

Банкротство в России: итоги опроса юристов

Два года назад опрос Legal Insight и Forward Legal среди юристов, занимающихся банкротствами, показал, что процедура банкротства используется ими как рычаг давления на должника или как способ остановить вывод активов. За последние два года в законодательстве и судебной практике в этой сфере произошли значительные изменения. В августе 2018 г. мы вновь провели опрос, чтобы выяснить, как они повлияли на эффективность этого института и отношение к нему со стороны юристов.

Несмотря на плохую статистику, оптимизма прибавилось

Согласно данным Федресурса, количество решений судов о признании компаний банкротами в 2017 г. составило 13 577, что на 7,7 % больше, чем в 2016 г. Судя по динамике текущего года, его итоги также будут неутешительными. В первом полугодии обанкротилось 6626 компаний. В аналогичный период 2017 г. число компаний-банкротов составляло 6403. Статистика банкротств граждан еще печальнее: в первой половине 2018 г. несостоятельными в России были признаны 19 053 человека. Это на 45 % больше, чем в первой половине 2017 г. (13 182 человека).



Рис. 1. Факторы, учитываемые при выборе банкротства как способа взыскания средств

Заявителями в делах о банкротстве компаний, как правило, выступают кредиторы. В первом полугодии 2018 г. они инициировали 75 % дел, а в аналогичный период прошлого года — 82 %. Для инхаус-юристов самым важным фактором для инициирования банкротства является получение сведений о выводе должником активов — так сейчас считают 32 % опрошенных и считало 29,5 % двумя годами ранее (рис. 1). Размер задолженности и длительность просрочки по-прежнему важны более чем для четверти опрошенных, хотя показатель длительности задолженности и сократил свое отставание (18,2 % опрошенных в 2016 г. против 24,5 % в нынешнем).

Денис Логинов, руководитель региональной судебной практики департамента по работе с проблемной дебиторской задолженностью «Т Плюс», рассказывает: «Основными нашими должниками являются управляющие компании с единственным источником дохода в виде оказания услуг по управлению многоквартирными домами. Активов, обеспечивающих исполнение обязательств, у них, как правило, нет. Для инициирования банкротства должника для нас важны два фактора: начало перевода жилищного фонда на обслуживание в другую компанию (как правило, аффилированную) с целью выведения денежных потоков на новое юридическое лицо и/или необъяснимый рост задолженности, с большой степенью вероятности свидетельствующий о начале вывода денег. Длительность просрочки для нас также имеет значение, но меньшее».

О намерении контрагента вывести активы можно узнать заранее путем анализа его бухгалтерской отчетности, исковой нагрузки, сведений о недвижимости и т.д. **Алексей Карпенко**, старший партнер Forward Legal, отмечает, что зачастую для легализации вывода активов, будущий должник

устраивает «театризованные» судебные процессы со связанными компаниями и неизменно проигрывает их или меняет реального генерального директора на номинального для подписания сомнительных сделок. Необходимо также проверять сведения о недвижимости должника в Росреестре, не стал ли ее собственником кто-то другой, не обременена ли она залогом, — продолжает он.

Интересно, что главный побудительный мотив инициирования процедуры несостоятельности плохо коррелирует с целью подачи заявления о банкротстве. Воспрепятствовать выводу активов пытаются лишь 11,3 % клиентов (4-е место из возможных) и 18,5 % консультантов (3-е место).

В определении главной цели запуска процедуры банкротства клиенты и консультанты тоже расходятся (рис. 2). Клиенты верят в возможность получения средств (26,4 %) меньше, чем в силу «кнута». Заставить должника выплатить задолженность, чтобы не допустить введения процедуры наблюдения, ставят себе целью почти 36 % опрошенных клиентов. «Проект заявления о несостоятельности должника с вежливым предупреждением о том, что в течение 5–10 дней он будет направлен в суд, действует на практике отрезвляюще», — считает **Константин Погребешский**, начальник юридического отдела Kroposran. «Первая половина семизначной суммы долга была нам оплачена в течение пяти дней с момента получения должником проекта такого заявления, а вторая — в течение следующей недели», — продолжает он.

Арбитражный управляющий **Иван Рыков** так прокомментировал итоги опроса: «Действительно, в большинстве случаев целью подачи кредитором заявления о банкротстве является сама угроза банкротства, которая для должника означает риск потери бизнеса. Но это происходит лишь в том случае, если бизнес обладает реальными активами, которые должник не успел вывести. Если же должник действовал более оперативно, чем кредитор, арбитражному управляющему придется принимать меры по возврату активов. При этом возврат может занять долгие месяцы и даже годы, так что кредиторы не очень надеются на его результативность».

Тем не менее 37 % опрошенных консультантов рассчитывают получить для клиента деньги в ходе процедуры банкротства, а 29,6 % также как и их клиенты видят в ней задачу заставить должника платить. Удивительно, что приоритеты клиентов относительно цели банкротства в опросах 2016 и 2018 гг. совпадают, а приоритеты консультантов — нет. В предыдущем опросе на первом месте у консультантов была цель — заставить должника заплатить аж 49 %, при этом в возможность получения средств они практически не верили (верили всего 17,4 %). Ожидание успешного

В 2018 г. в опросе приняли участие 53 инхаус-юриста и 54 консультанта, в 2016 г. 88 респондентов были из юридических департаментов и 86 — из юридических фирм. Оба опроса проводились анонимно в режиме онлайн. Респондентам нужно было ответить на закрытые вопросы.



Рис. 2. Цель подачи заявления о банкротстве

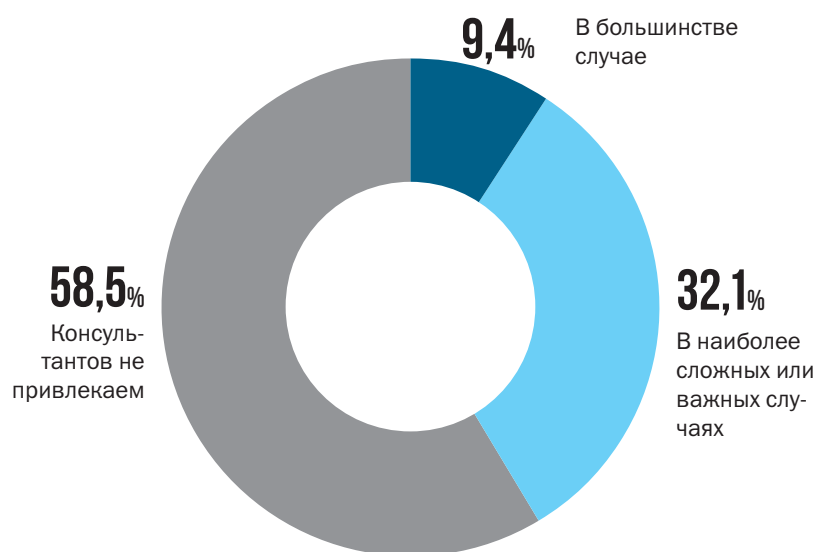


Рис. 3. Количество респондентов, привлекающих консультантов для представления интересов компании в процессе банкротства, %

получения средств у консультантов выросло за два года на 20 %! У клиентов показатель скромнее — прирост составил лишь 8 %, тем не менее тренд налицо.

Сложно сказать, на чем основан такой рост оптимизма, особенно у консультантов, ведь сухие цифры Федресурса по эффективности банкротства в течение последних лет стабильно низкие. Доля удовлетворенных требований по завершенным делам в 2017 г. составила 5,5 %, в 2016 г. — 6 %, в 2015 г. — 6,3 %. Текущий год тоже вряд ли добавит оптимизма. Доля удовлетворенных требований по завершенным в первой половине 2018 г. делам осталась приблизительно на том же уровне (6,5 %). При этом в большинстве случаев кредиторы не получают ни копейки. В первом полугодии доля таких банкротств организаций составила 65 % (2248 дел), а в тот же период прошлого года — 67 % (2054 дела). У граждан данный показатель еще выше (74 % в первом полугодии этого года и 75 % в первом полугодии 2017 г.).

Ответ на вопрос о том, какой средний процент от суммы долга обычно удается получить в процессе банкротства, не выявил прироста эффективности взыскания между 2016 и 2018 гг. Безусловно, нашим респондентам удача улыбается чаще, чем кредиторам в среднем по стране. По опросу текущего года, более четверти инхаус юристов смогло взыскать от 25 до 50 % от суммы задолженности. Если прибавить тех, кто смог взыскать больше половины, то получается, что более 35 % опрошенных имеют опыт получения на каждый рубль долга минимум 25 копеек. У консультантов ситуация схожая. Эффективность опрашиваемой нами аудиторией

оказалась выше эффективности среднего кредитора как минимум в четыре раза! Цифры 2016 г. и у клиентов, и консультантов схожи с итогами текущего года.

Рынок услуг в сфере банкротства растет

Рост числа банкротств стабильно совпадает с увеличением спроса на услуги юридических фирм (более половины опрошенных отметило это в своих анкетах). Причем почти у четверти консультантов рост обращений превысил 50 % по сравнению с предыдущим годом. В 2016 г. тенденция была схожей. Высокий показатель клиентских запросов тогда констатировали 26,7 % опрошенных консультантов. Из опроса клиентов следует, что стабильный прирост аутсорсинга услуг в сфере банкротства идет в сегменте сложного производства, так как большинство банкротств инхаус-юристы по-прежнему ведут самостоятельно, консультанты в них не фигурируют (рис. 3). Зато показатель привлечения консультантов к сложным и важным случаям стабильно высок (31,8 % в 2016 г. и 32,1 % в 2018 г.).

Структура запросов клиентов существенно изменилась (Рис. 4). Если в 2016 г. консультантов чаще всего привлекали к юридическому сопровождению процедуры банкротства на всех этапах (более половины опрошенных), то спустя два года произошел взлет числа узкоспециализированных вопросов. Процентный показатель обращений к консультантам по поводу оспаривания сделок должника вырос с 12,8 % в 2016 г. до почти 50 % в текущем году. Спрос на привлечение контролирующих лиц к субсидиарной ответственности еще выше (5,8 % в 2016 г. против 76 % в 2018 г.).

«В последнее время целью подачи заявления о банкротстве часто является привлечение бенефициаров к субсидиарной ответственности, ведь доля удовлетворенных заявлений приближается к 30 %. Мы рекомендуем клиентам составлять карту рисков привлечения к субсидиарной ответственности. Это позволяет спрогнозировать вероятность привлечения должника к такой ответственности и возврата денег», — отмечает **Рыков**.

Очевидно, изменения последних лет в сфере субсидиарной ответственности и оспаривания сделок должника оказались эффективными¹, недаром клиенты предпочитают инвестировать

¹ Согласно данным Судебного департамента ВС РФ, из 22 194 поданных в 2017 г. в рамках дел о банкротстве за-



Рис. 4. Наиболее популярные запросы клиентов к консультантам

в консультантов именно на этих направлениях юридической работы. Увеличилось также количество запросов на сопровождение банкротства на всех этапах (с 52 до 74 %) и предбанкротное консультирование (с 18,6 до 48 %).

Характер злоупотреблений не изменился

Похоже, что на характер злоупотреблений в банкротстве не влияют ни новеллы закона, ни все более объемная и разносторонняя судебная практика последних лет. За два года оценка юристами главных злоупотреблений в банкротстве практически не изменилась (рис. 5). Сговор управляющего с участниками банкротства, преференциальные сделки и пропаша бухгалтерских документов по-прежнему являются наиболее распространенными разновидностями злоупотребления, стабильно

явлений об оспаривании сделок должника было удовлетворено 11 611 (52 %).

собирающими от четверти до трети голосов опрошенных, причем в той же последовательности («лидирует» сговор управляющего).

Алексей Карпенко, отмечает, что чаще всего обнаруживается пропаша договоров с признаками подозрительных сделок; решений органов управления должника, которые могли причинить вред обществу; а также документов, позволяющих установить, кто является контролирующим должника лицом. Это происходит, когда к управляющему приходят ответы на запросы из органов государственной власти либо когда кредиторы делятся с ним имеющейся у них информацией. «Хорошим инструментом, предотвращающим пропашу документов, служит институт субсидиарной ответственности руководителя должника. Риск привлечения к такой ответственности заставляет его тщательно взвесить все «за» и «против», прежде чем скрыть или уничтожить какие-либо документы. Рано или поздно эти документы все равно всплывут, и тогда вряд ли кто-то из руководителей захочет взять на себя долги банкрота», — считает он.

У клиентов картина идентичная — такое же отсутствие тенденции к смене позиций в «рейтинге». В текущем году сговор управляющего набрал 35,3 %, на втором месте — преференциальные сделки (30,5 %), замыкает тройку пропавшая бухгалтерия (почти 22 %).

Надежды на розыск активов стало чуть больше

В сфере розыска активов должника или контролирующих лиц за рубежом, наконец, намечился положительный сдвиг, правда, пока незначительный. Два года назад, если должник или контролирующие лица выводили активы за границу, большинство опрошенных клиентов фактически прощалось с возможностью получить что-либо. Из них 41,9 % объяснял это тем, что поиск имущества и обращение взыскания на него требуют значительных ресурсов и неэффективны по результатам, а 21 % просто не знал, как это сделать. Результаты нынешнего опроса более оптимистичны (37,7 % и 20 % соответственно). У консультантов по-прежнему наблюдается боевой настрой в отношении розыска активов должника (Рис. 6). В 2016 г. треть из них (32 %) имело результативный опыт розыска активов за рубежом, пускай и в единичных случаях. Сейчас этот показатель вырос почти до 40 %, что, безусловно, обнадеживает. Наиболее ярким примером успешной деятельности по розыску международных активов за последние два года является арест активов экс-владельца Межпромбанка Сергея Пугачева, однако до реализации его зарубежного имущества дело пока не дошло.

Выводы

За последние два года у юристов, а особенно у консультантов, повысился оптимизм по поводу возврата денег в рамках процедуры банкротства, даже несмотря на то, что согласно статистике Федресура, рассмотрение почти 2/3 дел заканчивается тем, что кредиторы вообще ничего не получают. Согласно данным нашего опроса более 35 % респондентов имеют опыт получения на каждый рубль долга минимум 25 копеек.

Рынок юридических услуг в сфере банкротства демонстрирует стабильный рост², положительно влияет на спрос не только увеличение количества случаев несостоятельности, но и более высокая предсказуемость решений судов, изменения в сфере субсидиарной ответственности и оспаривания сделок — именно на эти направления работы компании готовы нанимать консультантов в сфере банкротства. Например, увеличение числа споров о привлечении контролирующих должника лиц к субсидиарной ответственности намного превышает темпы роста числа банкротств³.

А вот на характере злоупотребления в банкротстве, похоже, не сказываются ни новеллы закона, ни судебная практика последних лет. **Евгений Акимов**, управляющий директор — начальник управления принудительного взыскания и банкротства ПАО «Сбербанк», считает, что со злоупотреблениями можно бороться с помощью положительной мотивации, показывая, что быть честным и эффективным выгодно. Например, в Сбербанке уже несколько лет практикуется рейтингование СРО, основанное на результатах деятельности арбитражных управляющих. Если в СРО арбитражные управляющие работают эффективно (погашают требования банка, возвращают имущество в конкурсную массу, не нарушают закон), она получает повышенные баллы и занимает определенное место в рейтинге. Чем выше это место, тем на большее количество процедур банк будет рекомендовать данную СРО в следующем полугодии. Кроме того, снижению нарушений способствует раскрытие информации со стороны арбитражных управляющих на fedresurs.ru. Кредиторы могут делиться сведениями друг с другом, например на площадке Bankro.TECH. В конечном итоге, чем прозрачнее среда, тем проще жить всем участникам процесса.

Итак, за прошедшие два года отношение к банкротству у юристов коренным образом не поменялось, однако оптимизма в отношении того, что вернуть средства кредиторов можно, стало больше. 

² Более подробно о рынке юридических услуг в сфере банкротства см.: Legal Insight. — 2017. — № 7.

³ <https://www.fedresurs.ru/news/1faaaa5b-d8db-48eca653-02669dc04da4>

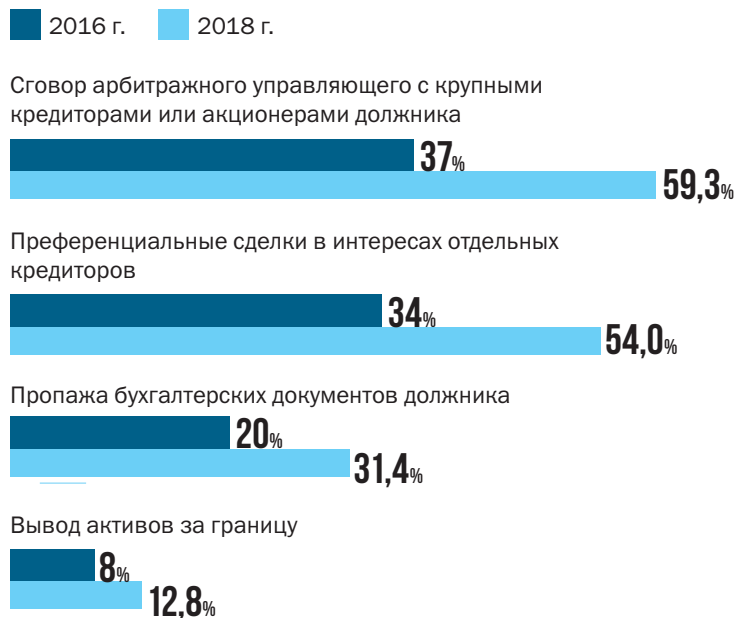


Рис. 5. Наиболее частые разновидности злоупотребления в процессе банкротства по мнению консультантов



Рис. 6. Поиск имущества должника за рубежом и обращение взыскания на него