операционный доход в среднесрочной перспективе. Тогда сохранение деятельности в процедуре — сомнительная затея. Если после ответа на первый вопрос желание продолжать деятельность не исчезло, необходимо решить, что делать. Первый шаг — изучить рынок, затем производственный процесс, набор реальных и финансовых активов компании. И только потом строить финансовую модель и делать выводы.

Почему важна эта последовательность? Без рынка нет продаж, и будет абсолютно неважно, как компания производит продукт. Без знания производства не будет реальных производственных ограничений к финансовой модели. Без понимания активов не будет картины возможных резервов. Построенная финансовая модель должна четко соотноситься с реальным положением вещей. Если стало понятно, что логично продолжать деятельность, нужно быть готовыми преодолеть огромное количество препятствий.

Кадры решают все

Начнем с главного — ключевой персонал. В худшем и наиболее распространенном варианте вы столкнетесь с необходимостью полной смены топ-менеджмента и реформирования управленческой команды. Принимать кадровые решения надо взвешенно, но быстро. Нужно оценить реальные возможности и компетенции новой команды, которая, как правило, связана с мажоритарным кредитором. В 90% случаев это банк. Если опыт команды в основном в банковской или юридической сфере, производственная площадка отдалена от основного офиса, сложно ожидать глубокого погружения в бизнес компании.

Лучший вариант — собственная или нанятая профессиональная команда

управленцев от кредитора и грамотный аутсорсинг функций юридического сопровождения процедуры и финансового контроля. Тогда дополнительный бонус — система сдержек и противовесов, которая возникнет при совместной работе. Чаще всего новая команда заточена на достижение финансового результата без оглядки на юридические ограничения в процедуре. А у юристов есть тенденция чересчур формально подходить к процедуре. Совмещенная конструкция даст возможность обсуждать и принимать решения с учетом нескольких точек зрения и опыта.

Вопросы бизнеса должника

Второй вопрос — оплата реестровой задолженности поставщикам энергоресурсов и уникальным поставщикам. При наличии долгов, несмотря на то, что формально они входят в реестр требований кредиторов, работать с поставщиками электроэнергии, газа и отдельными поставщиками уникальных комплектующих становится невозможно или крайне проблематично. С учетом монопольного статуса такие поставщики смогут сильно затруднить ведение бизнеса. Поэтому при небольшой сумме долга гораздо проще его приобрести контролирующему кредитору или же проектной компании, осуществляющей деятельность с использованием имущества банкрота.

После анализа рынка может встать вопрос о перепрофилировании деятельности или смене продуктовой линейки. Хорошо, если это не несет за собой значительных капитальных вложений. Если же объем вложений значителен, придется защищать свою позицию, а арбитражному управляющему нести дополнительные риски. Доказать целесообразность вложений в суде непросто, ведь цель банкротства в первую очередь — удовлетворение требований кредиторов. Суд не очень расположен вникать в экономику, и даже согла-

сие кредиторов на вложения не всегда его убеждает.

Далее надо принять ряд технологических, логистических и организационных решений по себестоимости продукции: от банального сокращения персонала (большинство крупных предприятий страдают раздутым штатом) до автоматизированной сортировки готовой продукции, дающей лишние два-три процента полезного выхода. Иногда необходима полная смена концепции бизнеса. Например, в банкротстве ОАО «Севкабель» стало очевидно, что производство в центре города нерационально, исходя из стоимости земли и рабочей силы. Менеджмент решил организовать на месте производства бизнес-центр, а само производство вынести на более дешевую площадку.

Если речь идет о производственном предприятии, необходимо добиться объема выпуска на уровне как минимум точки безубыточности и обеспечить такие же продажи. Особенно это актуально при массовом производстве, где доля условно постоянных затрат на поддержание производственного процесса крайне высока. Иногда даже выгодно продавать продукцию на отдельных рынках ниже себестоимости только для поддержания общего объема выпуска.

Использование SPV

Если бизнес генерирует положительный операционный поток и ощущается нехватка оборотного капитала, можно создать SPV для операционного бизнеса. Это даст возможность привлечь заемное финансирование на SPV, позволит избавиться от непродуктивной части трудового коллектива при переводе деятельности на SPV, выкупить долги монополистов и уникальных поставщиков, закупить современное оборудование.

Для начала необходимо определиться с принципиальной схемой. Сравнительно простая схема — аренда имущества банкрота.

Нужно переводить персонал на SPV, почти наверняка нужно получать новые лицензии и разрешения на арендатора. Если часть кредиторов не согласится с ценой аренды, ее придется отстаивать в суде. Из плюсов: простота взаимоотношений сторон, легкость документооборота и прозрачность для третьих лиц. Более сложная схема — переработка давальческого сырья. Плюсы: схема не предполагает перевод персонала, получение новых лицензий и разрешений; сложно оценить рыночную стоимость услуг по переработке и успешно оспорить рыночные условия такой схемы. Но есть и минусы: значительно усложняется документооборот, бухгалтерский и оперативный учет, сложнее объясняться с налоговой.

Готовим бизнес к продаже

После, а лучше параллельно с решением операционных задач нужно подумать о создании юридической структуры бизнеса для реализации инвестору или приобретении этого бизнеса мажоритарным кредитором. Задача юридической очистки актива по сложности сравнима с сохранением бизнеса при банкротстве, хотя проблемы будут другими.

Во-первых, могут возникнуть значительные текущие налоги. Случай из нашей практики: при банкротстве градообразующего предприятия возник вопрос с гигантской суммой НДС к уплате. Решение было найдено в замещении активов. Во-вторых, остро встанет вопрос оформления новых лицензий и разрешений. К сожалению, несмотря на то, что формально эта задача может быть решена замещением активов должника с автоматическим переоформлением, на практике это означает переоформление лицензий на новое юрлицо и возможный перерыв в работе. Совет один: заранее готовиться и проговаривать с лицензирующими органами порядок и сроки оформления документов.





ЛИЗИНГ И ОСОБЕННОСТИ БАНКРОТСТВА АВИАПЕРЕВОЗЧИКОВ

Специфику банкротства авиакомпаний определяет их основное имущество — воздушные суда. Обычно самолеты приобретают в лизинг. Это влияет и на кредиторов, и на лизингодателей, которые заявляют свои требования о включении в реестр¹.



Дмитрий ВЛАСОВ,
старший юрист,
адвокатское бюро
«Кульков, Колотилев
и партнеры»



Анастасия ШКВАРОВА,
помощник юриста,
адвокатское бюро
«Кульков, Колотилев
и партнеры»

При банкротстве авиакомпании для пополнения конкурсной массы арбитражный управляющий и/или кредиторы могут оспаривать отдельные договоры или платежи по ним. Такой путь может оказаться успешным при грамотном обосновании позиции заявителя и скорее «формальном» подходе суда к разрешению спора. Но объективная оценка экономической целесообразности и причиненного вреда возможна лишь при рассмотрении единого правоотношения (см. вынос). Например, принятие авиакомпанией-лизингополучателем обязательств по соглашению о га-

рантии может выглядеть как нарушение интересов иных кредиторов, если проигнорировать необходимость наличия этого соглашения для заключения договора лизинга и приобретения воздушных судов.

Требования лизингодателя о включении в РТК

Поскольку лизингодатель понес расходы на закупку предмета лизинга², постольку при расторжении договора лизингополучатель должен уплатить такую сумму, чтобы лизингодатель не испытывал никаких финансовых потерь. При ее расчете нужно

¹ См., например, дела о банкротстве авиакомпаний ВИМ-АВИА, дело № А65-37758/2017, «Трансаэро», дело № А56-75891/2015; «Томск Авиа», дело № А67-4289/2013 и др.

² Егоров А.В. Лизинг: аренда или финансирование? // Вестник ВАС РФ. 2012. № 3. С. 36–60.



Единое правоотношение

Обычно отношения оформляют одним договором лизинга: выкупного или операционного. Или приобретают воздушное судно у авиаперевозчика с последующей передачей его обратно в аренду. Часто стороны заключают цепочку связанных договоров: лизинга, о предпоставочных лизинговых платежах и соглашение о гарантии, по которому лизингополучатель принимает ответственность за нарушение обязательств продавцом по форвардному договору купли-продажи воздушного судна между лизингодателем и производителем. Одновременно лизингодатель заключает с продавцом воздушного судна форвардный договор купли-продажи. Эти соглашения тесно взаимосвязаны и фактически представляют собой единое правоотношение.

учитывать размер вложенного финансирования, кредитную ставку за пользование финансированием и размер вознаграждения лизингодателя, а также стоимость возвращаемого предмета лизинга³. Но ни лизингодатель, ни лизингополучатель не должны оказаться в лучшем положении по сравнению с надлежащим исполнением договора (п. 3 и 4 ст. 1 ГК).

Лизингодатели, как правило, предъявляют следующие требования для включения в реестр:

- начисленные, но не уплаченные лизинговые платежи до даты возврата воздушных судов, если суда возвращены;
- задолженность по внесению предпоставочных платежей;
- плата за расторжение договора лизинга (так называемая Termination Sum в договорах по английскому праву) за вычетом стоимости возвращенного судна или без вычета, что в принципе является неверным;
- стоимость восстановительного ремонта воздушного судна;
- расходы на оплату ежегодного взноса за регистрацию воздушных судов;
- неустойка или проценты на просроченные суммы лизинговых платежей.

Как кредиторам по договору лизинга, подчиненному нормам английского права, так и лицам, возражающим против таких требований, стоит обратить внимание:

- на порядок расчета суммы (платы) за расторжение договора лизинга или Termination Sum, представляющей собой заранее оцененные убытки (liquidated damages). Она отражает оценку сторонами потенциальных потерь кредитора при досрочном прекращении договора. Обычно она учитывает следующее: (1) затраты и убытки, связанные с привлеченным финансированием (остаток основного долга и проценты); (2) упущенную выгоду; (3) иные

затраты в связи с досрочным расторжением договора (приведение судна в надлежащее состояние при возврате);

- (не)возможность комбинации требований о взыскании liquidated damages с иными требованиями (например, стоимости восстановительного ремонта), которые могут быть квалифицированы судом как несовместимые (взаимоисключающие) или даже противоречащие российскому законодательству.

Предпоставочные лизинговые платежи могут быть ошибочно учтены отдельно от суммы возмещения финансирования, предоставленного лизингодателем. Те платежи, которые были фактически осуществлены, должны снизить общий размер финансирования и, соответственно, не подлежат предъявлению лизингодателем к учету в реестре, а те платежи, которые остались неуплаченными, не могут взыскиваться с лизингополучателя дважды.

А, например, стоимость восстановительного ремонта воздушного судна для приведения его в надлежащее состояние для последующей продажи/сдачи в аренду, как правило, учитывается лизингодателем при определении Termination Sum, в связи с чем не может учитываться дважды при заявлении о включении в реестр. Нельзя недооценивать квалификацию сумм, составляющих Termination Sum, поскольку от этого зависит очередность удовлетворения требования лизингодателя. Мы рекомендуем использовать следующие подходы квалификации природы требований, входящих в единую Termination Sum.

Раскрытие компонентов Termination Sum в договоре лизинга. Даже отраженная сторонами в договоре квалификация не является «окончательным ответом», который невозможно преодолеть. Если указанная в договоре разбивка отличается от оцененных экономических последствий и стандартной практики, такая договорная квалификация преодолима.

Подготовка отчета оценщика по затратам лизингодателя при расторжении. Затраты должны включать стоимость необходимого ремонта, упущенной прибыли и пропорциональное соотношение результатов оценки с величиной Termination Sum, согласованной сторонами.

Учет преддоговорной переписки и протоколов встреч, договоров и контактов с третьими лицами, иных косвенных доказательств. Они позволяют установить намерение сторон при согласовании единой Termination Sum.

Применение разъяснений о лизинге

Если требования кредитора-лизингодателя основаны на договоре по российскому праву и он не содержит расчет процентной ставки за предоставленное финансирование, для определения размера требований можно руководствоваться разъяснениями постановления Пленума ВАС от 14.03.2014 № 17 «Об отдельных вопросах, связанных с договором выкупного лизинга» (далее — Постановление). Приведенная в п. 3.5 Постановления формула позволит рассчитать плату за финансирование с учетом показателей разницы между всеми платежами по договору лизинга и размером финансирования, а также срока лизинга (сальдо взаимных обязательств).

Анализ судебной практики показал, что при рассмотрении дел о банкротстве применение названного Постановления не особенно распространено. Но в ряде случаев его стоит иметь в виду: разъяснения пленума позволяют определить, на ком конкретно и в каком размере (авиакомпания-лизингополучатель или лизингодатель) лежит завершающая обязанность по договору. Их применение направлено на предотвращение нарушения баланса интересов сторон. Именно

для определения размера завершающей обязанности сторон суды применили п. 3–3.5 Постановления. Например, в определении ВС от 10.10.2016 № 304-ЭС16-10433 по делу № А27-8750/2015, от 10.10.2016 № 304-ЭС16-9975 по делу № А27-584/2015⁴. В то же время при наличии соответствующих договоренностей возможно отступление от предложенного в указанном Постановлении метода, на что обращает внимание ВС в определении от 04.08.2015 № 310-ЭС15-4563 по делу № А68-2906/2014.

Вне зависимости от наличия в договоре условий о порядке определения сальдо взаимных обязательств Постановление может быть полезным благодаря сформулированному в нем применительно к договору лизинга принципу соразмерности гражданско-правовой ответственности. Отступление от него в случае банкротства авиаперевозчика недопустимо, даже если договор подчинен иностранному праву. Заявление кредитором требований, существенно превышающих сумму, которая причиталась бы ему в соответствии с расчетом по формуле сальдо взаимных обязательств, нарушит баланс взаимных обязательств и повлечет ущемление интересов иных кредиторов, нарушит правило о пропорциональном удовлетворении их требований (pari passu).

Ссылка на Постановление резонна, если требования кредитора по договору лизинга, подчиненному иностранному праву, не соответствуют вышеприведенным принципам. Иными словами, позиция возражающего лица может быть построена на том, что требование и/или решение иностранного суда/арбитража нарушает принципы пропорционального удовлетворения и компенсаторной природы ответственности. В случае их несоблюдения суд может отказать в применении иностранного права и использовать метод расчета из Постановления.

³ См., например, постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 11.04.2017 по делу № А56-75891/2015.

⁴ И хотя указанные дела не касались банкротства авиакомпаний, указанный подход будет применим и к банкротным делам.



СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ ПРИ БАНКРОТСТВЕ АВИАКОМПАНИИ

У компаний группы «Аэрофлот» в собственности только семь воздушных судов, тогда как по договорам аренды (лизинга) им принадлежит 365 воздушных судов.



Алексей ДУДКО,
партнер, международная
юридическая компания
«Хоган Лавеллз»



Александр ГАСПАРЯН,
советник, международная
юридическая компания
«Хоган Лавеллз»

При реализации имущества должника по договору купли-продажи он должен обладать правом собственности на него. Однако в большинстве случаев воздушные суда принадлежат авиакомпаниям не на праве собственности, а на иных правовых основаниях.

Так, компании группы «Аэрофлот» владеют на праве собственности лишь семью воздушными судами, тогда как по договорам аренды (лизинга) им принадлежит 365 воздушных судов. Это можно

увидеть в сокращенной консолидированной промежуточной финансовой отчетности за три месяца 2019 года ПАО «Аэрофлот — российские авиалинии». Иногда весь парк воздушных судов находится у авиакомпании по договорам аренды (лизинга) (ежеквартальный отчет ОАО Авиакомпания «Уральские авиалинии» за II квартал 2019 года). Права лизингодателей, кредиторов и иных финансирующих сторон в отношении воздушных судов гарантируются положениями так называемой Кейптаунской Конвенции, которая

имеет приоритет над российским законодательством (Конвенция (УНИДРУА) о международных гарантиях в отношении подвижного оборудования и Протокол (Кейптаун, 16.11.2001)). Россия ратифицировала данную Конвенцию 23.12.2010 с последующим вступлением в силу с 01.09.2011.

Само собой разумеется, реализовать арендованные воздушные суда в рамках конкурсного производства не удастся. Тем не менее такие договоры аренды (лизинга) могут быть оспорены по соответствующим специальным банкротным нормам (гл. III.1 Закона о банкротстве) или по общим нормам о недействительности сделок при наличии к тому достаточных оснований. О соотношении специальных и общих оснований недействительности сделок см. п. 4 и 17 постановления Пленума ВАС от 23.12.2010 № 63 «О некоторых вопросах, связанных с применением главы III.1 Закона о банкротстве».

Ранее существовала возможность за счет текущих платежей (абз. 6 п. 2 ст. 134 Закона о банкротстве) погасить небольшую часть оставшихся платежей по договору финансового (выкупного) лизинга, возникших после возбуждения производства по делу о банкротстве, и тем самым обеспечить переход воздушного судна в конкурсную массу кредитора. Однако судебная практика пошла по пути непризнания платежей по договору финансового (выкупного) лизинга в качестве текущих¹, что делает невозможной указанную процедуру.

Правовой режим воздушного судна

На воздушные суда, подлежащие государственной регистрации (их виды указываются в ст. 33 Воздушного кодекса) в силу закона (абз. 2 п. 1 ст. 130 Гражданского кодекса), распространяется пра-

вовой режим недвижимого имущества. Статус недвижимости влечет некоторые корректировки общей процедуры реализации имущества.

Во-первых, недвижимое имущество подлежит продаже на торгах, проводимых в электронной форме. Однако, исходя из обстоятельств дела, указанный порядок может быть изменен². Например, если продажа недвижимого имущества посредством проведения электронных торгов повлечет причинение убытков должнику, а не пополнение конкурсной массы³.

Во-вторых, переход права собственности по договору купли-продажи воздушного судна подлежит регистрации не в Едином государственном реестре недвижимости, а в Едином государственном реестре прав на воздушные суда и сделок с ними. К форме и существенным условиям договора купли-продажи воздушного судна предъявляются требования, характерные для договора купли-продажи недвижимости (ст. 550, 554, 555 Гражданского кодекса) наряду с требованиями законодательства о банкротстве (п. 19 ст. 110 Закона о банкротстве).

Двигатели и иное подвижное оборудование, находящиеся на воздушном судне, составляют его принадлежность как оборудование. При этом двигатели имеют особую идентификацию и правовой режим, что может иметь значение, например, при его залоге отдельно от залога прав на воздушное судно и последующей реализации.

Особенности оценки воздушного судна

При реализации воздушного судна может потребоваться проведение независимой оценки для определения его начальной стоимости (абз. 1 п. 1 ст. 130 и п. 1 ст. 139 Закона о банкротстве).

¹ Абз. 3 п. 2 постановления Пленума ВАС от 23.07.2009 № 63 «О текущих платежах по денежным обязательствам в деле о банкротстве» в редакции постановления Пленума ВАС от 06.06.2014 № 37; определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного суда от 25.04.2015 по делу № 305-ЭС15_17460.

² Постановление ФАС Московского округа от 30.11.2009 по делу № А41-К2-9170/06.

³ Постановление 9ААС от 07.07.2017 № 09АП-21741/2017 по делу № А40-73619/11.

Порядок привлечения оценщика регулируется законодательством о банкротстве и сложностей не вызывает. Этого нельзя сказать о самой процедуре. Оценочная экспертиза воздушных судов проводится на основании Стандарта РОО «Оценка летательных аппаратов и воздушных судов» СТО РОО 21-04-98. Она предусматривает анализ ряда специфических характеристик, присущих воздушным судам.

Так, например, большинство гражданских воздушных судов допускается к эксплуатации при наличии сертификата летной годности (п. 1 ст. 36 Воздушного кодекса). По общему правилу он выдается уполномоченным органом в области гражданской авиации государства, где воздушное судно зарегистрировано⁴, и удостоверяет состояние гражданского воздушного судна, при котором оно соответствует типовой конструкции и способно обеспечивать его безопасную эксплуатацию (п. 1 ст. 35 Воздушного кодекса). В случае выявления небезопасного состояния гражданского воздушного судна, а также при нарушении других требований эксплуатация такого воздушного судна может быть ограничена или вообще остановлена (п. 8 ст. 37.1 Воздушного кодекса).

Также для целей осуществления коммерческих перевозок новому собственнику может потребоваться сертификат эксплуатанта. Его получение существенно упрощается, если авиакомпания-банкрот уже получала соответствующий сертификат. Отсутствие сертификата летной годности и сертификата эксплуатанта снижает рыночную стоимость воздушного судна.

Кроме того, необходимо провести оценку летно-технических характеристик, операционных расходов, сроков эксплуатации и других существенных факторов, что, несомненно, усложняет

процедуру реализации и требует общих знаний о самой процедуре. В этой связи целесообразно привлечение специализированных оценщиков.

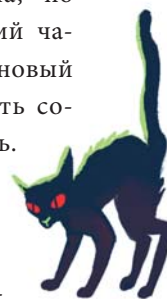
Иностранный элемент

Если воздушное судно зарегистрировано не в России (что является повсеместным явлением), то после его реализации конкурсным управляющим может возникнуть ряд специфических трудностей.

В первую очередь для внесения изменений в иностранный реестр требуется оформить необходимые документы в соответствии с местным законодательством, которое может иметь особое регулирование, существенно отличающееся от российского.

Также лицо, которое приобрело воздушное судно, зарегистрированное и находящееся за рубежом, рискует столкнуться с удержанием воздушного судна за долги перед третьими лицами, например иностранными аэропортами или госкорпорациями по организации воздушного движения. Удержание воздушного судна регулируется законодательством страны пребывания, и для него может не требоваться даже судебного решения.

Возможность такого удержания зачастую не просчитывается при оценке стоимости воздушного судна, но в практике банкротства компаний часто случается. В конечном итоге новый собственник вынужден оплачивать соответствующую задолженность. В противном случае воздушное судно или его составные части будут реализованы в счет погашения задолженности. На практике помимо надлежащей оценки стоимости судна учет данного риска является одним из ключевых и требует соответствующего прямого регулирования при структурировании продажи.



⁴ Исключения: см. ст. 83 *bis* Конвенции о международной гражданской авиации (заключена в г. Чикаго 07.12.1944).



БАНКРОТСТВО ДИСТРИБЬЮТОРОВ АУДИОВИЗУАЛЬНЫХ ПРОИЗВЕДЕНИЙ

Развитие и усложнение экономических отношений привели к тому, что значительный вес в экономике приобретает индустрия развлечений, прежде всего связанная с оборотом прав на аудиовизуальные произведения, фильмы и игры. Чем более развита экономика, тем большее значение имеет сфера entertainment.



Федор ВЯЧЕСЛАВОВ,
к. ю. н., партнер
юридической фирмы
VLawyers

Для банкротства дистрибьюторов аудиовизуальных произведений, а прежде всего кинофильмов, характерно следующее.

Во-первых, большая часть кинорынка прежде всего в регионах находится в тени. Деньги от продажи билетов часто не учитываются в бухгалтерском и налоговом учете и просто передаются наличными.

Во-вторых, права на аудиовизуальные произведения и/или правомочия на получение доходов от их использования могут быть заложены банку в обеспечение «бла-

гополучно выведенных» кредитов. Залог в отношении ключевого актива должника приводит к тому, что все деньги, получаемые от использования аудиовизуальных произведений, уходят залоговому кредитору, а правообладатель не может ни распорядиться переданными правами (если договор заключался на условиях исключительной лицензии), ни надеяться на получение денег из конкурсной массы.

В-третьих, средняя продолжительность банкротства — несколько лет. За это время права на аудиовизуальные произведения могут существенно потерять в цене,

поскольку рынок весьма динамичен. Можно попытаться возбудить уголовное дело по ч. 4 ст. 159 или ст. 160 УК, взыскать убытки с руководителей или привлечь их к субсидиарной ответственности, что займет годы и потребует значительного финансирования.

Арбитражных управляющих, оценщиков, специализирующихся на данных делах, нет. Реализация имущественных прав на аудиовизуальные произведения становится сложной задачей. Зачастую оценщики оценивают права на фильм на основе выручки, полученной должником по ранее заключенным договорам с телеканалами с учетом того или иного поправочного коэффициента. При этом не учитывается география прав (то есть территория, на которую предоставлены права должнику), объем таких прав (например, не только прокат в кинотеатрах, но и в онлайн-кинотеатрах), срок действия предоставленных прав, что влечет занижение стоимости активов. Отчеты оценщиков не могут быть оспорены ни в рамках дела о банкротстве, ни в рамках самостоятельного процесса, поскольку носят рекомендательный характер (согласно п. 1 информационного письма ВАС № 92 от 30.05.2005, кредитор может оспорить лишь сделку, совершенную на основе отчета).



Недобросовестные действия АУ

Арбитражный управляющий может заключить соглашение с третьим лицом, которое за вознаграждение будет распоряжаться правами на фильмы и в качестве агента заключать лицензионные соглашения с телеканалами. Доходы от проката фильмов аккумулируются на счетах агента/комиссионера лжеправообладателя и не попадают в должном объеме в конкурсную массу.

Что делать кредитору-правообладателю

При таких обстоятельствах, возможно, что реальным выигрышным сценарием для кредитора будет не столько удовлетворение требований в рамках дела о банкротстве, сколько защита прав на аудиовизуальные произведения и очистка аудиовизуальных произведений от правопритязаний третьих лиц. В этом случае правообладатель сможет выпустить свои произведения в оборот и если даже не вернуть деньги от должника, то снова начать зарабатывать на рынке с более надежными партнерами.

Здесь проявляется антагонизм интересов большинства кредиторов и арбитражного управляющего с одной стороны и лицензиара с другой. Первые заинтересованы в том, чтобы права оставались у должника, поскольку они могут генерировать денежный поток для должника, давать надежду на восстановление его платежеспособности и удовлетворение требований кредиторов. Лицензиар же категорически заинтересован в обратном, так как надежды на получение указанных денежных средств крайне мало.

Поэтому кредитору-правообладателю могут рекомендовать не допускать выпуска в оборот его аудиовизуальных произведений. «Очищение» прав на аудиовизуальные произведения может сделать банкротство должника невыгодным для его потенциальных выгодоприобретателей.

Во-первых, это расторжение лицензионных соглашений до введения процедур банкротства или как минимум конкурса. Большинство лицензионных соглашений (прежде всего с иностранными правообладателями) предусматривает автоматическое прекращение лицензии или право лицензиара расторгнуть договор в случае неисполнения финансовых обязательств в течение определенного периода времени либо в случае введения в отношении должника процедуры банкротства. Однако банкротство банкротству рознь. Поэтому при толковании условий лицензионного договора особое значение будет иметь вопрос о том, какую процедуру или стадию банкротства стороны имели в виду в качестве условия расторжения лицензионного соглашения.

Во-вторых, необходимо незамедлительно уведомить должника и сублицензиатов о прекращении прав на фильмы с указанием правовых последствий их нарушения, сформировать команду, которая на ежедневной основе займется мониторингом расписания кинотеатров и каналов, чтобы выявлять нарушения прав кредитора.

Отличным дополнением для исключения прав на кинофильмы из конкурсной массы будет служить прекращение действия прокатного удостоверения по заявлению правообладателя. Прокатное удостоверение является разрешительным документом для публичного проката и (или) показа фильма на территории Российской Федерации (ст. 5.1 Закона «О государственной поддержке кинематографии Российской Федерации» и п. 5 постановления Правительства от 17.11.1994 № 1264 «Об утверждении Правил по киноvideообслуживанию населения»). А без действующего лицензионного договора, подтверждающего права на показ фильма в кинозале и (или) прокат фильма на материальном носителе, выдача прокатного удостоверения невозможна (п. 18 постановления Правительства от 27.02.2016 № 143 «Об утверждении Правил выдачи, отказа в выдаче и отзыва прокатного удостоверения на фильм и Правил ведения Государственного регистра фильмов»).

«Очищение» прав кредитора

Можно оспаривать действия управляющего, оспаривать сделки и взыскивать убытки, но более эффективным способом защиты интересов кредитора является «очищение» прав на аудиовизуальные произведения, то есть установление в судебном порядке, что права у должника прекратились. Здесь возможно предъявление нескольких исков, хотя конкуренция исков не допускается.

Первый вариант — заявление о признании незаконными действий управляющего по включению имущественных прав на фильмы в конкурсную массу, но в данном случае необходимо дождаться формирования такой массы управляющим. Такое заявление представляет собой обособленный спор в рамках дела о банкротстве.

Второй вариант — предъявление иска в общегражданском порядке о признании

лицензионного договора расторгнутым/прекращенным. Данный способ представляется наиболее верным, поскольку такое требование не является денежным (ст. 2, п. 5 ст. 4, ст. 126 Закона о банкротстве, определение ВАС от 12.03.2013 № ВАС-1320/13 по делу № А56-47441/2010, определение ВС от 01.03.2011 № 18-В10-92, постановление АС ЗСО от 24.11.2014 № Ф04-11408/2014 по делу № А46-414/2014).

Также важно правильно определить подведомственность спора. Если есть третейская оговорка, необходимо обратиться в третейский суд. Если третейская оговорка окажется неисполнимой по российскому праву или если споры подлежат рассмотрению за рубежом, то потребуются впоследствии признать на территории РФ решение третейского суда, в силу чего обращение в государственный суд РФ может быть предпочтительным, особенно если управляющий не заявит возражений против рассмотрения спора государственным судом (подп. 5 п. 1 ст. 148 АПК).

Прекращение лицензии влечет прекращение прав по сублицензионным договорам, а также залога имущественных прав и (или) прав на кинофильмы. Объем прав по сублицензии и срок их действия не могут превышать пределы тех прав и тех способов использования, которые предусмотрены лицензионным договором для лицензиата (п. 3 ст. 1238 ГК, п. 3.2.2 приказа Роспатента от 29.12.2009 № 186, постановление 9ААС от 19.07.2011 № 09АП-16635/2011-АК по делу № А40-34006/11-129-147, постановление ФАС МО от 09.12.2010 № КГ-А40/15099-10 по делу № А40-7634/10-143-59). В совокупности расторжение лицензионных договоров до введения процедур банкротства, «очищение» прав на аудиовизуальные произведения позволят кредитору преодолеть правопритязания других кредиторов, недобросовестных лиц и снова ввести свои права в оборот.





СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПОДРЯД. КАК СОБЛЮСТИ БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ ПРИ БАНКРОТСТВЕ?

Договоры строительного подряда — наиболее распространенный вид договоров подряда на строительство, реконструкцию и проведение ремонтных работ стратегически важных для компаний объектов. Начало процесса банкротства имеет огромное влияние на практическую реализацию таких договоров.



Екатерина ДУХИНА,
адвокатское Бюро
«Духина, Геворкян
и партнеры»



Мушех ГЕВОРКЯН,
адвокатское Бюро
«Духина, Геворкян
и партнеры»

Любая из сторон на определенном этапе может утратить способность удовлетворить требования кредиторов. Введение арбитражным судом соответствующих процедур неизбежно повлечет изменение правового положения обеих. Как соблюсти баланс интересов сторон договора при банкротстве?

У подрядчика есть обязательство по выполнению работ, а у заказчика — по их оплате. И положение указанных лиц при процедуре банкротства кардинально отличается.

Банкротство заказчика

Рассмотрим ситуацию банкротства заказчика, когда договор находится в интенсивной стадии исполнения. В большинстве случаев в договорах подряда оплата производится по факту выполненных работ. При таких обстоятельствах подрядчик практически не имеет реальной возможности получить причитающиеся ему деньги, поскольку его денежное требование подлежит включению в реестр требований наряду с другими кредиторами. Очередность удовлетворения текущих

требований предполагает первоначально выплаты судебных расходов, вознаграждения арбитражному управляющему, оплату труда работающих у должника по трудовому договору лиц, эксплуатационных платежей. Только потом оплачиваются иные текущие расходы, к которым относятся и требования подрядчика об оплате выполненных работ. При таких обстоятельствах невозможно гарантировать, что средств будет достаточно.

Поэтому для соблюдения интересов подрядчика полагаем, что помогут следующие методы: 1) указывать срок оплаты работ не более месяца после их фактического выполнения; 2) подготавливать и передавать КС2,3 в день сдачи работ; 3) обязательно фиксировать факт передачи документов о выполнении работ, при этом устанавливать обязательства по оплате работ как встречные; 4) устанавливать в договоре право подрядчика на приостановление работ в случае просрочки оплаты со стороны заказчика. Указанные методы позволят не накапливать большую задолженность заказчика перед подрядчиком, которую впоследствии невозможно будет взыскать в процедуре банкротства.

Значительная часть договоров строительного подряда заключается в соответствии с Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В большинстве же госконтрактов присутствует право на досрочное одностороннее расторжение в случае возбуждения в отношении подрядчика-исполнителя дела о банкротстве. Это условие практически все подрядчики по государственным контрактам зеркально переносят в субподрядные договоры.

В правоприменительной практике (определение СКЭС ВС от 29.01.2018 № 304-ЭС17-14946) неоднократно отмечалось, что в рамках дела о банкротстве прекращение договора подряда не должно приводить

к неосновательному обогащению заказчика — освобождению его от обязанности по оплате выполненных до прекращения договора работ, принятых заказчиком и представляющих для него потребительскую ценность. Прекращение договора подряда порождает необходимость соотнесения взаимных предоставлений сторон по этому договору и определения завершающей обязанности одной стороны в отношении другой.

Поэтому для соблюдения прав и интересов подрядчика представляется возможным в соответствии со ст. 310 ГК договариваться об условиях прекращения договора в случае возбуждения процедуры банкротства заказчика (исполнителя по государственному контракту).

Особенностью отношений строительного подряда также являются случаи, когда документы оформляются сторонами некорректно или с задержкой. Зачастую заказчик, используя свое положение, вынуждает подрядчика выполнить работы, не предусмотренные договором, под устное обещание оформить документы впоследствии. Иногда такие обещания выполняются, но чаще нет. А в случае банкротства заказчика управляющий никогда не возьмет на себя ответственность за то, что не было согласовано и закреплено сторонами в письменном виде.

Нужно учитывать специфику рассмотрения в деле о банкротстве вопросов исполнения договора строительного подряда и установления оснований для включения в реестр. Судьи обычно не вникают подробно в содержание КС2,3, редко назначают строительные экспертизы, а в случае отсутствия подписанных с обеих сторон форм регулярно отказывают в удовлетворении требований.

Поэтому одной стороне договора необходимо неукоснительно соблюдать условия договора и предельно корректно вести документооборот и переписку с другой стороной.



Банкротство подрядчика

В современных экономических условиях в договорах строительного подряда права заказчика более защищены, так как прежде всего подрядчик заинтересован заключить контракт в условиях высокой конкуренции и часто готов пойти на ущемление своих интересов ради такой возможности.

Заказчик, диктуя условия, часто устанавливает в договоре свое право расторжения в одностороннем порядке в случае возбуждения процедуры банкротства, поскольку в этом случае заказчику будет весьма проблематично добиться выполнения строительных и иных работ. Если у подрядчика перед заказчиком есть денежное обязательство, например наличие неотработанного аванса, заказчику придется обращаться с заявлением о вступлении в РТК. Поэтому для соблюдения интересов заказчика рекомендуем не устанавливать в договоре полную предоплату работ. Кроме того, действенным методом защиты интересов заказчика является банковская гарантия, которая обеспечивает исполнение обязательств со стороны подрядчика.

Обеим сторонам договора рекомендуем пользоваться и иными способами обеспечения обязательств. Необходимо учитывать, что признание судом требований кредитора обоснованными и введение в отношении должника-заказчика процедуры наблюдения не лишает должника возможности вступать в новые отношения и продолжать исполнять ранее заключенные сделки, необходимые для обеспечения надлежащего уровня эффективности его деятельности.

Возможна ситуация, когда договор заключен после возбуждения дела о банкротстве заказчика по договору строительного подряда либо до этой даты, но обязанность по оплате работ подрядчика возникла после возбуждения дела. Требования подрядчика в указанной ситуации будут текущими. Требования кредиторов по текущим платежам не подлежат включению в реестр требова-

ний кредиторов и удовлетворяются на преимущественной основе. Статья 20.3 Закона о банкротстве предусматривает среди прочих основную обязанность арбитражного управляющего должника — действовать добросовестно и разумно в интересах должника, кредиторов и общества в целях восстановления платежеспособности должника.

Завершение работ подрядчиком-должником в ряде случаев является экономически обоснованным, увеличивает фактическую стоимость конкурсной массы и служит основной законной цели управляющего — сохранять и преумножать имущество должника в интересах как кредиторов, так и самого должника. Однако это крайне редко используется управляющими на практике.

С другой стороны, рекомендуем в обязательном порядке выяснять наличие возможности должника-подрядчика доделать работы по договору. В случае надлежащего выполнения договора должник имеет право на оплату выполненных работ заказчиком, что также способствует увеличению конкурсной массы в интересах кредиторов должника-подрядчика. Бездействие управляющего по этому поводу может быть обжаловано в рамках соответствующей процедуры.

При многообразии правоприменительной практики по делам о банкротстве вряд ли возможно предусмотреть идеальный юридический рецепт договорных формулировок, гарантированно защищающих каждую сторону в правоотношениях с должником по делу о банкротстве. Однако те особенности и рекомендации, на которые мы обратили внимание, помогут определить области рисков получения материального ущерба как заказчика, так и подрядчика в случае возбуждения в отношении одного из них процедуры банкротства. При этом очевидно, что залогом принципиальной возможности сторон защищать свои права и законные интересы в любом случае будет являться максимально корректный и точный документооборот у обеих сторон договора строительного подряда.





ПРАВИЛА ВИНОДЕЛОВ

При банкротстве «особенных» должников приходится сталкиваться с вопросами, которые не нашли прямого разрешения в законодательстве и правоприменительной практике. Возникает и необходимость «примирить» положения законодательства о банкротстве и отраслевого законодательства¹.



Юлия КАРПОВА,
партнер юридической фирмы
«Инфралекс»

В соответствии с Законом об алкогольной продукции продать алкогольную продукцию может только тот, у кого есть лицензия. Не исключено, что к моменту, когда должник окажется в процедуре банкротства, срок действия лицензии уже истечет.

Продать или уничтожить?

В ситуации без банкротства при истечении срока действия лицензии есть два варианта действий: (1) обратиться в Росалкогольрегулирование за продлением лицензии или за новой лицензией либо (2) поставить продукцию в течение двух месяцев с момента прекращения действия лицензии под контролем лицензирующего органа. Однако банкротящемуся должнику такие опции не всегда доступны.

1. Для получения новой или продления старой лицензии необходимо, чтобы у должника не было непогашенной задолженности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, а также пеней и штрафов по налоговому законодательству. Как правило, у банкрота такая задолженность есть, следовательно, оформить лицензию не получится.

2. К тому моменту, когда арбитражный управляющий проведет инвентаризацию имущества должника и сможет приступить к продаже, двухмесячный срок с момента прекращения лицензии также, вероятнее всего, истечет. Это означает невозможность осуществить продажу продукции даже под контролем лицензирующего органа, такая продукция подлежит уничтожению.

Таким образом, с одной стороны, законодательство о банкротстве предписывает управляющему предпринять все меры

1 Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» (далее — Закон об алкогольной продукции).

по наиболее полному удовлетворению требований кредиторов. С другой стороны, положения законодательства об алкогольной продукции не позволяют продать алкогольную продукцию предприятия-банкрота.

Прямого указания в законе, как быть должнику в такой ситуации, нет. Возможное решение предложено правоприменительной практикой: обращение в Росалкогольрегулирование с заявлением о продлении сроков хранения и реализации остатков алкогольной и спиртосодержащей продукции на срок до фактической реализации остатков алкогольной продукции и выдаче соответствующего разрешения на хранение, реализацию и поставку (постановление Президиума ВАС от 18.03.2014 № 16341/13 по делу № А63-1408/2013, п. 14 Обзора практики ВС, утв. Президиумом ВС 19.09.2018, определение ВС от 05.03.2018 № 305-КГ17-17338 по делу № А40-249922/2016, постановление АС МО от 04.07.2019 № Ф05-5330/2019 по делу № А40-21250/2018).

Но встречаются отдельные случаи, когда суды считают, что даже процедура банкротства и интересы кредиторов не повод для продления такого срока. Да и Росалкогольрегулирование по формальным требованиям не всегда санкционирует такое продление. Нужно быть готовым к отстаиванию своей позиции в Росалкогольрегулировании, а потом, возможно, не в одной судебной инстанции. Прямое законодательное регулирование вопросов хранения и реализации алкогольной продукции в процедуре банкротства, конечно, помогло бы в разрешении подобных спорных ситуаций.

Как продавать?

Если вам посчастливилось и срок действия лицензии должника не истек или вам удалось добиться продления срока хранения и реализации алкогольной продукции,

необходимо ответить на вопрос, в каком порядке эту продукцию продавать. По общему правилу имущество должника, в том числе алкогольная продукция, подлежит продаже на торгах. Но есть исключение.

Правила о том, что продажа имущества должника обязательно осуществляется на торгах, не распространяются на случаи реализации имущества должника, которое является продукцией, изготовленной должником в процессе хозяйственной деятельности. Такое имущество может быть продано по прямому договору без торгов (п. 6 ст. 139 Закона о банкротстве, постановление АС УО от 23.11.2017 № Ф09-633/17 по делу № А60-10951/2016). В данной ситуации не придется тратить ни время, ни денежные средства на организацию и проведение торгов. Если алкогольная продукция изготовлена должником, она может быть продана по прямому договору.

Учитывайте, что если речь идет об оптовой продаже, то ее можно осуществить только в пользу лица с соответствующей лицензией. При заключении прямого договора обязательно проверять наличие у контрагента лицензии. В случае проведения торгов в соответствии с п. 4 ст. 110 Закона о банкротстве алкогольная продукция как ограниченно оборотоспособное имущество реализуется на закрытых торгах в форме электронного аукциона, закрытого по составу участников. В торгах могут принимать участие только компании с лицензией. На это следует указать в порядке продажи имущества и сообщении о проведении торгов.

Продажа без остановки производства

Часто продажа работающего предприятия более выгодна, чем продажа имущества предприятия по частям. В такой ситуации важно обеспечить непрерывность производства и иной деятельности предприятия.

Препятствием к обеспечению непрерывности деятельности предприятия может стать отсутствие у приобретателя предприятия лицензии на производство, хранение и реализацию алкогольной продукции. Для ее получения необходимо, например, наличие в собственности основного технологического оборудования, производственных и складских помещений. Но потенциальный приобретатель еще их не имеет, а лишь собирается их приобрести у должника и поэтому не может получить лицензию. Это значит, что после приобретения предприятия у покупателя уйдет еще один — три месяца на получение необходимых разрешений. Все это время предприятие будет простаивать, а покупатель будет нести связанные с этим издержки. При определении покупной цены потенциальный приобретатель, безусловно, будет учитывать такие издержки и снижать предлагаемую цену.

Выходом из ситуации может стать замещение активов. В рамках этой процедуры лицензия должника подлежит переоформлению на вновь созданное общество. Закон об алкогольной продукции не содержит положений о переоформлении лицензии в случае замещения активов должника. Ранее Минфин в письме от 25.12.2014 № 03-05-04-03/67455 указывал, что положение Закона о банкротстве о переоформлении лицензии в случае замещения активов не распространяется на отношения, связанные с осуществлением лицензирования производства и оборота алкогольной продукции. При замещении активов должника на базе его имущества создается новое юридическое лицо, которое может получить лицензию в общем порядке.

Затем суды сформировали следующую правовую позицию: при замещении активов лицензии подлежат переоформлению вне зависимости от того, предусмотрено ли такое основание для переоформления как замещение активов в соответствующем федеральном законе,

регулирующем лицензирование отдельных видов деятельности (постановление АС УО от 21.05.2018 № Ф09-1631/18 по делу № А47-13266/2016; постановление АС ВВО от 28.02.2018 № Ф01-129/2018 по делу № А82-8114/2017; постановление 2ААС от 28.11.2017 № 02АП-8193/2017 по делу № А82-8114/2017 и определение ВС от 17.05.2018 № 301-КГ18-4754).

Можно сделать вывод, что при замещении активов лицензия должника подлежит переоформлению на новое общество, которому передаются активы. До переоформления лицензии лицензиат или его правопреемник может осуществлять деятельность на основании ранее выданной лицензии, но не более трех месяцев с момента возникновения обстоятельств, являющихся основанием для переоформления лицензии. При реализации процедуры замещения активов собственник активов вправе продолжать деятельность по производству и реализации алкогольной продукции на основании действующих лицензий в течение периода их переоформления на нового собственника активов (но не более трех месяцев с даты создания нового общества).

В открытых источниках не удалось найти ни одного спорного случая по вопросу о возможности переоформления лицензии в отношении алкогольной продукции при замещении активов и вопросу продолжения деятельности до такого переоформления. Поэтому актуальная позиция правоприменителя по данному вопросу неясна, хотя деятельность нового общества до переоформления лицензии соответствует интересам кредиторов и не нарушает лицензионные требования: новому обществу переходят активы должника, необходимые для лицензии, — права на производственные и складские помещения, технологическое оборудование, сотрудники и подрядчики. Но пока нелишним будет заручиться поддержкой Росалкогольрегулирования в виде соответствующих разъяснений.





ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ И ПРОДАЖА ИМУЩЕ- СТВА ЕДИНЫМ ЛОТОМ

Говоря о банкротстве промышленных предприятий, стоит отметить особое значение социального аспекта.



Борис КИРИЛЕНКО,
начальник управления
по работе с проблемными
кредитами корпоративных
клиентов АО «ЮниКредит Банк»

Социальный аспект в банкротстве промышленного предприятия приобретает особые черты, так как речь по сути идет о спасении многочисленного трудового коллектива и физическом выживании сотен, а иногда и тысяч людей.

Подход кредиторов к процедуре банкротства промышленных предприятий должен быть проработан в том числе и с учетом социальных последствий и возникающих при этом репутационных рисков. Предприятия промышленного сектора наиболее остро реагируют на кризисные явления в экономике.

Наиболее тяжелым социальным последствием банкротства является массовое сокращение рабочих мест, резкое падение доходов и уровня жизни работников, разрушение эффективно действовавших трудовых коллективов. Процедура банкротства вызывает недовольство трудового коллектива, провоцирует конфликты и трудовые споры зачастую с участием правоохранительных органов. Поэтому важно найти стратегического инвестора, заинтересованного в приобретении промышленного предприятия целиком. Это позволяет и решить социальные вопросы, и сохранить трудовой коллектив.

Особенности продажи

Реализация имущества промышленного предприятия единым лотом имеет ряд особенностей. Статус кредиторов третьей очереди в процедуре банкротства различен у залоговых и незалоговых кредиторов. Требования банков, как правило, обеспечены залогом. Залоговый статус предоставляет определенные преференции кредитору в последующей реализации залогового имущества и распределении денежных средств. Вместе с тем при реализации залогового имущества существует ряд особенностей, которые необходимо отметить.

Залоговый кредитор вправе самостоятельно определять порядок реализации заложенного ему имущества без согласования с другими кредиторами и утверждения судом. Изменения появились в Законе о банкротстве благодаря ФЗ от 29.12.2014 № 482-ФЗ. В классических случаях имущество, предоставленное в залог банкам-кредиторам, представляет собой единую неделимую вещь, которая не связана с иным имуществом должника. Здесь реализация залогового имущества не имеет каких-либо особенностей.

Но что делать, если залоговое имущество невозможно реализовать обособленно от остального имущества должника, которое не обременено залогом или является залогом иного кредитора? Залоговое имущество должника может быть неразрывно связано и с иным имуществом через единую производственную цепочку, особенно если речь идет о промышленном предприятии. В конце концов, имущество может быть неделимым и его раздельная реализация невозможна или нецелесообразна в силу объективных причин. Это могут быть линии электропередач, трубопроводы, проложенные коммуникации, полотна железной дороги и ж/д тупики; промышленное оборудование, производственные линии,

связанные в единую технологическую цепь агрегаты, станки, образующие единое целое со зданием, в котором расположены.

Очевиден вопрос реализации здания — предмета залога совместно с коммуникациями, подведенными к нему, свободными от какого-либо обременения. В таком случае целесообразно говорить о реализации имущества единым лотом. Тут есть сложности, с которыми может столкнуться залоговый кредитор в процедурах банкротства промышленного предприятия.

Случай из практики

В банкротстве крупного промышленного предприятия (более 2000 сотрудников) столкнулись интересы различных кредитных организаций — залогодержателей.

Должник передал в залог объекты движимого и недвижимого имущества, связанного в единую технологическую цепочку. В случае с движимым имуществом залог в основном был представлен производственным оборудованием и производственными линиями. Залог недвижимого имущества представлен отдельными производственными корпусами и земельными участками. В нормальной ситуации подобное распределение залогового имущества среди залогодержателей не вызывало вопросов. Но с момента возникновения финансовых трудностей у должника и последующего введения в отношении него процедуры банкротства основная цель банков-кредиторов — максимально быстро вернуть вложенные средства. Учитывая введение конкурсного производства, возврат средств через реализацию залогового имущества.

Первоначальное намерение каждого кредитора реализовать свой залог самостоятельно и выйти из процедуры с наименьшими потерями трудно реализовать, учитывая специфику залога и ограниченный спрос на него. В отношении части за-



Всегда есть возможность договориться

На стадии выдачи кредита и оформления имущества в залог банки не склонны обсуждать между собой проблемы, с которыми, вероятно, столкнутся при реализации имущества должника. Да это и нереально. Главный посыл — всегда искать возможность договариваться между собой. Понимание конечного результата и совместные действия дадут максимально возможный экономический эффект для всех сторон.

ложенного промышленного оборудования отдельная реализация невозможна в принципе. Помимо объективных причин, не позволяющих в случае продажи залогового имущества с торгов физически демонтировать и вывозить технологическое оборудование без разбора производственных корпусов предприятия, были и финансовые причины: подобная реализация содержит значительный дисконт к цене конечной реализации. Аналогичная проблема возникла и при реализации недвижимого имущества, интегрированного в единый производственный процесс. Продажа одного цеха тому или иному инвестору становилась невозможной и экономически невыгодной ввиду значительного дисконта.

Банки-залогодержатели приняли единственно верное решение договориться между собой о реализации всего имущества должника единым лотом. В таком случае средства от реализации имущества подлежат распределению конкурсным управляющим пропорционально стоимости доли залога каждого банка-кредитора. Решение позволило реализовать имущество промышленного предприятия-должника наиболее оптимальным способом как единую производственную площадку стратегическому инвестору по стоимости, максимально приближенной к рыночной.

С точки зрения покупателя-инвестора, приобретение единого имущественного комплекса значительно привлекательнее и целесообразнее, чем его выкуп по частям со множества торгов. С точки зрения процедуры банкротства реализация имущества единым лотом экономит средства на публикацию сообщений, оплату услуг торговых площадок и пр. С точки зрения социального аспекта она помогает сохранить трудовой коллектив и избежать массового увольнения.

Реализация имущества должника реально теряет привлекательность для потенциальных покупателей. Они вынуж-

дены будут сами заниматься выкупом и сбором разрозненных активов обратно в единый имущественный комплекс. При этом могут возникнуть трудности с государственной регистрацией прав на недвижимость. Это дополнительные затраты и затягивание процедуры банкротства.

Как утвердить такой порядок продажи?

Из особенностей утверждения порядка реализации имущества единым лотом нужно выделить следующее.

Во-первых, единое положение о порядке реализации имущества должника должно быть утверждено каждым залоговым кредитором, соглашающимся на такую реализацию. Позицию поддержал Президиум ВАС в постановлении № 14016/10 от 30.07.2013. Даже в случае продажи объекта залога единым лотом залоговый кредитор не утрачивает свое право определять порядок и условия продажи заложенного имущества. При этом при разногласиях между залоговым кредитором и конкурсным управляющим арбитражный суд «вправе исходя из конкретных обстоятельств признать такой порядок реализации предмета залога целесообразным либо нет».

Во-вторых, в момент утверждения такого порядка каждый залоговый кредитор заранее соглашается с тем, что, если имущество не будет продано и на повторных торгах, он не будет оставлять свой залог за собой. Залоговые кредиторы сразу договариваются о реализации залогового имущества вплоть до достижения цены отсечения на этапе публичного предложения.

В-третьих, если в состав единого лота целесообразно включение имущества должника, не обремененного залогом, то в таком случае положение о реализации имущества должника помимо залоговых кредиторов подлежит утверждению в обязательном порядке собранием кредиторов.



БАНКРОТСТВО СЕЛЬХОЗ- ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Причины банкротства в сельском хозяйстве сегодня — неэффективное ведение хозяйства или желание представителей финансово-промышленной группы заполучить земли колхозов.



Сергей КОВАЛЕВ,
к. ю. н., управляющий партнер
КА «Ковалев, Тугуши и партнеры»

Сельхозпроизводители в России делятся на три категории.

1. Бывшие колхозы, преобразованные в новые организационно-правовые формы и управляемые сохранившими свою власть советскими и постсоветскими менеджерами.

2. Те же колхозы, выкупленные новыми малыми и средними собственниками.

3. Земли, входящие в большие финансово-промышленные группы.

Банкротство наиболее вероятно, когда у крупных финансово-промышленных групп появляется интерес к земле сельхозпроизводителя, а последний допускает просрочку по кредиту или лизинговым платежам. В этом случае при попытке договориться с кредитором небольшой производитель часто терпит поражение. У интересанта есть денежный, административный и юридический ресурс, и он, пользуясь этими преимуществами, получа-

ет контроль над долгом и в результате банкротства оформляет в собственность земли по цене, существенно ниже рыночной. Крестьянскому хозяйству в такой ситуации параллельно с переговорами с кредитором надо разрешать проблему самостоятельно: искать средства для закрытия просрочки или готовиться к банкротству.

Кто же этот сельхоз-производитель?

Наиболее интересная с позиции права и распространенная форма, на наш взгляд, — крестьянско-фермерское хозяйство (КФХ) без образования юридического лица. По закону это хозяйство создается несколькими физическими лицами, объединяющими свое имущество для ведения сельского хозяйства. По своей природе это простое товарищество (договор о совместной деятельности) специального вида.

В законе указано, что к его предпринимательской деятельности применяется законодательство о коммерческих юридических лицах. Имущество членов КФХ обособляется от их личного имущества на основании договора. Глава КФХ является частным предпринимателем и заключает сделки за счет и в интересах крестьянско-фермерского хозяйства. Закон допускает создание КФХ одним лицом. В этом случае не определено, как обособляется имущество физического лица.

Кого банкротим?

Если КФХ не является юридическим лицом, то кто же является субъектом банкротства, неплатежеспособным должником? Закон о банкротстве прямо не отвечает на этот вопрос. При этом положения о банкротстве гражданина не применяются к КФХ (п. 2 ст. 213.1 Закона о банкротстве).

С момента введения банкротства в соответствии с п. 1 ст. 223 Закона о банкротстве глава КФХ теряет статус предпринимателя. И если до этого момента именно он являлся субъектом, который своими действиями создавал правовые последствия в отношении имущества КФХ, то теперь он замещается на арбитражного управляющего. Таким образом, банкротство КФХ — это банкротство обособленного бессубъектного имущества, для управления которым назначается арбитражный управляющий.

Предположим, что КФХ могло бы банкротиться как группа физических лиц или как одно физлицо. Но в КФХ все участники неравны, предприниматель только его глава, права и обязанности приобретает только глава КФХ в отношении общего обособленного имущества его членов, существует прямое указание на неприменение норм о банкротстве физических лиц. Поэтому, как я полагаю, при банкротстве КФХ происходит банкротство имущественной массы.

Что из имущества члена КФХ можно включать в конкурсную массу? В ст. 221 Закона о банкротстве указано, что имущество, принадлежащее главе крестьянского (фермерского) хозяйства и его членам на праве собственности, а также иное имущество, в отношении которого доказано, что оно приобретено на доходы, не являющиеся общими средствами хозяйства, не включается в конкурсную массу. Более того, п. 6 ст. 8.1 ГК дает очевидный ответ на вопрос в отношении недвижимого имущества: пока зарегистрированное право не оспорено, собственник — лицо, указанное в реестре.

Но суды утверждают, что все имущество, которое вовлечено в производственный процесс, независимо от факта его принадлежности является имуществом КФХ и входит в конкурсную массу. Более того, факт регистрации недвижимого имущества на имя члена КФХ не имеет правоустанавливающего значения, так как иного способа регистрации быть и не может. Поэтому любой объект недвижимости, который зарегистрирован на имя члена КФХ, может быть признан имуществом КФХ и частью конкурсной массы. Позиция судов сводится к тому, что закон не предусматривает специальной системы обособления имущества КФХ, следовательно, все имущество членов КФХ, возникшее в период существования КФХ, предполагается включать в имущественную массу. Этот вопрос наиболее остро стоит в случаях банкротства КФХ, состоящего из одного лица. Есть практика, когда суды указывают, что все имущество главы КФХ подлежит включению в конкурсную массу. Очевидно, что факт регистрации обременения на личное имущество, переданное в КФХ, будет формальным подтверждением обособления личного имущества от имущества КФХ. В качестве одного из способов обособления по смыслу ст. 222 Закона о банкротстве может выступать регистрация предприятия КФХ как имущественного комплекса.



Требования залогового кредитора

Может ли залоговый кредитор требовать осуществления своего права на отдельную продажу заложенного имущества? Полагаем, что может, так как при регистрации залога (ипотеки) создается объективная правовая возможность обособления такого имущества от прочего имущества КФХ. При последующей реализации принцип единого комплекса должен соблюдаться с исключением из этого комплекса заложенного имущества.

Очевидно, что институт КФХ был введен специально для обособления имущества, вовлеченного в сельхозпроизводство, от личного имущества членов крестьянского хозяйства. Закон о КФХ предполагает три источника формирования имущества КФХ: (1) наделение волей участников (договор или односторонняя сделка); (2) приобретение за средства КФХ; (3) плоды и доходы. Закон о банкротстве говорит, что имущество членов КФХ не включается в конкурсную массу и члены КФХ не банкротятся, как физические лица. За счет личного имущества участников КФХ требования кредиторов удовлетворяться не должны.

Какова презумпция, если нет договора, четко определяющего перечень такого имущества, или в КФХ один участник? Не должно включаться в конкурсную массу: (1) все, что принадлежало участникам до создания КФХ и прямо не внесено в КФХ; (2) все, что приобретено участниками от своего имени, а не от имени КФХ, если не доказано приобретение за счет КФХ или имущество приобреталось за пределами сроков хранения подтверждающих документов; (3) недвижимое имущество, зарегистрированное на имя участника КФХ без обременения в пользу КФХ. Для включения в конкурсную массу такое имущество нужно перерегистрировать на имя арбитражного управляющего, если есть подтверждение, что оно приобреталось за счет средств КФХ или вносилось в КФХ на основании волеизъявления его членов.

Пахать или не пахать?

Земля — основное имущество сельхозпроизводителей. С одной стороны, есть понятный риск: необработка земли в течение установленного законом трехлетнего периода — основание для ее изъятия.

Но это правило в соответствии со ст. 6 Закона об обороте сельскохозяйственных земель не распространяется на участки,

в отношении собственников которых возбуждено дело о банкротстве. Казалось бы, риск изъятия земельного участка сельхозназначения отсутствует в банкротстве. Но и этот вопрос является предметом манипуляций.

Как правило, арбитражный управляющий включает в конкурсную массу все земли сельхозназначения. Если он их не будет обрабатывать и в процессе спора между участником КФХ и арбитражным управляющим будет признано право собственности на землю за участником КФХ, то к моменту завершения спора могут возникнуть основания для изъятия земельного участка у такого участника. Рыночная стоимость земли будет существенно снижена, если земля не будет вовлечена в севооборот. Цель сельхозпроизводителя — любыми способами добиться обработки земли, чтобы сохранить ее как полноценный актив.

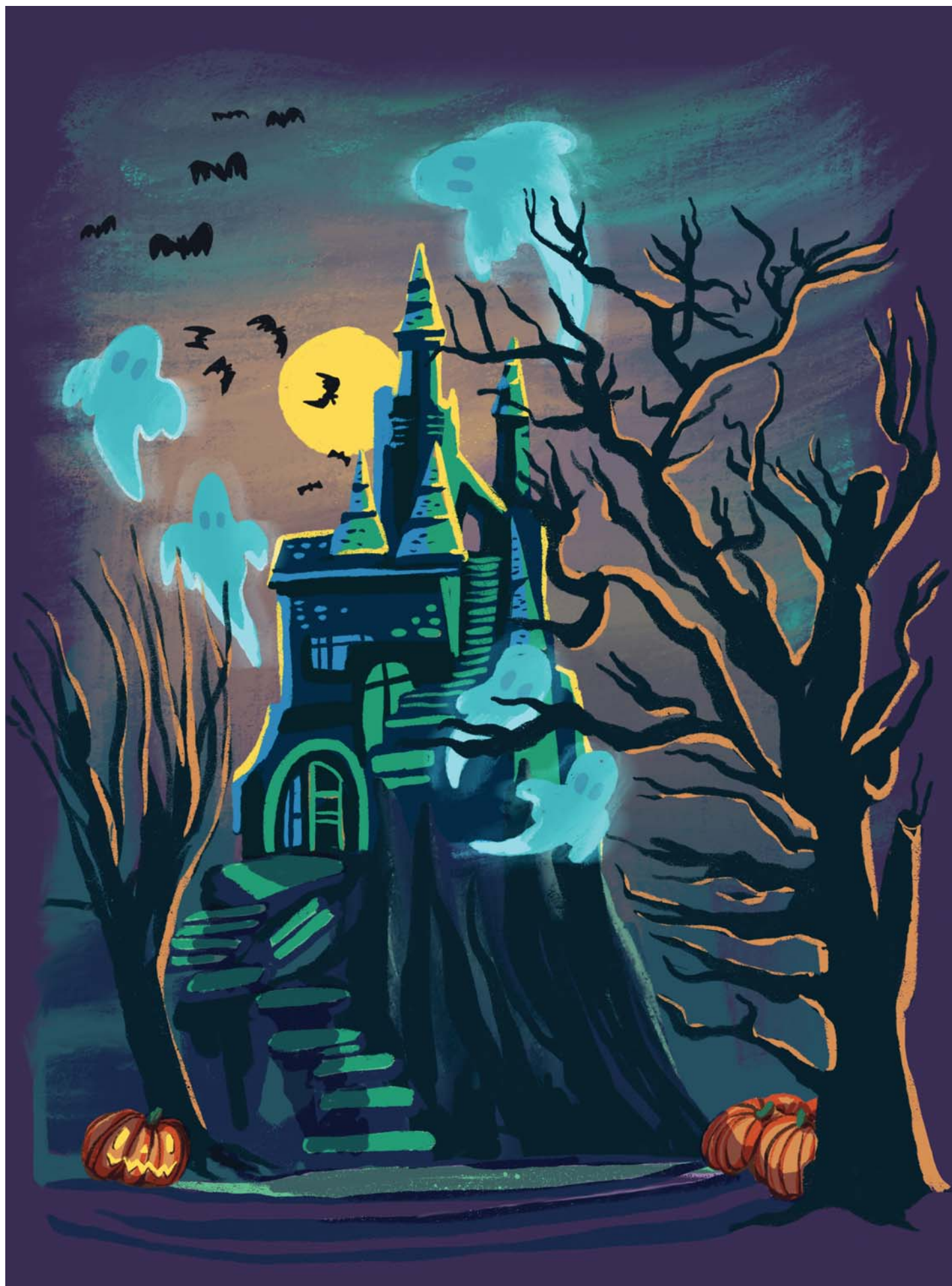
Особенности торгов

Есть две главные особенности. Первое — весь имущественный комплекс продается одним лотом. Второе — преимущественным правом покупки земельного участка (а при учете положения (1) — всего комплекса) обладает владелец соседнего земельного участка.

Указанные требования дают преимущество владельцам соседних участков и не допускают к торгам широкий круг потенциально заинтересованных лиц.

Есть два противоречивых положения закона о продаже заложенной земли. Ст. 18.1 и 138 Закона о банкротстве унавливают специальный порядок продажи заложенного имущества отдельно от остального имущества с существенными преимуществами для залогового кредитора. А специальная норма Закона о банкротстве (ст. 222) предусматривает иную реализацию имущества КФХ: единым комплексом (см. вынос).





КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Финансово-экономические кризисы последних десятилетий стали катализаторами ряда сопутствующих процессов как в сфере бизнеса, так и в сфере правоприменительной практики. Эти явления отразились и на бизнесе коммерческой недвижимости.



Игорь КРИВОШЕЕВ,
специалист в области
работы с проблемными
активами

Стоит отметить стремительный рост девелоперской активности с конца 90-х годов. Инвестиционное кредитование в середине 2000-х принимает доминирующее значение в банковской сфере. Стремительно стали возводиться торговые и бизнес-центры, гостиницы, торговые ряды. На фоне последовавших кризисов цепочка процессов стагнации привела к значительному объему дефолта инвестиционных кредитов и росту количества банкротств в области коммерческой недвижимости, образовав тем самым целое направление для банкротных специалистов.

Выделим некоторые частовстречающиеся ситуации в делах о банкротстве с коммерческой недвижимостью и приведем практические примеры: 1) актив имеет проблемы с «достроем»¹ и вводом в эксплуатацию; 2) объект построен, работает, но над ним утрачен контроль по различным причи-

нам; 3) в отношении работающего объекта есть набор специфических обстоятельств, которые необходимо устранить арбитражному управляющему и кредиторам для его успешной реализации.

Объект не введен в эксплуатацию.

В качестве примера можно привести дело о банкротстве № А40-52617/17-175-76Б. Должник — застройщик многофункционального бизнес-центра, строительство которого велось по типовой на тот момент схеме привлечения кредитных средств через соинвестиционный контракт с последующей реализацией прав соинвестирования покупателям. К моменту банкротства объект имел более 95% строительной готовности и был зарегистрирован как незавершенное строительство. Некоторые соинвесторы в судебном порядке получили титулы на объект в виде невыделенных в натуре долей в общем праве. При небанкротном сценарии, конечно же, это ната-

1 От автора: представляется, что данный термин уже прижился именно в банкротной лексике ввиду вала банкротств в области проблемных застройщиков.



кивает на мысль целесообразности объединения «дольщиков» для завершения строительства и ввода объекта в эксплуатацию. Но при банкротстве возникает ряд регуляторных факторов и вопросов, разрешение которых требует особого подхода, в частности привлечение дополнительных денежных средств, реализация свободных метров в особом порядке, текущая очередность платежей и т. д.

Арбитражный управляющий совместно с мажоритарным кредитором разработал план внешнего управления (далее — ПВУ), который содержал меры:

- по привлечению финансирования от одного или ряда кредиторов на возмездной основе для завершения строительных работ;
- восстановлению разрешения на строительство и выполнению строительных работ;
- передаче готовых объектов соинвесторам и реализации свободных площадей на рынке.

Забегая немного вперед, отмечу, что суд принял доводы временного управляющего и мажоритарных кредиторов и ввел внешнее управление (далее — ВУ). Но этот же судья позднее счел разработанный ПВУ недостаточно обоснованным, признав его недействительным со ссылкой на позицию, изложенную в Обзоре судебной практики ВС № 3 от 2016 года. При этом суд указал на пороки ПВУ как в части формальных требований Закона о банкротстве, так и в бизнесовой части.

Не давая оценок качеству ПВУ и квалификации арбитражного управляющего, хотелось бы акцентировать внимание именно на том, что нормы ст. 106 Закона о банкротстве требуют расширения набора условий применения процедуры ВУ и не должны ограничиваться исключительно восстановлением платежеспособности должника в отведенные сроки. Выражаясь уголовно-процессуальным языком, следует

расширить состав применения ВУ объективными элементами именно бизнесового содержания, которые будут подлежать оценке в совокупности факторов. В частности, одним из объективных элементов может быть и существенное снижение убытков кредиторов при выполнении ПВУ.

Утрата контроля над активом — причина банкротства должника. Распространены кейсы, когда объект доходной коммерческой недвижимости менеджмент должника передает в оперативное управление «дружественному» арендатору или управляющей компании, аккумулируя всю выручку и прибыль в этих «прослойках». Практика по данному вопросу сформирована и не требует развернутых комментариев. Остановимся на кейсах из области утраты актива из конкурсной массы.

В деле о банкротстве А40-152945/2017 рассматривался обособленный спор по заявлению конкурсного управляющего должника о признании недействительными цепочки сделок, в результате совершения которых из конкурсной массы выбыло здание бизнес-центра, построенное за кредитные средства, и было помещено в ЗПИФ помимо воли банка-кредитора.

В удовлетворении заявления конкурсного управляющего было отказано судом первой инстанции, и дело не получило развития в вышестоящих инстанциях. Судя по хронологии дальнейших событий, можно предположить, что конфликт был урегулирован иным способом. Данный спор представляет интерес с точки зрения процессуальных вопросов: 1) конкуренция норм законодательства о банкротстве и об инвестиционных фондах; 2) возможность и условия применения реституции в виде изъятия недвижимого имущества должника из ЗПИФ; 3) субъектный состав ответчиков (в совершении оспариваемых сделок были задействованы профессиональные участники рынка ценных бумаг: банк и УК ЗПИФ) при том, что ЗПИФ не являет-

ся юридическим лицом и, как следствие, участником судебного спора.

Еще один неклассический пример банкротства с коммерческой недвижимостью — дело А40-31270/07-36-79Б. Изюминка в том, что объект спора — водные суда. В банкротстве «прежний» конкурсный управляющий должника в 2009 году провел торги по продаже судов внутреннего плавания. Один из лотов, состоящий из 10 судов, был передан победителем торгов в аренду дочерней компании должника. При этом стоимость аренды уже к концу 2009 года превысила размер вырученных на торгах сумм. Договоры аренды неоднократно продлевались, впоследствии часть судов перешла в собственность иной компании, также взимавшей с дочерней компании должника арендную плату. Разница между выплаченными по договорам аренды и вырученными по итогам торгов средствами составила сотни миллионов рублей.

В 2014 году в результате анализа совершенных ранее сделок и обстоятельств выбытия активов должника «новый» конкурсный управляющий обратился в суд с требованием о признании указанных торгов и заключенных по их итогам сделок недействительными. Управляющий использовал следующие основания:

- организатор торгов — компания, взаимосвязанная с арбитражным управляющим и его СРО;
- торги проводили в условиях ограничения круга лиц, желающих принять участие: высокий размер задатка, минимальный шаг аукциона;
- в единый лот объединены объекты хоть и коммерческой недвижимости, но с различным целевым назначением, стоимость каждого из которых значительна, что уменьшило покупательский спрос;
- конкурсный управляющий знал о несоответственности доходов от продажи и сдачи в аренду, а также о заниженной стоимости имущества на торгах;

— имеющиеся свидетельства о недобросовестном поведении покупателя, воспользовавшегося тем, что конкурсный управляющий при заключении договоров действовал явно в ущерб должнику.

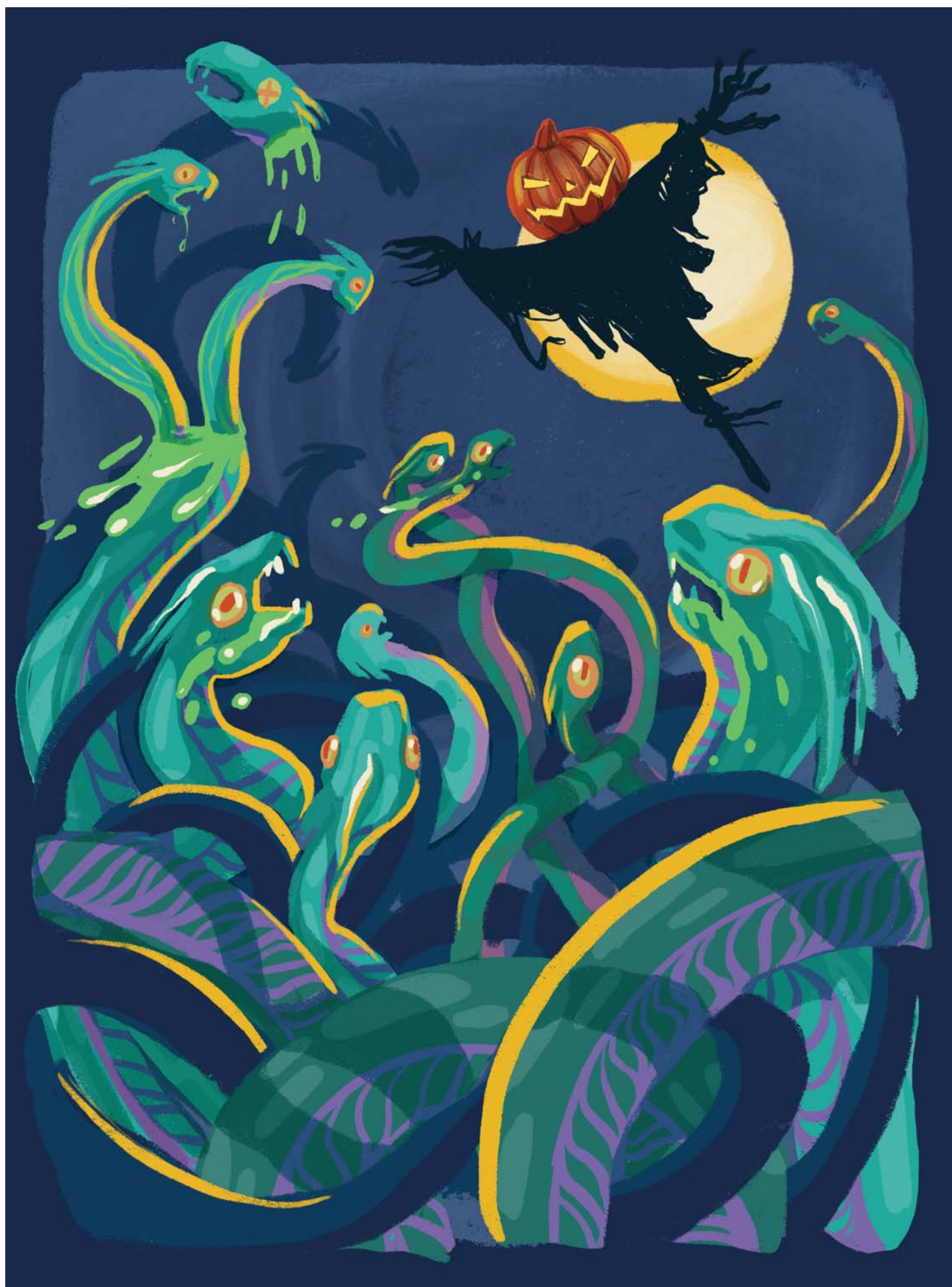
Суд счел доводы «нового» конкурсного управляющего обоснованными и на основании ст. 449, 10, 168 ГК признал торги и заключенные сделки недействительными². Такой набор статей обусловлен применением старой редакции Закона о банкротстве, где еще не было гл. III.1.

Банкротство крупного торгового центра в одном из областных городов. По мнению специалистов, успех и рыночная стоимость торговых центров зависят, помимо прочего, от качества и единства концепции управления. Суть кейса в том, что крупные блоки формально обособленных площадей ТЦ к моменту банкротства принадлежали нескольким организациям, в числе которых лизингодатель (бенефициаром должника была применена схема обратного лизинга), а также были в залоге у нескольких банков, два из которых в последующем также стали банкротами и перешли под управление в АСВ. В результате арбитражные управляющие и кредиторы столкнулись с ситуацией, когда совокупность объектов из разных банкротных дел по факту формирует единый объект, ценность которого обусловлена своим единством.

К сожалению, действующее законодательство не содержит особых правил для подобных ситуаций. Кейсы разрешаются с позиции «правовой силы» кредиторов. Участникам этого кейса еще предстоит найти выход из ситуации и достичь целей банкротства. Однако банкротному законодательству следовало бы пойти по примеру налогового, где существует институт объединенной группы налогоплательщиков для целей налогового администрирования, и в подобных случаях рассматривать набор обособленных банкротств в составе объединенного производства.

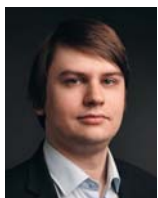


² Определение АС Москвы от 09.06.2018 по делу № А40-31270/07-36-79Б, оставленное без изменения постановлением 9ААС от 20.08.2018 и постановлением АС МО от 07.11.2018. В передаче кассационных жалоб также было отказано определением ВС от 29.04.2019 № 305-ЭС14-1615.



БАНКРОТСТВО ПРОМЫШЛЕННЫХ ХОЛДИНГОВ

Нередко промышленное предприятие, позиционирующее себя как единое целое, на самом деле оказывается совокупностью разных юридических лиц. Например, производственные цеха, закупочный отдел, конструкторский отдел и дирекция оформлены как разные юридические лица.



Сергей МОРОЗОВ,
юрист Коллегии адвокатов
«Юридическая компания
“Хренов и партнеры”»

Формально указанные юридические лица хоть и контролируются единым бенефициаром (явно или скрыто), тем не менее являются разными юридическими лицами, потому производственные и иные отношения между ними оформляются гражданско-правовыми сделками, например договорами поставки, субподряда и т. п.

Одна из причин популярности этой схемы кроется в том, что она открывает широкие возможности бенефициаров такого холдинга инициировать так называемое контролируемое банкротство юридического лица, входящего в холдинг. Обычно это центральное лицо холдинга, имеющее публичную историю и имя, которое, как правило, принимает основные обязательства

перед кредиторами, но не владеет значительным имуществом. Кредиторам крайне важно понимать, каким образом работает такая холдинговая схема.

Как работает холдинговая схема?

Элементы промышленных холдингов:

Завод. Центральное юридическое лицо холдинга, имеющее историческое имя, выступающее в отношениях с третьими лицами и накапливающее обязательства.

Отдел закупок. Через данное лицо завод закупает материалы и сырье для изготовления продукции или осуществления иной деятельности. Он покупает материалы и сырье по рыночной стоимости, а затем перепродает его заводу по завышенной.

Таким образом бенефициар завода выводит денежные средства с завода, а также получает возможность создать дружественную кредиторскую задолженность на случай банкротства.

Производство (цех). Как правило, это часть или все производственные средства холдинга (оборудование, здание, техника и т. д.), которые оформляются на одно или несколько юридических лиц и занимаются производством готовой продукции на основании договоров подряда/субподряда, заключенных с заводом. Благодаря этому бенефициар выводит из-под угрозы обращения взыскания по долгам завода часть производственных активов и создает дружественную контролируруемую кредиторскую задолженность.

Торговый дом. В холдинге ТД отвечает за реализацию готовой продукции. Как правило, торговый дом закупает у завода большую часть продукции по заниженной цене, а реализует ее уже по рыночной цене. Это позволяет бенефициару контролировать финансовые потоки всего холдинга: с одной стороны, оставлять заводу достаточно денежных средств для покрытия текущих расходов и существования, а с другой — забирать оставшиеся средства как прибыль торгового дома, избегая риска обращения на нее взыскания кредиторами холдинга.

Разумеется, в зависимости от специфики промышленного производства, целей и задач, которые ставит перед заводом бенефициар бизнеса, состав холдинга может варьироваться. Но принцип построения и работы такого холдинга остается общим. Благодаря дроблению на несколько юридических лиц бенефициар холдинга:

— создает значительный объем дружественной кредиторской задолженности для инициирования и получения контроля над процедурой банкротства;

— контролирует финансовые потоки, оставляя должнику денежные средства

на поддержание текущей деятельности, накапливая прибыль на других юридических лицах, избегая риска обращения на нее взыскания кредиторами холдинга.

Инициирование процедуры

Благодаря постоянному наличию контролируемой задолженности лица, входящие в промышленный холдинг, могут оперативно просудить ее и инициировать процедуру банкротства, опередив независимых кредиторов. Это позволяет обойти нормы закона о банкротстве, запрещающие должнику участвовать в выборе кандидатуры временного управляющего, и утвердить по делу о банкротстве лояльного должнику временного управляющего через свое аффилированное лицо.

Конкурсному кредитору необходимо отслеживать судебные процессы с участием должника и обращать внимание на его споры со связанными лицами. Это позволит опередить участников холдинга и инициировать процедуру банкротства первым, или хотя бы вступить в дело о банкротстве третьим лицом. Последний вариант позволит противодействовать назначению временного управляющего, контролируемого должником или его владельцами, в том числе ссылаясь на п. 27.1. Обзора судебной практики, утвержденного Президиумом Верховного суда 20.12.2016, согласно которому временным управляющим в деле о банкротстве не может быть утверждено лицо, кандидатура которого предложена кредитором, аффилированным по отношению к должнику.

Если вступить в дело на стадии рассмотрения заявления о признании должника банкротом не удалось, можно попытаться оспорить решение, которое подтверждает требование аффилированного кредитора, по мотиву мнимости указанного требования, создания его исключительно с целью инициирования процедуры банкротства



Недобросовестность бенефициара

Нужно понимать, что выстраивание промышленного холдинга таким образом, чтобы долги накапливались на заводе, а прибыль оседала на торговом доме, уже говорит о недобросовестности бенефициара. Сразу следует вопрос о привлечении к субсидиарной ответственности бенефициаров холдинга. При условии системной работы есть возможность защитить права сторонних кредиторов в банкротстве компании-участника промышленного холдинга.

и назначения подконтрольного должнику временного управляющего.

Такая возможность у кредитора есть даже в том случае, если договор имеет реальный характер (например, торговый дом реально выдал займ заводу, чтобы впоследствии инициировать процедуру банкротства последнего). В этом плане следует ориентироваться на правовые позиции, в которых суды констатировали мнимость вполне реальных договоров (денежные средства/товар/работы/услуги по ним реально передавались/выполнялись) по тому мотиву, что заключались и исполнялись они исключительно с целью создания задолженности для последующего возбуждения дела о банкротстве аффилированным кредитором (определения ВС от 14.09.2017 № 10-ЭС17-8992 по делу № А54-3033/2016; от 17.10.2017 № 310-ЭС17-8992 по делу № А54-3033/2016).

Отмена решения, вынесенного в пользу участника холдинга и повлекшего возбуждение процедуры банкротства должника, будет являться основанием для пересмотра определения о введении наблюдения по вновь открывшимся обстоятельствам в части кандидатуры временного управляющего (определение ВС от 22.05.2017 № 305-ЭС16-20559 по делу № А40-98386/2015).

Активные действия независимого кредитора на стадии возбуждения дела о банкротстве позволят свести на нет те преимущества, которые получает недобросовестный должник и его бенефициар от выстраивания своего бизнеса в виде промышленного холдинга, в том числе в вопросе назначения арбитражного управляющего на стадии наблюдения.

Внутрикорпоративные требования

Еще одна особенность банкротства промышленных холдингов — большое количество требований других участников

холдинга, проистекающих из договоров, которыми они оформляют свои внутрикорпоративные отношения. Как правило, эти требования носят реальный характер (товар по сделкам передавался, работы выполнялись), благодаря чему бенефициар холдинга может получить контроль над процедурой в ущерб интересам независимых кредиторов. Однако реальность этих требований еще не означает, что их включения в реестр нельзя избежать.

Во-первых, обычно участники холдинга халатно подходят к оформлению документов по договорам между собой. В этой связи с учетом высокого стандарта доказывания¹, применяемого к требованиям аффилированных кредиторов, можно заявить о мнимости таких сделок со ссылкой на аффилированность ее сторон.

Во-вторых, можно попробовать признать указанные договоры притворными сделками, прикрывающими предоставление внутрикорпоративного финансирования лицу, находящемуся в кризисном состоянии. Обычно эта позиция применяется к внутрикорпоративным займам, но в практике можно встретить примеры и более широкого ее применения. В некоторых случаях суды могут отнести к таковым договор аренды, подряда, оказания услуг, агентский договор и т. д. Это позволит избежать получения должником контроля над банкротством, который он мог получить за счет требований связанных кредиторов.

При оспаривании подозрительных сделок должника, входящего в промышленный холдинг, следует особое внимание уделить его сделкам с закупочным отделом и торговым домом. Как правило, такие сделки совершаются по завышенной/заниженной цене, что дает возможность их оспаривать по п. 1 и 2 ст. 61.2 Закона о банкротстве². Признание их недействительными позволит взыскать денежные средства, которые бенефициар холдинга рассчитывал вывести из-под взыскания.

¹ В силу п. 20 Обзора судебной практики Верховного суда № 5 (2017) (утв. Президиумом Верховного суда 27.12.2017) возражающему кредитору достаточно предъявить суду разумные сомнения в реальности требования связанного с должником кредитора, после чего бремя доказывания его реальности переходит на аффилированного кредитора.

² См., например постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 12.09.2017 № Ф02-4110/2017 по делу № А33-8391/2015; постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 04.07.2019 № Ф07-5774/2019 по делу № А56-30109/2016



КОГДА ИННОВАЦИИ НЕ ПРИНОСЯТ УСПЕХА

Одно из основных направлений государственной политики в сфере экономики — развитие новых технологий. Огромное количество денежных средств вкладывают в эту сферу как государство, так и частные инвесторы.



Кирилл НОГОТКОВ,
арбитражный
управляющий

Новые технологии развиваются с огромной скоростью последние 20–25 лет и формируют наше настоящее. Огромную роль в этом также играет фактическое отсутствие границ в интернет-пространстве. Но одновременно с технологическими и экономическими процессами появляются юридические аспекты взаимодействия субъектов права в рамках новых возникающих сфер.

Что нового в банкротстве в сфере новых технологий

Практика банкротства компаний в сфере новых технологий только начинает складываться и еще до конца не сформировалась. Попробуем посмотреть на этот процесс со стороны арбитражного управляющего. Для него такая компания ничем не отличается от любой другой компании. Финансовый анализ и заключение о наличии признаков преднамеренного банкрот-

ства не зависят от рода деятельности, так как в первую очередь отталкиваются от бухгалтерского баланса и финансовых показателей. С точки зрения юриспруденции и экономики термина «новые технологии» не существует. Под это понятие можно подвести большое количество направлений деятельности.

Например, производство солнечных батарей или ветровых установок так же, как и производство микропроцессоров и различных чипов и плат, безусловно, относится к сфере новых технологий, но с точки зрения обычного бизнес-процесса — это инвестирование в производство и последующую реализацию готовой продукции. В банкротстве подобных компаний действуют обычные общепринятые алгоритмы. У них, как правило, есть активы в виде производственных мощностей, патентов, зарегистрированных опытных образцов и другие, а значит, есть то, что можно оценить и реализовать с торгов. Одно из самых узких мест — от-

сутствие компетенции как у арбитражного управляющего, так и кредиторов для оценки перспективности, работоспособности и актуальности этих самых технологий. А ведь именно эти факторы и определяют итоговую стоимость реализации данного имущества. Именно поэтому принятие решений как со стороны управляющего, так и кредиторов затягивается на длительный период: проведение экспертиз, сбор экспертных мнений, вникание в суть технологий и т. д. А ведь технологии именно поэтому и новые, что о них мало кто знает и наработанного опыта нет. Процедура банкротства, как правило, длится больше двух лет: за это время, скорее всего, либо конкуренты придумают что-то аналогичное, либо технологии вообще станут неактуальны. В таких условиях сохранение бизнеса, безусловно, является приоритетным с точки зрения возврата средств кредиторам и желание сотрудничать со стороны акционеров и/или топ-менеджмента должника становится одним из ключевых аспектов в принятии управленческих решений. К сожалению, все участники процесса банкротства становятся заложниками ситуации, когда еще неродившееся или неокрепшее дитя очень просто потерять вместе со всем негативом, который зачастую сопровождает процедуру банкротства.

Банкротство в цифровой сфере

Намного сложнее ситуация выглядит, когда банкротятся компании, работающие в сфере IT, разработки программного обеспечения, научно-исследовательской деятельности. Скорее всего, в активах будут числиться нематериальные активы, вложения в НИОКР или что-то подобное, определенный набор патентов, программных продуктов и т. д. Но в реальности основным активом подобных компаний являются люди — носители этих самых технологий и алгоритмов. На первый план выходит, насколько юридически кор-

ректно оформлялись задания на разработку продуктов в рамках должностных инструкций или договоров подряда, регистрировались ли права на программы. Создание программных продуктов — процесс творческий, его невозможно описать подробно шаг за шагом, а еще сложнее выделить, кто конкретно что создавал в случаях работы команды людей. Более того, информация хранится не только на серверах компании, но и в головах сотрудников, а возможности запретить воссоздать ту или иную технологию и реализовать идею, немного ее видоизменив или показав под другим углом, практически невозможно. Поэтому единственная возможность вернуть средства в рамках процедуры банкротства — сохранить текущую деятельность, создать систему мотивации для тех, кто ей занимается. К сожалению, законодательное регулирование подобной деятельности сильно отстает от реального положения дел. В рамках существующих механизмов банкротства возможно либо мировое соглашение, либо замещение активов, которые требуют согласия собственника должника. Внешнее же управление, как правило, демотивирует собственника на продолжение сотрудничества с кредиторами, если, конечно, не является частью большого плана реструктуризации. Как и в первом рассматриваемом случае, мы приходим к необходимости координации деятельности арбитражного управляющего, кредиторов и носителей технологий.

Новые технологии — необычные расходы

Огромная проблема для сохранения нормального рабочего взаимодействия между участниками процесса — расходование денежных средств, особенно полученных от кредиторов. Ведь с точки зрения финансового анализа перечисление денежных средств по договорам подряда (или выплата большой заработной платы) и полу-



чение некоего результата, который нельзя сразу реализовать в виде получения денежных средств, — нецелевое расходование денежных средств. Невозможно оценить эффективность затрат на творческий процесс с точки зрения юриста или экономиста. Более того, при отсутствии законченного продукта в виде некоего программного обеспечения, патента или продукта, который можно увидеть и хоть как-то реализовать, подобные затраты с большой долей вероятности будут трактоваться как банальный вывод денег и являться основанием для привлечения к ответственности.

Творческие люди, которые и создают новые технологии, не утруждают себя написанием отчетности, соблюдением регламентов и сроков, а доказательством добросовестности в процедуре банкротства как раз и являются документальные подтверждения или хотя бы в виде обмена информацией по электронным каналам.

Еще одна проблема подобного характера — перечисление денежных средств по договорам подряда неким ООО, особенно если они имеют признаки неблагонадежности, или многочисленным ИП при наличии собственных программистов или специалистов подобного профиля в штате организации. Налоговые органы, скорее всего, не будут учитывать подобные расходы при расчете налогов.

Также большой проблемой являются перечисленные еще до процедуры банкротства авансы. Ведь в процедуре банкротства арбитражный управляющий не будет принимать эти работы, так как у него не хватает компетенций, чтобы оценить их объем и качество. Принятие подобных работ возможно только при наличии экспертных заключений и/или решений судов. С аналогичной проблемой сталкиваются и кредиторы, пытающиеся включиться в реестр требований кредиторов.

Огромное значение приобретает правильное описание всех активов с точки

зрения их как текущей, так и потенциальной стоимости при проведении инвентаризации и оценки. Сухие цифры бухгалтерского баланса не в состоянии передать реальную стоимость инновационных технологий или программных продуктов. На первый план выходит желание, возможность и готовность авторов этих инноваций описать и передать их дальше. Реализация с торгов активов без выполнения описанных выше условий, скорее всего, сведется к формальному процессу зачистки бухгалтерского баланса.

При отсутствии понятных экспертных мнений и желания взаимодействия с кредиторами и арбитражным управляющим, а также с учетом сходства бухгалтерского баланса с балансом компаний, осуществляющих сомнительную деятельность, вывод об ответственности лиц, принимавших управленческие решения, приведшие к банкротству компании, будет неутешительным.

Основными проблемами, с которыми сталкивается арбитражный управляющий при банкротстве компаний, осуществляющих деятельность в сфере новых технологий являются:

- отсутствие реальных активов;
- недостаток компетенций в области новых технологий и невозможность оперативного принятия управленческих решений;
- длительность процедуры банкротства по сравнению со стремительностью развития новых технологий;
- сложность правового регулирования сферы новых технологий;
- низкая правовая и финансовая культура создателей новых технологий.

Тем не менее так же, как новые технологии меняют наш мир с точки зрения технической составляющей, не за горами то время, когда они изменят правовое и экономическое регулирование, а вместе с ними и процесс банкротства подобных компаний.



БАНКРОТСТВО В СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАКТИКИ

Значительное количество банкротств на сегодняшний день приходится на строительный сектор. Есть сложности, с которыми может столкнуться заказчик и подрядчик в банкротстве.



Дарья ОВЧИННИКОВА,
юрист Forward Legal



Олег ШЕЙКИН,
юрист Forward Legal

В делах о банкротстве строительных компаний одной из проблем является предъявление заказчиком требования конкурсного управляющего о досрочном возврате суммы гарантийного удержания. Другой распространенной проблемой являются злоупотребления подрядчика, в частности передача договора третьим лицам. Если говорить о сложностях, с которыми может столкнуться подрядчик в банкротстве заказчика, то тут пойдет речь о проблемах квалификации требований как текущих или реестровых. Рассмотрим подробнее вопросы гарантийного удержания, передачи договора и квалификации требований.

Судьба гарантийного удержания

Гарантийное удержание — это 5–10% стоимости работ, которые удерживает у себя заказчик в качестве обеспечения исполнения подрядчиком обязательств по договору. Конкурсные управляющие довольно часто предъявляют заказчикам требования о досрочной выплате гарантийного удержания, полагая, что с введением в отношении подрядчика процедуры конкурсного производства автоматически наступает срок возврата обеспечительного платежа.

Однако факт возбуждения дела о банкротстве не является основанием для досрочного взыскания гарантийно-



го удержания. Такая позиция укрепи-лась в судебной практике после выхода в 2018 году очередного Обзора судебной практики Верховного суда. С введением в отношении подрядчика процедуры конкурсного производства наступает срок исполнения обязательств должника, а не его кредиторов. Следовательно, у заказчика не возникает обязательства выплатить гарантийное удержание досрочно.

Отказ заказчика от договора также не будет основанием для выплаты гарантийного удержания раньше срока, поскольку на будущее прекращается только обязанность подрядчика по выполнению работ. При этом сохраняется обязанность устранить недостатки выполненных работ, которую обеспечивает гарантийное удержание.

Случаи, когда конкурсный управляющий все-таки вправе потребовать с заказчика досрочной выплаты гарантийного удержания, бывают. Когда заказчик недобросовестно препятствует наступлению срока его выплаты. Например, не принимает качественно выполненные работы или затягивает срок получения заключения госэкспертизы/разрешения на ввод объекта в эксплуатацию. Суд в такой ситуации признает срок выплаты гарантийного удержания наступившим и удовлетворит заявление конкурсного управляющего о досрочном платеже.

Передача договора новому подрядчику в ущерб интересам кредиторов

В преддверии банкротства недобросовестный подрядчик одновременно передает третьему лицу права и обязанности по договору подряда. На первый взгляд, может показаться, что заключение такой сделки является вполне обоснованным: должник освобождается от заказа, который не в состоянии исполнить из-за затруднительного финансового положения, новый подряд-

чик получает заказ, а для самого заказчика снимается риск того, что работа не будет выполнена. Но если посмотреть на эту ситуацию глубже, окажется, что такая сделка может нарушать интересы кредиторов подрядчика-банкрота. Речь идет о ситуации, когда новый подрядчик получает значительно больше прав, чем обязанностей. Так, в одном из дел¹ суд установил, что фактически все работы были выполнены самим должником и новому подрядчику по сути было передано только право требования оплаты работ с заказчика. То есть из конкурсной массы была выведена дебиторская задолженность, на которую могли бы претендовать кредиторы.

Кредиторам, которые сталкиваются с подобной ситуацией, нужно критично относиться к передаче договора подряда, проверять соотношение объемов передаваемых прав и обязанностей и аффилированность сторон. Взаимосвязь может быть не всегда очевидной, поэтому для ее подтверждения можно использовать данные из соцсетей, переписку по электронной почте и в мессенджерах и т. д. Суд вправе принять любые доказательства, предусмотренные процессуальными законами, в том числе и полученные в интернете. Главное — помнить, что такие доказательства будут признаны допустимыми, если они надлежащим образом оформлены и желательно заверены нотариально.

Требование об оплате работ — реестровое или текущее?

Теперь рассмотрим один из наиболее актуальных вопросов практики при банкротстве заказчика: квалификация требований подрядчика об оплате работ как реестровых или текущих. Не секрет, что подрядчик заинтересован, чтобы его требования были квалифицированы как текущие, поскольку такие требования удовлетворяют-

¹ См. определение Верховного суда от 16.01.2015 по делу № 307-ЭС14-4667, А56-38785/2012.

ся раньше реестровых. Исходя из закона, на квалификацию требований влияет момент возникновения требования об оплате (абз. 2 п. 1 ст. 5 Закона о банкротстве).

Сложности в определении этого момента возникают в ситуации, когда работы были выполнены и переданы заказчику до возбуждения дела о его банкротстве, а право на оплату в соответствии с условиями договора возникло у подрядчика после возбуждения дела о банкротстве. Первая точка зрения в практике — требование возникает в сроки, указанные в договоре, поэтому в рассматриваемой ситуации требование текущее². Вторая точка зрения, которую следует признать правильной, сложилась на уровне судов кассационной инстанции. Она заключается в следующем: для квалификации требования как текущего значение имеет момент выполнения работ, несмотря на то, что исполнение обязанности по их оплате может по согласованию сторон быть перенесено на более поздний период (например, посредством предоставления отсрочки либо рассрочки исполнения)³. Эту точку зрения разделяет также Верховный суд⁴.

При определении момента выполнения работ в практике тоже есть разные подходы. Моментом выполнения работ чаще всего суды признают момент подписания акта сдачи-приемки результатов работ⁵. Однако имейте в виду, что составление акта после возбуждения дела о банкротстве не всегда будет свидетельствовать о текущем характере требований кредитора. Иногда суды считают моментом выполнения работ именно фактическую дату завершения работ, а не дату подписания акта⁶.

Случаются ситуации, когда подрядчик направляет заказчику акт выполненных работ до возбуждения дела о банкротстве, но заказчик не подписывает его и не представляет свои возражения, а установленный срок для возражений истекает после возбуждения дела о банкротстве. В некото-

рых подобных случаях суды считают, что работы выполнены уже после возбуждения дела о банкротстве, в связи с чем требования подрядчика являются текущими⁷. Однако такая практика немногочисленная и в большинстве случаев суды занимают позицию, что на квалификацию требования об оплате как текущего влияет именно момент фактического завершения работ.

Если вы представляете интересы должника или других его кредиторов, не позволяйте подрядчику, который претендует на текущий характер требований, злоупотреблять своим правом на получение оплаты. Следует заявить возражения против квалификации требований подрядчика как текущих, если работы были выполнены до возбуждения дела о банкротстве, а срок оплаты наступил после этого момента. Кроме того, следует обратить внимание суда, что подписание актов выполненных работ после возбуждения дела о банкротстве само по себе не доказывает, что работы выполнены в момент подписания актов.

Резюмируя вышесказанное, можно выделить несколько рекомендаций по спорным вопросам, возникающим в банкротстве строительных компаний:

- не препятствуйте приемке выполненных работ и вводу объекта в эксплуатацию, это поможет избежать предъявления к вам как к заказчику требования о досрочной выплате гарантийного удержания;
- оспаривайте передачу договора подряда новому исполнителю на основании ст. 61.2 и 61.3 Закона о банкротстве, ст. 10 и ст. 168 ГК, если подрядчик действует в ущерб своим кредиторам;
- заявляйте возражения против квалификации требований подрядчика как текущих, если работы были выполнены до возбуждения дела о банкротстве, а срок оплаты наступил после этого момента.

² См. постановление 9ААС от 02.07.2019 № 09АП-23049/2019 по делу № А40-195342/18, постановление 12ААС от 27.10.2016 № 13АП-25349/2016 по делу № А56-29672/2016.

³ См. постановление АС Северо-Кавказского округа от 29.11.2018 № Ф08-10814/2018 по делу № А25-605/2018, постановление АС МО от 14.08.2018 № Ф05-11937/2018 по делу № А40-211927/2017.

⁴ См. определение Верховного суда от 24.08.2018 № 305-ЭС18-14355(1,2) по делу № А40-93408/2017.

⁵ См. постановление 9ААС от 23.01.2019 № 09АП-69309/2018 по делу № А40-209852/18, постановление 13ААС от 10.12.2018 № 13АП-25323/2018 по делу № А56-7797/2016/тп.4.

⁶ См. постановление АС МО от 14.02.2018 № Ф05-290/2018 по делу № А40-166618/16.

⁷ См. постановление АС МО от 11.10.2018 № Ф05-15657/2018 по делу № А40-36109/2018, постановление 9ААС от 02.07.2019 № 09АП-23049/2019 по делу № А40-195342/18.



ПОДВОДНЫЕ КАМНИ БАНКРОТСТВА СУДОВЛАДЕЛЬЦЕВ

Жизнь водоплавающих разительно отличается от жизни наземных существ. Банкротство судовладельцев сильно отличается от банкротства наземного бизнеса.



Эдуард ОЛЕВИНСКИЙ,
руководитель правового
бюро «Олевинский, Буюкян
и партнеры»

Сложные инженерные сооружения, созданные для обитания сухопутных людей, сами по себе, без человеческого участия, на воде выживать не могут. Именно это определяет специфику дел о банкротстве судовладельцев. Другая особенность таких процедур — международный характер деятельности должника.

Очередность текущих платежей

Первый вопрос, возникающий почти сразу после введения процедур банкротства, — это изменение очередности текущих платежей. В подобной ситуации прекращение хозяйственной деятельности влечет за собой существенное удешевление стоимости активов должника. При банкротстве судовладельца возникает два дополнитель-

ных, но весьма важных отличия. Во-первых, полное прекращение хозяйственной деятельности невозможно без весьма дорогостоящих консервационных мероприятий (перемещение судна в сухой док), поскольку за ним последует гибель судна: оно затонет. Во-вторых, судно не может существовать без экипажа. Оба утверждения справедливы даже для судна, которое помещено к причальной стенке и частично законсервировано (находится в отстое): под влиянием погодных условий оно может затонуть и потому на борту должна находиться минимальная команда.

Безопасность или эксплуатация?

Оставим на время выбор между консервацией и продолжением хозяйственной деятельности и допустим, что суда не рабо-



тают. Первая мель, на которую весьма просто налететь, даже стоя у причальной стенки: относить эксплуатационные по своей сути расходы к внеочередным расходам или к расходам четвертой очереди текущих платежей? Это расходы на снабжение судна необходимым топливом, электричеством, продуктами питания для экипажа судна, удаление канализационных отходов и в определенных случаях расходы на оплату услуг агента, обеспечивающего такое снабжение в иностранном порту.

Проблема заключается в том, что при наличии требований кредиторов первой и второй очередей текущих платежей (к которым относятся судебные расходы, оплата труда работников и бывших работников, выходные пособия и налоги на заработную плату) оплатить эти расходы, признавая их эксплуатационными, без отступления от законной очередности невозможно. Однако, если их не оплатить, невозможно будет обеспечить минимально необходимые жилищные условия для экипажа судна. Все члены экипажа будут вынуждены покинуть судно, и в таком случае некому будет предотвратить аварийную ситуацию. Отраслевые нормы позитивного права относят такие расходы собственника флота к мерам по обеспечению безопасности мореплавания, включающим в себя соблюдение требований биологической безопасности, взрывобезопасности, механической, пожарной, термической, химической и электрической безопасности, электромагнитной совместимости, экологической и гидрометеорологической безопасности (п. 23 Технического регламента о безопасности объектов морского транспорта, утв. постановлением Правительства от 12.08.2010 № 620). Эти нормы установлены, чтобы предотвратить загрязнение окружающей среды и сохранить человеческую жизнь. Это же указано в п. 1.2 Международного кодекса по управлению безопасной эксплуатацией судов (ратифицирован Российской Федерацией).

Получается, что с учетом отраслевых норм права эксплуатационные расходы следует относить не к четвертой очереди текущих платежей, а к внеочередным расходам на проведение мероприятий по недопущению катастроф либо гибели людей. К сожалению, такой подход понимания у банкротных судей пока не нашел (постановления 9ААС от 06.11.2018 № 09АП-50634/18 по делу А40-202474/2014; 15ААС от 25.07.2019 № 15АП-11495/2019 по делу А53-32687/2017).

Плыть или не плыть

Стоящие в отстое суда постепенно теряют мореходные качества и превращаются в металлолом. Для ввода их в эксплуатацию требуется пройти дорогостоящую проверку на соответствие классу судна. Поэтому в условиях банкротства продать судно как пригодное для эксплуатации можно, только если оно не прекращало свою работу. Продолжение же хозяйственной деятельности, как правило, убыточно, особенно с учетом начисляемых (по ст. 126 Закона о банкротстве) процентов на требования кредиторов. Но потенциальная выгода здесь не в результатах хозяйственной деятельности, а в разнице стоимости работающего судна по сравнению с судном в отстое.

Необходимые для деятельности должника платежи перенесены из четвертой в пятую очередь текущих платежей, поэтому проблема с очередностью в таком случае лишь усугубляется (Закон от 23.06.2016 № 222-ФЗ). Большая часть расходов хозяйственной деятельности банкрота относится именно к пятой очереди текущих платежей, которая уже наполнена до краев старыми долгами, особенно если процедура банкротства долго ввела. Тот же подход применим и к ранее начатым процедурам: Верховный суд, рассматривая спор о нарушении конкурсным управляющим ООО «Неманский целлюлозно-бумажный комбинат» В.М. Гара-

ном очередности по текущим платежам, указал: «отнесение всех расходов, непосредственно формирующих цепочку технологического процесса по производству и реализации продукции должника, к эксплуатационным платежам и их приоритет перед обязательными платежами противоречит принципам очередности и пропорциональности удовлетворения требований кредиторов. Такой подход, по сути, легализует схему уклонения от уплаты налогов и создает для комбината необоснованные преимущества, предоставляя возможность на протяжении длительного времени вести производственную деятельность в процедуре конкурсного производства, не уплачивая обязательные платежи» (определение СКЭС ВС № 307-ЭС14-8417 от 29.08.2016 по делу А21-2012/2008).

Управляющий может отступить от установленной законом очередности, основываясь на п. 40.1 постановления Пленума ВАС от 23.07.2009 № 60. Суд разъяснил, что обязанность арбитражного управляющего действовать добросовестно и разумно в интересах должника, кредиторов и общества является определяющей. Если отступление от установленной законом очередности необходимо, исходя из целей соответствующей процедуры банкротства в том числе, чтобы не допустить гибель или порчу имущества должника либо предотвратить увольнение работников должника по их инициативе, то суд вправе признать это законным. Такая стратегия не всегда реализуема, поскольку на единственном счете должника имеется картотека неисполненных текущих платежей и банк попросту спишет средства в порядке календарной очередности, не дав ни одного шанса сохранить флот работающим.

Морские требования

Другой опасный риф для банкротства судовладельца — это морские требования.

Ст. 389 Кодекса торгового мореплавания относит к морским требованиям обширный перечень требований, связанных с созданием, ремонтом и эксплуатацией судна. Это требования в связи с причинением в результате эксплуатации судна вреда жизни, здоровью гражданина или имуществу третьих лиц, требования по вознаграждению капитана и членов экипажа судна, расходы по их репатриации, расходы на заправку и портовое обслуживание судна, дисбурсментские расходы и многие другие¹. Самое интересное в них то, что они, согласно ст. 389 и п. 1 ст. 390 Кодекса торгового мореплавания, относятся к требованиям против имущества (in rem) и не зависят от того, кто является ответственным за это требование (собственник, фрахтователь, агент, оператор и т. д.). Другими словами, если арендатор судна купил топливо или провиант и не заплатил за него, то поставщик вправе потребовать ареста судна, а судовладельцу придется рассчитываться по таким требованиям.

Положения Международной конвенции об унификации некоторых правил ареста морских судов (Брюссель, 1952) предоставляют лицу, имеющему морское требование, еще более широкие права по осуществлению ареста судна, в отношении которого возникло морское требование. Истец имеет право требовать ареста судна независимо от того, что ответственным по морскому требованию является лицо, которое не является ни собственником, ни фрахтователем судна, в отношении которого возникло морское требование (п. 4 ст. 3 Конвенции). Анализ финансового состояния должника не может быть точным, в нем возможна (и необходима) оценка рисков морских требований, не учтенных в отчетности должника. Во избежание арестов судна необходимо при первой же правовой возможности признавать решение о банкротстве на территориях государств вероятной эксплуатации судна.

¹ Дисбурсментскими расходами являются расходы, понесенные агентом при обслуживании судна в порту и подлежащие оплате судовладельцем.



БАНКРОТСТВО ЭНЕРГОСЕТЕЙ. ЧТО, КАК И КОМУ ПРОДАТЬ?

Если речь идет об активах, составляющих единый имущественный комплекс, то общие подходы к реализации такого имущества требуют исключений.



Даниил САВЧЕНКО,
управляющий партнер
юридической фирмы
«Арбитраж.ру»

Нет релевантной статистики, отражающей, какой из инструментов погашения конкурсной массы наиболее эффективен. Но коль скоро «при хорошем устройстве конкурсного процесса кредиторы всегда предпочтут раздел имущества, которого они добивались при самом открытии процесса»¹, именно правильный подход к торгам позволит добиться целей конкурсного производства — соразмерного и наиболее полного удовлетворения требований кредиторов согласно очередности.

Реализация имущества типизирована и прозрачна. Но как быть, если речь идет об активах, составляющих единый имущественный комплекс? Очевидно, что общие подходы к реализации такого имущества требуют исключений.

Непростое сетевое хозяйство

Один из иллюстративных и сравнительно часто встречающихся примеров — это сетевое хозяйство на балансе должника-ресурсоснабжающей или сетевой организации. На нем и остановимся.

Нередко «кусок» сетей посреди промзоны становится непрофильным активом коммерческой организации и та даже получает тариф как сетевая организация, но это все же нечто, относимое скорее к погрешности и ошибке, чем к системе.

Для начала обратимся к статистике, отражающей количество сетевых активов, реализованных в процедурах банкротства, и размер удовлетворенных требований кредиторов по результатам таких процедур. Это позволит как минимум оценить результативность принимаемых к попол-

¹ Шершеневич Г.Ф. Конкурсный процесс. М. 2000. С. 415.

нению конкурсной массы мер и выявить наиболее результативные сценарии продажи активов. Но, как ни печально, такой статистики нет. Единственные сведения, более или менее относимые к предмету, — статистика Судебного департамента. Так, справочно в отчете о работе арбитражных судов по рассмотрению дел о банкротстве содержатся сведения по банкротству субъектов естественных монополий. Размер удовлетворенных требований кредиторов по данной категории дел за 2018 год равен нулю². Но, во-первых, к данной категории дел а priori относимы не только сетевые организации, но и иные должники, а во-вторых, даже если сетевая организация de facto обладает признаками субъекта естественной монополии, она не обязательно банкротится по правилам § 6 гл. IX Закона о банкротстве.

К счастью, в нашем распоряжении есть такой инструмент, как опыт. Перед конкурсным управляющим перед началом торгов традиционно стоит три вопроса: что мы продаем, как мы продаем и кому? На первый взгляд, все довольно просто, но в случае с сетевым хозяйством ответ ни на один из поставленных вопросов неочевиден.

Что мы продаем?

Обратившись к сведениям бухгалтерского учета, мы поймем, что нас ждет нелегкая задача. Во-первых, количество объектов учета традиционно значительное, во-вторых, большая их часть числится не на основных средствах, а определяется как объекты незавершенного строительства. Кстати, сама постановка на учет сетей как основного средства еще не гарантирует наличия на него права собственности или иного ограниченного вещного права, и это при том, что все обязательные платежи, возникающие в связи с наличием указанного имущества, будут исправно уплачены в бюджеты соответствующих уровней.

К слову, об ограниченных вещных правах: в случае с муниципальной формой собственности нас с большой вероятностью ждет увлекательное приключение с оспариванием изъятия имущества должника в состав казны. Более того, часть сетей, условно находящихся в обслуживании должника, может не стоять на учете у последнего и de facto являться бесхозной.

Не стоит также забывать, что перед нами определенно социально значимое имущество, эксплуатация которого, вероятнее всего, не может быть остановлена, а значит, конкурсного управляющего ждет интересный опыт управления коммунальной инфраструктурой. Дай Бог, чтобы он не пришелся на осенне-зимний период, ну или если и пришелся, то хотя бы в пределах одного календарного года. И это более или менее реалистичный сценарий. Ввиду изложенного стоит запастись терпением, найти средства на постановку на кадастровый учет объектов сетевого хозяйства и готовиться к длительному забегу, в конце которого — вожденная запись о праве в ЕГРП. По дороге нам могут понадобиться чернила «Радуга» на водной основе, выцветшая бумага, пишущая машинка «Любава», а также подборка судебной практики по применению постановления Верховного Совета от 27.12.1991 № 3020-1 о разграничении государственной собственности. Не следует забывать при постановке на кадастровый учет, что объекты стоит укрупнять: так можно сэкономить на пошлине за регистрацию права и печатной площади в «Коммерсанте».

Как мы продаем?

С этим все тоже непросто. Если в отношении непрофильного имущества должника целесообразной является продажа по частям для извлечения максимальной выгоды, то в отношении имущества профильного очевиден в силу законодатель-





ных установлений и элементарной логики только такой подход к продаже, как *venditio bonorum* (продажа всего комплекса имущества).

Проблема — отличить профильное имущество от непрофильного. И если в части служебного Land Cruiser Prado все более или менее понятно, то офисное здание, в котором постоянно работают несколько десятков, а то и сотни человек, уже вызывает вопросы. Более того, часть профильного имущества должника может оказаться ограниченной в обороте, что предполагает возникновение дополнительных требований к процедуре торгов. Это касается объектов водоснабжения и водоотведения, а как мы знаем, в зоне децентрализованного энергоснабжения (это большая по площади часть нашей страны) коммунальные предприятия занимаются и генерацией ресурса, и его распределением, причем всеми видами ресурсов сразу. Одним из вариантов стратегии продажи имущества должника может стать продажа предприятия как имущественного комплекса. Собственно на это нас наталкивает буквальное толкование положений п. 4 ст. 132 Закона о банкротстве, к счастью, уже давно не находящее отражения в судебной практике. Однако такая стратегия сродни подвигу и, на наш взгляд, ничего, кроме дополнительных трудозатрат, не повлечет. В целом все изложенные обстоятельства стоит принимать во внимание, чтобы найти разумный баланс между интенсивным и содержательным общением с контролирующими органами и результативной продажей ценного, пусть и проблемного актива.

Кому мы продаем?

Этот вопрос тоже не сулит легкой прогулки. Начинать стоит с того, что задаваться им следует еще до момента публикации сведений об инвентаризации, а то и раньше. Не секрет, что банкротство такого

сложного актива часто вполне предсказуемо и уже на этапе подачи заявления о признании должника банкротом следующий балансодержатель актива примерно понятен, так как скамейка запасных с потенциально желающими приобрести такой имущественный комплекс не очень уж и длинная. Но неправильно было бы игнорировать тот факт, что от эффективной коммуникации управляющего с покупателем напрямую зависят сроки реализации имущества, его сохранность, а также размер удовлетворенных требований кредиторов. Кстати, о сохранности: на каком-то этапе процедуры передача сложного актива в аренду потенциальному покупателю может оказаться неплохим способом избежать как эксплуатационных рисков, так и лишних затрат на охрану. Также немаловажным является внимание к требованиям антимонопольного законодательства, ведь наш потенциальный покупатель — профессиональный участник рынка, который уже владеет похожими активами, особенно если это не только сети, но и объекты генерации. Вместе с тем все же не исключено, что по итогам банкротства имущество должника будет передано в состав муниципальной казны, и это тоже достаточно распространенный сценарий.

Если после всех приключений вам удастся реализовать столь непростой актив, необходимо быть готовым к тому, что покупатель вряд ли станет соблюдать условия п. 19 ст. 110 Закона о банкротстве в части сроков оплаты по договору купли-продажи, хотя бы потому, что цена сделки будет, вероятно, весьма значительной. Односторонний отказ от договора в таком случае — не самое разумное решение, хотя бы потому, что покупатели такого актива не выстроились к вам в очередь, и особенно если на кону удовлетворение значительной доли реестра требований кредиторов. Дело за малым: убедить в правильности такого подхода контрольно-надзорные органы.

2 www.cdep.ru/userimages/sudebnaya_statistika/2019/AC1a-svod-2018.xls?fbclid=IwAR1e6InEQJPNhA2KbR4ibjbgAq3gx15vb74GnDAPtirv9QqXofs1PE3AtRE



БАНКРОТНЫЙ ЕРАЛАШ... ИЛИ ТОРГУЕМ, РАЗВЛЕКАЯСЬ В КОМПЛЕКСЕ

Одна из основных проблем банкротства — сложное переплетение интересов должника, кредиторов, арбитражного управляющего, других участников оборота как добросовестных, так и еще в большей степени недобросовестных. Многие пытаются погреть ручки на чужом пожаре, а также при возможности помародерствовать. Недаром термин «рейдер» так часто и так четко ассоциируется не столько с корпоративными конфликтами, сколько с процедурами несостоятельности.



Юлий ТАЙ,
к. ю. н., управляющий
партнер адвокатского
бюро «Бартолиус»

Такое огромное толковище всегда приводит к процессу, который давно, правда по другому поводу, Томас Гоббс назвал bellum omnium contra omnes. Интересы сторон крайне контрадикторны, поскольку все заведомо осведомлены о том, что полностью свою задолженность они не получат. Объединения кредиторов и иных участников процедур возможны, но только в тактическом режиме. Сказанное касается любого банкротства, но сложнее и дра-

матичнее этот процесс происходит при оперировании поживому, когда предприятие-банкрот продолжает функционировать во время проведения процедур.

Есть прямая зависимость между состоянием ТРЦ и тем количеством проблем, которые возникают при его банкротстве, причем связь эта на первый взгляд парадоксальная. Чем в лучшем состоянии находится ТРЦ в момент введения процедуры несостоятельности, тем более кровопролитной, сложной и длительной будет процедура;

если же ТРЦ представляет собой «жалкое, душераздирающее зрелище» на задворках мира, то конкурс пройдет быстро и без сопротивления. Такая зависимость легко объясняется. Чем ценнее актив, чем легче его реанимировать, тем больше будет претендентов, тем больше появится судебных разбирательств. В банкротном арго даже появился специальный термин — «собственник первого, второго или третьего передела» по аналогии с термином из металлургии.

Собственник «первого передела». Он берет кредиты, мучается со строителями, запускает центр, тратится на маркетинговые мероприятия, рекламу, популяризацию, доставляет первых посетителей на бесплатных автобусах, приглашает звезд для мероприятий, привлекает арендаторов низкими ценами, устанавливает длительные грейс-периоды и в результате выше-сказанного, а также какого-то «черного лебеда» уходит в банкротство.

Собственник «второго передела». Ему уже не требуется популяризировать центр, поскольку его и так каждая собака в городе знает. Арендаторы наслаждаются низкими ценами или вообще отсутствием необходимости что-либо платить, потому что одни собственники уже ушли, а другие еще не заступили на вахту. Но груз первого банкротства тяжел, здание ТРЦ в залоге у банков, некоторые арендаторы и клиенты разбежались, что-то надо перестраивать, переоборудовать, исправлять ошибки, допущенные первым собственником. А главное, сама процедура — тоже вещь затратная, при реализации здания возникают налоговые обязательства, а тут еще трудолюбивые юристы, АУ, оценщики и т. д. и т. п.

Собственник «третьего передела». Он получает коммерческую недвижимость после «утруски и усушки», избавленную от всех недостатков. Все первоначальные траты понесены, а все пороки и недостатки сгорели во всепоглощающем и исцеля-

ющем огне банкротства. Иногда собственник «третьего передела» — это сильно законспирированный собственник «первого передела», а порой это профессиональный хищник.

Каждый последующий собственник-претендент заинтересован в том, чтобы ТРЦ выглядел максимально непрезентабельно и малопривлекательно на стадии процедур, но мгновенно восставал, как птица феникс из пепла, после приобретения его новым собственником. Поэтому умышленно прекращают работать пункты питания, появляются протечки, дефекты кровли, закрываются боулинги, кинотеатры, все иные развлекательные заведения и центры притяжения потенциальных посетителей, порой не брезгают зловонными сануздами, неработающими лифтами и эскалаторами. Когда опытный игрок заполучит актив (не без особых отношений с АУ, разумеется), не потребуется и месяца, чтобы «Золушка-замарашка» превратилась в обворожительную «Золушку-принцессу».

Самые опытные рейдеры смогут на стадии торгов устроить эффект процессуальных сериалов, когда будет оспариваться и обжаловаться все подряд, поэтому «все, кто останется в живых, начнут завидовать мертвым». Порой даже органы местного самоуправления или местной прокуратуры вдруг вспоминают, что существуют какие-то пороки в регистрации прав, недостатки при выделении земельного участка или еще что-либо, что приведет к неизбежной каре в виде сноса самовольной постройки за счет собственника. При таком «токсичном правовом фоне» претендентов на приобретение ТРЦ будет немного.

Теперь перейдем к частным вопросам: кто имеет право претендовать на арендный доход в конкурсном производстве и может ли АУ привлекать специалистов по управлению коммерческой недвижимостью и за чей счет? Ответ на первый — получен при битве «под “Николаевским”». В этом деле¹



коллегия ВС разрешала важный вопрос одоходах от заложенных активов. Банк претендовал на преимущественное право на доходы от аренды заложенного имущества. Иначе говоря, он хотел получить львиную долю (от 80% до 95%) от суммы арендного дохода, как это по закону происходит при продаже заложенного имущества.

Банк ссылался на норму п. 2 ст. 344 ГК, по которой залогодержатель вправе преимущественно перед другими кредиторами получить удовлетворение за счет доходов от использования заложенного имущества третьими лицами. Норма относительно новая, но, как указал банк, спорные договоры аренды были заключены после вступления нормы в силу. Нижестоящие суды поддерживали требование банка. Коллегия не согласилась с нижестоящими судами. Она указала, что в момент заключения договора залога норма, на которую ссылается банк, еще не работала. Напротив, по действовавшему в то время законодательству право залога распространялось на арендный доход от предмета залога только в случаях, предусмотренных договором залога (чего в этом договоре не было). Судьи ВС решили, что арендный доход следует передать в конкурсную массу и распределять между кредиторами в обычном порядке.

По-видимому, аргументация Коллегии подразумевает, что при заключении договора залога после 01.07.2014 (дата вступления в силу обновленных положений ГК о залоге) ситуация будет обратной. В этом случае залогодержатель будет иметь преимущественное право на арендный доход банкрота от заложенного имущества.

Второй вопрос пока еще не удостоился внимания судей ВС, но кристаллизуется в рабочем режиме². В одном деле встал вопрос о том, должен ли (и может ли) конкурсный управляющий передать заложенное имущество должника в управление тому лицу, на которое указал залоговый кредитор. Два торговых центра, принад-

лежащих банкроту, находились в залоге у одного из кредиторов. По инициативе этого кредитора конкурсный управляющий нанял управляющую компанию для управления торговыми центрами, отстранив старую компанию, предположительно аффилированную с бывшим руководством должника. Услуги новой УК оплачивались из конкурсной массы. Один из кредиторов потребовал признать действия конкурсного управляющего незаконными. Дело дошло до кассации, которая указала, что злоупотребления со стороны новой УК ничем не подтверждены. Суд также отметил, что по Закону о банкротстве (п. 2 ст. 129) порядок и условия обеспечения сохранности заложенного имущества определяются залоговым конкурсным кредитором, который претензий к УК не имеет.

Несмотря на это, другой кредитор опять обжаловал те же самые действия конкурсного управляющего, потребовав отстранить его и взыскать с него сумму, уплаченную из конкурсной массы управляющей компании. Суды в трех инстанциях единодушно отказали в удовлетворении требований, сославшись на предыдущее решение. Дополнительно суды отметили, что выплаты управляющей компании осуществлялись за счет денег, полученных от арендаторов в заложенных торговых центрах. То есть, по сути, за счет самого залогового кредитора, который настоял на назначении этой управляющей компании. Кредиторам же третьей очереди, предъявляющим претензии, из этих денег по закону вообще ничего не полагается (поскольку размер долга залоговому кредитору превышает стоимость заложенного имущества).

Описанное выше является лишь малой частью вопросов и проблем, которые возникают в процедурах несостоятельности ТРЦ, но банкротное колесо сансары вряд ли может быть разорвано особенно в условиях постоянно и бурно изменяющегося законодательства.

1 Определение Судебной коллегии по экономическим спорам ВС от 20.11.2017 по делу № 301-ЭС17-9716, А79-8466/2015.

2 Постановления АС Западно-Сибирского округа от 30.11.2018 № Ф04-5149/2018, от 27.06.2019 № Ф04-5149/2018 по делу № А81-16/2017; постановления АС Поволжского округа от 25.04.2017 № Ф06-3332/2011 по делу № А12-11822/2010.



НЕФТЯНЫЕ КОМПАНИИ. ЧТО ТУТ ОСОБЕННОГО?

Важно учитывать особенности правового статуса должника, чтобы понимать, по каким правилам будет проходить банкротство. Не все правила есть в законе.



Карим ФАЙЗРАХМАНОВ,
к. ю. н., адвокат
Forward Legal



Александр ФИЛАТОВ,
адвокат Forward Legal

Часто особенности банкротства прямо закреплены в законе, например в отношении градообразующих или финансовых организаций. Но иногда они вытекают из практики правоприменения и с ними не просто разобраться.

Ключевая особенность

Закон не содержит специальных правил банкротства предприятий нефтяной промышленности. Специфика обусловлена правовым режимом объектов, которыми пользуются нефтяные компании. Недра в границах территории РФ — государственная собственность, пользование ими осуществляется исключительно на основании лицензий, выданных уполномоченными органами. Права пользования участками недр — основной актив нефтяных компаний. В случае банкротства такие права не могут быть включены в конкурсную массу.

Компания обратилась в суд, просила исключить из конкурсной массы лицензии, но суд первой инстанции с этим не согласился и отказал в удовлетворении заявления. Апелляция отменила определение первой инстанции, исключила лицензии на право пользования недрами (добычу нефти и технических подземных вод) из состава предмета торгов, составляющих лот № 1. Верховный суд согласился с этим, указав, что лицензии на пользование недрами не могут быть включены в конкурсную массу. При этом покупатель имущественного комплекса должника вправе переоформить на себя лицензии в установленном законом порядке¹.

Что делать с лицензиями

Должник не может реализовывать (уступать) права пользования участками недр в пользу третьих лиц. Переход возможен в случаях, предусмотренных законом. Пе-

¹ Определение ВС от 08.05.2018 № 302-ЭС16-9630(3) по делу № А33-8391/2015.

речень этих оснований закрытый. Применительно к банкротству соответствующий переход допускается в случае приобретения имущественного комплекса предприятия-банкрота (пользователя недр) при условии, что приобретатель имущества отвечает установленным критериям: является юридическим лицом, созданным в соответствии с законодательством РФ; отвечает квалификационным требованиям, предъявляемым к недропользователям.

Например, у пользователей участков недр федерального значения континентального шельфа РФ должен быть опыт освоения соответствующих участков не менее чем пять лет. Есть ряд ограничений по участию иностранных инвесторов в капитале компаний, приобретающих права пользования участками недр. По общему правилу пользователями недр федерального значения не могут быть юридические лица, в уставном капитале которых более 10% прямо или косвенно принадлежит иностранному инвестору.

Закон о недрах оставляет открытым вопрос о том, в какой процедуре банкротства возможно приобрести имущественный комплекс недропользователя. В практике распространены примеры замещения активов с переоформлением лицензий в процедуре внешнего управления. В деле о банкротстве ООО «Салымнефть» был утвержден план внешнего управления, предусматривающий мероприятия по сохранению лицензии на пользование недрами и последующее замещение активов. Кредитор с планом внешнего управления не согласился и просил признать его недействительным. Полагал, что затраты на выполнение условий лицензионного соглашения являются чрезмерными, план не соответствует закону и является неисполнимым в сроки, отведенные для внешнего управления. Внешний управляющий возражал и указал, что восстановление платежеспособности возможно лишь в рамках реализации специальных мер

внешнего управления. Единственный актив, принадлежащий ООО «Салымнефть», — это лицензия, которая не может быть включена в конкурсную массу. По расчетам внешнего управляющего в случае реализации активов в конкурсном производстве экономический эффект стремился бы к нулю. Сохранение же лицензии существенно повысит стоимость ООО «Салымнефть» как бизнеса.

Суд посчитал, что план внешнего управления полностью соответствует закону. Необходимое условие замещения активов — формирование имущественного комплекса, необходимого для реализации предусмотренных лицензией видов деятельности. Достичь целей реабилитационной процедуры возможно посредством сохранения лицензии с последующим замещением активов путем создания на базе имущества должника одного ОАО или нескольких ОАО.

Замещаем активы

Замещение активов возможно и в процедурах внешнего управления, и конкурсного производства. Механизм предполагает создание одного или нескольких дочерних АО, которым передается имущественный комплекс должника в качестве вклада в уставный капитал. Это позволяет решить сразу несколько задач:

Сохранить рабочие места (кадры).

Права и обязанности работодателя переходят к вновь созданному юридическому лицу. В нефтяной промышленности занято множество высококвалифицированных технических специалистов. Потеря кадрового актива не только снижает рыночную стоимость имущественного комплекса, но и зачастую парализует деятельность компании. Для должника крайне важно не останавливать производственную деятельность, иногда это вообще невозможно в силу технологических причин или риска досрочного прекращения лицензии.



Юристы, занимающиеся банкротными проектами, часто упускают эти нюансы. Особое внимание нужно уделять формированию команды проекта, выбору кандидатуры арбитражного управляющего, который должен иметь необходимый опыт и квалификацию в нефтяной отрасли.

Переоформить лицензию на право пользования участками недр. Эта административная процедура регламентирована приказом Минприроды от 29.09.2009 № 315. Соответствующую государственную функцию осуществляют Роснедра и его территориальные органы. Административный регламент содержит перечень документов для переоформления лицензии. В случае с переоформлением лицензии предприятия-банкрота наряду с заявкой претенденту нужно представить:

- данные о том, что приобретатель имущества является юридическим лицом, созданным в соответствии с законодательством РФ, и отвечает квалификационным требованиям;
- документы, подтверждающие, что в отношении владельца лицензии проводится процедура банкротства;
- документы, подтверждающие приобретение имущественного комплекса предприятия-банкрота — владельца лицензии, и то, что это имущество связано с использованием соответствующим участком недр.

Заявочные материалы рассматривает специальная комиссия, после чего подписывается приказ о переоформлении, производится регистрация и выдача лицензии.

В результате замещения активов в конкурсную массу должника поступают акции вновь созданного юридического лица, обладающего лицензией, имуществом и кадрами, необходимыми для осуществления профильной деятельности. Акции подлежат реализации на открытых торгах и являются более привлекательным активом для инвесторов, нежели отдельные части имущества должника. Переоформление лицензий

допускается и в случае продажи имущества должника с торгов. Например, путем продажи предприятия должника как единого имущественного комплекса по правилам ст. 110 Закона о банкротстве.

Оцениваем экономику

Суды очень внимательно относятся к экономическим мотивам выбора способа реализации имущества должника. Есть примеры, когда действия управляющего по выдаче согласия на переоформление лицензии оспаривались и признавались незаконными. Например, ООО «Вектор» по результатам торгов приобрело буровой станок, после чего конкурсный управляющий дал согласие на переоформление лицензии на пользование недрами на покупателя. Конкурсный кредитор обратился с жалобой на управляющего, ссылаясь на то, что данные односторонние и безвозмездные действия причинили убытки должнику. Действия управляющего признали незаконными.

Суд посчитал, что конкурсный управляющий не доказал невозможность реализации указанного нематериального актива в составе имущественного комплекса должника либо проведения замещения активов. Ни на одном из проведенных собраний кредиторов вопрос о возможности продажи предприятия как имущественного комплекса либо замещения активов не ставился. Реализация части имущества должника — еще не повод переоформлять лицензию². В процессе выбора приемлемого варианта важно не забывать о риске досрочного прекращения действия лицензии. Само по себе банкротство еще не повод для прекращения права пользования недрами, но нарушение условий лицензии или правил пользования недрами может им стать. Это возвращает нас к вопросу о значимости сохранения работоспособности имущественного комплекса должника и квалификации арбитражного управляющего.

² Постановление 9ААС от 14.08.2018 № 09АП-35523/2018 по делу № А40-178029/16.



БАНКРОТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Особенности банкротства стратегических организаций продиктованы как их статусом, так и тем, что за этим статусом стоит. А стоят за этим публичные интересы в сфере обеспечения безопасности и обороноспособности государства.



Рустем МИФТАХУТДИНОВ,
к. ю. н., доцент кафедры
административного
и финансового права СПбГУ

Если прибегнуть к телеологическому толкованию, а к нему ваш покорный слуга прибегает всегда, когда речь идет о научной работе пусть даже такого практического рода, то особенности банкротства стратегических организаций продиктованы как их статусом, так и тем, что за этим статусом стоит. А стоят за этим публичные интересы в сфере обеспечения безопасности и обороноспособности государства.

Особенности статуса субъекта

Суть особенностей в том, чтобы, с одной стороны, затруднить инициирование процедуры, если у такого должника возникли денежные трудности, а с другой — не допустить его банкротства в принципе, то есть сделать так, чтобы хотя бы в отношении

таких должников заработали реабилитационные процедуры. С точки зрения обычного кредитора, это не предвещает ничего хорошего. Ему остается только проникнуться важностью момента и понять, что, получая в банкротстве денежные средства с существенной задержкой (или не получая вовсе), он также участвует в защите безопасности страны.

С другой стороны, есть вероятность того, что государство не бросит стратегическую организацию в беде, что благоприятно может сказаться и на расчетах с кредиторами¹. Возникает вопрос, как же государство в принципе допускает ситуацию неплатежеспособности такого субъекта? В литературе встречается и ответ. В.Н. Ткачев считает: так как стратегические организации удовлетворяют государственные нужды, заказчик их продукции — прежде всего государство. Поставщики и заказчики про-

¹ Однако, даже если государство примет решение сохранить нужную ему услугу, то может быть принято решение о продаже предприятия как имущественного комплекса и тогда кредиторы получают не все.

дукции оборонной промышленности, как правило, — федеральные государственные унитарные предприятия и государственные учреждения (НИИ и пр.), финансируемые за счет бюджета, поэтому их неплатежеспособность может объясняться нехваткой бюджетных средств².

В общем, если вы намереваетесь вступить в отношения с ФГУП «НИИ, КБ...» и т. д., то изучите не только плюсы сотрудничества, но и финансовое положение контрагента и риски его неплатежеспособности. Хотя этот совет применим к любому контрагенту, при банкротстве стратегических организаций он имеет особое значение с точки зрения возможных банкротных последствий.

Прежде чем раскрыть особенности банкротства стратегических организаций и дать читателю инструкции (а он ведь именно их и ждет), нужно понять, как определить, что перед нами специальный субъект? К счастью, не нужно пытаться это делать только по наименованию и характеру деятельности.

Легальное понятие разделяет стратегические предприятия на два вида³:

а) ФГУП и ОАО, акции которых находятся в федеральной собственности и которые осуществляют производство продукции (работ, услуг), имеющей стратегическое значение для обороноспособности и безопасности государства, защиты нравственности, здоровья, прав и законных интересов граждан РФ, а также иные организации в предусмотренных законом случаях;

б) организации ОПК — производственные, научно-производственные, научно-исследовательские, проектно-конструкторские, испытательные и другие организации, осуществляющие работы по обеспечению выполнения государственного оборонного заказа (п. 1 ст. 190 Закона о банкротстве).

Но существенным будет все же не столько наименование и вид деятельно-

сти организации, а включение ее в специальный публичный (доступный) перечень стратегических предприятий и организаций, к которым применяются особые правила банкротства, который утверждается Правительством.

При этом следует иметь в виду, что в силу принципа *lex specialis derogat generali* отнесение организаций к категории стратегических рядом законодательных актов⁴ само по себе при отсутствии организации в указанном перечне не должно влечь применение специальных правил банкротства.

Однако и с перечнем не все так просто. Распоряжением Правительства от 20.08.2009 № 1226-р утвержден Перечень стратегических организаций, а также федеральных органов исполнительной власти, обеспечивающих реализацию единой государственной политики в соответствующих отраслях экономики.

При этом ранее постановлением Правительства от 17.11.2005 № 684 было определено, что для целей банкротства рассматриваются в качестве стратегических предприятия и организации, перечень которых утвержден Указом Президента от 04.08.2004 № 1009.

Верховный суд в определении от 24.12.2015 № 309-ЭС15-13162 указал, что, коль скоро Правительством не установлено иное, нахождение юридического лица только в одном из двух указанных выше перечней — достаточное основание для применения к нему правил о банкротстве стратегических предприятий и организаций. Также ВС подтвердил, что цель специального регулирования банкротства стратегических организаций — установление дополнительных гарантий как прав и законных интересов должника, так и публичных интересов в сфере безопасности и обороноспособности государства, которые заключаются в том числе в усложнении введения процедуры банкротства. Давайте разберем, насколько такой подход оправдан.

2 В.Н. Ткачев, Правовое регулирования несостоятельности (банкротства) стратегических предприятий и организаций, «Законодательство», 2005, № 6.

3 Не будем заниматься юридическим буквоедством и упрекать законодателя в неверном использовании термина «предприятие» в названии § 5 гл. IX Закона о банкротстве, понимая для целей нашей работы под стратегическим предприятием и организацией, конечно же, только юридическое лицо.

4 Федеральный закон от 29.04.2008 № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства»; Федеральный закон от 05.02.2007 № 13-ФЗ «Об особенностях управления и распоряжения имуществом и акциями организаций, осуществляющих деятельность в области использования атомной энергии, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и др.

Особенности инициирования и признаки банкротства

Позиция Верховного суда не одинока. Даже при повышенных внешних критериях банкротства (просроченная шестимесячная кредиторская задолженность и совокупность неисполненных обязательств на сумму не менее 1 млн руб.⁵) в литературе высказывается, на наш взгляд, ошибочное мнение о еще большем увеличении этих критериев. Однако в результате государство в лице соответствующего государственного органа⁶ очень поздно узнает о финансовых проблемах стратегической организации, когда исправить ситуацию и применить реабилитационные процедуры будет уже невозможно. То есть позднее инициирование дела о банкротстве не будет защищать интересы государства. Усложнение инициирования должно быть связано только с недопущением возбуждения процедуры по сомнительным долгам и экспертизой специального отраслевого органа для применения реабилитационных процедур.

Поэтому хочется думать, что вывод ВС в указанном определении о повышенном стандарте доказывания признаков несостоятельности касается исключительно повышенного периода просрочки и повышенной суммы.

Законодательством установлены повышенные требования и к кандидатуре арбитражного управляющего, что также может способствовать защите государственных интересов. Эти требования установлены постановлением Правительства от 19.09.2003 № 586.

Особенности рассмотрения дела и принятия судебного акта

Ст. 194 Закона о банкротстве устанавливает ряд особенностей рассмотрения дела по существу и введения процедур банкротства:

а) арбитражный суд вправе отложить рассмотрение дела о банкротстве в пределах семи месяцев и обязать кредиторов принять соответствующие решения, если первое собрание кредиторов не приняло решение о введении одной из процедур банкротства и не определило СРО АУ;

б) АС при невозможности отложить рассмотрение дела в пределах срока:

- выносит определение о введении финансового оздоровления;
- выносит определение о введении внешнего управления при отсутствии оснований для финансового оздоровления, если в АС представлено заключение отраслевого органа о возможности восстановления платежеспособности должника во внешнем управлении;
- признает должника банкротом и открывает конкурсное производство, если нет оснований для реабилитационных процедур.

Таким образом, в отличие от общих правил (ст. 75 Закона о банкротстве) суд в делах о банкротстве стратегических предприятий наделен большей свободой, которая появляется по истечении семимесячного процессуального срока рассмотрения дела. Чем дольше рассматривается дело, тем меньше власти у кредиторов и больше у суда. Поэтому все дополнительные требования в деле о банкротстве стратегических организаций повышают защиту публичных интересов от возможного произвола кредиторов.

Арбитражный суд вопреки решению первого собрания кредиторов наделен правом введения финансового оздоровления. Его условие — наличие ходатайства участников должника, собственника имущества должника (унитарного предприятия), уполномоченного государственного органа, так называемого отраслевого органа, а также иного третьего лица. Это еще раз подчеркивает важность своевременного информирования так называемого отраслевого органа о финансовых трудностях должника.

⁵ Вспомним, что для обычного должника период просрочки — три месяца, а совокупность неисполненных обязательств — 300 тыс. руб.

⁶ Это федеральный орган исполнительной власти, обеспечивающий реализацию единой государственной политики в отрасли экономики, в которой осуществляет деятельность стратегическая организация. Их перечень утвержден распоряжением Правительства от 20.08.2009 № 1226-р.



Электронный журнал
«Корпоративный юрист»
e.korporist.ru

Высшая школа
Юрист компании

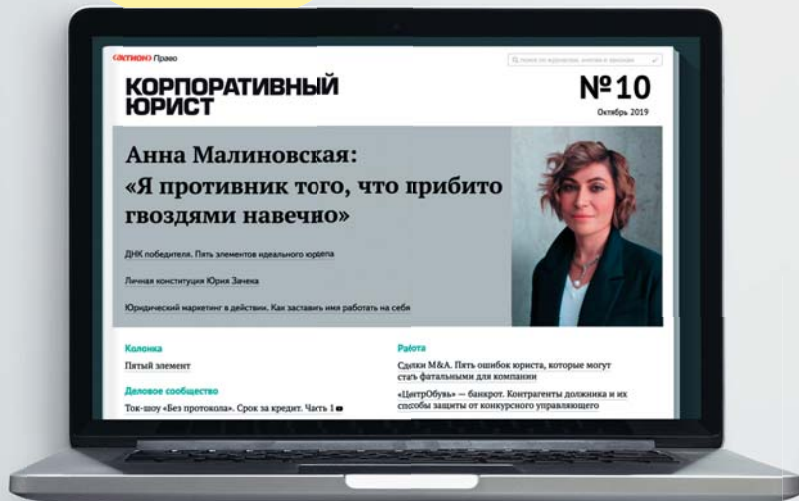
Система
Юрист

Юрист компании
Контрагенты

Повышение квалификации юристов
с официальным дипломом
school.law.ru

Практические разъяснения от судей
и правовая база
1jur.ru

Все для оценки рисков за 10 секунд
law.1cont.ru



ПРАКТИКУМ БАНКОТНОГО ЮРИСТА

Специальный выпуск журнала
«Корпоративный юрист»
совместно с Forward Legal и Bankro.TECH

**КОРПОРАТИВНЫЙ
ЮРИСТ**
e.korporist.ru



Bankro.TECH

Адрес Forward Legal: 119180, Москва,
ул. Большая Полянка, д. 43, стр. 3
(499) 238 60 07, (499) 238 60 37
info@forwardlegal.com

Единая система по ведению процедур
банкротства **bankro.tech**

Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ № ФС77-64077 от 18.12.2015 выдано
Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций.

Подписано в печать 09.10.2019.
Дата выхода в свет: 20.10.2019. Тираж 5100 экз.
Заказ № 25 029. Печать офсетная. Бумага мелованная.
Отпечатано в ООО ПО «Периодика»
105082, г. Москва, Спартаковская пл., д. 14, стр. 3.

© ООО «Аktion кадры и право» 12+
Редакция не несет ответственности за содержание
рекламных материалов. Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.
Перепечатка материалов допускается только
с письменного согласия редакции.

Генеральный директор:

Максим Сухов

Издатель:

Ольга Чубарева

Главный редактор журнала:

Елена Ершова

Арт-директор:

Дмитрий Валуев

Выпускающий редактор:

Анна Долголаптева

Адрес редакции: 127015, Москва,
ул. Новодмитровская, д. 5А, стр. 8,
8 (495) 967-86-25
korporist.ru, e.korporist.ru

Служба подписки:

8 (800) 511-20-91

Подписные индексы:

«Роспечать» — 20156, 32180

«Почта России» — П3580, П3581

«Пресса России» — 88320, 88395

ООО «Аktion-реклама»

8 (495) 730-55-14, 8 (495) 660-17-18

«АКТИОН» Право

Учредитель: ООО КФЦ «Аktion»
Издательство: ООО «Аktion кадры и право»
101000, г. Москва, Армянский пер, д. 9, стр. 1,
офис 11/18





Bankro.TECH

