

«ХОРОША ТА ВОЙНА, КОТОРАЯ НЕ НАЧАЛАСЬ»

О ТОМ, В КАКИХ СЛУЧАЯХ БАНКРОТСТВО СТАНОВИТСЯ ИНСТРУМЕНТОМ ОЗДОРОВЛЕНИЯ КОМПАНИИ, О ТРЕНДЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К СУБСИДИАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ПРОФИЛАКТИЧЕСКОЙ МЕРЕ МЕДИАЦИИ РАССКАЗЫВАЕТ УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОГО БЮРО LEGAL TO BUSINESS СВЕТЛАНА ГУЗЬ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

BUSINESS GUIDE: Если говорить о банкротстве как зеркале действующего законодательства, какие ситуации в практике банкротства все еще требуют уточнений?

СВЕТЛАНА ГУЗЬ: Правоприменительная практика — это живой процесс, сложности, неясные моменты были, есть и будут. Одно из последних разъяснений Конституционного суда связано с нашумевшим вопросом единственного жилья, который получил широкую известность как «роскошное» жилье. Конституционный суд, а вслед за ним и Верховный, не дождавшись действий законодателя, сформировали правовые позиции, внесшие определенную ясность в критерии, при которых жилье должника не может быть защищено исполнительским иммунитетом. Конституционный суд разъяснил, что обращение взыскания на единственное «роскошное» жилье возможно. Однако пока не внесены изменения в законодательство, по-прежнему нет ясности, каким образом это будет реализовываться на практике, а главный вопрос — за чей счет. Будет ли это делаться за счет кредиторов или за счет продажи роскошного жилья? Будет ли сначала приобретаться то самое единственное жилье, а роскошное продаваться в уплату долга? Все эти моменты остаются неразрешенными, и я думаю, что в каждом конкретном случае, в каждом регионе будет формироваться своя практика, потому что понятие роскошного жилья в Москве, Петербурге и каком-то региональном городе имеет существенные различия.

Регулирования требуют вопросы банкротства групп компаний. Изменения могли бы способствовать не только консолидации материальных активов групп (учитывая, что распределение активов чаще всего происходит внутри группы неравномерно при наличии «центра прибыли»), но и процессуальной экономии, позволяя координировать (синхронизировать) определенные этапы процедуры. Например, призвать кредиторов, управляющих и суды сотрудничать, раскрывать информацию, совместно при необходимости финансировать процедуры либо нести расходы по процедурам какого-то участника группы, ограничивать оспаривание сделок, совершенных внутри группы, в том числе с целью обеспечения исполнения кредитных обязательств.

В условиях процедуры банкротства группы более очевидно могут быть раскрыты причины наступления неплатежеспособности, что может иметь положительный эффект при разрешении вопроса о привлечении к субсидиарной ответственности контролирующих лиц. В условиях банкротства группы, учитывая все активы и пассивы, кредиторы объективно могут оценить возможность восстановления платежеспособности, что может способствовать применению реабилитационных процедур.



BG: Тема банкротств очень часто появляется в информационном пространстве. Когда банкротств много, о чем это говорит, как характеризует ситуацию в бизнесе и деловой климат в целом?

С. Г.: Я бы сказала, что здесь вопрос не в самом банкротстве как в явлении, а в его количественном проявлении на условную величину экономических субъектов. И в результатах процедур. У нас складывается ситуация, когда законодатель применительно к гражданам занял позицию, что банкротство гражданина — реабилитационная процедура, направленная на преодоление трудной жизненной ситуации и очистку от долгов. Но сопротивляется такому подходу применительно к корпоративным банкротствам. У идеи замены наблюдения и финансового оздоровления на реструктуризацию долгов есть как сторонники, так и противники. Но, полагаясь на свой опыт, я считаю, что в определенных случаях процедура реструктуризации действительно может стать реабилитацией «заболевшего» предприятия и будет способствовать восстановлению и продолжению хозяйственной деятельности.

С развитием субсидиарной ответственности сейчас уже не так часто увидишь намеренное банкротство с целью «кинуть» кредиторов, как это было лет 10–15 назад. Тем не менее показатель удовлетворения требований кредиторов уже продолжительное время не превышает 30–40% требований залоговых кредиторов, 5% — незалоговых. И это заставляет задуматься об эффективности банкротства в России.

BG: Комментируя дело Балтинвестбанка (Верховный суд удовлетворил жалобу банка в деле о банкротстве издательства «Малыш»), вы отмечали, что это дело яв-

ляется знаковым не только для вашей компании, но и для юридического сообщества в целом. Есть ли в вашем портфолио другие практикообразующие дела?

С. Г.: Да, дело Балтинвестбанка стало знаковым, хотя бы потому что, по усредненной статистике, только 3% жалоб попадает на рассмотрение в Судебную коллегию по экономическим спорам Верховного суда. Передача жалобы в коллегию и результаты ее рассмотрения мы действительно считаем значимым достижением нашей команды.

Кроме этого, на протяжении трех лет мы отстаиваем интересы одного из банков за актив, стоимость которого превышает миллиард рублей. Спор интересен тем, что в нем встречаются интересы не только нескольких кредитных организаций, претендующих на один объект, не говоря про бенефициаров бизнеса, но и тем, что кредитные организации в период совершения сделок с объектом были под временным управлением государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ). Один банк смог избежать банкротства, а другой нет. То есть у одного банка есть реестр кредиторов, интересы которого отстаивает АСВ, а у другого банка есть АСВ как кредитор в период санации (и вкладчики, также являющиеся кредиторами, заинтересованными в стабильности банка), и есть конкурсная масса бывшего собственника, также претендующая на данный объект. Борьба идет с переменным успехом.

Это дело показательное с точки зрения отсутствия правового регулирования вопроса конкуренции конкурсных масс, необходимости оценки действий и правомочий АСВ в совокупности, а не отдельно как временной администрации, а потом как конкурсного управляющего. Приме-

нительно к банкам здесь затрагивается вопрос, должен ли инвестор (санатор), принимающий на себя обязанности по финансовому оздоровлению кредитной организации, нести риски по сделкам, совершенным менеджментом под контролем бывших бенефициаров.

Еще одно интересное дело — некий корпоративный спор. Как известно, 80% банкротств — результат корпоративных споров, и в нашем случае было важно не довести до войны, ведь хороша та война, которая не началась. Мы убедили контрагента сесть за стол переговоров и обосновали, что дальнейшая борьба ему экономически невыгодна. Здесь мы используем один из наших любимых инструментов — медиацию (урегулирование споров с привлечением третьей стороны. — **BG**). Бытует мнение, что юристы зарабатывают на длительности процесса. На мой взгляд, инструмент медиации наиболее эффективен тогда, когда ты показываешь юридическую перспективу и мультиплицируешь желаемую сумму на длительность процесса. Медиация невозможна в интересах только одной стороны. Достижение компромисса невозможно, если чаша весов склоняется в одну из сторон. А когда речь идет о многомиллиардном бизнесе, любой спор, выходящий наружу, отпугивает партнеров, текущих кредиторов. Ситуация, которая в обычных условиях никогда бы не привела к банкротству, в случае неуправляемого корпоративного спора становится опасной для бизнеса. Когда правильное донесение информации юристами вызывает к разуму сторон в обход эмоций, легче принимать правильные решения и избегать войн в суде, что всегда нас радует. ■