

ПРОДАЖА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ БАНКРОТСТВЕ (НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ) ДОЛЖНИКА

Багенц Давид Сергеевич

студент Института сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ, РФ, г. Шахты

Мартirosян Наира Оганесовна

научный руководитель, старший преподаватель Института сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ, РФ, г. Шахты

Одними из основных задач, которые решают страны с рыночной экономикой, являются вопросы создания условий для эффективной работы бизнеса и свободного оборота имущества. Продолжающийся общемировой экономический кризис заставляет специалистов более пристально анализировать стратегию развития бизнеса, возможные коммерческие риски и правовые последствия экономических и финансовых проблем хозяйствующих субъектов. В связи с этим интересно рассмотреть современную тенденцию развития законодательства о банкротстве в экономически развитых странах в отношении судьбы предприятия в процедуре банкротства.

Термин «предприятие» используется на практике и в доктрине в разном понимании. В национальных законодательствах в таком значении определяются и субъекты коммерческой деятельности (в административном, финансовом и социальном или трудовом законодательстве, а также в международных экономических отношениях), а также объекты коммерческой деятельности (в гражданском и торговом законодательстве) [1].

С точки зрения гражданско-правовой позиции действующее законодательство отражает разработанную немецкой правовой доктриной концепцию, получившую широкое признание и распространение на практике и в литературе разных стран, согласно которой предприятие представляет собой определенный имущественный комплекс, являющийся только объектом права. Это имущество, будучи средством промысловой деятельности, принадлежит предпринимателю или объединению лиц, которые и выступают субъектом права на предприятие. Поэтому с точки зрения гражданского и торгового права при банкротстве должника следует говорить о предприятии как о бизнесе.

Концептуально основные задачи, решаемые законами о банкротстве стран с рыночной экономикой, в целом единообразны. Это возврат долгов кредиторам и максимальное использование существующих возможностей для санации и восстановления финансового положения должника. Но наиболее важным и дискуссионным остается вопрос, связанный с судьбой имущества, которое составляет предприятие (бизнес) при долговом кризисе хозяйствующего субъекта [2].

Первостепенная задача в США и Франции — это максимальное использование существующих возможностей и инструментов для «спасения» предприятия, которые через процедуры банкротства могут быть восстановлены и продолжать работать в экономике, в том числе без смены собственника бизнеса.

В США дела о банкротстве регулируются на федеральном уровне. Отдельные штаты не имеют законодательства и полномочий в части банкротства должников.

В качестве защиты от ликвидации для должника в США предусмотрена процедура

реорганизации. Глава 11 Кодекса о банкротстве США очень популярна у американских корпоративных юристов в бизнес-банкротствах. Большинство корпораций при признаках неплатежеспособности самостоятельно подает в суд заявление должника и по специальному решению суда урегулирует свои проблемы. Реорганизация проводится по плану, который предусматривает реструктуризацию финансов должника, погашение долгов, продолжение выплат по ценным бумагам, цели, сроки и способы достижения всех взятых на себя обязательств. Такой план доводится до сведения кредиторов и держателей ценных бумаг, утверждается судом.

Хотя законодательство США о банкротстве и считается продолжниковым, но во время банкротства должник утрачивает статус единственного распорядителя активов. Более того, правовое регулирование отношений, связанных с банкротством, в США строится на основе подробной регламентации прав всех видов кредиторов и урегулирования сложных межвидовых кредиторских отношений [3].

Решение о продаже или реорганизации бизнес-активов должника принимается заинтересованными лицами в деле о банкротстве с учетом частноправовой концепции «относительных ценностей» в праве США. «Относительной ценностью» может являться некий эквивалент материальной величины, которую может получить обладатель субъективного права в процессе использования его в процедуре банкротства [3].

Обычные кредиторы имеют абсолютное приоритетное право на получение долга в процедуре банкротства должника, и в дальнейшем они не принимают участия в решении судьбы бизнеса должника. План реорганизации должника утверждается, если обычному кредитору, не согласившемуся с этим планом, будет выплачена стоимость активов должника, которую он мог бы получить от продажи таких активов при ликвидации. Такое правило действует в отношении каждого конкретного обычного кредитора, а не коллективной группы кредиторов. Правовое положение обычных кредиторов является привилегированным в отношении возврата задолженности, однако реализация данных кредиторских прав — настоящее бремя для должника, так как таких кредиторов у любой корпорации достаточное количество. Но для решения вопроса о дальнейшей судьбе действующего предприятия рассмотрение интересов и требований обычных кредиторов обязательно.

Процедура реорганизации в отношении должника и его бизнеса в большей части интересует собственников бизнеса, менеджмента и крупных кредиторов. Именно они заинтересованы в сохранении и функционировании корпорации и денежных потоков. При утверждении плана реорганизации цена действующего бизнеса часто занижается крупными кредиторами и утверждается в суде по ликвидационной стоимости, при том что существует рыночная цена активов действующего предприятия. Это позволяет менее затратно осуществлять меры восстановления платежеспособности корпорации, а в случае неудачи, при ликвидации действующего бизнеса должника, вести продажу активов по рыночным ценам.

Во Франции законодательство о несостоятельности направлено на сохранение бизнеса, действующих хозяйствующих субъектов и рабочих мест. Национальное агентство АНСЕ содействует не только развитию предпринимательства в стране, но и участвует в приобретении бизнеса при угрозе банкротства.

Особый интерес к французскому законодательству о банкротстве заключается в том, что принцип сохранения предприятий и рабочих мест приоритетен по отношению к правам и интересам кредиторов, а требование приоритетного сохранения рабочих мест распространяется даже при продаже бизнеса должника.

Еще в конце XIX в. Германия и Франция приняли законодательство, признающее концепцию «предприятие — объект прав и обязанностей». В соответствии с французским правом в предприятие не входят объекты недвижимости и обязательства, сделки с которыми регулируются в особом порядке. Предприятие как имущественный комплекс охватывает его значительную часть и называется «торговый фонд». В первую очередь предприятие, в классическом его понимании, в Европе отождествляют с исключительными правами, имуществом, ноу-хау, клиентелой, гудвилл в отношении какого-либо предпринимательского дела. Поэтому сделки с предприятием могут иметь и нематериальную основу.

В зависимости от итогов восстановления финансового состояния должника в судебном порядке кредиторы могут просить суд об уступке предприятия.

Уступка предприятия осуществляется по судебному решению с вычленением действующего бизнеса должника, с сохранением рабочих мест и очисткой пассивов предприятия. Уступка может быть полной или частичной. Частичная уступка допускается в отношении производственных комплексов, которые образуют один или несколько самостоятельных видов деятельности с завершенным циклом. При уступке предприятия принимается к акцепту та оферта, которая содержит лучшие условия по расчетам с долгами должника и поддержанию занятости работников. Суд может утвердить решение с условием заключить договор аренды предприятия с обязанностью его выкупа в течение двух лет.

В Великобритании и Германии современная цель процедур несостоятельности — это расчет с кредиторами и эффективное использование активов, а не защита попавших в затруднительное положение хозяйствующих субъектов. При этом модель Манфреда Бальца, разработанная в Германии, реализует в законодательстве о несостоятельности данных стран идею создания механизма эффективного распределения (реализации) активов должника, соединенного с попыткой сохранить предприятие как имущественный и производственный комплекс.

В целом при различных подходах к проблеме меры, предпринимаемые в процедурах несостоятельности в вышеуказанных странах, направлены на сохранение действующего бизнеса. Приверженность развитых стран к той или иной модели связана с интересами государства в современной экономике, а не с отношением их правопорядка к той или иной правовой системе.

Современной тенденцией российского законодательства о несостоятельности (банкротстве) должно стать совершенствование правового регулирования сохранения предприятия должника как бизнеса, прошедшего через процедуру банкротства.

Имущественный комплекс как предприятие в деле о банкротстве может быть реализован только в процедуре, позволяющей должнику продолжать вести предпринимательскую деятельность на данном имуществе. Такой процедурой по российскому законодательству о банкротстве является процедура внешнего управления. В этом случае продаже подлежит функционирующий имущественный комплекс, который связан с определенным направлением предпринимательской деятельности и который образует отдельное самостоятельное дело (бизнес).

Предприятие как функционирующий имущественный комплекс не имеет законченной материальной формы, поэтому при заключении сделки продажи предприятия в процедуре внешнего управления предприятие имеет фиксированный имущественный состав только на момент заключения договора.

В процедуре конкурсного производства, а также в случаях, когда имущественный комплекс не используется для осуществления предпринимательской деятельности во внешнем управлении, такое имущество не может быть реализовано как предприятие. Имущественный комплекс в вышеперечисленных случаях может вовлекаться в сделку купли-продажи как «технологический имущественный комплекс должника» или «комплекс имущества», которые являются иными самостоятельными видами имущественного комплекса. Предлагается ввести в законодательство о несостоятельности (банкротстве) понятия видов иных имущественных комплексов: «технологический имущественный комплекс» и «комплекс имущества».

В качестве технологического имущественного комплекса должника, участвующего в обороте как единый объект, понимается совокупность объединенного единым назначением имущества, способного выполнять определенные технологические функции и имеющего единую технологическую цель использования. Технологический имущественный комплекс предназначен для осуществления хозяйственной, предпринимательской деятельности, но не используется для ее осуществления в настоящем времени. Если предприятие можно характеризовать как «имущественный комплекс на ходу», то технологический имущественный комплекс должника — это своего рода «нефункционирующий имущественный комплекс — предприятие». Имущество, которое потенциально может использоваться в

предпринимательской деятельности, еще не образует предприятие. Примером технологического имущественного комплекса могут служить: объект незавершенного строительства (имущество завода, который не введен в эксплуатацию), совокупное имущество единого железнодорожного производственно-технологического комплекса, совокупное имущество единого газо-, нефтепроизводственного технологического комплекса, а также линейные объекты. Кроме того, к ним могут относиться имущественный комплекс страховой организации, интернет-магазин (основными бизнес-активами являются интернет-сайт, домен, права на обозначения и другие исключительные права, которые позволяют вести дело).

Имущественный комплекс должника, используемый или предназначенный к использованию для иных целей, кроме получения прибыли, не может быть продан в качестве предприятия. Однако такой имущественный комплекс может вовлекаться в сделку купли-продажи как комплекс имущества должника, который, в свою очередь, также является другим видом имущественного комплекса.

Под комплексом имущества должника, участвующего в обороте как единый объект, понимается совокупность объединенного единым назначением имущества, способного выполнять определенные технологические функции и имеющего единую технологическую цель использования. Комплекс имущества должника может быть предназначен для осуществления предпринимательской деятельности и имеет иное предназначение. Примером комплекса имущества должника могут являться кондоминиумы, дома отдыха, профилактории, санатории, другие объекты социально-бытового, культурного, спортивного назначения со всей прилегающей инфраструктурой.

Классификация видов имущественных комплексов позволяет ввести новые дополнительные меры по восстановлению платежеспособности должника в процедуре внешнего управления. Такими мерами могут являться продажа технологического имущественного комплекса должника и продажа комплекса имущества должника. Необходимо исключить из перечня мер восстановления платежеспособности должника такие меры, как репрофилирование производства и закрытие нерентабельных производств. В связи с тем что в отношении этих мер с правовой точки зрения имеются в виду действия в отношении предприятия (так как термин «производство», которым характеризуется самостоятельный объект или субъект в законодательстве о несостоятельности (банкротстве), российскому гражданскому праву неизвестен), предлагается предложить иные меры по восстановлению платежеспособности должника: репрофилирование предприятия и закрытие нерентабельного предприятия.

Итак, следует разделять юридическую судьбу должника как субъекта права и предприятия как объекта права. Необходимо, опираясь на опыт развитых стран, создать в законе все предпосылки для сохранения именно предприятия — действующего имущественного комплекса.

Список литературы:

1. Васильева Е.А. Гражданское и торговое право капиталистических государств. М.: Международные отношения, 2010. С. 21.
2. Гайбатова К.Д., Джабраилова Н.Д. Продажа предприятия: правовой и бухгалтерский аспекты / Международный бухгалтерский учет. 2011. № 44.
3. Рухтин С.А. Логика банкротства: частноправовая концепция «относительных ценностей» в праве США / Законодательство и экономика. 2007. № 9.