

О.А. Львова

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БАНКРОТСТВОМ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Монография



**Москва
2022**

УДК 347.736
ББК 65.290-93
Л89

Рецензенты:

- А.Т. Зуб**, профессор кафедры экономики инновационного развития, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова», д-р филос. наук, проф.,
С.А. Горина, генеральный директор, ООО «Аудит и консультирование», д-р экон. наук, проф.

Львова, Ольга Александровна.

Л89 Система управления банкротством: экономические аспекты : монография / О.А. Львова. — Москва : РУСАЙНС, 2022. — 184 с.

ISBN 978-5-4365-9201-5

В монографии раскрыты теоретические основы банкротства в экономике: содержание и функции института банкротства в рыночных условиях, предпосылки, причины и факторы несостоятельности компаний, виды несостоятельности (банкротства), принципы эффективных систем управления банкротством. Рассмотрен механизм управления процедурой банкротства компаний в экономике современных стран: систематизированы критерии несостоятельности, как основания для начала процедуры; выявлены особенности национальных моделей признания несостоятельности компаний; произведена оценка результативности российской системы управления банкротством; раскрыта высокая роль антикризисного потенциала банкротства и возможности его использования. Обоснована необходимость модернизации системы управления банкротством компаний в России и предложены направления разработки целостной концепции ее совершенствования на основе стимулирования реабилитационного потенциала, институционализации механизмов предупреждения несостоятельности, развития профессиональной деятельности арбитражных управляющих и саморегулируемых организаций, модернизации системы торгов имуществом банкротов, формирования регуляторных основ для признания несостоятельности групп компаний и трансграничных банкротств.

Для специалистов в области несостоятельности (банкротства), реструктуризации и антикризисного управления, арбитражных управляющих, а также представителей академического сообщества.

Ключевые слова: несостоятельность (банкротство); институт банкротства; реабилитационные процедуры; финансовое оздоровление; проблемные активы; экономика банкротства; предупреждение несостоятельности (банкротства); арбитражный управляющий.

УДК 347.736
ББК 65.290-93

ISBN 978-5-4365-9201-5

© Львова О.А., 2022
© ООО «РУСАЙНС», 2022

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БАНКРОТСТВА В ЭКОНОМИКЕ	6
1.1. Понятие и виды несостоятельности (банкротства)	6
1.2. Банкротство как институт рыночной экономики: содержание и функции	21
1.3. Экономические предпосылки, факторы и причины банкротства	35
1.4. Принципы эффективных систем управления несостоятельностью	48
ГЛАВА 2. УПРАВЛЕНИЕ БАНКРОТСТВОМ КОМПАНИЙ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ	55
2.1. Критерии несостоятельности (банкротства)	55
2.2. Национальные модели корпоративного банкротства.....	63
2.3. Антикризисный потенциал банкротства.....	73
ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКРОТСТВОМ В РОССИИ	95
3.1. Эволюция государственного регулирования банкротства в современной России.....	95
3.1.1. Развитие рыночных отношений и становление института банкротства.....	95
3.1.2. Модернизация действующего законодательства о несостоятельности (банкротстве).....	106
3.2. Особенности российского механизма банкротства и оценка его результативности	124
3.3. Концепция реформирования системы управления банкротством.....	149
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	166
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	168

Введение

Современная рыночная экономика представляет собой сложную систему взаимосвязанных и взаимодействующих между собой различных хозяйствующих субъектов. Каждый субъект оказывается втянутым в цепочку контрактов, когда экономические и финансовые трудности, развитие кризисных явлений в одной фирме, вызывают расходящуюся волну негативных последствий, как для ее партнеров-поставщиков, так и для инвесторов и кредиторов. Кроме того, разорение фирмы затрагивает не только имущественные интересы собственников, но и права работников, порождая во многих случаях негативные социальные последствия. В этих условиях особое значение приобретает эффективный механизм урегулирования отношений в интересах всех взаимосвязанных сторон, что и происходит в процедурах банкротства.

Вместе с тем, несмотря на постоянное совершенствование законодательной базы, в России еще не сложилась эффективная система управления банкротством компаний: реабилитационные процедуры применяются менее, чем в 1-2% случаев, а ликвидация и продажа имущества должника позволяет кредиторам вернуть не более 5-6% задолженности, распространены криминальные банкротства, а механизм субсидиарной ответственности, несмотря на интенсивное применение, пока также не приносит желаемых для кредиторов результатов, не ведет к увеличению возврата средств. Помимо заложенного в сути банкротства селекционного механизма, призванного осуществлять переход экономических ресурсов от неэффективных собственников к другим, способным извлекать из них максимальную пользу, в механизме банкротства заложен также и потенциал антикризисного управления компаниями, который может быть реализован как в судебных процедурах, так и в преддверии несостоятельности – посредством применения превентивных механизмов. Эта практика широко распространена за рубежом, а глобальные экономические кризисы усиливают тренд к реформированию систем управления банкротством в направлении стимулирования предупреждения несостоятельности.

Несмотря на широкое освещение проблем банкротства в научной литературе, уровень его теоретической разработки остается недостаточным и реализуется преимущественно с позиции юридических наук. Это приводит к совершенствованию правовой базы без соответствующего обеспечения практики ее применения и администрирования, отстава-

нию экономической составляющей в обосновании нормативных документов, психологической неготовности к использованию современных инструментов оздоровления бизнеса.

В этой связи изучение экономических аспектов системы управления банкротством является актуальным в теоретическом и практическом отношении.

В монографии банкротство рассматривается как институт рыночной экономики, управление которым является многоуровневой задачей, реализуемой как самими проблемными компаниями, так и государства. В управлении банкротством задействованы разные группы стейкхолдеров – должники, кредиторы, арбитражные управляющие, представители государственных органов (как кредиторов по платежам в бюджет и как регуляторов). Общество также является участником отношений банкротства и способно сформировать «культуру спасения», которая выражается в общественном восприятии банкротства как шанса на реабилитацию для жизнеспособных компаний, а не только как неизбежной ликвидации проблемного бизнеса.

В первой главе раскрыты теоретические основы банкротства в экономике – подходы к пониманию «несостоятельности» и «банкротства», основные виды, раскрыто экономическое содержание института банкротства и его функции, предпосылки, факторы и причины, обуславливающие возникновение несостоятельности компаний, а также обобщены современные принципы эффективных систем управления банкротством.

Вторая глава посвящена рассмотрению механизма управления процедурой банкротства, реализуемого в мировой практике – систематизированы критерии, необходимые для открытия производства по делу о банкротстве, актуализированы аналитические проблемы определения объективного банкротства и надвигающейся неплатежеспособности (важные для реализации превентивных механизмов), исследованы модели банкротства и зарубежная практика использования возможностей антикризисного потенциала банкротства в США, Англии, Германии, Франции, Нидерландах, странах Восточной Европы.

В третьей главе рассмотрена эволюция государственного регулирования банкротства в России, выявлены особенности отечественной модели, статистически обоснована ее низкая результативность, предложена целостная концепция реформирования системы управления банкротством в России.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БАНКРОТСТВА В ЭКОНОМИКЕ

1.1. Понятие и виды несостоятельности (банкротства)

Слово «банкротство» в русском языке ведет свое происхождение от итальянского «bancarotta» («banco» – скамья, «rotta» – ломать), что дословно означает «сломанная скамья» и объясняется следующим образом: все сделки в торговых республиках Италии совершались в специальном здании, где каждый «торговый дом» (род, семья) имел свою деревянную лавку (скамейку), на которой сидел и заключал сделки глава рода или его представитель. Если «торговый дом» не выполнял своих обязательств и оказывался несостоятельным, лавку этого рода прилюдно ломали, а представители и потомки данного рода лишались права заниматься предпринимательством; они могли стать военными, священнослужителями, но сделок с ними никто не заключал.

Характерно, что все ранние правовые системы рассматривали «банкротство» как акт мошенничества со стороны должника, кражу путем бегства с чужой собственностью с целью избежать преследования и уплаты долга. Первые отголоски «конкурсных отношений», которыми в юридических науках обозначается сфера регулирования процессов несостоятельности (банкротства), можно обнаружить в римском праве, а именно в Законах XII таблиц, датированных 451 г. до н.э. Ввиду отсутствия в те времена развитых хозяйственных связей и механизма оценки имущества, обеспечение обязательств носило личностный характер: «...чтобы добыть кредит, плебею оставалось только заложить себя и детей в кабалу кредиторам»¹. Позже наказание за банкротство было смягчено до потери римского гражданства, запрета на браки со свободными гражданами и предписания заниматься неквалифицированным физическим трудом. Таким образом, учитывая, что на ранних этапах развития экономических отношений кредит обеспечивался лично должником и его семьей, «выдача головой» являлась единственным способом возмещения потерь кредиторов.

По мере развития товарно-денежных и кредитных отношений нормы, регулирующие банкротство, приобретали более цивилизован-

¹ Дождев Д.В. Римское частное право. Учебник для вузов. Под ред. В.С. Нерсисянца. – М.: Изд. группа ИНФРА-М – НОРМА, 1996. – С. 34.

ный характер, дающий право кредитору обратиться с иском не на личность, а на имущество должника. В полной мере это проявилось в Италии, где уже в IX-X вв. торговые отношения были достаточно развиты, что обнаружило необходимость формирования институциональных основ посредством разработки универсальных положений, направленных на удовлетворение требований кредиторов. В Италии также существовала важная политико-экономическая предпосылка регулирования отношений несостоятельности – поскольку местные города были самостоятельны, должник мог скрыться от кредиторов в другом городе-государстве.

Важным этапом в развитии отношений несостоятельности стало Торговое уложение 1808 г., принятое во Франции. В нем различались три вида несостоятельности – несчастная, неосторожная и злостная. Закрепленная в документе презумпция злостности обеспечивала арест любого должника в случае неоплаты долгов¹. При этом понятия «несостоятельность» (франц. «faillite») и «банкротство» (франц. «banqueroute») разделялись: несостоятельность наступала с момента прекращения платежей, а признание банкротства – в случае, если должник оказывался виновным в злоупотреблениях, обмане, т.е. банкротством считалась несостоятельность, соединенная с незаконными, уголовно наказуемыми действиями должника.

В России оформление отношений несостоятельности произошло позже: первые упоминания можно встретить в Русской Правде, которая считается одним из первых русских законодательных актов Древней Руси XI-XII вв.² Общая логика процесса гуманизации права, предполагающего переход от личного наказания несостоятельного должника к более легким формам, совпадала с мировыми тенденциями и исчерпывающе описана А.Х. Гольмстеном в историческом очерке русского конкурсного процесса, изданном в 1888 г.³

В целом можно утверждать, что мировая история свидетельствует о понимании «банкротства» как прекращения деятельности должника, которое наступает как вследствие реальной утраты им возможности платить, так и в результате намеренных мошеннических действий, направленных на обогащение должника за счет средств кредиторов. Из-за вы-

¹ Телюкина М.В. Основы конкурсного права. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – С. 16.

² Несостоятельность (банкротство): Учебный курс. В 2 т. / Под ред. д.н., проф. С.А. Карелиной. Т.1. – М.: Статут, 2019. – С. 28-29.

³ Спустя 130 лет этот классический труд был переиздан: Гольмстен А.Х. Исторический очерк русского конкурсного процесса / под ред. А.Г. Смирных. – М.: «Издание книг ком», 2018.

сокой взаимозависимости субъектов ввиду усложнения товарно-денежных отношений такое прекращение деятельности неизбежно связано с существенными экономическими последствиями для партнеров и кредиторов должника, регулировать которые призван объективно сформировавшийся институт банкротства, содержание и функции которого раскрыты в разделе 1.3 настоящей монографии. Однако в современных условиях сохраняется терминологическая неопределенность в понимании и употреблении таких тесно связанных по смыслу понятий как «неплатежеспособность», «несостоятельность», «разорение», «банкротство», «ликвидация», что может исказить их подлинное экономическое содержание. По нашему мнению, их следует разграничивать в следующей последовательности.

1. «Банкротство» и «разорение».

Наиболее распространенное понимание «разорения» – утрата материального благополучия, которая необязательно может быть связана с отсутствием возможности платить по денежным обязательствам (как это подразумевается при банкротстве). Учитывая разные экономические предпосылки банкротства в рыночных условиях, можно утверждать, что причиной утраты материального благополучия может стать не только несвоевременное погашение кредита, но и, к примеру, замедление развития компании в результате недостаточного финансирования. Это может быть связано с нежеланием (невозможностью) использования заемных источников, которое открывает более широкие возможности, чем ограниченные собственные средства, может стать необходимым условием поддержания устойчивости фирмы в период кризиса, либо расширения ее деятельности в благоприятный период роста.

Абсолютная финансовая устойчивость, когда компания не привлекает заемных средств ни в каком виде (не прибегает к кредитам банков, не использует кредиторской задолженности) представляет собой идеальную ситуацию, не встречающуюся на практике¹. Это может быть справедливо только для физических лиц (индивидуальных предпринимателей), способных вести дела небольшого масштаба только на собственные средства. Современная компания всегда имеет какую-либо задолженность перед работниками, налоговыми органами, кредиторами, и потому подход к пониманию разорения как процесса утраты материального благополучия, никак не связанного с наличием денежных обязательств, представляется не подтвержденным практикой, что, однако,

¹ Финансовый менеджмент: проблемы и решения в 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / под ред. А. З. Бобылевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – С. 117.

не исключает бытового употребления этого термина в прежнем качестве. Однако более правильным представляется понимать под «*разорением*» прекращение деятельности предприятия в крайней фазе финансового неблагополучия, что по содержанию во многом аналогично «*ликвидации*».

2. «Банкротство» и «ликвидация».

Ликвидация, в отличие от разорения как некой промежуточной стадии в процессе упадка компании, являет собой строго формальную процедуру (в том числе и в рамках банкротства), означающую исключение юридического лица из соответствующего реестра, а значит – и из хозяйственного оборота государства. Подобная точка зрения находит свое подтверждение при изучении генезиса банкротства: на этапе зарождения конкурсных отношений, когда единственным способом возмещения потерь кредиторов было воздействие на личность должника, его разорение («сломанная скамья») означало уход из коммерции при том, что все его партнеры оставались ни с чем. *Банкротство* же в данном случае выступает в роли института и механизма регулирования отношений между должником и его партнерами (кредиторами), а также содержит антикризисный потенциал по восстановлению бизнеса должника, реализуемый в реабилитационных процедурах.

3. «Банкротство» и «несостоятельность».

Отождествление этих терминов не вызывает удивления, так как действующее законодательство Российской Федерации их не разделяет, определяя *несостоятельность (банкротство)* как «признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей»¹. Термин «банкротство» приводится в скобках как пояснение к понятию «несостоятельность». Однако такой подход до сих пор является предметом дискуссии среди ученых и практиков.

Анализ эволюции отношений несостоятельности и банкротства свидетельствует о более раннем употреблении первого термина, нежели второго. Официальное отождествление понятий, по мнению сторонников такой позиции, объясняется влиянием законодательства и судебной практики западных стран, где эти термины употребляются как синонимы. По мнению П. Баренбойма, «российский законодатель поступил правильно, подкрепив новый термин «несостоятельность» распространенным и достаточно энергичным термином «банкротство»². Однако, по

¹ Федеральный закон РФ от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». – Ст. 2.

² Баренбойм П. Правовые аспекты банкротства: Учеб. пособие. – М., 1995. – С. 22.

нашему мнению, эмоциональное воздействие законодательных терминов на должников не должно являться определяющим при формировании концепции регулирования рыночных институтов. Кроме того, анализ современного законодательства западных стран демонстрирует доминирующее применение термина «insolvency» (несостоятельность) в тексте нормативных актов англоязычных государств, чем термина «bankruptcy» (банкротство), которое все же чаще подразумевает признанную судом несостоятельность как результат судебного процесса. В данной связи аргументы приверженцев отождествления терминов представляются неубедительными.

В то же время существует немало сторонников самостоятельного значения и обособленного использования терминов «несостоятельность» и «банкротство». Так, известные цивилисты Г.Ф. Шершеневич, П.П. Цитович, А.Ф. Трайнин понимали банкротство лишь как составляющую, частный случай несостоятельности¹. Подобное восприятие находит свое историческое подтверждение в нормах российского дореволюционного права.

Многие современные исследователи в области экономики и права также выступают против их отождествления, мотивируя это тем, что в рыночных условиях большое значение имеют вопросы деловой репутации, поэтому для должника будет очень важно называться именно несостоятельным, а не банкротом. Т.М. Сулова отмечает, что несостоятельность – еще не факт банкротства, а лишь предпосылка для него; она не всегда может закончиться судебным признанием банкротства². Некоторые ученые связывают понятие несостоятельности с абсолютной неплатежеспособностью, при которой должник не может восстановить свое финансовое положение, а продолжение его деятельности становится невозможным и нецелесообразным³. Обобщая имеющиеся позиции, д.ю.н. профессор С.А. Карелина выделяет лексикологический подход, позволяющий разграничить эти термины, каждый из которых имеет свой смысловой стилистический оттенок⁴. В результате автором от-

¹ См.: Шершеневич Г.Ф. Конкурсное право. – 2-е изд. – Казань: Императорское изд-во, 1898; Цитович П.П. Очерк основных понятий торгового права. – М.: Центр ЮрИнфоР, 2001; Трайнин А.Н. Несостоятельность и банкротство (доклад, читанный в С.-Петербургском Юридическом Обществе). – СПб.: 1913.

² Сулова Т.М. Несостоятельность и банкротство: экономические и юридические аспекты // Журнал Российского права, 2004. №2. – С. 53.

³ Степанов И.Г., Попова Н.С., Демидова М.Н. Содержание понятий несостоятельности и банкротства // Аваль, 2006. №4. – С. 68.

⁴ Несостоятельность (банкротство): Учебный курс. В 2 т. / Под ред. д.н., проф. С.А. Карелиной. Т.1. – М.: Статут, 2019. – С. 42.

дельно определяются «экономическая сущность» и «юридическая природа» несостоятельности, а несостоятельность рассматривается в четырех аспектах – как особое состояние имущества должника, особое состояние должника, юридический состав, «стечение кредиторов».

По нашему мнению, термины «несостоятельность» и «банкротство», безусловно, находятся в диалектической связи и имеют общее сущностное основание в виде неплатежеспособности. Однако в современных условиях, когда в ряде случаев платежеспособность и деятельность должника может быть восстановлена в ходе реабилитационных процедур банкротства, квалификация положения должника как «несостоятельность» либо как «банкротство» будет иметь принципиальное значение не только для самого должника, но и для его контрагентов (как реальных, так и потенциальных).

В данной связи представляется необходимым разграничивать рассматриваемые термины, понимая под *банкротством* такое финансовое состояние должника, при котором любые возможности восстановления платежеспособности исчерпаны и вводится последняя процедура – конкурсное производство, ведущее к ликвидации; под *несостоятельностью* – весь комплекс отношений и процедур, возникающих с момента признания судом наличия законодательно установленных признаков до окончательного признания банкротства компании и введения конкурсного производства. Можно предложить определенную *иерархию*, где в самом простом случае рассматривается техническая неплатежеспособность, затем – более сложные случаи неплатежеспособности и соответствующие инструменты финансово-экономического оздоровления, и, наконец, несостоятельность, носящая непосильный для должника характер. Открытие конкурсного производства в суде предполагает банкротство юридического лица.

С юридической точки зрения банкротство представляет собой регламентированный законодательством *процесс*, что обуславливает существующее стереотипное понимание банкротства в узком правовом смысле. Однако учитывая, что банкротство – экономическая категория, возникающая как ответная реакция на несовершенство рыночного механизма, призванная упорядочивать деятельность и ликвидацию хозяйствующих субъектов, целесообразно рассматривать банкротство с экономической точки зрения.

По нашему мнению, под *банкротством* следует понимать *систему экономических отношений*, направленную на разрешение противоречий экономических субъектов по поводу наиболее полного удовлетворения требований кредиторов при возможном восстановлении и

сохранении жизнеспособного бизнеса должника либо посредством ликвидации неэффективных производств.

Банкротство можно рассматривать как сложный *механизм*, представляющий собой субординированную комбинацию объединенных общей логикой финансовых, социально-экономических, юридических процедур, которые направлены на максимально полное удовлетворение требований кредиторов при восстановлении жизнеспособного бизнеса должника как потенциально успешного в будущем субъекта экономического оборота посредством применения реабилитационных процедур, либо посредством продажи его активов в процессе ликвидации в случае обнаружения невозможности и нецелесообразности сохранения неэффективного производства.

В случае признания несостоятельности должника, принятия решения о ликвидации бизнеса банкротство может рассматриваться как *результат* процесса удовлетворения требований кредиторов по одному из возможных сценариев: при реабилитации за счет будущих доходов восстановленного бизнеса, либо при ликвидации за счет выручки от продажи активов должника. В таком узком смысле банкротство есть «неизбежный и объективно обусловленный результат функционирования рыночных отношений»¹.

В целях проведения более глубокого анализа процессов банкротства определенных видов хозяйствующих субъектов, исследования природы криминальных банкротств, предлагается систематизация существующих видов банкротства в виде следующей классификации (рис. 1).

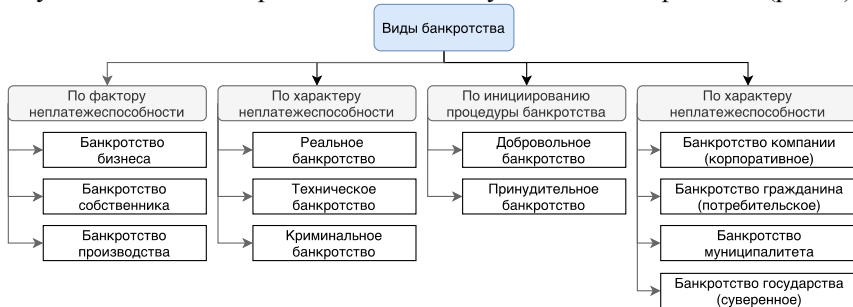


Рис. 1. Виды банкротства²

¹ Жилинский С.Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности): Учебник для вузов. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2009. – С. 569.

² Источник: составлено автором по: Коловангин П.М., Рыбаков Ф.Ф. Экономическое реформирование России в XX веке: (Полит.-экон. исслед.). – СПб.: Петрополис, 1996; Жарковская Е.П., Бродский Б.Е., Бродский И.Б. Антикризисное управление: учебник. – 5-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008.

В зависимости от факторов, приведших компанию к неплатежеспособности, выделяют три основных вида банкротства:

1. *банкротство бизнеса*, связанное с неэффективным управлением предприятием, маркетинговой стратегией или использованием имеющихся ресурсов;
2. *банкротство собственника*, вызванное недостатком у владельца бизнеса необходимых инвестиций для осуществления расширенного воспроизводства (при наличии нормальных материальных и трудовых ресурсов, разумной маркетинговой политики и спроса на продукцию);
3. *банкротство производства*, когда под влиянием первых двух факторов в силу устаревшего оборудования или из-за жесткой конкуренции компания производит неконкурентоспособную продукцию. Изменить ситуацию можно только за счет частичного или полного перепрофилирования производства, тогда как иные меры вроде смены управляющего или увеличения финансовых вливаний в существующее производство будут безрезультативными.

По характеру неплатежеспособности можно выделить:

1. *реальное банкротство*, характеризующееся неспособностью организации восстановить свою платежеспособность в силу действительной, настоящей утраты устойчивости по разным причинам, которое завершается признанием банкротства фирмы.
2. *техническое* (временное, условное) *банкротство* подразумевает, что неплатежеспособность компании вызвана существенной просрочкой оплаты ее задолженности (технический дефолт) на фоне большого объема дебиторской задолженности, затоваривания готовой продукцией и проч. В данном случае признания банкротства компании можно избежать путем проведения необходимых антикризисных мероприятий, оздоровления проблемного бизнеса.
3. *криминальное банкротство*, целью которого является уклонение от уплаты долгов, сопровождаемое предварительным выводом активов. Такие банкротства могут быть связаны с созданием или приобретением фиктивных долгов различными способами, преднамеренным доведением фирмы до банкротства ее собственником и/или менеджментом, мошенничеством,

злоупотреблением полномочиями и другими проявлениями недобросовестного поведения со стороны должника¹.

Рассматривая возможные классификационные признаки для определения видов банкротства, следует выделить характер процедуры, определяемый по субъекту, подавшему заявление о начале судебной процедуры. Так, можно подразделить банкротство на *добровольное* (по инициативе должника) и *принудительное* (по инициативе кредитора). Данная классификация целесообразна, т.к. дальнейший ход реализации всей процедуры банкротства, ее реабилитационная или ликвидационная направленность, может быть задана уже на начальном этапе. Подобное «деление» банкротства весьма условно и выглядит упрощенным, однако часто встречается в экономических словарях, на сайтах консалтинговых компаний и адвокатских бюро, оказывающих услуги по сопровождению процедур банкротства.

В зависимости от категории должника в процессе признания несостоятельности можно выделить следующие 4 вида:

1. *Банкротство компании (корпоративное)* – именно этот наиболее распространенный и привычный для России вид рассматривается в монографии.
2. *Банкротство гражданина (потребительское, личное)*, основной целью которого, в отличие от корпоративного, является не удовлетворение требований кредиторов, а предоставление физическому лицу возможности начать «с чистого листа», что объясняет утрату негативного восприятия банкротства в обществе развитых стран.

Нормы о банкротстве граждан действуют в России с октября 2015 г., а число заявлений к концу 2021 г. достигло 60 тыс. в год, что вдвое превышает интенсивность банкротств компаний, что в целом созвучно мировой практике. В рамках личного банкротства гражданин может использовать свое имущество для покрытия долгов либо заключить соглашение о выплатах за счет будущих доходов. Часто процедура банкротства гражданина сопровождается представлением плана реструктуризации долгов, в рамках которого часть долга списывается. Если имущества для покрытия долгов недостаточно, вводится процедура реализации имущества, из состава которого исключается необходимое для жизни. За рубежом, где институт потребительского банкротства развивается много лет, граждане разрабатывают различные серые схемы, поз-

¹ Подробнее см.: Львова О. А. Роль инструментария финансовых расследований в процедурах банкротства компаний // Вестник Института Экономики РАН. – 2018. – №.2. – С. 125–140.

воляющие подвести большую часть активов под «освобождение» и одновременно избежать уплаты долгов за счет будущих доходов. Избегать частого обращения в суд целенаправленно за списанием долгов позволяет установление определенного периода, в течение которого не может быть повторно возбуждено производство по делу о банкротстве гражданина, признанного банкротом ранее на основании его собственного заявления. С другой стороны, граждане могут вовсе не платить долгов, не заявляя о банкротстве, поскольку кредиторы далеко не всегда предпринимают попытки к принудительному взысканию.

Процедуры банкротства граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью, представляют собой комбинацию элементов корпоративной и личной несостоятельности. Выделение их как отдельной группы должников характерно, например, для Германии, США, а в странах Юго-Восточной Азии этого не наблюдается. По российскому законодательству индивидуальные предприниматели банкротятся в порядке, установленном для граждан.

3. Банкротство муниципалитета.

В современных условиях, характеризующихся ростом объемов заимствования со стороны структурных образований государств, требуется наличие адекватных механизмов оценки рисков и убытков в случае дефолта. Необходимость существования института банкротства муниципальных образований объясняется возможностью распределения риска дефолта, разработки предсказуемых и справедливых с точки зрения кредиторов схем реструктуризации долгов, а также соответствующей адекватной корректировки бюджетов данных территориальных единиц. В свою очередь, мотивация кредиторов к зачастую неосмотрительному предоставлению ссуд рассматриваемому классу заемщиков объясняется расчетом на последующий выкуп долгов муниципалитетов центральным правительством.

Процесс банкротства муниципалитета обладает рядом отличительных особенностей:

- ликвидация при банкротстве территориальной единицы невозможна, вследствие чего все известные механизмы муниципального банкротства имеют реорганизационную направленность;
- на практике территориальная единица обычно продолжает существование под руководством прежнего аппарата, который продолжает выполнять функции местного самоуправления. Отстранение чиновников невозможно и потому, что многие

должности являются выборными и это противоречило бы демократическим принципам общества и автономии муниципалитетов;

- в процессе погашения долгов большая часть активов территориального образования не может быть продана ввиду общественного характера использования (улицы, здания судов, больницы, школ), а определение стоимости части активов может быть неоднозначным в связи с некоммерческим использованием. Основным источником средств для выплат кредиторам являются будущие доходы муниципалитета;
- в случае муниципальной несостоятельности в первую очередь требует решения проблема выполнения обязательных государственных функций – обеспечения законности и правопорядка, оказания коммунальных услуг, социальной защиты в течение периода реструктуризации долгов и корректировки бюджета, которое не может быть поставлено в зависимость от финансового состояния муниципалитета.

Системы регулирования банкротства единиц территориально-административного деления государства (муниципалитетов, провинций, округов) имеют место в странах с децентрализованной системой управления. К примеру, штаты в США считаются суверенными образованиями, возникшими раньше федерации, и не могут быть признаны банкротами (в отличие от муниципальных образований) именно по причине принципиальной невозможности для суверенных штатов быть отданными в юрисдикцию федерального законодательства о банкротстве в соответствии с Конституцией, что, однако не исключает возможность их дефолта.

В российском законе о банкротстве муниципальные образования упоминаются лишь в контексте передачи социально значимых объектов имущества должника в муниципальную собственность: отдельные нормы о несостоятельности регионов отсутствуют, однако проблемы антикризисного управления данными субъектами остаются актуальными.

Среди общих черт, присущих действующему в разных странах механизму признания несостоятельности муниципалитетов, можно отметить невозможность выкупа долгов муниципалитетов правительствами; создание ясных и предсказуемых правил поведения сторон при дефолте для формирования справедливых ожиданий кредиторов; распределение убытков от дефолта между кредиторами и территориальной единицей; определение порядка корректировки бюджета должника для

приведения в соответствие расходов и доходов, величины займов и возможностей по обслуживанию долга; формирование правил переговоров между кредиторами и должником на предмет реструктуризации обязательств и снижения долговой нагрузки.

4. *Банкротство государства (суверенное).*

Вероятность наступления дефолта по долгам суверенного государства обусловлена характером современных мировых экономических отношений, открывающих широкие возможности для многократных заимствований у мировых кредиторов таких как Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, Парижский клуб и т.д. Неумение государства эффективно распоряжаться полученными средствами на фоне сложившихся нестабильных условий может привести к тому, что ко времени наступления срока исполнения прежних обязательств государство лишь частично может сделать это за счет собственных средств и вынуждено вновь привлекать деньги на внутреннем и внешнем рынках, что способствует образованию долгового «мыльного пузыря». Пока экономика страны растет устойчивыми темпами, основываясь на реальном источнике возврата денег, кредиторы предоставляют государству новые займы, однако при появлении признаков экономической или политической нестабильности механизм заимствования начинает пробуксовывать, что в результате может привести к дефолту.

Использование принципов процедур несостоятельности в случае долгового кризиса независимого государства активно обсуждается в работах зарубежных экономистов с конца 1970-х годов, получая новое видение после каждого значимого финансового кризиса¹, но до сих пор остается дискуссионным вопросом. Так, целесообразность введения института суверенного банкротства стала активно рассматриваться в начале XXI в. после череды объявленных в 1997-2001 гг. дефолтов государств². В 2002 г. МВФ подготовил «Идеи разработки механизма реструктуризации суверенного долга»³, до сих пор подвергаемые критике: экстренная финансовая помощь делает дефолт легким и привлекательным для государства-заемщика, однако на практике всегда учитывается, что дефолт нанесет непоправимый ущерб репутации государства. Несмотря на то, что имеет место тенденция к уменьшению влияния МВФ

¹ Rogoff K., Zettelmeyer J. Bankruptcy procedures for Sovereigns: A history of ideas, 1976-2001 //IMF Staff Papers. – 2002. – Т. 49. – №. 3. – С. 470-507.

² В период Азиатского финансового кризиса в 1997 г. дефолт объявил Таиланд; в 1998 г. во многом благодаря этому кризису экономический дефолт настиг Россию. Последним эхом кризиса стал аргентинский дефолт 2001 г.

³ Häusler G., Gianviti F., Geithner T. Sovereign Debt Restructuring Mechanism—Further Considerations //International Monetary Fund. – 2002.

на решение проблем суверенного банкротства, поскольку он сам часто является крупным кредитором и слишком политизирован, в 2018 г. были подготовлены методические рекомендации о реструктуризации суверенного долга¹. Вопросы суверенного долга также широко освещены в трудах К.С. Рогофф, К.М. Рейнхарт и др.²

Подводя итоги, отметим, что более простое деление банкротства на «корпоративное» и «потребительское» не вызывает сомнений и вполне оправданно – упрощает повседневное употребление самого термина «банкротство», способствует более глубокому пониманию функционирования его механизма. Классификация, выделяющая банкротство муниципального образования и банкротство государства в целом приобретает особое значение в условиях финансово-экономической нестабильности, когда угроза дефолта становится актуальной для регионов, обремененных значительными обязательствами. Несмотря на то, что практика муниципального банкротства развивается в основном за рубежом (как и соответствующая методическая литература), проблема актуальна и для России. Так, по данным рейтинга субъектов РФ по уровню долговой нагрузки за 9 месяцев 2021 г., отношение госдолга к налоговым и неналоговым доходам бюджета в четырех регионах превышает 100%, что делает их формальными претендентами на дефолт, а последнее место все годы стабильно занимает Республика Мордовия, где это соотношение достигает почти 200%³.

Сложность самого механизма банкротства муниципалитетов, не говоря уже о государстве в целом, обусловлена наличием принципиальных различий с привычным процессом банкротства компании. Очевидно, что совокупность инструментов антикризисного управления и недопущения банкротства на этих уровнях отличается кардинально: так, владельцы корпораций-банкротов могут в рамках процедуры банкротства урезать пенсионные программы и зарплаты, выдвинуть жесткие условия профсоюзам, тогда как представители власти этого сделать так просто не могут ввиду возникновения риска масштабных социальных недовольств и волнений. Отстранение руководства суверенного образо-

¹ Buchheit L. et al. The Sovereign Debt Restructuring Process //Sovereign Debt: A Guide for Economists and Practitioners. Washington, EE. UU.: International Monetary Fund. – 2018.

² Abbas S. A., Pienkowski A., Rogoff K. (ed.). Sovereign debt: A guide for economists and practitioners. – Oxford University Press, 2019; Reinhart C. M., Rogoff K. S. Financial and sovereign debt crises: Some lessons learned and those forgotten //Journal of Banking and Financial Economics. – 2015. – №. 2 (4). – С. 5-17.

³ Рейтинг субъектов РФ по уровню долговой нагрузки. Итоги 9 месяцев 2021 года. – URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/gosdolg_10_2021.pdf

вания при его банкротстве подобно ситуации банкротства компании, когда ее менеджмент сильно ограничивается в своих правах или вообще теряет полномочия, также невозможно. В данной связи вопросы применения внутренних процедур банкротства тем более в случае дефолта государства остаются нерешенными.

Отдельно хотелось бы отметить существование отдельного вида – *трансграничного банкротства*. Согласно узкому подходу, банкротство приобретает трансграничный (международный) характер, когда активы несостоятельного должника находятся в пределах нескольких национальных юрисдикций. Более широкий подход позволяет считать банкротство международным при наличии следующих признаков:

- активы несостоятельного должника находятся в пределах нескольких национальных юрисдикций (совпадает с пониманием трансграничного банкротства в узком смысле);
- кредиторы принадлежат к нескольким национальным юрисдикциям;
- акционеры/участники должника принадлежат к нескольким национальным юрисдикциям;
- хотя бы два из трех ключевых элемента дела о несостоятельности (либо активы должника, либо его кредиторы, либо должник) находятся в пределах разных национальных юрисдикций.

На практике делами о трансграничной несостоятельности становятся такие, где должник и/или его собственники представлены субъектами хозяйственного права нескольких национальных юрисдикций и/или когда активы должника (включая его дебиторскую задолженность или дочерние организации) находятся в других странах.

Главные задачи международных правовых систем по несостоятельности заключаются в устранении несправедливости и неудобств, связанных с трансграничными делами, а также в использовании принципа универсальности, подразумевающего одинаково справедливое отношение к основным сторонам разбирательства о банкротстве, независимо от их государственной принадлежности. Кроме того, системы трансграничного банкротства должны повышать эффективность управления активами должника и обеспечивать более высокую степень предсказуемости процедур для их участников.

Основным документом, регламентирующим процедуры трансграничной несостоятельности, является Типовой закон Комиссии ООН по праву международной торговли (UNCITRAL) о трансграничной несостоятельности. Определение трансграничного характера банкротства происходит на основании выявления «центра основных интересов

должника» (англ. «centre of main interests», COMI)¹, критерии определения которого неоднозначны. Список государств, принявших данный типовой закон для действия на своей территории, невелик, однако многие страны обладают собственными законами о трансграничном банкротстве, адаптированными с учетом их национальных особенностей.

В целом регулирование трансграничного банкротства является одним из неперенных условий увеличения привлекательности страны для иностранных инвесторов, залогом защиты прав должников и кредиторов при создании совместных предприятий в условиях глобализации бизнеса, способствует развитию национальной экономики.

В заключение следует отметить возможность более частного деления корпоративного банкротства на *виды, согласно категориям должников* в соответствии с законодательством отдельного государства. Так, в России существует специальный порядок признания банкротства градообразующих и стратегических предприятий, сельскохозяйственных организаций, застройщиков, финансовых организаций (страховых, кредитных организаций, профессиональных участников рынка ценных бумаг), субъектов естественных монополий.

Таким образом, следует разделять понятия «банкротства» и «несостоятельности»: банкротство должно предполагать такое финансовое состояние должника, когда любые возможности восстановления платежеспособности исчерпаны и вводится последняя процедура – конкурсное производство. Под несостоятельностью же следует понимать весь комплекс отношений и процедур, возникающих с момента признания судом наличия законодательно установленных признаков неплатежеспособности до окончательного признания банкротства предприятия посредством проведения конкурсного производства. Целесообразно предложить определенную иерархию, где в самом простом случае рассматривается техническая неплатежеспособность, затем – более сложные случаи неплатежеспособности и соответствующие инструменты финансово-экономического оздоровления, и, наконец, несостоятельность, носящая непосильный для должника характер. Открытие конкурсного производства в суде предполагает банкротство компании.

С юридической точки зрения банкротство представляет собой регламентированный законодательством процесс, что обуславливает существующее стереотипное понимание банкротства большинством спе-

¹ Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности, 1997. Руководство по принятию и толкованию, 2013. – URL: https://uncitral.un.org/ru/texts/insolvency/modellaw/cross-border_insolvency

циалистов в узком правовом смысле. Экономическое содержание банкротства можно выразить через следующее определение: банкротство представляет собой систему экономических отношений, направленную на разрешение противоречий экономических субъектов по поводу наиболее полного удовлетворения требований кредиторов при возможном восстановлении и сохранении жизнеспособного бизнеса должника либо посредством ликвидации неэффективных производств.

Банкротство можно рассматривать как сложный механизм, представляющий собой субординированную комбинацию объединенных общей логикой финансовых, социально-экономических, юридических процедур, которые направлены на максимально полное удовлетворение требований кредиторов при восстановлении жизнеспособного бизнеса должника как потенциально успешного в будущем субъекта экономического оборота посредством применения реабилитационных процедур, либо посредством продажи его активов в процессе ликвидации в случае обнаружения невозможности и нецелесообразности сохранения неэффективного в рыночных условиях производства.

Представляется, что для выделения разных типов банкротства целесообразно использовать следующие классификационные признаки: факторы, ставшие причиной неплатежеспособности; характер наступившей неплатежеспособности; характер инициирования процедур банкротства; категория должника. Это позволяет сформировать комплексное представление об экономическом содержании банкротства с учетом многообразия возможных причин для возникновения неплатежеспособности, ее различной природы; определить специфические особенности банкротства суверенных образований, отдельных категорий компаний-должников.

1.2. Банкротство как институт рыночной экономики: содержание и функции

Развитие рыночной экономики обнаружило необходимость привлечения инструментов, принуждающих предпринимателей при реализации личных интересов исходить из необходимости соблюдения интереса общественного. Эти инструменты действуют в сложной системе общественных отношений, регулируемых органами законодательной, исполнительной и судебной властей, а также специализированными общественными организациями. Именно развитая система таких институтов, регламентирующих права производителей, населения и государства, обеспечивает эффективное функционирование современного рынка.

Институты, с одной стороны, являются важнейшим фактором экономического развития и вносят существенный вклад в повышение качества экономического роста, что подтверждается многочисленными профессиональными исследованиями¹. С другой стороны, институты способствуют улучшению деятельности фирм в экономике путем установления правил поведения экономических агентов, что помогает снижать неопределенность за счет формирования стабильных ожиданий в отношении поведения основных партнеров, снижать транзакционные издержки. Институт банкротства также служит одним из средств, направленных на регулирование как публичных, так и частных интересов. Несмотря на различные, зачастую диаметрально противоположные интересы лиц, участвующих в деле о банкротстве, институт банкротства должен гарантировать баланс прав и законных интересов всех участников процесса.

Однако слово «банкротство» употребляется в сочетаниях с разнообразными терминами: «институт»², «система»³, «механизм»⁴, «режим»⁵. Сами понятия «институт» и «система» в экономической литературе иногда употребляются как взаимозаменяемые, при этом отношения банкротства – в силу наличия четких норм правового регулирования – все же чаще относят к «институту», а не к «системе», что представляется справедливым.

По определению классика институциональной теории Д. Норта, институты представляют собой «формальные правила и неформальные

¹ См., например, Доклад Всемирного банка о мировом развитии 2002: Создание институциональных основ рыночной экономики. – М.: Весь мир, 2002; Institutions, Markets and Economic Performance. What drives growth in the transition countries? // Economic survey of EBRD, 2005. – URL: <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/econgrowth.pdf>.

² Радыгин А. Д., Симачев Ю. В. Институт банкротства в России: особенности эволюции, проблемы и перспективы // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – №. 2; Бобылева А. З. Инициативы совершенствования института банкротства в России: шаг вперед, два шага назад // Государственное управление. Электронный вестник. – 2018. – №. 70; Карелина С. А. Категория ответственности и институт несостоятельности (банкротства) // Предпринимательское право. – 2015. – №. 2. – С. 3-9.

³ Дорохина Е. Г. Арбитражное управление в системе банкротства // Воронеж: Новый индекс. – 2008. – С. 4; Хоружая О. С., Панфилова Е. А. Антикризисный потенциал национальных систем банкротства // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2013. – №. 20.

⁴ Петраков М. А. Латентные функции российского механизма банкротства // Российское предпринимательство. – 2012. – №. 9; Зинченко С. А., Гончаров А. И. Предупреждение банкротства коммерческой организации. Методология и правовые механизмы. Монография. – 2012.

⁵ McGowan M.A., Andrews A. Insolvency regimes and productivity growth: a framework for analysis. Economic department papers No.1309 // OECD Working papers, ECO/WKP(2016)33. July 21, 2016. – <https://www.oecd.org/economy/growth/insolvency-regimes-and-productivity-growth-a-framework-for-analysis.pdf>

ограничения / общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности / и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других»¹. Согласно другому известному его определению, институты – это «правила игры» в обществе, которые организуют взаимоотношения между людьми и структурируют стимулы обмена во всех сферах – политике, социальной сфере, экономике². А.А. Аузан понимает под «институтом» правило или совокупность правил, имеющих внешний механизм принуждения индивидов к исполнению³; А.Е. Шаститко – ряд правил, которые выполняют функцию ограничения поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением этих правил⁴. Институт банкротства удовлетворяет всем приведенным определениям по признакам наличия формальных и неформальных норм, правил, организации взаимоотношений при несостоятельности субъектов, и механизма принуждения (в виде ответственности за несвоевременное обращение к процедурам банкротства, санкций за совершение умышленных неправомерных действий).

Институты способствуют наиболее эффективной организации взаимодействия различных субъектов, деятельность которых упрощается при наличии определенных «правил игры». Например, становясь участником контрактных отношений, тот или иной субъект экономической деятельности осведомлен об ответственности, наступающей в результате неисполнения договорных обязательств, подразумевающей банкротство в рамках судебной процедуры, установленной законом. Законодательство, необходимость принятия которого не вызывает сомнений, должно защищать интересы участвующих сторон, а также, как это уже было сказано, интересы множества других взаимосвязанных лиц, имеющих дело с «проблемным» контрагентом.

Институты играют ключевую роль в развитии и упорядочивании социально-экономических отношений. Это особенно актуально в условиях переходной экономики, которая всегда характеризуется радикаль-

¹ Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики, 1997. №3. – С. 7.

² Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / пер. с англ. А.Н. Нестеренко, пред. и науч. ред В.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 16.

³ Аузан А.А. и др. (ред.). Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. – Litres, 2021. С. 32

⁴ Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М. : Теис, 1998. – С. 408.

ными институциональными изменениями в системе политических, правовых, экономических и социальных отношений. Специалисты в области институциональной экономики утверждают, что «аксиомой (к сожалению, не для всех) является тот факт, что игнорирование – сознательное или бессознательное – роли и значения институтов и институциональных изменений, несовместимость предлагаемых мер по экономическому реформированию господствующей в обществе иерархии институтов изначально обрекают реформы на неудачу»¹. В пользу данного тезиса говорит общеизвестный факт проведения неудачных преобразований на начальном этапе перехода к рынку в России и ряде других постсоциалистических стран. В условиях командной экономики необходимость функционирования ряда общественно значимых институтов, в том числе и института банкротства, попросту отсутствовала.

Основываясь на прямом соответствии дефинициям, представляется более корректным понимать банкротство как институт, нежели как систему. В развитие институциональной теории, О.С. Сухарев акцентирует внимание на правовом, формально закреплённом характере институтов, которые также подкрепляются неформальным компонентом, тогда как система имеет экономическую сущность². В свою очередь, институциональные установки характеризуются целью существования, областью приложения, функциональным наполнением, сроком до изменения, издержками действия, степенью отторжения, устойчивостью к изменениям³. Именно последняя характеристика, по нашему мнению, снова позволяет отнести банкротство к институту, закреплённому в виде конституирующих его норм (формальных и неформальных).

Важные отличия института и системы, также подтверждающие принадлежность банкротства к первой категории, прослеживаются в работе Г.Б. Клейнера: институциональная теория отличается от теории систем единицей анализа (транзакционные издержки, а не социально-экономические системы), и предметом анализа (связь между институтами и результатами, а не между структурами и функциями систем)⁴. Тран-

¹ Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. акад. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 4.

² Сухарев О. С. Теория дисфункции институтов и экономических систем (к 15-летию разработки данной теории в России) // Журнал экономической теории. – 2014. – № 1. – С. 27-40.

³ Под «институтом» О.С. Сухарев понимает сформированные обществом и правительством формальные правила, приобретающие значение нормы, имеющие правовое значение, и неформальные правила (традиция, обычай, стереотип поведения).

⁴ Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 8.

сакции и возникающие издержки действительно являются важными элементами институциональной теории и безусловно присутствуют в отношениях, связанных с банкротством, как и связь между институтом и результатами¹. Помимо прямых транзакционных издержек (судебные расходы) банкротство влечет косвенные издержки: потеря покупателей товаров фирмы-банкрота, потеря поставщиков, увольнение служащих (особенно важно в отраслях, основанных на человеческом капитале), снижение инкассации дебиторской задолженности (за счет ухудшения финансовой дисциплины покупателей), активизация экстренной распродажи активов бизнеса по частям за бесценки ввиду угрозы банкротства (так называемые пожарные продажи – от англ. «fire sales»)².

В рамках системной парадигмы, организации, институты, устойчивые механизмы рассматриваются как частные случаи общего понятия экономической системы³. В юридической науке, где более четко определены «правовой институт» и «система правового регулирования», институты также выступают элементами системы⁴. Принимая во внимание экономическую природу несостоятельности и социальный негативный эффект банкротств предприятий, справедливо полагать, что институт банкротства находится на пересечении экономической, правовой и социальной систем.

Таким образом, в настоящей работе банкротство будет рассматриваться именно как институт, являющийся конституирующим элементом экономической системы, ориентированный на достижение результата при выполнении своих функций в экономике. Такая позиция является обоснованной по следующим причинам: отношения банкротства императивно регулируются на основе совокупности формальных правил и норм, а также неформальных обычаев делового оборота, имеют механизм принуждения к исполнению, подвержены институциональным изменениям, связаны с транзакционными издержками (концептуальное ядро институциональной теории).

¹ Клейнер Г.Б. Исследовательские перспективы и управленческие горизонты системной экономики // Управленческие науки. 2015; 5(4):7-21.

² Berk J., DeMarzo P. Corporate Finance. Third edition, Pearson Education, Inc., 2014.

³ Кирдина С. Г. Методологический индивидуализм и методологический институционализм // Вопросы экономики. – 2013. – Т. 10. – С. 66-88.

⁴ См., например: Кононов А. А. Общенаучная концепция системы права // Известия высших учебных заведений. Правоведение. – 2003. – №. 3. – С. 12-21; Капустина М. А. Институт юридической ответственности как элемент системы правового регулирования // Вопросы российского и международного права. – 2016. – №. 9. – С. 52-62; Васильев В. В. Понятие гражданского правового института как структурного элемента системы гражданского права // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2012. – №. 1; Цюрина Н. В. Юридическая ответственность как институт права // Сибирский юридический вестник. – 2013. – №. 1.

Под *институтом банкротства* предлагается понимать устойчивую форму организации взаимодействия субъектов, которая упорядочивает отношения, возникающие при несостоятельности субъекта рыночных отношений, достигая результата за счет восстановления функционирования жизнеспособной компании на основе установленных государством процедур или обеспечения максимального удовлетворения требований кредиторов при ликвидации нежизнеспособного должника.

Институт банкротства направлен на снижение негативных проявлений рыночного механизма – транзакционных издержек, асимметрии информации, перманентного наличия риска в экономической и любой другой деятельности, сдерживающих общее развитие и экономический рост. Банкротство может рассматриваться как отдельный рыночный институт благодаря следующим его особенностям:

- возникновение банкротства, подобно другим рыночным институтам, есть необходимая реакция на внешние условия, а именно объективную неопределенность экономической среды с одной стороны и субъективную потребность в защите имущественных интересов в случае неплатежеспособности торговых партнеров – с другой;
- развитие данного института связано со становлением рыночной экономики, основанной на разделении труда, неперсонифицированном обмене и конкуренции производителей;
- расширение экономических связей, обуславливающее увеличение взаимозависимости субъектов, наряду с закреплением права собственности как важнейшего рыночного института стимулировало формализацию института банкротства, в результате которой были закреплены ранее существовавшие общественные нормы и неформальные правила хозяйствования, что имело положительный эффект: регламентация экономических отношений при несостоятельности должника способствует снижению транзакционных издержек при цивилизованном удовлетворении требований кредиторов, сохраняя при этом возможность для восстановления проблемного бизнеса.

Обладая всеми признаками института¹, банкротство выполняет и соответствующие данной категории общие функции:

¹ Более подробно о функциях институтов см.: Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. – Учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – С. 141; Сухарев О.С. Экономика будущего: теория институциональных изменений. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 52.

- упрощение взаимодействия экономических субъектов между собой, что выражается в установлении правил и норм их взаимоотношений, которые определяют круг возможных действий при несостоятельности связанного с ними деловыми отношениями экономического агента, способствуя цивилизованному разрешению конфликта между должником и кредиторами;
- формирование стабильных ожиданий в отношении возможного поведения экономических агентов при несостоятельности партнеров за счет легального установления конкретной процедуры банкротства, имеющей свои ограничения и возможности, о чем заранее известно участникам хозяйственного оборота;
- снижение транзакционных издержек, в частности, издержек спецификации и защиты прав собственности, что впоследствии может снижать стоимость кредитования, а также издержек принуждения к исполнению контрактов, где банкротство выступает своего рода «гарантом» исполнения условий договора.

Кроме рассмотренных общих институциональных, можно выделить и *специфические функции института банкротства* в экономике:

1. аллокационная – перераспределение активов и ресурсов от неэффективных собственников к новым;
2. гарантийная – обеспечение защиты прав кредиторов как при ликвидации, так и при реорганизации должника, а также защита интересов отдельных групп кредиторов – государства, служащих;
3. санационная – освобождение экономики от неэффективных экономических субъектов посредством ликвидации либо реализации реабилитационного потенциала банкротства, если бизнес должника жизнеспособен (как в судебных процедурах, так и в рамках превентивных механизмов);
4. стимулирующая – под угрозой банкротства соблюдение компаниями финансовой дисциплины в погашении обязательств, активизация работы по недопущению снижения устойчивости бизнеса, поиск превентивных решений по предупреждению несостоятельности;
5. социально-лейбористская:
 - максимальное сохранение рабочих мест при успешном исходе реорганизационных процедур либо использование

компенсационных механизмов защиты прав служащих при банкротстве работодателя;

- оптимизация структуры занятости: высвобождение работников фирмы-банкрота, которые могут либо самостоятельно заняться предпринимательской деятельностью, либо профессионально переориентироваться на другие виды деятельности¹;
6. коммуникативная – цивилизованное разрешение конфликтов в процессе переговоров между должником и кредиторами;
7. координационная:
- нивелирование конфликта интересов между отдельными кредиторами за счет принятия решений большинством²;
 - упорядочивание процесса обращения кредиторов к процедурам банкротства: предотвращение «гонки кредиторов» за имуществом должника, которая может способствовать развалу жизнеспособного бизнеса или, наоборот, затягивания в виде ожидания, пока заявление о банкротстве должника подаст другой кредитор.

Важно понимать, что несмотря на свою значимость, институт банкротства имеет и экстерналии, оказывая негативный мультипликативный эффект:

- на ближнее окружение должника: невозврат долгов не дает кредиторам развиваться намеченными темпами, покупатели не получают ожидаемые товары и услуги, поставщики испытывают перебои в цепочке создания стоимости и т.д.;
- на дальнее окружение должника: высокая длительность ликвидации бизнеса, его окончательное разрушение из-за продолжительного срока конкурсного производства и продажи имущества государственного комплекса по частям приводит к недополучению государством налогов, дефициту продукции, социальной нестабильности.

Несмотря на кажущуюся парадоксальность, среди других институтов, нацеленных на поддержание устойчивости бизнеса, институт банкротства играет особо важную роль в ее повышении. Институт банкротства актуализируется не только в ситуациях несостоятельности, но и

¹ Røed K., Skogstrøm J. F. Job loss and entrepreneurship //Oxford bulletin of economics and statistics. – 2014. – Т. 76. – №. 5. – С. 727-744.

² Marinč M., Vlahu R. The Economics of Bank Bankruptcy Law. – Springer Science & Business Media, 2011.

содержит реабилитационные (превентивные и судебные) и ликвидационные возможности в зависимости от потенциала восстановления устойчивости проблемного бизнеса. Превентивный институциональный механизм предупреждения банкротства способствует снижению трансакционных издержек: прямое снижение судебных расходов возможно за счет установления обязанности должника и кредиторов договариваться во внесудебном порядке в рамках предупреждения банкротства; косвенное снижение – за счет возможности для несостоятельных фирм привлекать новое финансирование для предотвращения недостаточных инвестиций или позволяя действующему руководству сохранять контроль над бизнесом, т.к. имеющийся опыт в управлении фирмой может повысить ее стоимость. В свою очередь, ликвидационные возможности банкротства направлены на повышение устойчивости экономики в результате реализации санационной и аллокационной функций.

«Институт» представляет собой систему не только формальных (т.е. защищаемых государством), но и неформальных (не зафиксированных, но защищаемых другими механизмами) правил. Формальные институты – результат целенаправленных действий по утверждению и кодификации соответствующих норм и правил, обусловленных ростом числа торговых партнеров и видов рыночных сделок, способных соединить между собой обособленные группы и снизить издержки координации. Неформальные институты представляют собой необходимую базу для формирования формальных и включают устойчивые способы взаимодействия между людьми.

Институт банкротства включает в себя, помимо общепризнанных законодательных норм, также и весь комплекс отношений между экономическими субъектами – людьми, их объединениями, предприятиями как хозяйствующими единицами. Определение банкротства как рыночного института позволяет утверждать, что данный институт в своей деятельности:

- учитывает поступки людей или стереотипы их поведения, а также правила, устанавливаемые институтом, определяющие предел возможных действий человека;
- принимает во внимание взгляды (предрассудки), объясняющие поведение людей;
- немыслим без контроля и санкций за нарушение правил.

Все эти основные характеристики института, в том числе и института банкротства, находят свое проявление в элементах системы несостоятельности, существующей в любом государстве.

Существуют различные точки зрения относительно *структуры* института несостоятельности. Так, А. Черновалов считает, что «структура экономической несостоятельности (банкротства) в любой рыночной экономике требует наличия двух составляющих: усовершенствованного в процессе исторического развития института банкротства конкурсного производства и необходимых для сокращения транзакционных издержек реабилитационных режимов, применяемых к должникам»¹. Однако данная точка зрения представляется ограниченной: сведение института банкротства к ликвидационным и восстановительным процедурам отражает лишь альтернативные варианты реализации установленной процедуры банкротства, игнорируя значение института несостоятельности как многомерной общественно важной системы, охватывающей различные сферы отношений.

В литературе чаще всего выделяются четыре основных элемента института банкротства:

1. законодательство, представляющее собой основу регулирования экономических отношений, главная функция которой заключается в установлении «правил» банкротства в виде законов и подзаконных актов. Правовая регламентация отношений банкротства способствует повышению устойчивости экономических отношений, улучшению положения в сфере предпринимательства, формированию защищенности участников. Ситуация недостаточного правового оформления недопустима в рыночных условиях, где каждый хозяйствующий субъект должен эффективно осуществлять производственный процесс при конкретных условиях хозяйствования, определенных законами экономического развития;
2. судебная система, посредством которой реализуется процедура банкротства, обеспечивает защиту интересов участников дела, способствует укреплению законности и предупреждению правонарушений в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности². Для России актуальной оста-

¹ Черновалов А. Институциональные основы экономики союзного государства: проблемы экономической несостоятельности (банкротства) // ЭКОВЕСТ: Институт приватизации и менеджмента, 2004. № 4. – С. 316.

² Химичев В. А. Осуществление и защита гражданских прав при несостоятельности (банкротстве). – М.: Волтерс Клувер, 2006. – С 162.

ется проблема высокой нагрузки в судах, несмотря на судебную реформу, направленную на унификацию и оптимизацию арбитражного процесса¹;

3. институт специалистов по несостоятельности, регламентирующий проведение процедур банкротства профессионалами, отвечающими разработанным специализированными организациями требованиям. Название таких управляющих, обычно заменяющих руководителя должника в процедурах банкротства, различается от страны к стране (администратор, трасти, практик по несостоятельности и т.д.). В мировой практике выработаны основополагающие принципы, которым должна соответствовать система регулирования деятельности арбитражных управляющих в любой стране. Так, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) сформулировал 12 принципов, необходимых, чтобы «помочь при реформе законодательства определить проблемы, которые необходимо решить, и обеспечить обязательный учет важнейших элементов для повышения целостности, справедливости и эффективности институтов несостоятельности с помощью обеспечения участия в процедурах только специалистов соответствующей квалификации»². Они связаны с необходимостью лицензирования деятельности, квалификационными требованиями, стандартами профессиональной деятельности, порядком принятия решения о назначении управляющего, его отстранения и замены, расчета вознаграждения, требованиями к отчетности, надзору и дисциплине и проч. В России указанные требования выполняются лишь частично;
4. государственные органы по банкротству, обеспечивающие выработку и осуществление государственной политики в области несостоятельности.

Наличие специального правительственного учреждения, обладающего конкретными обязанностями по вопросам банкротства, способного контролировать практику применения законодательства и представлять соответствующие рекомендации правительству относительно его действий в данной сфере, является одним из ключевых элементов

¹ Решетникова И. В. Способы оптимизации арбитражного процесса // Пермский юридический альманах. – 2020. – № 3.

² Принципы ЕБРР для конкурсных управляющих // Европейский банк реконструкции и развития, 2021. – URL: https://www.ebrd.com/legal-reform/insolvency/ioh_principles-russian.pdf

зарубежных систем несостоятельности. В США с 1934 г. роль такого органа выполняет Комиссия по биржам и ценным бумагам, которая имеет право выступать в суде и быть заслушанной по любому вопросу дела о банкротстве (в т.ч. о назначении и оплате труда арбитражного управляющего, обсуждении решений комитетов кредиторов, вопросах продажи и аренды имущества должника), а также возражать против утверждения судом плана реорганизации после выявленных злоупотреблений со стороны должника. Другим важным элементом системы государственного регулирования несостоятельности в США является институт так называемых трасти (US Trustee) – федеральных арбитражных управляющих, занятых в Исполнительном бюро Трасти США при Министерстве Юстиции. Данная служба осуществляет функцию надзора за процедурами банкротства и предназначена для стимулирования и обеспечения целостности федеральной системы банкротства от лица Генерального прокурора США, который обладает полномочиями назначения Трасти.

Государственный орган Канады по банкротству является уникальным по причине наделения широкими полномочиями не учреждения, а одного должностного лица – Суперинтенданта по банкротству. Несмотря на наличие целого аппарата сотрудников, называемого Службой Суперинтенданта по банкротству и помогающего ему осуществлять предписанные Законом функции, полномочиями Государственного органа обладает именно Суперинтендант, а не Служба. В пользу утверждения о широких масштабах полномочий говорит тот факт, что именно Суперинтендант лично (а не суд по его ходатайству), на основании рекомендаций Объединенного комитета по банкротству, занимается рассмотрением жалоб на действия управляющих и принятием мер по этим жалобам. Кроме того, допускается вмешательство Суперинтенданта во все судебные дела и процедуры банкротства так, как если бы он был стороной таковых (такого права нет больше ни у одного государственного органа по банкротству в мире).

В России с 1993 г. действовало несколько специально созданных государственных служб, призванных осуществлять исполнительные, контрольные, разрешительные, регулирующие и организационные функции, предусмотренные законодательством РФ о банкротстве: Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимуществе России было преобразовано в одноименную федеральную службу (ФУДН), затем – в Федеральную службу по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО), отдельной задачей которой стала разработка и реализация мероприятий по оздоровлению и реструк-

туризации неплатежеспособных организаций. В настоящее время интересы России в процедурах банкротства представляет Федеральная налоговая служба, а органами, призванными осуществлять государственную политику по вопросам финансового оздоровления и банкротства являются Правительство РФ и федеральные органы исполнительной власти, отнесенные законом к уполномоченным органам, органу по контролю (надзору), регулирующему органу (Минэкономразвития РФ).

Все указанные выше четыре элемента института несостоятельности можно отнести к группе формальных норм. Однако, как уже было сказано, институт банкротства включает и совокупность неформальных правил, к которым можно отнести широкий спектр отношений, связанных с заключением и исполнением условий договоров, защитой прав собственности, соблюдением деловой этики участниками экономического оборота и т.д. В связи с этим следует дополнить имеющуюся структуру объединяющим их, пятым, элементом – общественным мнением. Данная категория в этом случае подразумевает восприятие обществом банкротства как собирательное воплощение взглядов и предрассудков людей, которое может включать и стереотипы поведения. К сожалению, в странах с переходной экономикой господствует традиционное восприятие банкротства как катастрофы, или как неизбежной распродажи имущества и закрытия бизнеса.

Восприятие системы регулирования несостоятельности как нормальной и неотъемлемой части рыночной экономики нехарактерно для России и некоторых других развивающихся стран по нескольким причинам. С одной стороны, перераспределение собственности – это всегда болезненный и долгий процесс для всех его участников, который в основном происходит непосредственно в рамках законодательно установленной процедуры банкротства (поскольку многие другие механизмы корпоративного управления, такие как, например, финансовый рынок, в переходной экономике развиты слабо). При этом слово «банкротство» уже приобретает негативную окраску само по себе. С другой стороны, существуют общие системные проблемы правоприменения в ситуации конфликта, регулирование которого находится в ведении института банкротства. Восприятие банкротства в обществе как обязательный элемент института несостоятельности представляет собой необходимое и полезное условие его эффективного функционирования в развитых странах, тогда как в переходной экономике по-прежнему сохраняется традиционный взгляд на возбуждение дела о банкротстве как на неминуемую гибель.

Таким образом, исследование позволило сделать вывод о том, что институт банкротства включает следующие *элементы*:

- нормативно-правовой компонент – правовые нормы, регулирующие процессы банкротства, позволяющие как удовлетворять требования кредиторов, так и восстанавливать жизнеспособных должников;
- экономический компонент – эффект от банкротства для разных категорий участников (должник, кредитор, арбитражный управляющий, государство, общество), в каждом из типов процедур (ликвидационные или реабилитационные), с учетом трансакционных издержек;
- организационно-управленческий компонент – внутреннее взаимодействие между субъектами – должниками, кредиторами разных типов, арбитражными управляющими, консультантами, профессиональными объединениями специалистов по банкротству, судьями, службами, ответственными за раскрытие информации о банкротствах;
- коммуникативный компонент – связи и отношения, складывающиеся между элементами системы и обществом;
- социально-культурный компонент – общественное восприятие банкротства, которое меняется с течением времени: так, в развитых странах существует «культура спасения бизнеса», тогда как в России до сих пор восприятие банкротства архаично – как ликвидации бизнеса злостного должника в интересах удовлетворения кредиторов.

Таким образом, институт банкротства предлагает проблемному бизнесу дуализм возможностей: для жизнеспособных, временно неустойчивых компаний предоставляет инструментарий восстановления финансово-экономической устойчивости (как за счет косвенного институционального регулирования превентивной реструктуризации, так и за счет прямо установленного порядка проведения судебных реабилитационных процедур), для нежизнеспособных безвозвратно утративших устойчивость – позволяет экономически эффективно продать активы банкрота для максимально возможного удовлетворения требований кредиторов, тем самым повышая устойчивость взаимосвязанных стейкхолдеров и экономики в целом. Развитый институт банкротства может выступать не только средством разрешения противоречий между должниками и кредиторами в острой фазе кризиса, сколько создавать условия для идентификации жизнеспособных и нежизнеспособных предприятий, а также для предупреждения несостоятельности.

1.3. Экономические предпосылки, факторы и причины банкротства

Процессы банкротства объективно присущи системе экономических отношений с момента возникновения товарно-денежных отношений. Это связано с тем, что характерной чертой рыночных отношений является взаимодействие экономически самостоятельных и свободных хозяйствующих субъектов, работающих в условиях конкуренции, высокой неопределенности и риска, которые иногда могут привести к разорению.

Понимание природы, знание экономических предпосылок, факторов и причин возникновения процессов банкротства при наличии эффективного аналитического аппарата позволяет управлять кризисными явлениями, формировать прогнозы вероятности наступления кризиса в отдельных компаниях. В свою очередь, это дает возможность вовремя принять предупредительные меры, разработать антикризисную политику и минимизировать последствия финансового кризиса при его наступлении, то есть не допустить банкротства.

Многие характерные особенности системы рыночных отношений выступают в качестве **экономических предпосылок** банкротства:

- стихийный характер рыночных отношений, который проявляется, в частности, в производстве и реализации продукции в условиях высокой неопределенности. Следствием неопределенности является несоответствие спроса и предложения, что отрицательно сказывается на состоянии наиболее слабых и наименее эффективных хозяйств и может привести их к разорению и банкротству;
- неустойчивость рыночной системы, в условиях которой доходы экономических субъектов волатильны и не могут быть гарантированы;
- высоко конкурентный характер рыночных отношений, предполагающий возможность поражения неэффективных предприятий в конкурентной борьбе;
- цикличность экономического развития, являющаяся следствием обострения внутренних противоречий рыночного механизма и выступающая фактором банкротства;
- наличие транзакционных издержек в условиях асимметрии информации, предполагающих увеличение расходов на создание

и обеспечение стабильного развития бизнеса при наличии неопределенности и оппортунистического поведения экономических агентов;

- специфика контрактных отношений, которые, с одной стороны, снижают неопределенность рыночного механизма и транзакционные издержки, но с другой стороны, предусматривают взаимные обязательства сторон, что в случае невозможности их выполнения приводит к банкротству.

Противоречивый характер рыночной системы заключается в том, что, с одной стороны, хозяйствующие субъекты функционируют обособленно: принимают самостоятельные решения в условиях неопределенности, рискуя не получить доход вследствие работы на неизвестный рынок, не возместить издержки, не выполнить обязательства перед партнерами. С другой стороны, будучи самостоятельными, фирмы тесно взаимосвязаны с другими хозяйствующими субъектами партнерскими взаимоотношениями, без которых функционирование обеих сторон было бы невозможным. В данной связи угроза разорения отдельных компаний приближает вероятность развития кризиса в связанных с ними компаниях по принципу домино, что является одной из причин массовых банкротств в период общего финансово-экономического кризиса. Однако угроза разорения реальна для компаний на любой стадии экономического цикла ввиду наличия конкуренции.

Неопределенность, являясь неотъемлемой чертой рыночной экономической деятельности, снижает ее эффективность. Учитывая, что неопределенность сохраняется на всех стадиях жизненного цикла компании, а многие экономические агенты взаимозависимы, на определенном этапе недостаток информации о реальном положении дел какой-либо компании может стать причиной принятия заведомо нерационального решения со стороны другой организации, например, о выдаче торгового кредита. В этом случае при неплатежеспособности заемщика фирма-кредитор также будет поставлена в затруднительное положение, которое, с одной стороны, может быть разрешено посредством процедуры банкротства должника, но, с другой стороны, может грозить потерей финансовой устойчивости самой компании-кредитору. Отсутствие определенности и асимметрия информации влекут за собой обострение проблемы ликвидности и осуществления своевременных платежей. Кроме того, как правило, кредитор не имеет прямого доступа ко всему массиву информации, которой располагают высшие менеджеры фирмы-заемщика, и должен ориентироваться на текущие «сигналы», главным из которых неизменно оказывается готовность заемщика принять на себя

стандартное обязательство уплаты долга и процентов по нему (а также согласие со штрафными санкциями в случае нарушения указанных условий), что закрепляется в кредитном договоре.

Выступая в качестве характеристики микроэкономического порядка, банкротство как экономическое явление тесно связано с макроэкономическими процессами. В данной связи, обобщая все вышеизложенное, можно сказать, что экономические предпосылки банкротства многообразны – это результат взаимодействия многочисленных факторов объективного и субъективного характера.

Существующую зависимость конкретных факторов и причин банкротства от рассмотренных экономических предпосылок можно выразить словами основателя неоклассического направления экономической мысли А. Маршалла о рисках и неопределенности, в условиях которых приходится действовать хозяйствующим субъектам: «Существует категория риска, которую можно охарактеризовать как предпринимательский риск (trade risks) ... Этот вид риска обусловлен колебаниями на рынках сырья и готовых изделий, непредвидимыми изменениями в моде, новыми изобретениями, вторжением новых и сильных конкурентов... и т.д. Однако существует и другая категория риска, бремя которого ложится только на человека, работающего с заемным капиталом ... этот вид риска можно назвать личным риском (personal risks)»¹. Объективно присущий рыночной системе риск как проявление неопределенности, асимметрии информации и других особенностей рынка, определяет условия хозяйствования агентов, во многом являясь фактором банкротства.

В свою очередь, вопрос о факторах и причинах банкротства широко обсуждается как в зарубежной, так и в отечественной литературе, однако, как правило, различий между факторами и причинами не проводится. Так, И.П. Николаева и А.С. Палювина выделяют факторы внешней среды (политические, правовые, технологические, социальные, деловая сфера), вызывающие развитие кризисных процессов на макроуровне и следствия на микроуровне, которые считаются уже внутренними причинами банкротства².

В попытке разделить факторы и причины банкротства фирм, можно сказать, что факторы обусловлены изменением внешних и внут-

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1993. – С. 251.

² Николаева И. П., Палювина А. С. Банкротство: причины, особенности и последствия в России //Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2014. – №. 17. – С. 31-39.

ренних условий функционирования компаний, природой их деятельности и присутствуют вследствие рисков предпринимательской деятельности. При этом свое негативное влияние они начинают оказывать под воздействием конкретных причин, вызывающих крайнее обострение накопленных противоречий.

Факторы банкротства – это настораживающее событие или зафиксированное состояние, установленная тенденция, свидетельствующая о возможности наступления кризиса на предприятии, способного перерасти в неплатежеспособность и последующее банкротство. Факторы банкротства оказывают влияние на все сферы предпринимательской деятельности. Например, кризисное состояние реального сектора, резкие изменения государственной экономической и финансовой политики, неудачные институциональные решения, неразвитость законодательства в области прав собственности и предпринимательства.

Учитывая экономическую природу банкротства, во многом определяемую спецификой рыночной системы, часто встречающееся сведение факторов банкротства исключительно к особенностям бизнеса и корпоративного управления представляется довольно узким подходом, их деление на количественные и качественные также доказало свою несостоятельность. Сама рыночная экономика предполагает обогащение одних хозяйствующих субъектов и разорение других по объективным и субъективным причинам, в результате действия факторов макро- и микроуровня, имеющих экономическую или неэкономическую природу. По нашему мнению, представляется целесообразным сгруппировать основные факторы банкротства следующим образом (рис. 2).

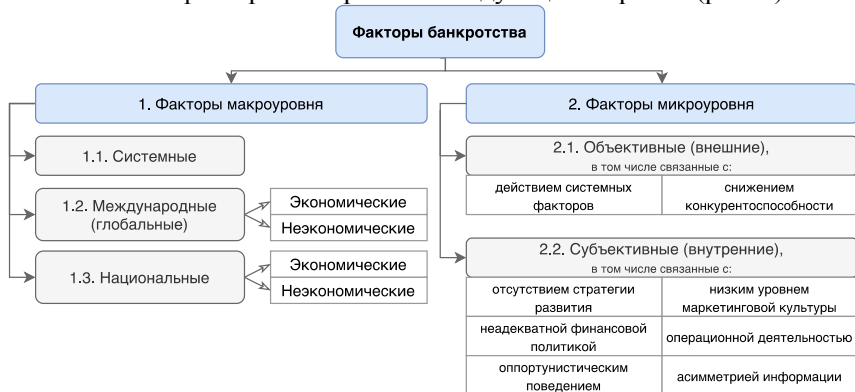


Рис. 2. Факторы банкротства¹

¹ Источник: составлено автором.

Системные факторы включают структурные перекосы в экономике, отсутствие государственной политики для их преодоления и диверсификации экономики, а также переход от административно-командной системы к рыночной, экономическую, политическую неустойчивость в трансформационный период, которая проявляется в:

- медленном протекании и незавершенности процесса развития рыночных институтов: финансовой, банковской системы, регулирования отношений собственности, что затрудняет взаимодействие экономических агентов, может приводить к нарушениям в производственно-коммерческом цикле и несостоятельности;
- сохранении парадигмы поддержки и концентрации ресурсов в традиционных сферах, что способствует воспроизводству сохранившегося уклада, ограничивает условия для развития новых видов деятельности, может приводить к их разорению;
- консервативном регламенте принятия решений, «несмелости», половинчатости многих решений (поддержки малого бизнеса, реорганизации системообразующих предприятий), что замедляет развитие реальной рыночной конкуренции, ставит компании в неравные условия и может способствовать банкротству некоторых.

Международные экономические факторы включают:

- развитие экономического кризиса в других странах, способствующее затруднению и разрыву хозяйственных связей многих экономических субъектов, их разорению из-за отсутствия спроса или поставок;
- специфику экономической политики со стороны международных финансовых институтов, ограничивающую возможности доступа к капиталу, свободному передвижению товаров;
- резкие спекулятивные колебания на мировых рынках (вне связи с кризисом), ведущие к сложно прогнозируемому изменению цен на сырье и финансовые активы, что усиливает общую неопределенность внешней среды;
- усиление международной конкуренции в связи с глобализацией экономики, в результате которой национальные предприятия не могут соперничать с иностранными производителями.

Международные факторы неэкономического характера:

- отсутствие у страны ряда международных соглашений (тарифных, связанных с трансграничными банкротствами, пр.), что

может оказывать негативное влияние на ценообразование, затруднять возврат активов и средств национальных компаний с иностранным участием в случае банкротства;

- резкие политические перемены и изменение экономического курса у стран-бывших партнеров, ведущее к разрыву устоявшихся хозяйственных связей;
- политика протекционизма в ряде стран, затрудняющая выход на их рынки российских компаний, снижающая необходимость структурной перестройки и диверсификации отечественного производства;
- международные конфликты и последующее изменение геополитической обстановки, что ведет к разрыву устоявшихся экономических связей.

Национальные экономические факторы в России проявляются в следующем:

- относительно низкий платежеспособный спрос населения или его спад;
- чрезмерный монополизм, поддерживаемый государством путем придания особого статуса стратегическим предприятиям, госкорпорациям и затрудняющий конкуренцию, что часто приводит к разорению мелких хозяйствующих субъектов;
- сложившаяся концепция формирования госбюджета и обусловленный этим высокий налоговый пресс;
- неразвитость российских фондовых рынков, затрудняющая свободное движение капитала;
- высокие процентные ставки по кредитам и недостаточное по сравнению с западными странами использование заемного капитала малыми средними компаниями;
- волатильность валютного курса, провоцирующая отток средств из реального сектора;
- отсутствие развитого рынка страховых услуг, что приводит к проблемам с хеджированием рисков;
- неразвитость информационного поля, усиливающая объективно присущую рынку асимметрию информации;
- относительно высокая инфляция, обуславливающая быстрый рост цен на факторы производства;
- труднопрогнозируемые изменения экономической политики государства.

Среди *национальных неэкономических факторов*, усиливающих риск банкротства, следует отметить:

- нестабильность политического курса;
- низкий уровень предпринимательской активности в стране, связанный с недоверием к регулятору, а также с психологической и профессиональной неподготовленностью к самостоятельному ведению бизнеса;
- неустоявшееся, часто изменяющееся законодательство;
- превалирование не системных, а селективных, точечных мер, что сохраняет поле для коррупции, лоббирования, поддержки неэффективных компаний, обуславливает высокие риски при «честном» предпринимательстве.

Однако воздействие только макроэкономических факторов не может приводить к банкротству отдельные фирмы, ведь какими бы неблагоприятными ни были бы условия хозяйствования, производство в стране не останавливается и рыночная деятельность не прекращается. Макроэкономические факторы воздействуют на всю сферу предпринимательской деятельности, но при этом лишь часть компаний становятся несостоятельными и уходят с рынка. Действие микроэкономических факторов во многом объясняет это положение¹.

Компания, встроенная в систему рыночных отношений, участвующая в межотраслевой и внутриотраслевой конкуренции, осуществляющая различные виды деятельности (операционную, инвестиционную, финансовую и др.), должна постоянно приспосабливаться к изменяющимся условиям. Сущностный характер рыночных отношений не изменился, и на микроуровне компании по-прежнему находятся под воздействием так называемых пяти сил конкуренции Портера, которые приходится учитывать на всех этапах создания стоимости. Любые отклонения деятельности компаний от условий, диктуемых рынком и ее конкурентами, могут привести ее к банкротству.

В группе *объективных факторов микроуровня* с действием системных факторов связаны особенности жизненного цикла отрасли, компании, определяющие темпы ее развития или упадка, неравномерность развития, в результате которого одни фирмы развиваются, а другие – морально устаревают и разоряются. Потеря конкурентоспособности может произойти в связи с ростом цен на ресурсы, низким качеством

¹ Подробнее о факторах и причинах банкротства см.: Львова О. А., Пеганова О. М. Факторы и причины банкротства компаний в условиях современной экономики // Государственное управление. Электронный вестник. – 2014. – №. 44.

продукции, появлением сильных игроков на данном рынке и/или товаров-заменителей, отсутствием инновационной деятельности, проч.

Субъективные факторы микроуровня могут быть связаны с:

- отсутствием стратегии: ориентация на сиюминутную выгоду в ущерб долгосрочной стратегии развития; недиверсифицированность производства, ориентация на монопродукты, приводящая к банкротству при изменении рыночной ситуации; неконтролируемый рост бизнеса, нарушение сбалансированных темпов роста, ведущее к незапланированному увеличению расходов ведения деятельности; низкий уровень применяемых технологий, физический и моральный износ основных средств; инвестирование в фиксированные активы при неэффективном управлении оборотным капиталом, что не обеспечивает необходимое вовлечение финансовых ресурсов в оборот; неадекватная структура управления и организации производства, нерациональная структура активов и пассивов;
- слабым маркетингом: отсутствие навыков продвижения продукции; неверное понимание потребностей рынка, что затрудняет планирование структуры (ассортимента) продукции, приводит к излишним запасам одних видов продукции при неудовлетворенности спроса на другие виды продукции;
- неадекватной финансовой политикой: ограниченность финансовых ресурсов, приводящая к невозможности занять свою долю рынка, потере конкурентоспособности; значительная дебиторская задолженность за товары отгруженные, но не оплаченные в срок; дефицит собственного оборотного капитала как следствие неэффективной производственно-коммерческой деятельности или неэффективной инвестиционной политики; привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях, что ведет к увеличению расходов; рискованная и чрезмерно агрессивная программа развития, предполагающая большой объем заимствований для финансирования проектов по захвату новых рынков.
- операционной деятельностью: высокие затраты из-за низкого уровня использования мощностей, высоких накладных расходов; отсутствие системы планирования, позволяющей строить прогнозы на будущее для адекватного реагирования на изменения внешней среды; создание значительных по своей величине остатков незавершенного строительства, незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции,

в связи с чем происходит затоваривание, замедляется оборачиваемость капитала и образуется его дефицит, что заставляет предприятие залезать в долги и может быть причиной его банкротства; быстрое и неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности, в результате чего запасы, затраты и дебиторская задолженность растут быстрее объема продаж, появляется потребность в привлечении краткосрочных заемных средств, превышающих собственный оборотный капитал, предприятие попадает под контроль банков и других кредиторов, подвергаясь риску банкротства; снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности и как следствие – высокая себестоимость, убытки;

- оппортунистическим поведением: несоответствующая квалификация руководства и персонала, обуславливающая непрофессиональное управление и ошибки менеджмента; использование средств фирмы на личные нужды руководства, ведущее к недоинвестированию; целенаправленный вывод активов, связанный с намерением провести фиктивное или преднамеренное банкротство;
- асимметрией информации: недоучет финансовых рисков (возможности задержки оплаты товара дебиторами, изменения финансовых условий поставки сырья, кредитования); неадекватная оценка эффективности инвестиционных проектов и стоимости капитала, что может привести к финансовым потерям; неадекватное юридическое сопровождение бизнеса, когда контракты фирмы не обеспечивают ее защиту, а, наоборот, делают более уязвимой.

Действие отдельных факторов создает условия для возникновения финансовых трудностей на предприятиях, не обладающих достаточной степенью устойчивости к кризису, что усугубляется возможным наличием внутренних причин, ведущих к неплатежеспособности. В процессе ухудшения финансового состояния фирма может предпринимать попытки преодоления кризиса, однако при действии таких внутренних факторов как непрофессионализм менеджмента, ведущий к неправильной оценке рисков, отсутствие налаженных связей с поставщиками и потребителями продукции, низкая производительность труда, разрозненность коллективных и индивидуальных ценностей сотрудников компании, антикризисные мероприятия могут оказаться запоздалыми и неэффективными. Тем не менее, объективное стремление менеджмента продлить деятельность предприятия, поддержать его функционирование на основе наработанных бизнес-процессов может приводить к сокращению

информации относительно его истинного состояния вплоть до полной потери платежеспособности. Неплатежеспособность, будучи непреодолимой, становится известным фактом, признаваемым контрагентами фирмы, обладающими подтверждением наличия ее обязательств перед ними, таким образом перерастая в несостоятельность, которая может быть признана судом, что квалифицируется как банкротство экономического субъекта. Таким образом, можно предложить *иерархию*, где в самом простом случае рассматривается техническая неплатежеспособность, которая либо может быть преодолена путем применения инструментов финансово-экономического оздоровления, в том числе в рамках процедур банкротства, либо перерасти в признанную несостоятельность, то есть приобрести непреодолимый для должника характер.

Усиливающие действия факторов *причины банкротства* представляют собой события или явления, вследствие которых проявляются факторы кризиса и риска банкротства. Они оказывают непосредственное воздействие на начало и развитие кризиса, способного впоследствии привести к банкротству компании, и имеют временные рамки.

Следует отметить наличие разных подходов к определению причин организационного кризиса, способных привести фирму к банкротству. Наиболее часто выделяются две группы – внешние и внутренние¹, делаются попытки их ранжирования по степени влияния на ухудшение положения компании², предполагается, что внутренние причины усиливают действие внешних. Каждый автор предлагает группировку причин банкротства, с разной степенью детализации определяя их содержание³. Мнения исследователей отличаются также и в части оценки ведущей роли внешних или внутренних факторов в усугублении кризиса: одни авторы полагают, что две трети причин несостоятельности имеют внешний по отношению к фирме характер и связаны с общей кризисной экономической ситуацией в стране и мире, другие ученые приводят данные

¹ См.: Жарковская Е.П., Бродский Б.Е., Бродский И.Б. Антикризисное управление: учебник. – 5-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – С. 25; Кукукина И.Г., Астраханцева И.А. Учет и анализ банкротств : учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 31; Михайлова А.Л. Формирование системы антикризисного управления предприятиями промышленного комплекса Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2005. – С. 13.

² См.: Оксамитный А.К. Особенности реструктуризации градообразующего предприятия в процедурах банкротства: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Челябинск, 2004. – С. 19.

³ Более подробно см. Федорищева О.В. Исследование причин и факторов, приводящих отечественное промышленное предприятие к кризисному состоянию. // Вестник Оренбургского государственного университета, 2008. №80, январь. – С. 99.

о наибольшем значении внутренних факторов¹, главными из которых обычно являются ошибки в управлении. Е. Торкановский определяет 4 основных проблемных области (стратегия предприятия, принципы деятельности, ресурсы, качество и уровень маркетинга), в рамках которых могут возникнуть непосредственно причины банкротства². Х.Д. Платт также анализирует именно корпоративные причины разорений бизнеса, в том числе и на стадии его создания³. Наиболее распространенной является классификация, предложенная М.Д. Эймсом, согласно которой выделяется 8 основных причин банкротства бизнеса⁴: недостаток опыта, нехватка капитала, неудачное расположение бизнеса, неэффективное управление оборотным капиталом, излишнее инвестирование во внеоборотные активы, плохая кредитная политика, использование средств компании на личные цели, неожиданный рост бизнеса. Г. Берли добавляет еще две причины⁵ – конкуренция и низкие продажи, – что свидетельствует о попытках рассмотрения причин банкротства как следствия действия макро- и микроэкономических факторов развития, которые продолжены в работе А.К. Юрле, С.Дж. Хартман и А.Р. Юрле-Фрюо⁶.

Обобщая известные концепции, можно отметить, что причины банкротства могут включать в себя определенную, присущую отдельной компании, комбинацию недостатков в ее деятельности, среди которых можно выделить три направления:

1. Воздействие ошибок и изменений в бизнес-процессах:

- ошибки в системе управления (неадекватная стратегия, не отлажена вертикаль принятия решений и взаимодействие между подразделениями, не разнесены конфликты интересов)
- завышенные бизнес-планы, слабая постановка текущего планирования
- несоответствие производственной структуры целям и задачам компании
- высокий удельный вес непроизводственной сферы и объема затрат на их содержание

¹ См.: Воронина В.М., Федорищева О.В., Мулов А.В. Ретроспективный анализ и группировка факторов внутренней среды промышленного предприятия // Менеджмент в России и за рубежом, 2007. №2. – С. 105.

² Торкановский Е. Антикризисное управление // Хозяйство и право. 2000. № 1. С. 14–30.

³ Platt H.D. Why Companies Fail: Strategies for Detecting, Avoiding, and Profiting from Bankruptcy. Washington, D.C.: Lexington Books, 1985.

⁴ Ames M.D., Wellsfry N.L. Small Business Management. St. Paul: West Publishing, 1983.

⁵ Berle G. The Do-It-Yourself Business Book. New York: John Wiley & Sons, 1989.

⁶ Yrle A. C., Hartman S. J., Yrle-Fryou A. R. Economic factors: Examining why small businesses fail // Journal of Business and Entrepreneurship. – 2000. – Т. 12. – №. 3. – С. 67.

- неверная ассортиментная политика
- несоответствие продукции международным стандартам качества, СНиПам, ГОСТам, лучшим мировым образцам, экологическим нормам
- неверная политика продвижения продукции, маркетинга, в результате – излишки запасов готовой продукции
- недиверсифицированность производства, ориентация на моно-продукты, приводящая к банкротству при изменении рыночной ситуации
- неверная закупочная политика (необоснованные цены, объемы закупок)
- ошибки в управлении запасами (готовой продукции, сырья и материалов, незавершенного производства (технологии устаревшие))
- ошибки в инвестиционной деятельности (слишком амбициозная и агрессивная, неправильно сформирован портфель проектов, неверная оценка эффективности проектов, сроков их реализации, недобросовестность поставщиков, подрядчиков, субподрядчиков)
- устаревшие технологии ИТ обеспечения, в т.ч. неинформативный сайт
- неконтролируемый рост бизнеса, нарушение сбалансированных темпов роста, ведущее к незапланированному увеличению расходов ведения деятельности

2. Воздействие ресурсной базы:

Материальная база (как результат – отсутствие (нехватка) активов, необходимых для основной деятельности):

- изменения во внеоборотных активах в связи с авариями, чрезвычайными ситуациями (взрывы, пожары, эпидемии в животноводческих отраслях и т.д.)
- выход из строя оборудования, опоздание с введением в строй нового оборудования
- контрпродуктивный вывод активов
- отсутствие производственной площадки, подъездных путей, нехватка энергоносителей, проч.
- разрыв договоров аренды
- увеличение сроков незавершенного строительства
- изменения в нематериальных активах
- нехватка запасов сырья, материалов, комплектующих

- излишки запасов в незавершенном производстве из-за несовершенства технологий

Персонал:

- завышение численности персонала
- низкая квалификация персонала
- нехватка персонала и проблемы с его подбором в регионе

Административный ресурс:

- незаинтересованность региональных властей в данном виде производства, отсутствие поддержки
- невыполнение региональными властями своих обязательств по развитию инфраструктуры (подъездные пути, электро-, водо-, газоснабжение)

3. Нехватка финансовых ресурсов:

- увеличение потребности в финансовых ресурсах из-за: удорожания сырья, материалов, комплектующих; ошибок в расчетах при обосновании целесообразности инвестиционных проектов
- недостаток собственных финансовых ресурсов в связи с убытками / распределением всей прибыли на дивиденды / неправильным планированием потребности
- нехватка заемных источников финансирования в связи с нецелевым использованием / неправильно рассчитанной потребностью / выданными компанией гарантиями и поручительствами
- высокий уровень левереджа
- изменение доли долга, номинированного в валюте, в общей величине долга по сравнению с изменением доли валютной выручки в общем объеме выручки
- изменение доли валютных расходов в общем объеме расходов по сравнению с долей валютной выручки в общем объеме выручки
- увеличение доли финансовых вложений в аффилированные компании, дебиторской / кредиторской задолженности аффилированных компаний
- неадекватная политика управления дебиторской задолженностью, высокая доля сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности
- рост коммерческих, управленческих, внереализационных и прочих расходов (неуправляемый / плавный)
- завышение численности персонала, фонда оплаты труда, стимулирующих выплат работникам

- несоответствие уровня отпускных цен на готовую продукцию компании динамике инфляции
- неэффективные финансовые вложения и доходные вложения в материальные ценности
- необоснованность сумм, представленных в виде налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям
- неудачное использование производных финансовых инструментов

Это далеко не исчерпывающий список корпоративных проблем, обострение которых может стать впоследствии причиной банкротства. Причем необходимо учитывать, что этот «набор» уникален для каждой компании, зависит от специфики ее деятельности и своевременности реагирования на изменения макро- и микроэкономических факторов.

Таким образом, предложенная типологизация факторов банкротства на макро- и микро- факторы, в отличие от принятого деления только на внешние и внутренние, позволяет учесть специфику условий возникновения банкротства в транзитивной экономике на макроуровне, детально рассмотреть внешние (рыночные) факторы и внутренние (корпоративные) причины кризиса на микроуровне, учесть выявленные экономические предпосылки банкротства, что способствует наиболее правильному определению его экономического содержания в дальнейшем.

1.4. Принципы эффективных систем управления несостоятельностью

Мировая история института банкротства прошла долгий путь от «подавления» должника к его защите, переопределения несостоятельности от греха к риску, от моральной неудачи к экономической неудаче¹. Исследование П. Ди Мартино, М. Латам и М. Васта, охватывающее эволюцию законодательства о банкротстве в Европе с 1850 г. по 2015 г., позволило выявить следующие основные тренды²:

- переход от традиционной ликвидации бизнеса должника и распродажи его активов к урегулированию отношений с кредиторами посредством заключения мирового соглашения, преду-

¹ Bridge C. Insolvency—a second chance //Why modern insolvency laws seek to promote business rescue. – 2013. – Т. 28.

² Di Martino P., Latham M., Vasta M. Bankruptcy Laws Around Europe (1850–2015): Institutional Change and Institutional Features //Enterprise & Society. – 2020. – Т. 21. – №. 4. – С. 936-990.

смаатривающего частичное, но более вероятное удовлетворение их требований. Это позволяло сократить время ожидания возврата долга и увеличить выплаты;

- предоставление должнику права инициировать дело о своем банкротстве, тогда как раньше таким правом обладали только кредиторы;
- появление досудебного урегулирования несостоятельности: процедуры предупреждения банкротства должника, проводимые под контролем суда, появились уже в конце XIX века в Бельгии («предварительный конкордат», 1883 г.), Англии (досудебные соглашения, 1887 г.), Франции (1889 г.). В то же время Германия – пример страны, которая длительное время игнорировала эту возможность, она введена в законодательство только в 1938 г.;
- возникновение, укрепление и развитие положения, что стоимость действующего бизнеса «на ходу» выше, чем рыночная стоимость его отдельных частей при распродаже в процедуре ликвидации, а «спасение фирмы» позволяет избежать высоких социальных и экономических издержек, возникающих при ее ликвидации. Хотя изначально восстановление бизнеса должника не было целью института банкротства (который действовал в целях кредиторов и развивался по пути снижения степени «карательных мер», применяемых к должникам), реабилитационные процедуры быстро появились в законодательстве Бельгии (1934 г.), Италии (1942 г.). Несмотря на национальные отличия, реабилитационные процедуры всегда имеют ряд общих конституирующих черт: введение периода моратория («замораживания») на выплаты кредиторам, замена обязательств на акции новой компании, создаваемой вместо должника, представление плана восстановления и будущего развития реорганизуемого бизнеса, замена прежнего руководства.

Сегодня в мировой практике реформирование института банкротства движется в направлении развития досудебных и реабилитационных процедур, а также решения вопросов, вызванных глобализацией экономики – несостоятельности групп компаний, трансграничных банкротств.

Концептуальные основы и вектор реформирования института банкротства в странах мира задают несколько крупных международных структур. Профильные рабочие группы по несостоятельности функционируют при таких организациях, как Всемирный банк, Международный валютный фонд, Европейский банк реконструкции и развития, Комиссия ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ. Свой вклад в систематизацию передовых практик вносят профессиональные ассоциации, например, наиболее известная INSOL. Европейский союз выпускает директивы, которые не заменяют национальных законов стран-членов ЕС, но являются обязательным ориентиром при их реформировании, закрепляя общие начала регулирования. С начала 2000-х годов они формулируют основные принципы, цели и задачи института банкротства, регулярно обобщают современные тренды реформирования национальных систем банкротства, выявляют наиболее значимые достижения международной практики, дают рекомендации по трансформации режимов признания несостоятельности в соответствии с требованиями времени, формируют «руководства» для законодательных органов¹, управляющих в делах о банкротстве².

Эволюцию мировых представлений о целях и задачах института несостоятельности, которые находят свое отражение в практических реформах, можно проследить по наиболее известным публикациям, обобщающим подходы и содержащим практические рекомендации (табл. 1). Так, если впервые изданные МВФ в 1999 г. «Правильные и эффективные процедуры несостоятельности» включали всего 2 требования к институту несостоятельности, то в 2001 г. Всемирный банк выделяет уже 9 основных принципов, которые в 2005 г. были увеличены до 11. В свою очередь, наиболее новая публикация ЕБРР, изданная в 2021 г., включает уже 15 принципов. Обобщенно «Принципы...», предлагаемые этими тремя организациями, представлены на рис. 3.

¹ Legislative Guide on Insolvency Law // United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL), 2005. – P. 21. – URL: https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/05-80722_ebook.pdf

² Принципы ЕБРР, касающиеся эффективной системы регулирования профессиональной деятельности конкурсных управляющих. ЕБРР, 2021. – URL: https://www.ebrd.com/legal-reform/insolvency/ioh_principles-russian.pdf; INSOL Europe Statement of Principles and Guidelines for Insolvency Office Holders in Europe. INSOL, 2015. – URL: <https://www.insol-europe.org/download/resource/167>

Цели систем несостоятельности МВФ (1999)	Цели эффективных систем несостоятельности Всемирный банк (2001, 2005, 2011, 2015, 2021)
1. предсказуемость, справедливость и прозрачность распределения рисков среди всех участников процедур банкротства 2. защита и максимизация стоимости активов должника в интересах заинтересованных сторон и экономики в целом. Выполнение принципа – через реабилитационные процедуры, поскольку максимизация стоимости бизнеса достигается сохранением должника как действующего предприятия	1. интеграция с более широкой правовой и экономической системой страны; 2. максимизация стоимости активов фирмы и размера возмещения кредиторам; 3. обеспечение как возможности эффективной ликвидации нежизнеспособных предприятий (и тех, чья ликвидация может принести более существенную отдачу кредиторам), так и возможности оздоровления жизнеспособных (с 2005 г.) 4. поддержание баланса между ликвидацией и реорганизацией, позволяющее, при необходимости, легко переходить от одной процедуры к другой; 5. равное отношение к кредиторам одного класса (в т.ч. к иностранным и местным кредиторам одного класса); 6. своевременное, эффективное и непредвзятое разрешение дел о несостоятельности; 7. предотвращение ненадлежащего использования системы несостоятельности (с 2005 г.); 8. предотвращение преждевременного разделения имущественного комплекса должника отдельными кредиторами, добивающимися быстрых решений; 9. внедрение прозрачных процедур, предусматривающих четкие правила распределения риска и стимулы к сбору и предоставлению информации, и последовательное применение таких правил и стимулов; 10. признание существующих прав кредиторов и уважение очередности требований в рамках предсказуемой и стабильной процедуры; 11. формирование механизма рассмотрения дел о трансграничной несостоятельности, включая признание иностранного судопроизводства
Принципы эффективных систем урегулирования дел о несостоятельности Европейский банк реконструкции и развития (2006, 2021)	
1. отвечать интересам основных участников рынка в государстве, включая микро-, малые и средние предприятия 2. быть рассчитанными на сохранение максимальной стоимости активов, которые в итоге будут доступны кредиторам, по возможности с учетом интересов должника и его наемных работников 3. предусматривать возможность как ликвидации, так и реорганизации предприятий, а также возможность преобразования одной из этих процедур в другую 4. способствовать финансовой реструктуризации предприятий по соглашению между сторонами без открытия официального производства по делу о несостоятельности 5. предоставлять право на возбуждение процедур реорганизации и ликвидации как должникам, так и кредиторам 6. предусматривать возможность приостановления действий отдельных кредиторов по взысканию долгов, в целях сохранения имущественной массы должника и обеспечения равноправия кредиторов в рамках процедуры ликвидации или реорганизации 7. обеспечивать одинаковый статус кредиторов, имеющих аналогичные экономические и правовые интересы в имуществе должника, а также защищать обеспеченных кредиторов от снижения стоимости залога 8. предусматривать независимую проверку действий должника и его управляющих, предпринятых непосредственно перед началом процедуры несостоятельности 9. содержать процедуру реорганизации, при которой должнику разрешается сохранять контроль над своими активами и деятельностью предприятия 10. предусматривать учет всех видов требований кредиторов, в том числе обеспеченных и привилегированных 11. по возможности способствовать продолжению текущей деятельности должника в процессе реорганизации, обеспечивая защищенность сделок о привлечении нового финансирования и ограничивая право на расторжение контрактов их сторонами 12. обеспечивать наличие у судов, ведущих производство по таким делам, необходимых знаний и опыта для их эффективного и оперативного рассмотрения 13. четко регламентировать уровень квалификации, обязанности и ответственность конкурсных управляющих, вопросы надзора за их деятельностью и размеры их вознаграждения 14. принимать на вооружение цифровые технологии, повышающие прозрачность, эффективность и экономичность производства по таким делам 15. обеспечивать беспрепятственное ведение и урегулирование дел о трансграничной несостоятельности	

Рис. 3. Принципы и цели эффективных систем несостоятельности в публикациях международных организаций ¹

¹ Источник: составлено автором по: Orderly & Effective Insolvency Procedures. International Monetary Fund, 1999. – URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/orderly/index.htm#genobj>; Principles and Guidelines for Effective Insolvency and Creditor Rights Systems. The World Bank, April 2001. – URL: https://www.iiglobal.org/sites/default/files/Principles%20and%20Guidelines%20for%20Effective%20Insolvency%20Creditor%20Right%20Systems_0.pdf; Principles and Guidelines for Ef-

Раскрывая фундаментальные требования МВФ, следует отметить, что «предсказуемость» подразумевает четкое обозначение рисков в законодательстве о несостоятельности: если распределение рисков в системе несостоятельности известно участникам и всегда выполняется, то они всегда могут адаптироваться к таким рискам. «Справедливость» предполагает обеспечение резонного удовлетворения требований всех кредиторов, а также эффективного решения проблем незаконного удовлетворения требований одних кредиторов за счет других из той же категории, возможной дискриминации иностранных кредиторов (принимая во внимание высокое значение процессов международного кредитования и инвестирования). Смысл требования «прозрачности» заключается в наличии достаточной для всех заинтересованных участников процедуры банкротства информации, которая позволяла бы им воспользоваться всеми предусмотренными правами. Так, кредиторы должны быть проинформированы о проведении собраний кредиторов, обоснованное принятие решений в процессе которых возможно лишь при высокой осведомленности о реальном положении должника. Информация, касающаяся действий и решений отдельных лиц и институтов (например, судов и арбитражных управляющих), должна находиться в открытом доступе, чтобы все заинтересованные участники процедур банкротства могли адекватно и своевременно отреагировать на эти решения/действия.

Соблюдение принципа «защиты и максимизации стоимости активов должника в интересах всех заинтересованных сторон и экономики в целом» особенно важно при осуществлении реабилитационных процедур, поскольку максимизация стоимости активов как раз и достигается посредством сохранения должника как действующего предприятия.

Говоря о «Принципах...» Всемирного банка (соответствующий блок на рис. 3), следует отметить, что они регулярно переиздаются и дополняются: так, добавленные два принципа зафиксировали наличие возможности обращения как к ликвидации, так и к реорганизации (№3) и

fective Insolvency and Creditor Rights Systems. The World Bank, Revised 2015. – URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/518861467086038847/pdf/106399-WP-REVISED-PUBLIC-ICR-Principle-Final-Hyperlinks-revised-Latest.pdf>; Principles and Guidelines for Effective Insolvency and Creditor Rights Systems. The World Bank, 2021 Edition. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/35506/Principles-for-Effective-Insolvency-and-Creditor-and-Debtor-Regimes.pdf?sequence=1&isAllowed=y>; Основные принципы ЕБРР, касающиеся эффективной системы урегулирования дел о несостоятельности. Европейский банк реконструкции и развития, 2021. – URL: <https://www.ebrd.com/legal-reform/ebdinsolvency-coreprinciples-russian.pdf>.

целесообразности предотвращения ненадлежащего использования процедур (№7). Последнее включает создание ясных правил голосования среди кредиторов (чтобы они не ухудшали положение других), механизмов противодействия недобросовестному поведению должников, желающих вывести активы и списать долги, за счет установления ответственности и механизма разграничения «нечестных» и честных должников (ярко представлены в законодательстве США).

Важно, что «Принципы...» изначально содержали расширенные требования к реорганизационным процедурам (принципы 17-24 в редакции 2001 г.) и предупреждению банкротства в виде заключения «неформальных (досудебных) соглашений» (принципы 25-26), что подтверждает фундаментальную важность описанных элементов эффективного института несостоятельности, общепризнанную еще 20 лет назад. В 2015 г. были добавлены разделы о несостоятельности групп компаний, трансграничной несостоятельности, в 2021 г. – о банкротстве малых и микропредприятий, как наименее устойчивых и наиболее подверженных несостоятельности субъектов экономики.

Отчет ЕБРР 2021 г. с наибольшим числом «принципов», не противореча положениям Всемирного банка, отражает лучшие практики последних лет и задает вектор изменений: усиление внимания к несостоятельности средних, малых и микропредприятий, банкротству групп компаний, внедрение информационных технологий для повышения прозрачности и экономической эффективности процедур, увеличение квалификации управляющих и компетентности судей, приоритет сохранения бизнеса должника как действующего, учет интересов работников должника, развитие превентивных процедур предупреждения несостоятельности без открытия официального судопроизводства.

Анализ показал, что современные концепции реформирования института несостоятельности компаний включают следующие направления, подкрепленные международной практикой их реализации:

1. совершенствование реабилитационных процедур банкротства;
2. усиление внимания к предупреждению банкротства компаний (превентивной реструктуризации);
3. развитие норм о банкротстве субъектов микро-, малого и среднего предпринимательства (МСП);
4. развитие специальных режимов банкротства групп компаний, порядка признания решений иностранных судов, регулирования трансграничных банкротств.

Однако Россия здесь идет своим, отличным от описанных направлений, путем. Следует согласиться с мнением Е.Д. Суворова о необходимости созревания запроса со стороны общества на проведение реорганизации, а не ликвидации проблемных бизнесов, чьи активы могут остаться в экономике и продолжать работать¹, который в нашей стране пока не сформирован. Несмотря на отмечаемые многими юристами-исследователями «достижения» дореволюционного конкурсного права, своевременный и открытый доступ к рассмотренным источникам международного уровня, современный институт банкротства в нашей стране пока еще развивается с запозданием. В истории российского института банкротства, к сожалению, до сих пор нельзя заметить явный вектор к упорядочиванию досудебных процедур по предупреждению банкротства как следствие признания значимости такого механизма.

¹ Суворов Е.Д. Спасение бизнеса, банкротство и роль права // Право и бизнес. – 2021. – №2. – С. 9-13.

ГЛАВА 2. УПРАВЛЕНИЕ БАНКРОТСТВОМ КОМПАНИЙ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

2.1. Критерии несостоятельности (банкротства)

В мировой практике принято выделять три возможных критерия несостоятельности, которые служат основанием для подачи заявления о банкротстве:

1. неплатежеспособность (англ. «illiquidity») – просрочка в оплате обязательств, срок исполнения которых наступил;
2. «чрезмерная задолженность», «неоплатность» (англ. «overindebtedness») – превышение обязательств над активами (по бухгалтерской отчетности);
3. «надвигающаяся» или «угрожающая» неплатежеспособность, нехватка ликвидности (англ. «impending, imminent illiquidity»).

Первый критерий – неплатежеспособность – является наиболее распространенным в современных экономиках применительно к определению несостоятельности юридических лиц, тогда как для граждан чаще применяется второй (неоплатность). К примеру, в исследовании специалистов ассоциации INSOL Europe изучены страны¹: Болгария, Венгрия, Германия, Латвия, Литва, Польша, Румыния, Россия, Словакия, Словения, Хорватия, Чехия, Эстония. Первый критерий неплатежеспособности применяется везде, второй (неоплатность) – везде, кроме Венгрии, третий (угрожающая неплатежеспособность) – нигде, кроме Хорватии, Чехии, Латвии, Польши (только при реорганизации), Румынии. Законодательство Германии – одно из немногих, которое предусматривает равнозначное применение всех трех критериев в отношении компаний. В Кодексе США о банкротстве «несостоятельность», напротив, определяется не по первому, а по второму критерию – как финансовое условие, при котором сумма долгов предприятия превышает его имущество, оцененное по справедливой стоимости². Важным в этом определении является понятие «справедливой стоимости», которая по сути является рыночной и часто не совпадает с бухгалтерской.

¹ The Insolvency Law of Central and Eastern Europe. Twelve Country Screenings of the New Member and Candidate Countries of the European Union and Russia: A Comparative Analysis / Jens Lowitzsch (Ed.). INSOL EUROPE and Inter-University Centre Split/Berlin, Institute for Eastern European Studies, Free University of Berlin, 2007. – Vol. 2. — P. 43.

² 28 U.S. Code § 3302 (a). – URL: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/28/3302>.

В России формальные признаки банкротства, необходимые для подачи заявления о банкротстве – это неплатежеспособность и «недостаточность имущества», которая по смыслу похожа на второй критерий из международной классификации, однако, в отличие от американского подхода, не содержит указания на вид стоимости, по которой оцениваются активы. Соотношение терминов, описывающих обстоятельства для подачи заявления о банкротстве со стороны должника, представлено на рис. 4.

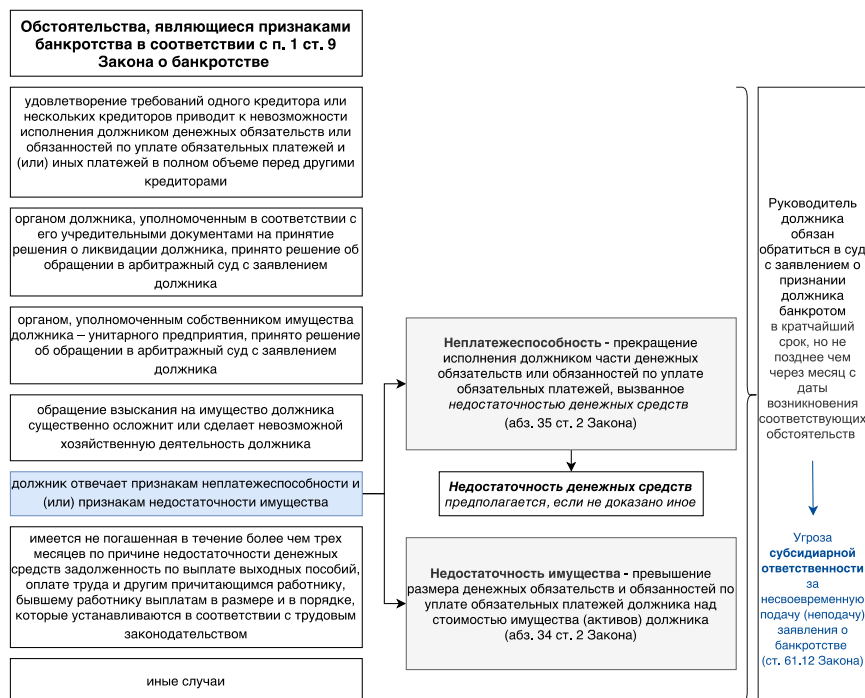


Рис. 4. Обстоятельства, при которых руководитель должника обязан обратиться в суд с заявлением о банкротстве¹

На практике «недостаточность имущества» обычно применяется при определении необходимости подачи заявления самим руководителем должника, тогда как кредиторы при подаче заявления основываются

¹ Источник: составлено автором по: Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

на первом критерии – неплатежеспособности. По мнению многих специалистов, именно первый критерий (неплатежеспособность) является ключевым и даже «единственно верным»¹, и поэтому чаще всего применяется в отношении компаний-должников, тогда как вопросы юридического толкования этих формальных признаков по-прежнему остаются дискуссионными.

Несмотря на то, что на первый взгляд, использование второго критерия представляется наиболее точным, в действительности частое несоответствие бухгалтерских показателей реальному положению вещей, сложность оценки стоимости активов компании, особенно в условиях транзитивной экономики, доказывают его несостоятельность.

Обнаружение третьего признака – «надвигающейся неплатежеспособности» позволяет должнику инициировать процедуру ликвидации или реорганизации еще до наступления реальной неплатежеспособности. В последние годы все больше государств вводят данный критерий в свои правовые системы. С одной стороны, так обеспечивается некий баланс прав кредиторов и должника, который имеет возможность при своевременном обнаружении финансовых проблем осуществить попытку реорганизации с участием квалифицированных специалистов. Регулирование в развитых странах предусматривает некоторые экономические стимулы для должников, «играющих на опережение»: предоставление возможности сохранения права управления компанией (под контролем администратора) или списание остатка долга, а также вариант проведения финансовой реструктуризации с возможностью самостоятельной разработки плана оздоровления (Германия, Польша). Однако, с другой стороны, использование критерия приближающейся неплатежеспособности осложняется отсутствием четкого определения данного явления, а также необходимостью мотивирования менеджеров должника к раннему выявлению признаков несостоятельности и обращению в суд.

Термин «предвидение банкротства» присутствует и в российском законодательстве, однако с его толкованием связано множество частных проблем. Действующий Закон о банкротстве лишь один раз упоминает это понятие в ст. 8, согласно которой «должник вправе подать в арбитражный суд заявление должника в случае предвидения банкротства при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что он не в состоянии будет исполнить денежные обязательства и (или) обязанность по уплате обязательных платежей в установленный срок». Исходя из этой формулировки остается неясным, с какого момента должник

¹ Суворов Е. Д. К вопросу о понятии банкротства //Lex Russica. – 2020. – №. 11 (168).

начинает «предвидеть банкротство». Согласно исследованию, проведенному сотрудниками НИИ при Генеральной прокуратуре России, для практиков понятие предвидения банкротства остается неясным¹.

В зарубежной практике также существует три теста на платежеспособность (англ. «solvency tests»), на основании которых производится определение реального момента, когда компания ее теряет (табл. 1). Это важно для определения, когда наступает обязанность руководителя должника обращаться в суд с заявлением о банкротстве, а также для оказания методической помощи при определении критерия «надвигающейся неплатежеспособности». Важно отметить изначально позитивный посыл, заложенный в самом названии – тест не на определение неплатежеспособности, а на платежеспособность, что отражает реабилитационный концепт зарубежных систем банкротства и акцентирует внимание на идее доверия кредитора к заемщику.

Таблица 1

Тесты на платежеспособность в зарубежной практике²

Название теста	Суть метода	Особенности
Тест на платежеспособность (the ability-to-pay solvency test) ³ Признается лучшим, т.к. дает кредиторам наиболее полезную информацию	• проверка не по данным бухгалтерской отчетности, а основе прогнозирования будущих денежных потоков • состоятельность: выполнение существующих обязательств + способность погасить будущие (по графику платежей) в любой момент. Дисконтированные будущие ден. потоки превышают долг • объективная несостоятельность – неспособность погашать обязательства по мере наступления сроков	• прогнозирование денежных потоков может быть некорректным или предвзятым • возможность неправильной оценки денежных потоков, дисконта, ликвидационной стоимости • результаты проверки: «ложная состоятельность» или «ложная несостоятельность»

¹ Селивановская Ю.И. Неправомерные действия при банкротстве: уголовно-правовые аспекты // Бизнес, Менеджмент и Право, 2005. №1. – С. 70-76; Ефимченко Е.А. Предвидение банкротства: гражданско-правовые и уголовно-правовые аспекты // Российский ежегодник предпринимательского (коммерческого) права, 2008. №1. – С. 220-226.

² Источник: составлено автором по: Heaton J. B. Solvency tests // The business lawyer. – 2007. – Vol. 62. – № 3. – P. 983–1006.

³ Другие названия: денежная состоятельность (cash-flow solvency), объективная, справедливая состоятельность (equitable solvency).

Название теста	Суть метода	Особенности
Тест на превышение справедливой стоимости активов над номинальной стоимостью обязательств (the balance-sheet solvency test)	- первый шаг – установить, реально ли продолжение деятельности либо компания на «смертном одре» - имеющиеся обязательства оцениваются по балансовой стоимости, а потенциально возможные обязательства дисконтируются с учетом вероятности их возникновения	- применяется и если фирма продолжает работать, и при ликвидации - составляется соответствующий баланс (работающего бизнеса или ликвидационный) - баланс не показывает справедливую стоимость, но дает информацию для анализа
Тест на достаточность капитала (the capital adequacy solvency test) Самый неоднозначный тест, дополнительный к двум первым	- призван ответить на вопрос, выстоит ли фирма в волатильных условиях - соотношение долга и собственного капитала в динамике, потребность в оборотном капитале; учитываются финансовые прогнозы изменения капитала и денежных потоков - не существует четкого понимания «достаточности» капитала, которая может быть определена через 2 предыдущих теста	определяет, по какому тесту компания выглядит более состоятельной – по 1-му или 2-му, делает упор на состояние сильного финансового неблагополучия без наступления неплатежеспособности, которое, однако, дает основания прогнозировать наступление несостоятельности

Применение второго теста требует проводить обязательную рыночную (справедливую) оценку бизнеса (имущественного комплекса) должника, к чему российский институт банкротства пока не готов. Кроме того, в западной практике для использования данного теста принято составлять так называемый ликвидационный баланс, учитывающий текущую рыночную информацию о ценах на активы, а также баланс для продолжающегося (работающего) бизнеса, что не востребовано российской практикой ввиду малой доли восстанавливаемых предприятий и специфических условий оценки имущества ликвидируемого должника. Третий тест – на достаточность капитала – в западной практике дает дополнительную информацию к первым двум, но считается неоднозначным, так как вопрос, какая величина капитала может быть достаточной, часто не имеет ответа. В России, наоборот, использование понятия достаточности капитала популярно, так как, в отличие от западного подхода, обычно привязано лишь к бухгалтерским показателям.

Следует отметить, что применение рассмотренных тестов затруднено и не дает однозначно положительных результатов не только у нас, но и на Западе. Например, результаты тестов могут противоречить друг другу (по одному тесту компания solventна, по другим – нет), но в то же время компания может быть признана insolventной при нарушении условий любого из тестов. Остаются и другие нерешенные вопросы: например, если по второму тесту предприятие продолжает функционировать, тогда важно рассчитать, в каком случае оно может быть продано дороже – как действующее или как набор активов (иногда функционирующий бизнес требует вложений для продолжения деятельности и не всегда продается дороже, а активы могут быть ценны сами по себе).

В России в рассмотренном виде данные тесты не применяются. Например, дисконтирование будущих денежных потоков (первый тест) действующими методическими документами не предусмотрено, так же как и составление ликвидационного баланса, учитывающего текущую рыночную информацию о ценах на активы. Тем не менее, отдельные элементы данных тестов использованы при подготовке Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 21.12.2017 г. № 53 «О некоторых вопросах, связанных с привлечением контролирующих должника лиц к ответственности при банкротстве», закрепившего термин «*объективного банкротства*». По смыслу он близок к критерию неплатности и ко второму тесту на платежеспособность, однако отходит от чисто бухгалтерской модели, предполагая «неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов, в том числе об уплате обязательных платежей, из-за превышения совокупного размера обязательств над *реальной* стоимостью его активов». Определение подчеркивает, что организация insolventна не по формальным признакам, указанным в ст. 3 Закона, а действительно не может функционировать: не обладает средствами для дальнейшего ведения деятельности, не выполняет обязательства перед партнерами и государством.

Несмотря на то, что понятия «недостаточности имущества» (рис. 4) и «объективного банкротства» лингвистически выстроены единообразно и различия малозаметны, они концептуально отличаются¹:

- при объективном банкротстве причиной неплатежеспособности является превышение размера не только денежных обязательств и обязательных платежей, как при недостаточности

¹ Бобылева А.З., Львова О.А. Финансово-экономический инструментарий выявления признаков объективного банкротства // Актуальные проблемы экономики и права. 2020. № 1.

имущества, а превышение *совокупного размера (всех) обязательств* должника над стоимостью активов;

- в определении объективного банкротства подчеркивается *реальная* стоимость активов (имущества). Акцент на реальную стоимость активов предполагает осмотрительное использование бухгалтерской стоимости активов, расчет, по возможности, рыночной стоимости. Это следует из ст. 7 Федерального закона от 29.07.1998 №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», которая гласит, что «в случае, если ... не определен конкретный вид стоимости объекта оценки, установлению подлежит рыночная стоимость данного объекта. Указанное правило подлежит применению и в случае использования ... терминов, определяющих вид стоимости объекта оценки, в том числе «действительная стоимость», «разумная стоимость», «эквивалентная стоимость», «реальная стоимость» и других».

Фактически вводится обязанность арбитражных управляющих и судов не столь формально (как раньше – на основе бухгалтерских критериев) относиться к определению неплатежеспособности и недостаточности имущества, а также даты наступления неплатежеспособности. При этом должны тщательно исследоваться:

- финансовое состояние должника и совокупность сделок и других операций, способствовавших возникновению кризисной ситуации, ее развитию и переходу в стадию объективного банкротства;
- меры, которые принимало руководство для вывода компании из кризиса;
- реалистичность принятых мер.

Таким образом, введение понятия «объективного банкротства» позволяет уйти от чисто «бухгалтерского подхода», нацелено на учет реальных условий деятельности должника и более точное определение даты наступления финансовых затруднений и несостоятельности. Однако полноценного финансово-экономического инструментария, позволяющего выявлять признаки объективного банкротства и дату его наступления, не существует: эксперты предлагают собственные методики¹, единообразная судебная практика принятия решений еще не сложилась.

¹ Беляев А. С. Методика определения даты объективного банкротства // Современная экономика: проблемы и решения. – 2021. – Т. 10. – С. 116-126.

Введение в 2017 г. понятия «объективного банкротства» позволило сделать шаг вперед в выявлении реальных банкротств и момента их наступления: суды уходят от формальной трактовки признаков банкротства и учитывают при принятии решения специфику деятельности должника, а также то, что финансовые трудности в определенный период могут быть вызваны преодолимыми временными обстоятельствами. Тем не менее, многие вопросы, связанные с доказательством наступления объективного банкротства, остаются дискуссионными.

Снижению неопределенности при определении признаков объективного банкротства и причин его наступления будет способствовать тщательное исследование следующих составляющих: финансового состояния должника, совокупности сделок, которые могли спровоцировать кризисную ситуацию, ее переход в стадию объективного банкротства; мер, которые принимало руководство для вывода компании из кризиса; реалистичности этих мер.

В целом, по нашему мнению, методические подходы к выявлению объективного банкротства и даты его наступления должны содержать «формальный» экспресс-анализ и «углубленный» (расширенный): они не противоречат, а дополняют друг друга, обеспечивают комплексность исследования, системное объяснение причин объективного банкротства, даты его наступления и обоснование размера субсидиарной ответственности¹.

Таким образом, как в России, так и в других странах существуют особенности применения общепризнанных трех критериев несостоятельности, необходимых для открытия производства по делу о банкротстве. Иногда они используются в комбинации или используются как основание для обращения в суд разными сторонами дела – кредиторами или руководителями компаний-должников. В большинстве национальных моделей последние обязаны сделать это при первых признаках несостоятельности, обнаружить которые помогают тесты на платежеспособность или конструкции подобные «объективному банкротству», которые на практике часто не имеют установленных универсальных методик выявления реальной несостоятельности.

Помимо открытия судебного производства по делу, изучение критериев несостоятельности актуально и для определения момента начала превентивной реструктуризации – как основного направления реформи-

¹ Львова О. А., Бобылева А. З. Объективное банкротство: как его выявить // Корпоративный юрист. Приложение «Практикум банкротного юриста. Банкротство на раз, два, три». – 2020. – № 11. – С. 17-20.

рования современных систем управления банкротством в мире. В европейских странах «доступ» к превентивной реструктуризации для должников либо остается на усмотрение суда (Англия), либо не содержит четких критериев для инициирования переговоров, в различных комбинациях определяя момент приближения неплатежеспособности как «наличие финансовых трудностей (проблем)» (Франция, Латвия, Польша), «еще не поздно – неплатежеспособность (неликвидность) еще не наступила; возможная платежеспособность» (Франция, Испания, Греция), «менее 15% спорных требований» (Польша), «отсутствие неплатежеспособности более чем в течение 45 дней» (Франция)¹. Для России представляется актуальным совершенствование методических подходов к анализу финансового состояния проблемного бизнеса и определения угрозы надвигающейся неплатежеспособности – для своевременного формирования правильного «диагноза» и разработки плана реструктуризации на основе выявленных драйверов.

2.2. Национальные модели корпоративного банкротства

Механизмы банкротства компаний в разных странах отличаются способом балансирования интересов должника и кредиторов, а также степенью участия регулирующих органов. Преобладание того или иного типа на практике зависит от выбранного приоритета – отдавать предпочтение административному вмешательству либо достижению непосредственной договоренности между должником и кредиторами. Основным мотивом для преобладания реорганизационных процедур служит предположение о том, что будущие доходы могут быть больше, чем текущая ликвидационная стоимость предприятия. Можно выделить три основные модели банкротства:

1. *Прокредиторская (англо-саксонская) модель*, направленная на достижение быстрого и максимально полного удовлетворения требований кредиторов. Это осуществляется за счет принятия норм, которые способствуют началу процедуры банкротства при минимальной сумме задолженности и в короткие сроки.

Модель, характерная для Великобритании, призвана защитить кредитное обращение, создать эффективные оперативные механизмы распределения активов должника среди кредиторов. Согласно законода-

¹ Wessels B., Madaus S. Rescue of Business in Insolvency Law // Instruments of the European Law Institute, 2017. Т. 6. – Pp. 187-189.

тельству Англии и Уэльса, процедура ликвидации, имеющая результатом распределение выручки от продажи имущества должника среди кредиторов, может быть начата против компании, которая не выплатила единичную или совокупную задолженность, превышающую 750 фунтов стерлингов, в течение трех недель с момента получения письменного требования оплатить долг. Очевидным недостатком этой модели является тот факт, что явное предпочтение отдается ликвидации предприятия, а не его оздоровлению, поскольку кредиторы заинтересованы в первую очередь в продаже активов попавшей в трудное положение компании, а не в ее спасении.

В Германии, если компания-должник не в состоянии оплатить свои долги в срок и/или ее обязательства превосходят активы, закон обязывает ее руководство подать в суд заявление о возбуждении дела о банкротстве в срок, не превышающий трех недель. Такой короткий срок установлен из соображений достижения цели наиболее полного удовлетворения требований кредиторов, которые могут остаться ни с чем в случае, если у должника будет больше времени после обнаружения признаков неплатежеспособности для потенциального совершения действий по выводу или сокращению стоимости активов. В большинстве своем и реабилитационные процедуры направлены на максимизацию стоимости активов должника для последующего распределения среди кредиторов. Несмотря на традиционную прокредиторскую направленность, в Германии цель производства по делам о несостоятельности сформулирована с учетом антикризисного потенциала данного механизма как «удовлетворение требований кредиторов путем реализации имущества должника и распределения выручки либо с использованием плана, направленного на сохранение предприятия»¹, т.е. добросовестному должнику предоставляется возможность освободиться от обязательств, оставшихся непогашенными.

2. *Продолжниковская (континентальная) модель*, где наибольшее внимание уделяется процедурам по восстановлению бизнеса должника, защите прав его работников, сохранению рабочих мест и профиля компании.

Типичным примером здесь является Франция, где факт прекращения должником платежей должен доказывать кредитор, а в течение наблюдательного периода управляющий анализирует не только экономическое состояние должника, но и социальные аспекты – значимость деятельности компании для общества и экономики, и, соответственно,

¹ Папе Г. Институт несостоятельности: общие проблемы и особенности правового регулирования в Германии / Пер. с нем. М.: Издательство БЕК, 2002.

целесообразность сохранения ее как действующего производственного комплекса. Процедура реструктуризации предусматривает удовлетворение требований кредиторов в срок, не превышающий 10 лет (до 1994 г. ограничения вообще отсутствовали), либо продажу предприятия третьим лицам на условиях продолжения деятельности фирмы. Цена сделки зависит не от размера обязательств должника, а от предполагаемой стоимости компании именно как действующего предприятия.

Распределение прав в пользу должника – во многом стратегический выбор, поскольку приоритетным в этом случае признается сохранение компаний, против которых возбуждено дело о банкротстве, в качестве функционирующих предприятий, а не прекращение их деятельности путем ликвидации¹. Существенный недостаток данной модели – возможность злоупотребления должником своими правами.

3. *Сбалансированная (американская) модель.* Кодекс США о банкротстве содержит специализированные разделы, в соответствии с которыми должник или кредитор вправе обратиться в суд для реорганизации или ликвидации компании-должника. С одной стороны, процедура банкротства может быть инициирована как должником в добровольном порядке, так и в принудительном порядке² тремя или более кредиторами при общей задолженности перед ними в сумме не менее 15 775 долларов³, что превышает аналогичные суммы в Англии и России.

Тем не менее, несмотря на общепризнанную эффективность и высокий уровень разработанности Главы 11 указанного Кодекса, регламентирующей реорганизацию бизнеса, ликвидация как необходимая мера завершения процедуры банкротства также реализуется в США с наибольшей выгодой для кредиторов. Так, одной из обязанностей управляющего при проведении процедуры по Главе 7 «Ликвидация» является «максимально быстрый сбор и перевод в денежные средства имущества должника и его ликвидация»⁴, что позволяет ему выбирать способ продажи активов: проводить торги на аукционе, либо в частном порядке – на основе прямых договоров купли-продажи (тогда как в большинстве

¹ Апевалова Е., Радугин А. Банкротства в двухтысячные годы: от инструмента рейдеров к политике «двойного стандарта» // Экономическая политика, 2009. №4. – С. 92.

² Для открытия любой процедуры в принудительном порядке кредиторам необходимо доказать, что должник не оплачивает своих долгов в срок, однако в случае выявленной необоснованности заявленных требований, после отклонения соответствующего заявления, кредитор будет обязан оплатить штрафы и судебные издержки, а также может быть даже обвинен в умышленном причинении вреда бизнесу должника. В данной связи процедура, начатая в принудительном порядке, реализуется сравнительно редко.

³ The Insolvency Review. Seventh edition. London, Law Business Research Ltd., 2019. – P. 360.

⁴ US CODE, TITLE 11, Bankruptcy. Sec. 704 “Duties of trustee” (Chapter 7 “Liquidation”, Subchapter “Officers and Administration”). – http://uscode.house.gov/download/pls/Title_11.txt.

стран можно проводить лишь публичные торги, что ограничивает возможности для быстрой реализации имущества и аккумуляции финансовых средств).

С.А. Карелина приводит распределение стран по направленности законодательства о банкротстве по следующей системе¹:

- радикально прокредиторское, направленное на удовлетворение требований кредитора, тогда как интересы остальных практически игнорируются: Англия, Ирландия, Израиль, Индия, Пакистан, Бангладеш, Сингапур, Гонконг, Австралия, Новая Зеландия;
- умеренно прокредиторское, направленное на удовлетворение требований кредиторов и других участников процесса: Германия, Финляндия, Норвегия, Швеция, Голландия, Польша, Япония, Южная Корея, Тайвань, Индонезия, Канада, ЮАР;
- нейтральное – золотая середина, в максимальной степени учитывающая интересы как должника, так и кредиторов: Дания, Италия, Чехия, Словакия, США, Россия;
- умеренно продолжниковское, преимущественно защищающее должника, создающее все условия для освобождения от долгов и нового старта: Греция, Испания, Португалия, Бельгия;
- радикально продолжниковское, усилено ориентированное на защиту должника: Франция.

В целом опыт развитых зарубежных стран не позволяет однозначно утверждать, должно ли регулирование несостоятельности строиться на основе исключительно приоритета кредиторов либо же оно в первую очередь должно быть направлено на защиту интересов должника или государства. В данной связи характерная черта большинства современных развитых систем регулирования несостоятельности – формирование реабилитационных процедур по сохранению бизнеса в дополнение к классическому механизму банкротства путем продажи активов в конкурсном производстве.

Создавая современное российское законодательство о банкротстве, реформаторы постарались учесть опыт стран с развитой рыночной экономикой и построить максимально сбалансированную модель, учитывающую интересы кредиторов и должников. Так, к примеру, в России сумма непогашенной в течение трех месяцев задолженности составляет 300 тыс. руб., что значительно больше, чем в радикально настроенной

¹ Институт несостоятельности (банкротства) в таблицах и схемах: учебно-методическое пособие / Отв. ред. С.А. Карелина. – М.: Юстицинформ, 2017. – С. 4.

по отношению к должнику Великобритании. Кроме того, была введена процедура финансового оздоровления, призванная способствовать восстановлению бизнеса подобно тому, как это происходит в развитых странах.

Однако уже первые попытки применения российского законодательства о банкротстве на практике показали его недостаточную эффективность. Одна из причин состоит в том, что формально сбалансированный институт банкротства в России формировался в отсутствие полноценной институциональной структуры, способной упорядочить процесс перехода к рыночной экономике, а также на фоне непонимания сущности и специфики корпоративного управления руководителями крупнейших российских компаний. Именно эти факторы ведут к тому, что законодательство о банкротстве широко использовалось как инструмент перераспределения доходов и богатства, а не как инструмент реформирования и регулирования экономики.

В целом, можно сказать, что именно система, гармонично построенная на балансе прав должника и кредиторов, является более эффективным механизмом реализации функций института банкротства с точки зрения выполнения основной макроэкономической задачи – обеспечения стабильного и устойчивого экономического роста.

Сравнительный анализ мирового опыта также свидетельствует о том, что, несмотря на имеющиеся различия, абсолютное большинство стран при разработке концепции регулирования несостоятельности и банкротства придерживалось определенных общих принципов.

Независимо от типа модели, в настоящее время законодательство о банкротстве любой страны содержит ряд общих элементов процедур корпоративного банкротства, в той или иной степени отражающих следование основным принципам, раскрытым в разделе 1.4 монографии:

1. Введение моратория на удовлетворение требований кредиторов компании, вступающей в процедуру реорганизации.

Значение данной меры трудно переоценить, т.к. она исключает возможность получения преимущества одними кредиторами перед другими, а также позволяет руководству должника продолжить работу без давления со стороны кредиторов и вести поиск путей по решению финансовых проблем. Как правило, мораторий не распространяется на требования о взыскании задолженности по заработной плате, выплате вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью.

Характер введения моратория – автоматически или по решению/с согласия собрания кредиторов/суда – остается дискуссионным вопросом. Несмотря на высокое положительное значение данной защиты от кредиторов сохраняется риск использования реорганизационной процедуры менеджерами компании-должника, желающими подольше остаться у власти.

В США с момента подачи заявления о реорганизации в суд вступает в силу мораторий на взыскание долгов компании или так называемая «автоматическая остановка» (англ. «automatic stay»)¹. Кредиторы, нарушающие условия автоматической остановки, считаются виновными в нарушении постановлений суда, даже если они не знали о том, что обращение было подано. Однако при определенных условиях кредиторы могут быть освобождены от ее действия. По законодательству Великобритании мораторий вводится с начала процедуры административного управления, целью которой является сохранение бизнеса компании полностью или частично.

В России подобный мораторий наступает с момента введения только одной из двух предусмотренных законом реабилитационных процедур – внешнего управления, тогда с началом другой аналогичной процедуры – финансового оздоровления – он не вводится, что нельзя расценивать положительно, ибо возможность восстановления бизнеса осложняется взысканием требований.

Страны Восточной Европы по-разному подошли к решению данного вопроса. В Венгрии первоначально закон о банкротстве устанавливал автоматическую 90-дневную защиту от кредиторов, однако с 1993 г. введение моратория передается на усмотрение собрания кредиторов. В Чехии суд предоставлял должнику 90-дневную защиту (с возможным продлением на аналогичный срок), которую следовало использовать для разработки плана погашения долгов, однако впоследствии срок был сокращен до 50 дней по мере того, как волна приватизации стала угасать.

С другой стороны, автоматическое введение моратория может мотивировать недобросовестных должников буквально «нырять в банкротство», что при отсутствии цели реального восстановления бизнеса позволит осуществлять серые схемы по выводу активов, приведет к стагнации.

2. Отстранение менеджмента от руководства должником либо контроль за его действиями со стороны администратора.

¹ US CODE, TITLE 11, Bankruptcy. Sec. 362 “Automatic stay” (Chapter 3 “Case administration”).

В ликвидационных процедурах руководство должником всегда осуществляется назначенным судом практиком по несостоятельности (администратором, управляющим). В процедуре реорганизации вопрос о целесообразности руководства компанией-должником со стороны прежних менеджеров, которое иногда предусмотрено законодательством, остается дискуссионным. С одной стороны, они знают предприятие и его потенциал лучше, нежели назначенные управляющие, впервые приходящие на фирму. Более того, если менеджеры будут знать, что смогут реализовать свои полномочия и в процессе судебной реорганизации, это стимулирует их к ранней подаче заявления в суд, что способствует своевременной разработке плана по выходу их кризиса пока ситуация не вышла из-под контроля. Данная схема применяется в США, Польше и Венгрии, где должнику предоставлено право руководить компанией в период проведения оздоровления. В России такая возможность есть при введении процедуры финансового оздоровления, которая, однако, применяется в единичных случаях.

В то же время положение относительно пребывания у власти прежних руководителей предприятия часто подвергается критике: велик риск оппортунистического поведения менеджеров, затягивания руководства организацией в нечестных целях вывода активов и, как следствие, неполное удовлетворение требований кредиторов.

3. Наличие установленной очередности выплат кредиторам.

Очередность выплат кредиторам необходима для того, чтобы их требования были возмещены в зависимости от различных условий предоставления займов. Порядок выплат различается по странам. Приоритет, как правило, имеют административные и судебные издержки, связанные с процедурами банкротства. Затем идут налоги и задолженность по заработной плате, за ними – требования кредиторов, обеспеченные залогом имущества должника. Иногда требования обеспеченных кредиторов находятся вне очередности и могут быть удовлетворены, даже если никто из других кредиторов не получает выплат.

Общепринятое разделение обязательств на две группы – текущие платежи и требования, возникшие до банкротства, – позволяет сохранить стоимость фирмы как действующего предприятия. Текущие платежи, как правило, производятся с разрешения суда или управляющего по банкротству.

Признавая важность системы обеспечения кредита, принципы регулирования банкротства во многих странах устанавливает приоритет выплат обеспеченным кредиторам перед другими кредиторами. Однако

право таких стран как Румыния, Польша, Хорватия и Болгария приравнивает требования обеспеченных кредиторов к претензиям остальных или даже определяет приоритетный характер выплат обыкновенным кредиторам. В таких случаях в худшем варианте выручка от продажи имущества, выступающего залогом ссуды, может быть направлена на удовлетворение требований необеспеченных кредиторов (например, обязательства перед государством, задолженность по заработной плате перед работниками, оплата юристов, судебные издержки), и лишь после того – обеспеченных кредиторов. Подобная практика подрывает саму систему обеспечения, увеличивает риск и стоимость капитала, сокращает объемы кредитования и соответствующие социальные последствия общего экономического роста.

Институт банкротства в Англии представляет собой некое исключение и позволяет завладеть заложенным имуществом только в том случае, если это не будет препятствовать осуществлению текущей деятельности должника.

В противовес установлению очередности выплат, законодательство о реорганизации крупных корпораций Канады предлагает осуществлять распределение кредиторов на классы на основании так называемой проверки совпадения интересов (“commonality of interest” test). Данное положение закреплено в Законе о соглашениях с кредиторами компаний (Companies’ Creditors Arrangement Act, CCAA), принятом в 1933 г. как следствие реакции на тяжелую экономическую ситуацию в период депрессии. Его действие распространяется на компании или группы компаний, обязательства которых превышают 5 миллионов канадских долларов. Характерно, что практически всегда процедура реорганизации проводится по инициативе должника и крайне редко – по обращению кредиторов¹. В то же время общий Закон о банкротстве и несостоятельности (Bankruptcy and Insolvency Act, BIA), регулирующий проведение ликвидационных и реорганизационных процедур физических и юридических лиц, напротив, определяет первостепенное погашение задолженности перед государственными органами, работниками предприятия, а также возмещение ущерба, нанесенного окружающей среде. Далее следуют обеспеченные кредиторы и специализированные приоритетные требования (административные расходы и т.д.), затем – все остальные, не имеющие обеспечения.

Представляется, что приоритет обеспечения защиты кредиторов, установленный нормами CCAA, применяемыми в отношении крупного

¹ Leonard B., Khol L., Rogers D. Canada // Getting the deal through: Insolvency & Restructuring in 48 jurisdictions worldwide 2007. L., Law Business research Ltd., 2006. – P. 76.

бизнеса, объясняется большим объемом их требований, а также априори меньшей вероятностью возврата средств, учитывая стратегическую важность предприятия-должника для страны и соответствующего нежелания государства банкротить его.

В России залоговые кредиторы также имеют приоритет, однако ввиду частой недостаточности имущества, 20% выручки от продажи предмета залога направляется в конкурсную массу для погашения требований остальных кредиторов.

4. Принятие решения о реорганизации компании-должника или реструктуризации ее долгов путем голосования кредиторов.

Вследствие часто возникающего различия в интересах кредиторов, при проведении реорганизационных процедур возникает проблема конфликта интересов, препятствующая нахождению компромисса. План по восстановлению платежеспособности чаще всего разрабатывается назначенным судом арбитражным управляющим, однако законодательство таких стран как США, Германия, Чехия и даже Россия¹, предусматривает возможность самостоятельной разработки плана со стороны должника.

Наличие отдельных, несогласных с планом оздоровления, кредиторов приводит к затягиванию многосторонних переговоров, даже если большинство кредиторов принимает условия плана. В данной связи можно утверждать, что арбитражный управляющий, пытающийся «примирить» противоборствующие стороны в интересах общего дела, должен обладать сильными личностными качествами и навыками медиации.

В таких обстоятельствах, когда необходима процедура, способная принудить уклоняющихся кредиторов, отказывающихся от принятия реструктуризации, к выполнению общего соглашения, координирующую функцию и выполняет институт несостоятельности. Закон обычно устанавливает обязательность результата голосования большинства для уклоняющегося меньшинства кредиторов. Так, согласно немецкому законодательству о несостоятельности, для начала реализации плана оздоровления достаточно согласия всего половины кредиторов при условии, если в суде будет доказано, что принятие и осуществление плана изменит положение компании таким образом, что станет не хуже, чем было до принятия плана. Весьма распространенной является ситуация, когда должник, желающий осуществить свою реорганизацию, в предваритель-

¹ Возможность самостоятельной разработки плана и его реализации должником (под контролем арбитражного управляющего и кредиторов) предусмотрена нормами о финансовом оздоровлении. См. гл. 5 Закона РФ от 25.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

ном порядке добивается согласия основных кредиторов на введение временного моратория на удовлетворение их требований («периода паузы», “standstill stage”), в течение которого кредиторы изучают предложения должника о реорганизации на предмет их реализуемости и выгоды для них.

В Англии весьма специфичным является то, что, как правило, на период временного моратория, введенного в предварительном порядке с согласия кредиторов по представлению должника, желающего осуществить реорганизацию, кредиторы получают гарантии возмещения своих требований от Банка Англии. Эта схема (гарантии Банка Англии – временный мораторий – соглашение с кредиторами о реорганизации) получила название «Лондонского подхода», который помогает избежать ликвидации жизнеспособного проблемного бизнеса, минимизировать потери для банков, финансово поддержать выжившие компании. В течение временного моратория, который редко длится больше 2 месяцев, кредиторы изучают предложения должника по его реструктуризации и условиям мирового соглашения, также предлагаемого должником сразу. Предложения должны быть убедительными для кредиторов, поэтому экспресс-анализ и диагностику должника, а также разработку плана реструктуризации по заказу должника обычно выполняет специалист по антикризисному управлению. В случае несогласия кредиторов на такую неформальную реорганизацию несостоятельный должник может прибегнуть к реорганизации формальной, которая, несомненно, является менее приоритетной для должника ввиду сложности, длительности процедур, высоких судебных издержек и достаточно широких полномочий кредиторов, скорее преследующих цели собственной сиюминутной выгоды, чем достижения эффективного оздоровления и сохранения компании-должника.

5. Списание неоплаченных долгов после ликвидации компании, что позволяет собственникам или менеджменту должника начать бизнес с нуля.

Ликвидация фирмы означает прекращение существования юридического лица, учредители которого, согласно общему правилу, не отвечают по его долгам (равно как и наоборот). Списание долгов, признаваемых «безнадежными», происходит только на основании выписки из государственного реестра о ликвидации должника. Данное положение не исключает создания нового предприятия учредителем компании-должника, пока та находится непосредственно в процедуре банкротства. Тем не менее, избавившись от груза прежних долгов, собственнику легче будет начать строить бизнес с чистого листа. Эта точка зрения нашла отражение в концепции «нового старта» (англ. fresh start).

2.3. Антикризисный потенциал банкротства

Антикризисное управление в широком смысле обычно понимается как составная часть стратегического управления организацией на всех фазах ее жизненного цикла, его цель неразрывно связана со стратегической целью компании по максимизации благосостояния ее владельцев. Если понимать антикризисное управление в узком смысле, т.е. как управление кризисом и вывод предприятия из кризиса, то цель антикризисного управления будет заключаться в преодолении падения стоимости компании и обеспечении ее устойчивого роста с низшей точки падения. Данная цель предполагает определение целей второго, третьего и дальнейших уровней, таких как ликвидация убытков, восстановление платежеспособности, улучшение других показателей, являющихся ключевыми факторами стоимости.

Несмотря на то, что несостоятельность представляет собой крайнюю и заключительную стадию кризиса в компании, она также содержит в себе потенциал для реализации антикризисного управления посредством применения законодательно установленных реабилитационных процедур. В таком случае антикризисное управление будет направлено непосредственно на восстановление платежеспособности компании-должника для последующего обеспечения продолжения его деятельности, что близко к описанной трактовке антикризисного управления в узком смысле. Тем не менее, необходимо понимать, что антикризисное управление и банкротство – не одно и то же.

Современный институт банкротства, как это уже было показано, обязательно содержит в себе возможность для реализации конкретных действий по выводу организации из кризиса в самой острой его фазе за счет предусмотренной законом защиты должника (например, временного моратория на удовлетворение требований кредиторов), применения мероприятий по финансовому оздоровлению, реорганизации. Эти формальные, юридические процедуры, открывающие дополнительные пути по восстановлению платежеспособности и сохранению бизнеса, выступают элементами антикризисного управления, которое, в свою очередь, может быть реализовано также и неформальными способами уже в период кризиса, включать некие превентивные меры еще до наступления кризиса, обеспечивать устойчивое развитие после его преодоления. Все это позволяет говорить о том, что понятие антикризисного управления гораздо шире, чем реабилитация в процессе банкротства, что не позволяет отождествлять их. Правовое закрепление восстановительных процедур банкротства способствует объединению институтов несостоятельности и антикризисного управления: процедуры

банкротства могут и должны быть использованы для спасения несостоятельных предприятий, то есть как инструмент антикризисного управления ими.

Реабилитационный потенциал банкротства предлагается рассматривать в двух аспектах¹:

- на микроуровне, т.е. с точки зрения бенефициара проблемного бизнеса, когда достигается цель восстановления платежеспособности и сохранения бизнеса при прежнем собственнике;
- на макроуровне, когда вне зависимости от типа процедуры (ликвидация или реорганизация) за счет продажи действующего бизнеса и избавления от неэффективного собственника возникает позитивный эффект для экономики, если бизнес продолжает работать, генерировать налоги, создавать рабочие места, обеспечивать потребителей.

Исторически причиной осмысления важности антикризисного потенциала банкротства и выработки новых подходов и решений в этой сфере послужили серьезные экономические катаклизмы конца 1990-х – начала 2000-х годов. Негативные последствия финансово-экономического кризиса, поразившего в 1997-98 гг. страны Юго-Восточной Азии, Японию, Россию, и затронувшего развитый мир (США и Западную Европу), нашли свое проявление в неплатежеспособности крупнейших компаний и банков, резком увеличении числа банкротств в финансовом секторе и в других отраслях национальных экономик.

Эти процессы выявили неприспособленность систем несостоятельности большинства стран к экономическим трудностям, что послужило причиной для начала серьезной работы, направленной на решение проблем, связанных с системой регулирования несостоятельности, ее предназначением, целями и задачами на глобальном уровне. В международной практике антикризисное управление организациями в зависимости от самостоятельного/принудительного характера проведения антикризисных мероприятий достаточно четко подразделяется на две большие категории: неформализованное антикризисное управление, называемое «корпоративным», и формализованное антикризисное управление (под контролем государства), которое осуществляется непосредственно в процессе реализации процедур банкротства и регламентируется соответствующим законодательством, включающим целый комплекс нормативно-правовых актов.

¹ Львова О. А. Реабилитационный потенциал банкротства бизнеса: определить, измерить, увеличить //Всероссийский экономический журнал ЭКО. – 2019. – №. 6 (540). – С. 83-102.

Несмотря на признанную необходимость осуществления превентивного антикризисного управления на протяжении всей жизни организации, до сих пор лишь единичные предприятия могут себе позволить постоянно содержать квалифицированного антикризисного менеджера (не говоря уже о целом отделе). Следует отметить, что согласно теории экономических циклов, кризис (как фаза цикла) есть неизбежное событие как для экономики в целом, так и для отдельного предприятия, деятельность которого встроена в существующую экономическую систему. В данной связи превентивное антикризисное управление, прежде всего, может способствовать смягчению последствий будущих кризисов, уменьшению их глубины, а иногда и предотвращению кризисов, связанных со спецификой отдельной компании.

В реальной жизни, как правило, организации начинают предпринимать шаги по непосредственному преодолению очевидных (в виде неизбежно приближающейся неплатежеспособности) или уже наступивших кризисов именно во внесудебном порядке, что можно охарактеризовать как *корпоративное антикризисное управление*. Данный тип антикризисного управления, реализуемого силами руководства предприятия с привлечением сторонних консультантов или чаще без такового, является традиционным и наиболее распространенным в современных условиях, когда руководство реагирует на непредвиденные обстоятельства¹.

С другой стороны, инициатива проведения мероприятий по реструктуризации проблемного предприятия может исходить от обеспокоенных таким положением вещей кредиторов, также, как правило, обращающихся за помощью к профессиональным консультантам, действующим в рамках корпоративного законодательства. Заключение неформальных, внесудебных соглашений по поводу реорганизации между должником и кредиторами (англ. «informal workouts») представляет собой более простую и дешевую, нежели судебная, процедуру, способствует ускорению процесса оздоровления. Кроме того, при возникновении и наличии финансовых затруднений у компании фактор времени является решающим, а неформализованные схемы могут быть реализованы намного быстрее, чем формализованные, так как в таком соглашении участвует меньше сторон.

Однако нельзя не учитывать, что такой вариант подходит не всем компаниям: наибольший успех внесудебные процедуры могут иметь для

¹ Файншмидт Е.А., Ряховская А.Н. Международная практика антикризисного управления. Уч. пособие. Часть 1. – М.: Институт экономики и антикризисного управления, 2005. – С. 38.

компаний с небольшим числом кредиторов (в противном случае целесообразна судебная защита имущества должника) и преобладанием нематериальных активов, стоимость которых может быть утрачена в процессе длительной судебной процедуры.

Помимо рассмотренных неформальных мировых соглашений в рамках внесудебного антикризисного управления возможны выкуп предприятия его руководством (англ. «management buyout»), который может привести к эффективному оздоровлению бизнеса ввиду знания этими менеджерами его внутренних проблем, а также привлечение финансовых ресурсов посредством дополнительной эмиссии при размещении акций как среди существующих акционеров, так и на открытом рынке. Кроме того, в процессе предупреждения кризиса и возможной несостоятельности часто бывает целесообразно проведение финансовой реструктуризации, которая, наоборот, предполагает смену менеджмента и разработку стратегического плана выхода из неблагоприятного финансового положения приглашенным консультантом по антикризисному управлению.

В зарубежной практике антикризисного управления неформализованные методы используются гораздо чаще, чем судебные процедуры оздоровления благодаря существованию наработанной практики их использования, а также отдельной группы высоко квалифицированных специалистов по антикризисному управлению. Так, к примеру, в США действует Ассоциация специалистов по финансовой реструктуризации (Turnaround Management Association¹), контролирующая профессиональный уровень и соблюдение ее членами деловой этики. В России под антикризисным управляющим часто понимается именно арбитражный управляющий, приходящий на предприятие уже в период острого кризиса согласно законодательству о банкротстве, понятие деловой этики размыто и редко соблюдается на практике. К сожалению, в настоящее время рассмотренные методы нечасто применяются в нашей стране: сама практика неформализованного антикризисного управления находится на этапе зарождения: большинство российских компаний слишком поздно обращаются к специалистам, квалификация специалистов оставляет желать лучшего; сами описанные механизмы требуют учета российской специфики, слабо регламентированы и оставляют множество возможностей для различных злоупотреблений.

Таким образом, неверная стратегия, неадекватная организация бизнеса и последующая слабая адаптация к требованиям рынка часто

¹ Turnaround Management Association. – URL: <https://turnaround.org>

приводят к кризису предприятия. Необходимое в данном случае антикризисное управление необязательно подразумевает процедуру банкротства: это гораздо более широкое понятие, потому что соответствующие меры следует принимать любой компании, оказавшейся в затруднительном положении самостоятельно в целях недопущения ликвидации посредством признания ее несостоятельности арбитражным судом. Нельзя не отметить, что имеют место случаи, когда реализация процедур оздоровления, начавшаяся с применением неформализованного способа, переходит к формализованному способу в результате изменившихся обстоятельств или недовольства кредиторов.

Антикризисное управление под контролем государства представляет собой попытки спасения бизнеса в рамках судебных процедур, регламентируемых законодательством о банкротстве в процессе реабилитационных процедур.

Процедура, допускающая реструктуризацию задолженности должника с целью продолжения его деятельности, впервые появилась в 1914 г. в Австрийском законодательстве. Аналогичные процедуры были включены в законодательство о банкротстве Испании в 1922 г., Южной Африки – в 1926 г., Бельгии, Франции, Германии, Нидерландов и Соединенных Штатов – в 1930-х годах. Современные реорганизационные процедуры в зарубежном законодательстве о несостоятельности появились после 1978 г., когда в США была принята Глава 11 Кодекса о банкротстве. В последующие годы волна реформ законодательства о банкротстве привнесла реорганизационные процедуры в правовые системы Италии (в 1979 г.), Франции (в 1985 г.), Соединенного Королевства (в 1986 г.). Таким образом, тенденция усиления использования процедур несостоятельности для спасения должников наблюдается во многих странах и проявляется в России: действующий в настоящее время закон о банкротстве, принятый в 2002 г., предлагает сразу две реабилитационные процедуры, эффективность которых, однако, как правило, гораздо ниже, чем на Западе.

Как уже было сказано, в настоящее время законодательство любой страны содержит возможность восстановления бизнеса должника, которая представляет собой оздоровление посредством применения некой комбинации привычного мирового соглашения – фактически, согласованной с кредиторами реструктуризации задолженности – с мероприятиями по реструктуризации активов, персонала и хозяйственной деятельности должника. В то же время одно из основных различий заключается в добровольном/принудительном характере возбуждения судеб-

ной процедуры реорганизации, а также в том, кто именно будет руководить компанией-должником в процессе реализации восстановительной процедуры – прежний руководитель либо назначенный судом практик по несостоятельности.

Многие правовые системы предусматривают возможность добровольного обращения в суд со стороны самого должника для проведения непосредственно реорганизации бизнеса. По нашему мнению, это способствует минимизации временных потерь при развитии кризиса на предприятии в случае добросовестного собственника, действительно обеспокоенного положением дел, но неспособного справиться с кризисом самостоятельно.

При предоставлении возможности самостоятельного руководства предприятием-должником в процедуре реорганизации важно учитывать вероятность того, что менеджеры предпримут неадекватные попытки вернуть компанию в прежнее состояние, действуя в ущерб кредиторам. Именно по этой причине в большинстве стран прежнее руководство отстраняют на время проведения процедур банкротства. В Англии объявление дефолта неизбежно влечет назначение ликвидатора (для ликвидации компании), ресивера (который добивается передачи заложенного имущества обеспеченным кредиторам) или администратора (для разработки плана реорганизации). В Германии, Чехии и России также назначается арбитражный управляющий, руководящий процессом банкротства независимо от процедуры.

Снижение вероятности оппортунистического поведения менеджеров должника в США частично достигается за счет назначения контролера за их деятельностью. Фактически «должник во владении» выступает держателем конкурсной массы имущества в пользу кредиторов, которое он может использовать, продавать или сдавать в аренду в обычном порядке деятельности. Однако любые действия, выходящие за пределы обычного хозяйственного оборота, должны утверждаться судом. Кроме того, руководитель должника обязан подавать множество различных отчетов о ходе реорганизации и своих действиях, а при наличии доказательств мошеннических действий с его стороны предполагается назначение внешнего управляющего для дальнейшего руководства процедурой.

В Канаде обязательным условием является назначение управляющего, который, будучи судебным исполнителем, несет ответственность за проведение в жизнь условий «предложения» – реабилитационной процедуры. Здесь отсутствуют нормы, определяющие, что должник, владеющий имуществом, претворяет в жизнь разработанный им план

реорганизации, как это происходит в США. Данная мера, с одной стороны, позволяет предотвратить возможность использования наступающего моратория на исполнение требований кредиторов для совершения нечестных действий со стороны менеджмента компании-должника, направленных, например, на вывод активов. С другой стороны, при условии добросовестности руководства компании, действительно попавшей в затруднительное положение, существует вероятность более успешного проведения реабилитации с учетом абсолютной осведомленности об истинном положении дел должника, а также возможной личной заинтересованности в восстановлении ее платежеспособности.

Согласно американской Главе 11, для начала процедуры в добровольном порядке должник, подающий заявление о реорганизации, на самом деле необязательно должен быть действительно несостоятельным (как на основании превышения обязательств над активами в соответствии с балансом, так и на основании динамики денежных потоков). При проведении процедуры реорганизации должник, имеющий сильный стимул к ней, может рассчитывать на ее эффективность при участии консультантов со стороны, т.к. руководить бизнесом на протяжении процедуры, в большинстве случаев, по-прежнему будет он сам. Однако как-то обосновывать свое решение подать заявление должник также не обязан. Кроме того, если кредиторы неплатежеспособного предприятия обращаются с заявлением в суд о возбуждении дела о его банкротстве и ликвидации, то руководство должника может тут же обратиться в суд с заявлением о назначении процедуры реорганизации по Главе 11. Следует, однако, учитывать, что подача заявления в суд в соответствии с Главой 11 вовсе не означает немедленного начала реализации плана по оздоровлению предприятия, а свидетельствует о том, что должнику лишь разрешили подать заявление. В целях предотвращения возможных злоупотреблений со стороны должника необходимой остается задача убедить судью в потенциальной возможности и экономической целесообразности оздоровления компании, а также предоставить план реабилитации кредиторам и получить их согласие. Закрепленный в Кодексе о банкротстве США подход к оздоровлению предприятия необычен и тем, что план его реабилитации может быть выдвинут как самим должником, так и любым из кредиторов. Возможность реорганизации бизнеса должника по инициативе кредиторов также предусмотрена законодательством о несостоятельности Англии, Германии.

По нашему мнению, все это открывает более широкие пути для оздоровления кризисного предприятия наиболее качественным спосо-

бом при помощи квалифицированных специалистов, помогающих разработать антикризисный план, чем при корпоративном антикризисном управлении. Немаловажно, что существование подобного порядка закрепляет имидж судебных процедур банкротства в обществе как реального инструмента для преодоления кризиса, тем самым изменяя общественное сознание в сторону должного восприятия института банкротства как механизма оздоровления не только экономики в целом, но и отдельных кризисных предприятий.

Кроме того, существующая в США практика разделения специалистов по вопросам банкротства на «адвокатов должников», которые действуют только от имени несостоятельных предприятий и никогда от имени кредиторов, и «адвокатов кредиторов», которые действуют только от имени кредиторов и никогда от имени должников, на наш взгляд, может способствовать более эффективной реализации интересов обеих сторон ввиду высокого профессионализма специалистов на основании опыта аналогичной практической деятельности.

Очевидно, что именно обеспечение нормального функционирования производственного комплекса предприятия-должника, успешно прошедшего через реорганизацию в процессе банкротства, способствует сохранению рабочих мест (что может иметь особое значение в случаях с крупными должниками), а также удовлетворению требований кредиторов из средств ныне конкурентоспособного работающего бизнеса. С точки зрения финансового менеджмента важно отметить, что в случае успешного оздоровления, т.е. при эффективном использовании банкротства как инструмента антикризисного управления, стоимость компании-должника увеличится, она не идет ни в какое сравнение с ликвидационной стоимостью активов, которые могли быть реализованы при конкурсном производстве. Следовательно, кредиторы ранее несостоятельного, а сегодня нормально функционирующего должника, могут рассчитывать на наиболее полное удовлетворение своих требований по истечении согласованного срока.

Оздоровление и последующее сохранение действующего бизнеса должника на основе применения как формальных, так и внесудебных механизмов, является основным приоритетом современного законодательства о несостоятельности Германии, хотя оно традиционно считается прокредиторским. Его целью является «коллективное удовлетворение требований кредиторов посредством ликвидации активов должника ..., или утверждение плана финансового оздоровления предприятия с

целью продолжения его существования»¹. Многие меры направлены именно на удовлетворение кредиторов, что, однако, не исключает возможности реорганизации должника. В целом, процедура банкротства в Германии связана с судом лишь частично: суд открывает и закрывает производство по делу, назначает арбитражных управляющих и принимает меры по защите активов должника.

Таким образом, проведенное исследование показало, что не следует отождествлять понятия «антикризисного управления» и «банкротства». Антикризисное управление имеет более широкое содержание и предполагает осуществление целого комплекса мероприятий на различных этапах развития организации, реализуемых последовательно в зависимости от стадии кризиса. Так, сначала руководство проблемного предприятия чаще всего пытается справиться с трудностями путем осуществления плана корпоративного оздоровления (разработанного самостоятельно или приглашенными специалистами по антикризисному управлению); затем, – в случае неудачи, – кредиторы предлагают фирме неформальное мировое соглашение (“workout”); если это не помогло, – должника пытается спасти арбитражный управляющий посредством проведения реабилитационной процедуры банкротства.

Таким образом, банкротство представляет собой один из инструментов антикризисного управления, который применяется уже в самой острой фазе кризиса для «лечения больного предприятия». Антикризисное управление предприятиями в процедурах банкротства обладает двумя особенностями. С одной стороны, несостоятельные компании переживают самую тяжелую стадию кризиса, и поэтому антикризисное управление в контексте банкротства весьма затруднено. С другой стороны, посредством реализации процедур банкротства можно преодолеть такой негативный фактор развития кризиса в организации, как некомпетентный или нечестный менеджмент. В случае вышеописанного антикризисного управления бизнесом предприятия-банкрота в конкурсном производстве удастся решить проблему не только неэффективного менеджмента, но и неэффективного собственника.

Обладея реабилитационным потенциалом, институт банкротства выполняет роль встроенного стабилизатора развития бизнеса, своеобразного «страховочного», защитного механизма, своевременное обращение к которому:

- позволяет должнику, близкому к потере устойчивости:

¹ Insolvenzordnung, vom 5 Oktober 1994. – URL: https://www.gesetze-im-internet.de/englisch_inso/englisch_inso.html#p0013

- в превентивной фазе: цивилизованно урегулировать отношения с кредиторами и(или) реализовать сделку слияния (присоединения) к более устойчивому рыночному игроку, продать еще действующий бизнес (а не элементы имущественного комплекса) с материальными и нематериальными активами, человеческим и другими видами капитала заинтересованному инвестору;
- в судебных реабилитационных процедурах банкротства – возможность получить новое финансирование или смягченные условия от имеющихся кредиторов;
- повышает устойчивость «ближнего окружения должника» – партнеров по производственной цепочке в виде возможности избежать негативного мультипликативного эффекта от ликвидации должника за счет институционального механизма защиты его интересов и предоставления шанса на спасение.

Цели реабилитационных процедур банкротства реализуются в два этапа – на тактическом и стратегическом уровнях:

- в узком смысле банкротство предполагает невозможность расплатиться по принятым обязательствам, и задачей реабилитационных процедур банкротства считается восстановление исключительно финансовой устойчивости (платежеспособности) должника. Однако экономическое обоснование плана реорганизации, убеждение кредитора и инвесторов в необходимости дофинансировать проблемный бизнес (хотя бы в виде отсрочки платежа) в ходе реабилитационных процедур банкротства не может строиться на достижении лишь такого краткосрочного результата;
- в широком, долгосрочном плане реабилитация должника предполагает создание условий для его стратегически устойчивой деятельности в перспективе, ликвидацию предпосылок возникновения неплатежеспособности.

В свою очередь, «сохранение бизнеса» должно приводить к удовлетворению требований кредиторов в большем объеме, чем при ликвидации, и также может рассматриваться в двух аспектах:

- с одной стороны, возможно восстановление и сохранение бизнеса при прежнем добросовестном собственнике, который лучше осведомлен о его специфике, осознает допущенные управленческие ошибки и потенциал для реализации антикризисного плана, имеет желание продолжать деятельность, идет на сотрудничество с кредиторами. В таком случае возможно

применение таких инструментов, как отсрочка в исполнении обязательств, реструктуризация задолженности, частичный обмен долга на акции, списание части долга, перепрофилирование производства, взыскание дебиторской задолженности и проч.

- с другой стороны, если причина несостоятельности заключается в ошибках менеджмента, а бизнес обладает активами, имеет рыночный потенциал, целесообразной будет продажа бизнеса должника, что будет иметь позитивный макроэкономический эффект, хотя с точки зрения бывшего собственника это оценивается негативно как утрата активов.

«Продажа предприятия должника» обычно включается в состав мер по восстановлению бизнеса, однако в российском законодательстве предприятие понимается не как бизнес, а как имущественный комплекс¹. В мировой практике позитивным исходом банкротства считается продажа бизнеса должника как действующего (англ. «as going concern») вне зависимости от того, происходит это в ходе ликвидации или реорганизации. Различия продажи предприятия в рамках процедуры реорганизации и ликвидации – в стоимости бизнеса, которая для действующего бизнеса обычно выше и оценивается на основе будущих денежных потоков с учетом возможности дополнительных финансовых вливаний, новых бизнес-идей, нематериальных активов, наработанной клиентской базы, репутации (гудвилл), в то время как в конкурсном производстве предприятие продается обычно по ликвидационной стоимости.

В современных условиях развитие антикризисного потенциала банкротства реализуется не только через совершенствование судебных механизмов, но и посредством развития *превентивных механизмов предупреждения банкротства*.

В мировой практике принято выделять *три формы реструктуризации* как способа восстановления, спасения проблемного бизнеса: внесудебная реструктуризация, гибридная реструктуризация, формальные (судебные) процедуры банкротства (реорганизация или ликвидация),

¹ В российском законодательстве «Продажа предприятия должника» рассматривается как одна из мер по восстановлению его платежеспособности в рамках реабилитационной процедуры внешнего управления. Под «предприятием должника» понимается «имущественный комплекс, предназначенный для осуществления предпринимательской деятельности», а именно земельные участки, здания, строения, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, права требования, а также права на средства индивидуализации должника, его продукцию (работы, услуги). Денежные обязательства и обязательные платежи должника не включаются в состав предприятия, за некоторым исключением. – Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». – Ст. 110.

соотношение которых представлено на рис. 6. Все они различаются между собой не только набором инструментов, но и эффективностью, которая может быть оценена через временные рамки (ранняя или запоздалая инициация при усугублении финансового состояния должника), уровень затрат, вероятность успеха, допуск к управлению прежнего руководства должника, уровень прозрачности процедуры, степень участия суда и применяемый инструментарий.

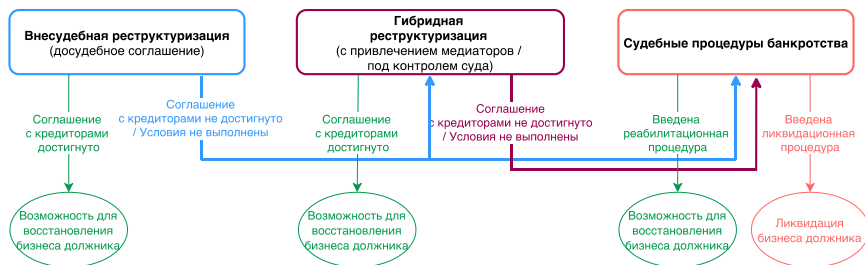


Рис. 6. Последовательность применения форм реструктуризации проблемного бизнеса и их возможные результаты¹

Расположение этих форм на кривой времени в четкой последовательности от превентивной к судебной реструктуризации не является корректным. Так, при неудаче переговоров о превентивной реструктуризации может быть две возможности: привлечен внешний консультант (например, медиатор), и тогда формально реструктуризация перейдет в стадию «гибридной» (суд лишь осуществляет контроль и утверждает достигнутое соглашение, но пока дело о банкротстве не возбуждено); сразу начата стадия судебного производства (рис. 6). В то же время, если гибридная реструктуризация так и не приведет к соглашению, может быть инициирована судебная процедура банкротства, также имеющая два потенциальных исхода, среди которых во всем мире более распространенным остается ликвидация.

Механизмы превентивной реструктуризации интенсивно развиваются в западных странах и подробно описаны в документах международных институтов по банкротству. Наше исследование обнаруживает многообразие синонимично употребляемых англоязычных терминов: добровольные переговоры о реструктуризации (англ. «voluntary restructuring negotiations») – в Руководстве для законодательных органов

¹ Источник: составлено автором по: Garrido J.M. Out-of-Court Debt Restructuring // World Bank Study. World Bank, 2012. – Pp. 3-6, 47-49.

по несостоятельности ЮНСИТРАЛ¹; внесудебная реструктуризация долга (англ. «out-of-court debt restructuring») – в докладе Всемирного банка²; внесудебные, неформальные соглашения (англ. «out-of-court settlements, informal workouts») – в материалах рабочих групп ОЭСР³; превентивная, подготовленная реструктуризация (англ. «preventive pre-pack») – в аналитическом обзоре ассоциации INSOL Europe⁴.

Исторически актуализация механизмов превентивной реструктуризации связана с переориентацией системных кредиторов – банков – на более дешевые и быстрые инструменты урегулирования задолженности в периоды крупных финансовых кризисов: азиатского кризиса 1997-98 гг.⁵, глобального кризиса 2008-2009 г.⁶, а также с институционализацией отдельных форм превентивной реструктуризации в законодательстве США о банкротстве в начале 90-х годов.

Условиями для проведения превентивной реструктуризации являются два основных критерия: 1) текущая (имеющая временный характер) или предполагаемая неплатежеспособность компании; 2) множественность кредиторов (т.к. в случае с одним кредитором применяются индивидуальные мероприятия и нет необходимости в примирении многих сторон), основными из которых являются банки или финансовые институты. Важным вопросом при принятии решения о целесообразности превентивной реструктуризации становится определение как текущего состояния, так и перспектив должника. Однако в мировой и российской практике отсутствуют универсальные методические документы, позволяющие на стадии инициации переговоров с кредиторами четко класси-

¹ Legislative Guide on Insolvency Law // United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL), 2005. – P. 21. – URL: https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/05-80722_ebook.pdf

² Garrido J.M. Out-of-Court Debt Restructuring // World Bank Study. World Bank, 2012. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2230>

³ McGowan M.A., Andrews A. Insolvency regimes and productivity growth: a framework for analysis. Economic department papers No.1309 // OECD Working papers, ECO/WKP(2016)33. July 21, 2016. – <https://www.oecd.org/economy/growth/insolvency-regimes-and-productivity-growth-a-framework-for-analysis.pdf>

⁴ Richter T., Thery A. INSOL Europe Guidance Note on the Implementation of Preventive Restructuring Frameworks under EU Directive 2019/1023: Claims, Classes, Voting, Confirmation and the Cross-Class Cram-Down // INSOL Europe, April 2020. – URL: <https://www.insol-europe.org/download/documents/1705>

⁵ Westbrook L., Booth C.D., Paulus C., Rajak H. A Global View of Business Insolvency Systems. Washington, DC: World Bank and Brill, 2010. – P. 180. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/13522>

⁶ Laryea T. Approaches to corporate debt restructuring in the wake of financial crises. – International Monetary Fund, 2010.

фицировать финансовое состояние проблемного бизнеса как: а) подходящее для начала превентивной реструктуризации; б) жизнеспособное с точки зрения сохранения бизнеса и погашения обязательств.

Основным направлением развития превентивной реструктуризации является рассмотрение возможности обеспечения ускоренного процесса преобразования неофициального плана реструктуризации, достигнутого в ходе предварительных переговоров, в официальный план реорганизации в случае обращения к процедуре банкротства. Это позволит объединить «лучшее из обоих миров» таким образом, чтобы производство по делу о несостоятельности вызывало минимальное нарушение деловой активности должника, сочетая эффективность, скорость, стоимость и гибкость неформальной превентивной реструктуризации с эффектом официального производства по делу о несостоятельности – в случаях, когда участие суда необходимо.

В 2017-2018 гг. во Франции судебные процедуры реорганизации составляли около 29% всех дел, превентивная «защита должника» – около 2% случаев. В Германии в те же годы реструктуризация в судебных процедурах банкротства имела место в 5% случаев, процедура превентивной реструктуризации – в 3% случаев¹.

В России практика превентивной реструктуризации распространена преимущественно в виде реструктуризации задолженности или слияний и присоединений проблемного бизнеса. Не только действующий Закон, но и многочисленные проекты законов по совершенствованию процедур несостоятельности данные вопросы практически не рассматривают; сделки по присоединению неблагополучных компаний достаточно широко распространены, но в отдельную категорию не выделены, арбитражным судом не контролируются, часто непрозрачны, обеспечивают интересы узкой группы стейкхолдеров.

Во всем мире важной составной частью оздоровления проблемного бизнеса является использование механизма слияний и присоединений (M&A), причем часто слияния и присоединения происходят на стадии предупреждения банкротства². В российский Федеральный закон о несостоятельности (банкротстве) не так давно также введен раздел, посвященный мерам по предупреждению банкротства и так называемой

¹ The Insolvency Review. 6th edition. London, Law Business Research Ltd., 2018. – P. 92. The Insolvency Review. 7th edition. London, Law Business Research Ltd., 2019. – P. 115.

² Бобылева А.З., Львова О.А. Предупреждение банкротства: институциональная поддержка слияний и присоединений проблемных компаний // Проблемы теории и практики управления. 2019. №7. С. 100-112.

«санации» (ст. 30-31). Среди мер предупреждения банкротства организаций Законом предусмотрено:

- обязанность руководителя включить сведения о наличии признаков банкротства или риска их наступления в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц в течение десяти рабочих дней;
- принятие всех зависящих от руководства и учредителей мер, направленных на предупреждение банкротства должника;
- обязанность руководства компании действовать с учетом интересов кредиторов;
- осуществление кредиторами или иными лицами мер, направленных на восстановление платежеспособности должника, в том числе финансовая помощь, на основе соглашения с должником.

Рассмотрение российского законодательства показывает, что предлагаемые меры носят т.н. «облачный характер», прописаны неконкретно, без раскрытия возможных мер и инструментов, что не позволяет в полном объеме использовать возможности по предотвращению угрозы банкротства¹. Российский рынок M&A на стадии предупреждения банкротства и в самих судебных процедурах еще не сложился²:

- стадия предупреждения банкротства под контролем суда на практике отсутствует;
- непосредственно в процедурах банкротства в 98% случаев имущество компаний продается по частям, то есть предложение для сделок M&A отсутствует;
- покупатели представляют собой отдельные, часто случайные компании, не специализирующиеся на такого рода сделках, а заинтересованные в конкретном активе;
- у кредиторов нет стимулов поддерживать реорганизацию и восстановление, так как они не рассчитывают получить больше, чем при ликвидации;
- информация о возможных компаниях-целях в систематизированном виде отсутствует, в то время как в западных странах рынок регулярно получает соответствующие данные.

¹ В отличие от финансовых организаций, для которых меры предупреждения банкротства прописаны достаточно конкретно и в зависимости от типа финансовой организации (кредитная, страховая и т.д.).

² Бобылева А.З., Львова О.А. Слияния и присоединения неблагополучных компаний как механизм оздоровления бизнеса и предупреждения банкротства // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. №74. С. 218-240.

В большинстве развитых зарубежных стран опыт институциональной поддержки предупреждения банкротства гораздо шире. Так, в США получило распространение т.н. досудебное планирование банкротства (англ. «pre-planned bankruptcies»), что позволяет должникам снижать время и затраты на судебные процедуры и, как правило, на само восстановление, а заинтересованным компаниям дает дополнительные возможности оценить целесообразность инвестиций в проблемный бизнес. По Кодексу США о банкротстве возможны два типа таких банкротств: подготовленное (англ. «pre-packaged», «pre-packs») и согласованное (pre-negotiated), которые различаются в зависимости от типа одобрения кредиторами предварительно разработанного плана восстановления. Подготовленные банкротства обычно имеют место, если восстановление возможно преимущественно путем улучшения структуры капитала (снижения левереджа), изменения сроков погашения. Если компании требуются операционные изменения, то практика показывает, что реализация подготовленного банкротства может быть затруднена ввиду необходимости более длительного времени для принятия инвесторами и кредиторами обоснованного решения. В среднем подготовленное банкротство занимает до 60 дней, согласованное (при отсутствии осложняющих обстоятельств) – на 45-60 дней дольше¹.

Перечисленные досудебные процедуры не являются независимыми от типовых процедур банкротства: результаты предварительной разработки плана восстановления бизнеса должны быть одобрены судом. Законодательство США четко очерчивает, в каких случаях может проводиться присоединение неблагополучной компании под защитой суда, т.е. выделяет такие сделки из общей массы M&A. Так, при горизонтальном присоединении в банкротстве неблагополучная компания должна удовлетворять следующим требованиям: не может выполнять свои финансовые обязательства; не может быть успешно реорганизована по Главе 11 за счет внутренних источников; рассматривались и другие предложения; без присоединения фирма уйдет с рынка.

Если в рамках предупреждения банкротства продается какое-либо подразделение неблагополучной компании, то должны выполняться следующие условия: подразделение должно иметь отрицательный денежный поток; без дивестиции этот актив покинет рынок в ближайшем будущем; материнская компания делала попытки спасти компанию, но

¹ The Restructuring Review. Eleventh Edition // Ed. Mallon C. Law Business Research Ltd., 2018.

они безуспешны. В соответствии с законодательством США, подготовка к продаже компании или ее части включает следующие типовые шаги¹:

- должник и проявившая интерес компания (при наличии) заключают соглашение о начальной цене активов и других условиях продажи;
- должник запрашивает у суда согласие на данного покупателя и условия сделки (процедуры торгов, величины неустойки за разрыв соглашения, пр.);
- суд на основе слушаний и рассмотрения возражений удовлетворяет ходатайство;
- информация поступает на рынок для привлечения других потенциальных покупателей. В некоторых случаях покупатели вносят депозит, получают разрешение на проведение due diligence;
- аукцион проводится для всех потенциальных покупателей, кроме первого;
- суд одобряет лучшее предложение, проводится сделка;
- если побеждает не первое предложение, то первому потенциальному покупателю выплачивается цена за отказ от сделки и возмещение других расходов, обычно он получает 1-5% сделки. Возмещение первому покупателю – это плата за помощь в организации аукциона.

В Англии существует два типа предварительной реструктуризации: подготовленное банкротство (англ. «pre-pack») и подготовленная продажа (англ. «pre-pack sale»), где все условия согласуются до вхождения в официальную процедуру банкротства. В досудебном порядке возможно достижение добровольного согласованного решения о реорганизации или другого компромисса (англ. «company voluntary arrangement», CVA), что может рассматриваться как аналог мирового соглашения в российской системе. Как правило, CVA – неформальное соглашение между компанией-должником и необеспеченными (незалогами) кредиторами о достижении компромисса по долгам для создания возможности преодолеть финансовые затруднения и избежать ликвидации. Однако CVA редко используются, если у компании большая задолженность перед обеспеченными (залогами) кредиторами. Несмотря на добровольный характер превентивных процедур, все они протекают под

¹ Nesvold H.P., Anapolsky G.M., Lajoux A.R. The Art of Distressed M&A. Buying, Selling and Financing Troubled and Insolvent Companies. USA, McGraw-Hill, 2011. – С. 284, 388.

контролем суда: администратор назначается, если необходимо одобрение достигнутой до суда договоренности либо требуется полноценная судебная процедура. Во всех процедурах задачи администрирования выстроены по иерархии:

1. восстановление компании;
2. нахождение наилучшего варианта для всех кредиторов при ликвидации компании (если он не найден на стадии предупреждения банкротства самой компанией);
3. реализация имущества компании и распределение вырученных средств между кредиторами.

В целом вмешательство суда варьируется в зависимости от степени подготовленности банкротства и того, как достигнуто согласие – без суда или с его участием: при добровольной ликвидации оно минимально, при принудительной дело будет заслушано в суде, что завершится вынесением соответствующего постановления. В случае CVA суд лишь рассматривает отчет назначенного лица о достигнутом соглашении должника и кредиторов.

В Германии есть возможность обращения к предварительным процедурам, когда назначается управляющий по банкротству (при сохранении полномочий руководителя должника), ответственный за проведение переговоров, контроль подготовки плана и при необходимости – поиск покупателя для продажи бизнеса должника как действующего. С 2012 г. немецкое законодательство также предусматривает возможность обращения к так называемой предварительной защитной процедуре, которая в строгом смысле не является превентивной реструктуризацией (т.к. не содержит соответствующих механизмов) и с правовой точки зрения скорее может быть отнесена к судебным процедурам. Однако, по сути, она представляет собой защитный механизм для должника, дающий выиграть время: при определенных условиях (обычно для сложных кейсов с крупными активами должника) суд предоставляет период до 3 месяцев, в течение которого должник может подготовить план реструктуризации, а руководитель освобождается от уголовной ответственности за несвоевременную подачу заявления о банкротстве. И хотя по статистике процедуры, где полномочия руководителя сохраняются, встречаются достаточно редко – всего в 3% случаев в 2017 г., они часто применяются при банкротстве крупного бизнеса (64% случаев из топ-50 банкротств 2017 г.¹).

¹ The Insolvency Review. Seventh Edition. London, Law Business Research Ltd., 2019. – P. 116.

В Испании поправками 2015-2016 гг. в законодательство была введена возможность для должника обратиться в суд с предварительным уведомлением о несостоятельности и тем самым претендовать на введение 4-х месячной «автоматической остановки» для проведения переговоров с кредиторами о реструктуризации, которая завершается на ранней стадии судебной процедуры. В процессе такого «моратория» бизнес продолжает функционировать, суд не принимает заявления о банкротстве должника от других лиц, тем самым давая ему преимущественное право на обращение в суд для завершения реструктуризации, которая уже будет подготовлена. Учитывая, что по закону у должника изначально есть 2 месяца для подачи заявления о банкротстве в случае неплатежеспособности, подобная пролонгация на 4 месяца в совокупности обеспечивает ему возможность в течение полугода вести переговоры с кредиторами. Мораторий вводится на принудительное взыскание с должника по денежным обязательствам (за исключением социальных и налоговых, которые продолжают уплачиваться), реализацию прав на залоговое имущество, без которого должник не сможет продолжать обычную хозяйственную деятельность. Интересно, что у должника есть возможность подавать заявление о собственном банкротстве не чаще одного раза в год, что, должно выполнять роль сдерживающего фактора для возможных злоупотреблений¹.

Во многих других европейских странах также предусмотрена возможность превентивной реструктуризации при участии суда, на время которой вводится временный мораторий на удовлетворение требований кредиторов и осуществляется подготовка и предварительное согласование плана реструктуризации. В частности, помимо описанных стран, подобные процедуры проведения внесудебных переговоров предусмотрены законодательством о банкротстве Австрии (URG proceedings, реорганизация по Закону о реструктуризации бизнеса), Бельгии (Formal Amicable Settlement, формальное мировое соглашение), Греции (Special Administration Procedure, процедура специальной администрации по Кодексу Греции о банкротстве), Италии (Concordato Preventivo, превентивное соглашение с кредиторами), Латвии (Out-of-court Legal Protection Proceedings, внесудебная процедура правовой защиты), Польши (Arrangement Approval Proceedings, процедура одобрения соглашения; Accelerated Arrangement Proceedings, ускоренная процедура согласования)².

¹ The Restructuring Review. Thirteenth Edition. London, Law Business Research Ltd., 2020. – P. 241.

² Подробнее см.: Wessels B., Madaus S. Rescue of Business in Insolvency Law // Instruments of the European Law Institute, 2017. Т. 6. – Pp. 184-185, 288.

В целом рассмотрение зарубежного опыта показывает, что, с одной стороны, подготовленные банкротства и, в частности, продажи позволяют сохранить бизнес в той или иной форме, снизить потери как для собственников, так и для общества в целом. С другой стороны, эти процедуры обладают более низкой транспарентностью, контролируются узким кругом лиц из высшего руководства компаний, не всегда дают гарантии, что интересы всех кредиторов будут учтены. Как следствие, подготовленные продажи в некоторых случаях вызывают критику и за рубежом из-за высокой доли продаж аффилированным лицам, в частности, менеджменту.

США и страны Евросоюза продолжают работать над совершенствованием механизмов предупреждения банкротства. В частности, в марте 2019 г. Европейская комиссия приняла Директиву¹ о проведении превентивной реструктуризации, предоставлении «второй возможности», мерах увеличения результативности реструктуризации. К основным направлениям развития относится увеличение возможностей восстановления бизнеса, в том числе на стадии предупреждения банкротства, повышение доступности финансовых ресурсов для восстановления бизнеса. Россия, к сожалению, не поднимает эти вопросы даже в законопроектах.

Основные принципы Директивы описывают преимущества механизма предупреждения банкротства следующим образом²:

- компании, испытывающие финансовые трудности, получают доступ к инструментам раннего предупреждения для выявления ухудшения финансового состояния и проведения реструктуризации на ранней стадии;
- гибкие механизмы превентивной реструктуризации упрощают длительные, сложные и дорогостоящие судебные разбирательства, но при необходимости в отдельных случаях для защиты интересов сторон суды должны быть задействованы;
- должник получает ограниченную по времени (до 4-х месяцев) «передышку» (мораторий, отсрочку) от принудительного

¹ Directive (EU) 2019/1023 of the European Parliament and of the Council of 20 June 2019 on preventive restructuring frameworks, on discharge of debt and disqualifications, and on measures to increase the efficiency of procedures concerning restructuring, insolvency and discharge of debt, and amending Directive (EU) 2017/1132 (Directive on restructuring and insolvency) // OJ L 172, 26.6.2019, p. 18–55. – URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32019L1023&qid=1627999081060>

² Madaus S. The EU Recommendation on Business Rescue – Only Another Statement or a Cause for Legislative Action Across Europe? // 27 Insolvency Intelligence. 2014. No. 6. P. 81-85.

взыскания со стороны кредиторов, чтобы облегчить переговоры;

- несогласные миноритарные кредиторы и акционеры не могут блокировать планы реструктуризации, но их законные интересы защищены;
- кредиторы, предоставившие новое финансирование, защищены для повышения шансов на успех реструктуризации;
- на протяжении всех процедур превентивной реструктуризации работники пользуются полной защитой в соответствии с трудовым законодательством;
- обучение, повышение компетенции управляющих в делах о несостоятельности и судов, использование цифровых технологий (например, для онлайн-подачи исков, уведомления кредиторов) увеличивают эффективность и сокращают продолжительность процедур.

Одним из первых государств, успешно внедривших комплекс предложенных мер, стали Нидерланды. 1 января 2021 г. вступил в силу Закон об утверждении внесудебных планов реструктуризации (WHOA), который теперь считается альтернативой американской Главе 11. Закон WHOA позволил суду «навязывать» несогласным кредиторам план реструктуризации, утверждать план вне формальной процедуры банкротства, сохранять полномочия руководителя должника при минимальном контроле со стороны суда, проводить процедуру в публичном или конфиденциальном режиме (относительно международной юрисдикции судов), обеспечить доступ к процедуре превентивной реструктуризации для проблемного бизнеса, который находится в ситуации, когда можно разумно предположить, что он не сможет продолжать отвечать по своим обязательствам (надвигающаяся неплатежеспособность). План также может включать отсрочку уплаты долга, сокращение долговой нагрузки, обмен долга на акции и другие инструменты, а для его разработки можно привлечь эксперта по реструктуризации.

Второй страной, успевшей внедрить механизмы Директивы к настоящему времени, является Германия, где также в 2021 г. вступил в силу Закон о дальнейшем развитии регулирования санации и несостоятельности (SanInsFoG), который по своей сути похож на голландский Закон WHOA и дает возможность провести санацию в досудебном порядке под контролем суда с участием приглашенного консультанта или

без такового, устанавливает аналогичные правила голосования за план, т.е. обеспечивает гибкость процесса предупреждения банкротства¹.

Таким образом, за рубежом накоплен богатый опыт и идет перманентное совершенствование института банкротства. Несмотря на то, что формально у нас тоже обсуждаются проекты совершенствования закона о банкротстве, дух этих перемен значительно отстает от потребностей времени. Вместо того, чтобы использовать возможности предупреждения банкротства путем контролируемых судом сделок слияний и присоединений проблемных компаний, разработки жестких требований к планам реорганизации, не дающим возможности затягивать процесс и выводить активы, повышения роли необеспеченных кредиторов в принятии решений, мы во многом топчемся на месте, видя развитие поддержки компаний лишь в реструктуризации задолженности и оставляя вне зоны нашего внимания другие возможности. Для России можно предложить следующие конкретные меры по развитию институциональной поддержки подобных превентивных механизмов предупреждения банкротства с использованием M&A: необходимо законодательно определить круг проблемных компаний, для которых возможны сделки M&A под контролем суда (стадия предупреждения банкротства); разработать правила проведения таких сделок; стимулировать продажу бизнеса целиком (имущественного комплекса), а не имущества по частям; создать условия для функционирования компаний-девелоперов, специализирующихся на сделках с проблемными компаниями; наладить регулярное представление рынку систематизированной информации о возможных компаниях-целях. Предлагаемые меры увеличат возможности восстановления проблемного бизнеса, создадут для кредиторов стимулы поддерживать реорганизацию и восстановление, ибо при реорганизации они смогут получить больше; позволят в целом улучшить экономическую ситуацию в стране.

¹ Madaus S. A role model for implementing the restructuring Directive? The new German law for preventive restructuring procedures in Germany //Revista General de Insolvencias & Reestructuraciones: Journal of Insolvency & Restructuring (I&R). – 2021. – №. 1. – С. 11.

ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКРОТСТВОМ В РОССИИ

3.1. Эволюция государственного регулирования банкротства в современной России

3.1.1. Развитие рыночных отношений и становление института банкротства

Интенсивно начавшийся в 90-х годах XX в. процесс становления рыночных отношений в России был обусловлен объективными экономическими предпосылками: в результате длительного накопления противоречий в рамках планового хозяйства, следствием которого стало устойчивое падение эффективности производства, экономическая система СССР исчерпала потенциал своего роста и постепенно входила в кризис, выразившийся в 1990 г. в ухудшении всех важнейших показателей. Преобразования экономической системы России носили уникальный характер, заключающийся в попытках создания современной рыночной экономики после монополизма государственной собственности и директивно-планового метода хозяйствования, более высокой (по сравнению со многими другими социалистическими странами) степени централизации в принятии экономических решений и в целом предопределило противоречивость будущих реформ, неоднозначную оценку их во многом непредвиденных последствий.

Осуществление трансформации экономических отношений в России проводилось по трем основным направлениям в рамках применяемой концепции «шоковой терапии» и включало либерализацию экономики, структурные и институциональные преобразования. Становление современного института банкротства явилось результатом развития рыночных отношений в России на каждом из перечисленных этапов, что обуславливает необходимость их подробного рассмотрения.

Либерализация экономики, начавшаяся в 1992 г., предполагала освобождение от централизованного регулирования цен, задуманное как средство ликвидации стоимостных пропорций, подчинение деятельности производителей требованиям рынка, либерализацию внешнеэкономических отношений (в т.ч. снятие протекционистских ограничений для импорта, обеспечение конвертируемости национальной валюты). Однако в результате этих мер возникли значительные противоречия в

производственной сфере: многие предприятия в условиях рынка оказались неконкурентоспособными в особенности с пришедшими в страну зарубежными товаропроизводителями. В наиболее тяжелом положении оказались производители, ранее получавшие дотации от государства или работавшие на государственный заказ на фоне стремительного сокращения спроса населения. Вследствие либерализации цен к середине 1992 г. российские предприятия остались практически без оборотных средств, обесценивание которых в результате привело к острому кризису взаимных неплатежей, определяющему в то время общую экономическую ситуацию в России¹.

Объективно необходимым в таких экономических условиях стало формирование института банкротства в России. Следует отметить, что институт банкротства был несовместим с плановой экономикой и безраздельной государственной монополией на собственность, модель несостоятельности существовала только в отдельных нормативных актах советского государства и на практике не реализовывалась². Проблема неплатежей подлежала государственному регулированию посредством разработанной системы дотирования убыточных отраслей народного хозяйства и отдельных предприятий. Нерентабельные предприятия искусственно встраивались в экономику и существовали в качестве планово убыточных за счет государственного финансирования, периодического списания долгов с колхозов, постоянно действующих схем перераспределения финансовых потоков в хозяйственных системах министерств и ведомств. Это обусловило общую неподготовленность существующих предприятий к новым экономическим условиям, что привело к их разорению и банкротству в период становления рынка.

В целях предотвращения национального кризиса неплатежей 14 июня 1992 г. был издан Указ Президента РФ №623 «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применении к ним специальных процедур»³, после принятия которого институт банкротства получил свое четкое наименование, ставшее для России окончательным: несостоятельное предприя-

¹ Кувалин Д.Б. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния. – М.: МАКС Пресс, 2009.

² Маликов А. Ф. Эволюция правового регулирования реабилитационных процедур несостоятельности (банкротства) в дореволюционной России и в период НЭПа //История государства и права. – 2014. – №. 20. – С. 18-22.

³ Указ Президента Российской Федерации от 14.06.1992 г. № 623 «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применении к ним специальных процедур».

тие было названо банкротом, что предопределило последующее синонимичное употребление терминов «несостоятельность» и «банкротство» в нашем законодательстве.

В связи с очевидной недостаточностью изложенных в Указе норм для регулирования проблемы неплатежей, 19 ноября 1992 года был принят Закон РФ №3939-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» (далее – Закон 1992 г.), который определил основные понятия и процедуры банкротства, а в главе «реорганизационные процедуры» объединил два вида процедур – внешнее управление имуществом должника (судебную санацию), изложенное всего в одной статье 12, и санацию (досудебную).

Главной целью данного закона была подготовка предприятий к выходу в рыночную экономику, ведь на практике такое банкротство было трудно реализуемо. В основе Закона 1992 г. лежал принцип неоплатности, согласно которому несостоятельность наступала, когда объем обязательств должника превышал величину его активов по бухгалтерскому балансу. После принятия заявления суд должен был проверить, соответственно, состав и стоимость имущества должника, оценить структуру его баланса с точки зрения степени ликвидности активов, что существенно затягивало весь процесс. Такой подход позволял реально неплатежеспособным должникам продолжать свою коммерческую деятельность, будучи неспособными оплачивать получаемые ими товары, работы или услуги, тем самым подвергая опасности финансовое состояние своих контрагентов по договорам. Фактически создавались условия, когда руководители коммерческих организаций, не опасаясь банкротства, могли, не расплачиваясь по обязательствам, довольно долго использовать предназначенные для этих целей денежные суммы в качестве собственных оборотных средств, – лишь бы общая сумма кредиторской задолженности не превысила стоимость активов этой организации.

В целом Закон 1992 г. был разработан в период, когда рыночные отношения в России только начинали формироваться, и предусмотреть в нем все аспекты деятельности компаний не представлялось возможным. Следует отметить, что этот закон широко не применялся на практике: хотя за 1995-1997 гг. число поданных заявлений о банкротстве было значительным, процедура банкротства не получила в России широкого распространения по сравнению с другими странами с переходной экономикой, где первые в новейшей истории законы о несостоятельности были приняты примерно в то же время.

Для сравнения, в 1993 г. российскими арбитражными судами было рассмотрено всего 100 дел о несостоятельности¹, в Венгрии после принятия закона в 1991 г., к концу 1993 г. было подано в общей сложности 22 тыс. заявлений о несостоятельности (3,5 тыс. из которых завершились реорганизацией), что объясняется вменением в обязанность руководителям предприятий объявлять банкротство, если их компания не могла исполнить обязательства в течение 90 дней; позднее эта обязанность была упразднена. В Чехии, напротив, в 1992 г. было подано всего 350 заявлений, в 1993 г. – 1098, что объясняется отсутствием аналогичной Венгрии обязанности для менеджеров должников. В Польше, где такая обязанность существовала, но ответственность за ее неисполнение реально отсутствовала, в 1993 г. было рассмотрено 5249 заявлений, а со второй половины 90-х годов их число в среднем достигало 2700 обращений в год².

Несмотря на невысокую по сравнению с другими постсоциалистическими странами результативность применения первого в новейшей истории закона о банкротстве в России, в Законе 1992 г. была сделана попытка решить проблемы отдельных категорий должников – градообразующих предприятий, объектов сельского хозяйства – доставшихся в наследство от административно-командной системы и оказавшихся в бедственном положении.

Вторым направлением преобразований стала *структурная перестройка экономики* путем трансформации отношений собственности через разгосударствление и масштабную приватизацию, которая началась после разработки практических программ приватизации в 1992 г.³ В настоящее время оценка результатов приватизации неоднозначна. С одной стороны, отмечаются слишком быстрые темпы при отсутствии институциональной базы при помощи инструментов, способствующих развитию коррупции и на этой основе итоговому формированию класса собственников, скупивших предприятия за бесценок⁴. С другой стороны, проявившиеся диспропорции объясняются особенностями российской действительности того периода, тогда как в итоге приватизация

¹ Белых В.С., Дубинчин А.А., Скуратовский М.Л. Правовые основы несостоятельности (банкротства): учеб.-практ. пособие. – М.: НОРМА ИНФРА-М, 2001. – С. 2.

² The Insolvency Law of Central and Eastern Europe. – P. 50-51.

³ Указ Президента РФ от 29 января 1992 г. №66 «Об ускоренной приватизации государственных и муниципальных предприятий»; Указ Президента РФ от 1 июля 1992 г. №721 «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества».

⁴ Стиглиц Д. Куда ведут реформы. К десятилетию начала переходного периода // Вопросы экономики. – 1999. – №. 7. – С. 14-17.

способствовала установлению хоть какого-то порядка в отношениях собственности¹.

Так или иначе, но в результате приватизации за 1992-1999 гг. форму собственности изменили 129,5 тыс. предприятий, которые были вынуждены приспосабливаться к новым экономическим условиям. В ходе приватизации были реализованы интересы узкой группы приближенных к власти лиц или менеджмента предприятий, которые, благодаря более высокому уровню информированности, связям с региональными и отраслевыми структурами, федеральными ведомствами, банками, контрагентами, сложившимся еще в советские времена, концентрировали собственность в своих руках и осуществляли реальный контроль деятельности компаний. В последующие несколько лет развитие рыночных отношений во многих случаях выявляло неумение «красных директоров» вести деятельность в рыночных условиях при отсутствии распределительной системы, однако неразвитость фондового рынка, несовершенное корпоративное законодательство тормозили переход собственности к новым эффективным собственникам, сохраняли неустойчивость российской экономики. В данных условиях предприятия, механизмы внутреннего функционирования которых стали разбалансированными из-за произошедшей перестройки, могли оказаться под угрозой разорения.

Положение предприятий усугублялось еще и неэффективно проведенными институциональными преобразованиями: были уничтожены институты внутриотраслевой и макроэкономической координации – промышленные и региональные объединения, а также, соответственно, отраслевые министерства и ведомства, Госплан, Госснаб. В условиях неразвитости банковского кредитования и рынка ценных бумаг, адекватное функционирование которых является важным условием адаптации приватизированного предприятия к рыночной среде, многие из них испытывали недостаток финансовых ресурсов, все глубже погружаясь в кризис. Применение «шоковой терапии» к осуществлению институциональных преобразований едва ли может быть эффективным ввиду априори длительного процесса образования институтов, определенный уровень развития которых необходим для оптимального становления рыночных отношений.

Таким образом, ввиду неэффективности Закона о банкротстве 1992 г., в 1995 г. началась работа по совершенствованию формального

¹ Май В. Российские экономические реформы в представлении их западных критиков //Вопросы экономики. – 1999. – Т. 1.

института банкротства, позволяющего кредиторам легально претендовать на возмещение требований, ликвидировать неэффективные в рыночных условиях хозяйствующие субъекты наряду с изначально предусмотренной возможностью реабилитации временно неплатежеспособных фирм.

Последующее принятие нового Федерального Закона от 8 января 1998 г. №6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон 1998 г.) явилось очевидно необходимым условием для формирования и дальнейшего развития рыночной инфраструктуры. Закон 1998 г. значительно отличался от Закона 1992 г.: в качестве признака несостоятельности был введен принцип неплатежеспособности, внесены существенные изменения в концепцию государственного регулирования процессов, связанных с несостоятельностью, расширен круг лиц, которые могли быть признаны банкротами, введены новые понятия: денежное обязательство, обязательные платежи, конкурсные кредиторы, мораторий, руководитель должника и представитель работников должника и т.д. В Законе 1998 г. восстановительные процедуры уже не имели обобщающего понятия, и внешнее управление было отнесено наряду с наблюдением и конкурсным производством к судебным процедурам банкротства, а санация – к мерам по предупреждению банкротства. Однако на практике реорганизация была невозможна и более 99% предприятий, в отношении которых была введена реабилитационная процедура, были обречены на ликвидацию¹.

В 1998 г. Россия находилась в состоянии трансформационного спада, характеризующегося переходом от дефицитной экономики к экономике недостаточного спроса, столкновением хозяйственных мотивов, неопределенностью прав собственности при проведении масштабной приватизации, сохраняющейся массовыми банкротствами нерентабельных предприятий, общей слабостью финансовых институтов². Увеличению остроты и продолжительности спада способствовал начавшийся в 1998 г. мировой финансовый кризис, который в результате привел к дефолту российского государства по внутреннему долгу.

Для координации ситуации с банкротствами был создан специальный государственный орган. С сентября 1993 г. в России действовало Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве)

¹ Андреев С.Е. Комментарий к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)». – М.: Юринформцентр, 2005. – С. 15.

² Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория. Учебник для вузов. – М.: Издательство НОРМА, 2001. – С. 288.

(ФУДН) при Госкомимуществе РФ, в марте 1997 г. была создана Федеральная служба России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению (ФСДН), а в июне 1999 г. она преобразована в Федеральную службу России по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО). С марта 2004 г. функции ФСФО распределены среди нескольких государственных органов. В 2021 г. основными из них являются Федеральная налоговая служба как кредитор – представитель интересов государства, и Минэкономразвития как регулирующий орган.

Парадоксальный характер Закона о банкротстве 1998 г., появившегося в момент наивысшей необходимости, обусловленный началом масштабного общего кризиса, заключается в особенностях данного Закона, который из потенциального средства оздоровления экономики в реальности превратился в источник конфликтов и в ряде случаев способствовал разорению многих платежеспособных предприятий: часто кредиторы были заинтересованы не в осуществлении мер по восстановлению предприятий, а в их банкротстве и овладении имуществом. По данным Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству, из 30 тыс. дел о банкротстве как минимум в 10 тыс. случаев главным мотивом инициаторов процедуры было не возвращение кредитов, а смена собственника, а треть всех банкротств была заказной. Наблюдалась парадоксальная ситуация: те предприятия, которые имели достаточный запас прочности, вовлекались в процедуры банкротства (так как существовала благоприятная возможность для захвата контроля над ними со стороны конкурентов), а «безнадежные» предприятия этой процедуры избегали (т.к. не находилось желающих их захватить, а шансы возврата долгов в ходе процедуры банкротства оставались небольшими)¹.

В целом, необходимое и принятое в начале перехода к рыночной экономике законодательство в сфере регулирования несостоятельности (банкротства) и организации деятельности акционерных обществ было слабо проработанным и зачастую становилось инструментом передела собственности в пользу заинтересованных лиц. Так, в России широкое распространение получило явление рейдерства, которое можно в широком смысле охарактеризовать как недружественное поглощение имуще-

¹ Радыгин А.Д., Гонтмахер А.Е., Кузык М.Г., Межераупс И.В., Свейн Х., Симачев Ю.В., Шмелева Н.А., Энтов Р.М. Институт банкротства: становление, проблемы, направления реформирования. – М.: ИЭПП, 2005. – С. 7.

ства, земельных комплексов и прав собственности, которое осуществляется при наличии неразвитой правовой базы с использованием административного и силового ресурсов¹.

Распространение корпоративных захватов отчасти можно объяснить особенностями проведения приватизации, когда большинство предприятий акционировалось по «принципу трудового коллектива», что на первый взгляд можно назвать справедливым. Но следствием подобного распределения явилось распыление пакета акций и в результате – отсутствие реального собственника, заинтересованного в развитии бизнеса. Дивиденды на предприятиях, как правило, не выплачивались, реализовать пакеты акций на рынке было практически невозможно, вследствие чего работники с легкостью соглашались продать их внешнему инвестору фактически по любой цене.

Стремительное развитие рейдерства как особого вида деятельности началось в 1998 г. после принятия Закона о несостоятельности, нормы которого позволяли инициировать «искусственное» банкротство для захвата чужой собственности. Руководствуясь либеральным принципом «разрешено все, что не запрещено», рейдеры использовали право арбитражного управляющего на выпуск акций или долговых инструментов, например, облигаций. Поэтому в России стала возможной ситуация, когда одним из главных способов захвата предприятий стал приход на предприятие «нужного» арбитражного управляющего. В случае эмиссии акций у компании мог сразу появиться новый собственник, а при выпуске облигаций фактически в процессе судебного разбирательства участвовала только одна сторона – кредитор, который скупил долги и получил право преобладающего голоса на собрании кредиторов. Таким образом, стоило кому-то «положить глаз» на предприятие, дальше шла определенная процедура, затраты на которую легко просчитывались. На основе проведенного Комитетом Госдумы по собственности анализа², можно утверждать, что предприятие меняло собственника, тогда как государство как кредитор и прочие кредиторы оказывались в стороне.

Таким образом, можно сказать, что законодательство о несостоятельности девяностых годов не обеспечивало надлежащую защиту ни должников, ни кредиторов, вследствие чего произошла деформация социального назначения института банкротства.

¹ Отчет о качественном социологическом исследовании «Рейдерство как социально-экономический и политический феномен современной России». Центр политических технологий «ПОЛИТКОМ.RU», Москва, май 2008. – www.politcom.ru.

² Плескачевский В.С. Проект законодательных мер по предупреждению рейдерства // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2009, №1 (38). – С. 73.

В результате продолжающегося процесса реформирования концепции регулирования банкротства 26 октября 2002 г. был принят новый Федеральный закон №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон 2002 г.), который действует с учетом некоторых изменений и сейчас. Процедура банкротства в целом не подверглась существенному изменению, однако в целях расширения возможностей для реабилитации должника был введен еще один механизм – финансовое оздоровление. Основные отличия финансового оздоровления от традиционной восстановительной процедуры внешнего управления заключаются:

- в различиях льготных мероприятий, позволяющих должнику восстановить платежеспособность;
- в необходимости выполнения различных условий для введения процедур (более жестких для финансового оздоровления);
- в возможности управления бизнесом со стороны прежнего руководителя должника (при серьезных ограничениях в действиях и наличии внешнего контроля) в случае финансового оздоровления, тогда как процедуру внешнего управления обязательно проводит назначенный судом арбитражный управляющий.

В целом Закон 2002 г. изначально оценивался как «повышающий степень соблюдения прав собственников, усиливающий роль государственных органов, имеющий механизм контроля и увеличивающий прозрачность процессов оценки и продажи имущества банкрота, что должно позволить избежать махинаций»¹.

Можно выделить следующие основные положения принятого в 2002 г. Закона, имеющие наиболее важное значение для последующего развития института банкротства в России:

- снижение риска злоупотреблений правами со стороны кредиторов, которые при подаче заявления о банкротстве должника в суд обязаны представить доказательство имевших место попыток взыскания задолженности в процессе исполнительного производства;
- расширение механизмов защиты прав добросовестных собственников компаний-должника, которые (помимо возможности проводить финансовое оздоровление) получили право выступать в качестве участника процесса – опротестовывать в

¹ Смольский А.П. Институт банкротства: сущность, особенности и проблемы функционирования на современном этапе // Экономический анализ. Теория и практика, 2009. №10. – С. 10.

суде требования кредиторов, прекращать процедуру банкротства, расплатившись по долгам предприятия – чего не было ранее;

- повышение эффективности контроля за деятельностью арбитражных управляющих посредством учреждения для этой цели саморегулируемых организаций (СРО), членами которых обязаны быть все арбитражные управляющие, а также введения страхования их ответственности.

Таким образом, с развитием законодательства само понятие «несостоятельности (банкротства)» претерпело изменения: при определении критерия несостоятельности в Законе 1998 г. и 2002 г. законодатель отказался от принципа неоплатности долга, который присутствовал в Законе 1992 г., в пользу принципа неплатежеспособности (неспособности удовлетворить требования по денежным обязательствам). Несмотря на существенные различия этих нормативных актов, которые по-разному определяли признаки и условия возбуждения дел о несостоятельности, статус и регулирование деятельности арбитражных управляющих и т.д., общая направленность концепции регулирования несостоятельности на восстановление платежеспособности должника и спасение его бизнеса оставалась неизменной и со временем только усиливалась.

Составить представление о практике применения описанных законов позволяет изучение динамики принятых к производству дел о банкротстве за период развития института с 1993 г. по 2002 г. (рис. 7).

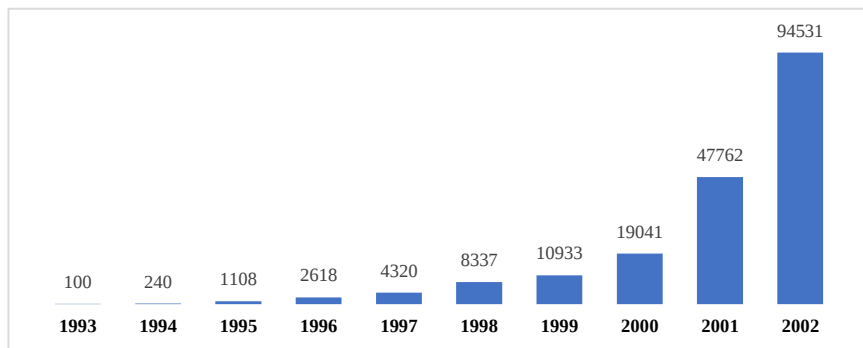


Рис. 7. Количество принятых к производству заявлений о банкротстве предприятий в 1993-2002 гг.¹

¹ Источник: составлено автором по: Витрянский В.В. Реформа законодательства о несостоятельности (банкротстве) // Специальное приложение к Вестнику Высшего Арбитражного Суда РФ, 1998. №2. – С. 79; Данные Высшего арбитражного суда РФ.

Характерно, что колебания количества открытых дел по годам связаны не только с изменениями экономической конъюнктуры и кризисами, но и в значительной степени с обновлениями законодательства. Так, введение в действие Закона 1998 г. привело к резкому увеличению количества банкротств, поскольку большинство российских фирм накопили значительную задолженность перед бюджетом и перед частными кредиторами до 1998 г. вследствие отсутствия эффективных постановлений об осуществлении банкротства. Огромный всплеск дел о банкротстве в 2002 г. связан с новациями в регулировании, получившими законченное выражение в новом законе о банкротстве.

Таким образом, становление и развитие института банкротства в России как важнейшего института рыночной экономики обусловлено экономическими преобразованиями 90-х годов, направленных на смену парадигмы экономического развития страны. Однако трансформация планового хозяйства была проведена в короткие сроки методом «шоковой терапии» при отсутствии необходимой инфраструктуры и превентивных подготовительных мероприятий, способных снизить негативные последствия перехода, что привело к возникновению существенных противоречий. В результате проведенной либерализации цен и допуска иностранных производителей на российский рынок множество отечественных предприятий оказались неконкурентоспособными, что привело к массовому кризису неплатежей, регулировать который был призван первый закон о банкротстве 1992 г.

Структурная перестройка экономики путем приватизации государственных предприятий привела к нарушению их целостности, разбалансированию внутренних механизмов, необходимых для нормальной деятельности. Принятый в 1998 г. новый закон о банкротстве, призванный обеспечить возврат средств кредиторам, в реальности превратился в инструмент легального захвата собственности, способствовал распространению рейдерства, отчасти возникшего в результате использованных методов приватизации.

Начатые институциональные преобразования, следствием которых стало уничтожение институтов внутриотраслевой и макроэкономической координации, препятствовали эффективной перестройке, в результате чего многие предприятия, ранее работавшие за счет государственных заказов, оказались неспособными адаптировать свою деятельность к рыночному типу хозяйствования. Трансформационный спад и общий мировой финансовый кризис 1998 г., сопряженный с ухудшением финансовой дисциплины, послужили предпосылками для разра-

ботки Закона о банкротстве 2002 г., предполагающего проведение реабилитационных процедур в отношении предприятий, потенциально способных вписаться в рынок.

3.1.2. Модернизация действующего законодательства о несостоятельности (банкротстве)

Действующий Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» является одним из старейших и одновременно наиболее часто обновляемых нормативно-правовых актов в современной России: так, по состоянию на февраль 2021 г. за 18 лет было принято 118 редакций, которые в совокупности внесли в Закон 1604 изменения¹. Для сравнения: в немецкий Закон о несостоятельности *Insolvenzordnung* (InsO), принятый в 1994 г., к настоящему моменту было внесено всего 50 изменений.

Однако несмотря на высокую законотворческую и публикационную активность по тематике банкротства, в настоящее время в научной литературе отсутствуют интегральные исследования процесса эволюции российского законодательства о банкротства за весь период его существования, который нуждается в более детальном изучении как количественных, так и содержательных аспектов такой модернизации, ее последствий и перспектив.

Объем и содержание текущего закона о банкротстве постоянно увеличивалось: если первый Закон 1992 г. содержал 51 статью, второй Закон 1998 г. – 189 статей, то первоначальная редакция текущего Закона, принятая в 2002 г., уже 233 статьи. Спустя 18 лет в нем сохранилась нумерация, но число статей увеличилось до 515 за счет добавления промежуточных разделов, т.е. в среднем закон расширялся на 16 статей в год. Рост объема происходил преимущественно за счет добавления разделов по банкротству отдельных категорий должников – финансовых организаций (включая кредитные и страховые), застройщиков, а также введения института банкротства гражданина (табл. 2). Подобные нововведения, с одной стороны, были продиктованы требованиями времени по мере развития рыночной экономики в России, с другой – излишне регламентировали правоприменение, оставляя, как будет показано дальше, возможности неоднозначной трактовки положений, а также недобросовестного поведения сторон.

¹ По состоянию на 26.02.2021.

Сравнение текстов Закона в редакциях 2002 г. и 2020 г.¹

Наименования разделов Закона	Редакция 26.10.2002	Редакция 22.12.2020
	Число статей	
Глава I. Общие положения	29	42 ²
Глава II. Предупреждение банкротства	2	2
Глава III. Разбирательство дел о банкротстве в арбитражном суде	30	51 ³
Глава IV. Наблюдение	14	15
Глава V. Финансовое оздоровление	17	18 ⁴
Глава VI. Внешнее управление	31	39 ⁵
Глава VII. Конкурсное производство	26	28 ⁶
Глава VIII. Мировое соглашение	18	18
Глава IX. Особенности банкротства отдельных категорий должников – юридических лиц	34	241
§1. Общие положения	1	1
§2. Банкротство градообразующих организаций	8	8
§3. Банкротство сельскохозяйственных организаций	3	3
§4. Банкротство финансовых организаций	10	190
§5. Банкротство стратегических предприятий и организаций	7	7
§6. Банкротство субъектов естественных монополий	5	5
§7. Банкротство застройщиков	0	25
§8. Особенности банкротства участника клиринга и клиента участника клиринга	0	2
Глава X. Банкротство гражданина	22	44
§1. Общие положения	12	утр. силу
§1.1. Реструктуризация долгов гражданина и реализация имущества гражданина	0	32

¹ Источник: составлено автором.² Статьи 10, 23, 24, 25, 26 утратили силу, но остались в Оглавлении, чтобы не изменять общую нумерацию.³ Добавлена Глава III.1. Оспаривание сделок должника, Глава III.2. Ответственность руководителя должника и иных лиц в деле о банкротстве.⁴ Добавлена одна статья о погашении учредителями (участниками) должника, собственником имущества должника – унитарного предприятия и (или) третьим лицом задолженности по обязательным платежам в ходе процедуры.⁵ Добавлены 10 статей о продаже имуществе должника с привлечением оператора электронных площадок⁶ См. предыдущий комментарий + Добавлена Статья 142.1. Погашение требований кредиторов путем предоставления отступного.

§2. Особенности банкротства индивидуальных предпринимателей	3	3
§3. Особенности банкротства крестьянского (фермерского) хозяйства	7	7
§ 4. Особенности рассмотрения дела о банкротстве гражданина в случае его смерти	0	2
Глава X.1. Особенности участия кредиторов по договору синдицированного кредита (займа) в деле о банкротстве должника	0	2
Глава XI. Упрощенные процедуры, применяемые в деле о банкротстве	7	12
§1. Особенности банкротства ликвидируемого должника	3	3
§2. Банкротство отсутствующего должника	4	4
§3. Банкротство специализированного общества и ипотечного агента	0	5
Глава XII. Заключительные и переходные положения	3	3
Общее число статей	233	515

Закон о банкротстве выступает конституирующей основой государственного управления в сфере банкротства, поэтому выявление и оценка изменений Закона является важной задачей для достижения цели диссертационного исследования. Несмотря на то, что в 2002 г. появившийся Закон о банкротстве считался более сбалансированным, чем предшествующие версии, к началу 2021 г. было принято 118 новых редакций текста¹. Этот процесс отражает эволюцию института банкротства в современной России и нуждается в более глубоком изучении как количественных, так и содержательных аспектов реформирования, его последствий и перспектив.

Методология проведенного нами исследования предполагает последовательное сравнение 118 редакций Закона (по состоянию на 09.02.2021 г.) и основывается на трех измерениях: (1) изучении числа изменений, предлагаемых каждой редакцией, (2) даты вступления изменений в силу, (3) содержательной значимости изменений с точки зрения влияния на развитие института банкротства. Первые два аспекта относятся к вертикальному (хронологическому анализу) регулирования банкротства, третий – к горизонтальному, содержательному анализу. Основные характеристики этого исследования представлены ниже.

- Источники данных для анализа: оригинальные тексты Закона взяты из двух справочно-правовых систем – «Консультант-плюс» (112 редакций) и «ГАРАНТ» (113 редакций) (далее –

¹ По состоянию на 19.02.2020 г. число редакций составляло 104.

Системы). Общее число редакций может не совпадать с перечнем и количеством редакций, представленных в последнем варианте Закона¹.

- Итерации анализа: на страницах сайтов Систем, посвященных Федеральному закону №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», вручную автором производится последовательное сопоставление двух редакций Закона – предыдущей (прошлой) и следующей; рассчитывается число «изменений» в тексте (они либо «подсвечены» в Системах, либо обнаружены автором самостоятельно методом сплошного вычитывания); производится содержательная группировка найденных изменений по 11 категориям (раздел 2.2 диссертации).
- Ограничения анализа: иногда проследить точное количество изменений в конкретной редакции затруднительно, т.к. включены новеллы, уже введенные ранее, но вступившие в силу спустя определенный период времени (такие несоответствия подлежали выявлению и исключению вручную). К примеру, де-факто нормы о возможности банкротства гражданина, вступили в силу с 1 октября 2015 г., т.е. спустя 3 месяца после их введения редакцией от 29.06.2015 г. №154-ФЗ, хотя де-юре существовали с момента принятия Закона в 2002 г.; нормы о минимальном размере компенсационного фонда саморегулируемых организаций арбитражных управляющих – с 1 января 2019 г., т.е. через 4 года после выхода соответствующей редакции от 29.12.2015 г. №391-ФЗ.
- Допущения анализа: часть редакций Закона отнесена автором к «техническим» – связанным с терминологическими изменениями после вступления в силу соответствующих нормативных актов, исправлениями опечаток, внесением незначительных уточнений в текст Закона. Несмотря на то, что около 40% всех редакций Закона являются техническими и вносят несущественные однотипные изменения, более 96% изменений, внесенных всеми редакциями, являются все же содержательными.

На рис. 8 представлены обобщенные результаты вертикального анализа, позволяющего проследить хронологию развития современного регулирования сферы банкротства в России и сделать важный вывод о

¹ Это обусловлено тем, что ИПС «Консультант-плюс» часто включает в число изменений в следующей редакции изменения, отраженные в одной из предыдущих редакций, вступающие в силу в момент, когда была принята следующая редакция.

том, что количество редакций Закона и внесенных ими изменений не имеет прямой связи с интенсивностью подачи заявлений о банкротстве компаний, то есть эффект государственного регулирования банкротства не проявляется в течение одного года после проведения реформ.

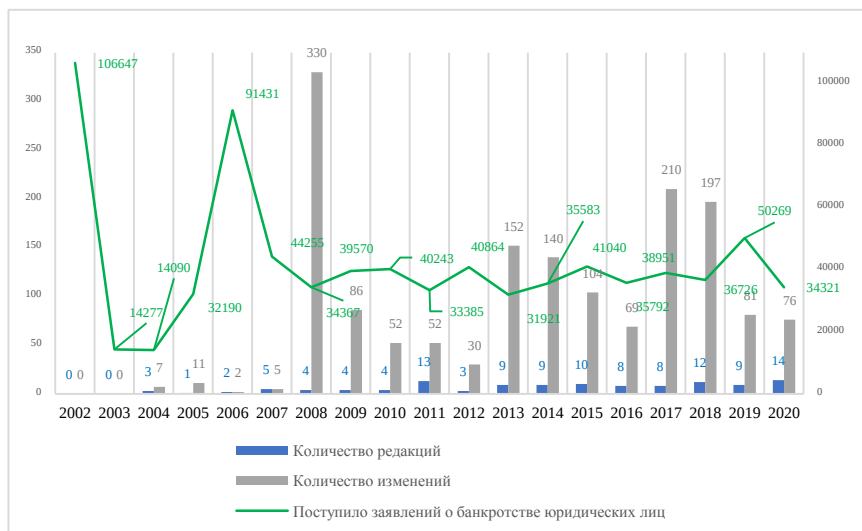


Рис. 8. Взаимосвязь количества редакций Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», внесенных ими изменений и количества поступивших заявлений о банкротстве юридических лиц в 2004–2020 гг.¹

Исходя из динамики числа поданных заявлений о банкротстве, представленных на рис. 8, можно выделить **факторы, влияющие на интенсивность банкротств компаний в России**. Резкое падение количества дел в 2003 г. связано с введением нормы, в соответствии с которой дела о банкротстве «отсутствующих» (не имеющих средств для проведения процедуры банкротства) должников перестали возбуждаться. До 2002 г. дела в отношении подобных должников составляли около 77% всех начатых дел. Увеличение количества возбужденных дел о несостоятельности в 2005–2006 гг. и их резкое падение к 2007 г. связано с тем, что в 2004 г. в бюджете были вновь выделены средства для проведения

¹ Источник: составлено автором по материалам систем «КонсультантПлюс», «ГАРАНТ», данным судебной статистики Высшего арбитражного суда РФ (2002–2013) и Судебного департамента при Верховном суде РФ (2014–2020).

упрощенных процедур банкротства «отсутствующих должников». Однако в 2006 г. была усложнена процедура подачи заявления о признании отсутствующего должника банкротом – введена необходимость предоставлять доказательства, и, соответственно, с 2007 г. количество дел в отношении таких должников вновь сократилось. Исходя из приведенных данных, можно сделать вывод о том, что количество банкротств в России связано с экономическими условиями и изменением финансово-экономической устойчивости бизнеса лишь частично: в равные по экономическим условиям, благополучные для России 2005-2007 гг. количество банкротств отличалось по годам в 2-3 раза, кризисные 2008-2009 гг. не вызвали резкого увеличения банкротств. Количество банкротств в 2008 г. даже снизилось по сравнению с 2007 г. и составило 90% от 2007 г., в 2009 г. количество открытых процедур несостоятельности увеличилось по сравнению с 2008 г. на 31%.

Снижение числа банкротств в 2013 г. обусловлено некоторой стабилизацией состояния бизнеса после подъема деловой активности в 2012 г. Однако ухудшаются финансовые результаты, рентабельность, происходит стагнация инвестиционной деятельности. Рост заявлений о банкротстве компаний в 2014-2015 г. обусловлен шоками, связанными с ухудшением условий банковского кредитования и рефинансирования предприятий, сокращением совокупного спроса, закрытием внешних финансовых рынков вследствие введенных международных санкций.

Снижение банкротств в 2016 г. связано с постепенной адаптацией компаний к новым условиям и восстановлением финансовых результатов деятельности компаний вследствие девальвации, увеличением грузооборота транспорта, ростом производства в «импортозамещающих» отраслях (сельском хозяйстве), наличием «запаса прочности» у компаний основных отраслей, который позволил им выжить в том числе за счет продажи недвижимости, ростом цен реализации (и соответственно, увеличением выручки) в отраслях электроэнергетики, пищевой промышленности, металлургии. Рост числа банкротств в 2017 г., по нашему мнению, обусловлен политикой плавного снижения ключевой ставки и некоторым повышением доступности кредитов, стагнацией платежеспособного потребительского спроса, затяжным характером падения реальных располагаемых доходов, медленным восстановлением инвестиционного спроса компаний.

Снижение числа банкротств в 2018 г. объясняется продолжающимся курсом Банка России на снижение процентных ставок, увеличением прибыльности ведения бизнеса. Значительный рост банкротств в

2019 г. подтверждает гипотезу об увеличении числа банкротств в относительно благоприятные периоды. Снижение числа банкротств в 2020 г. безусловно связано с введением моратория с апреля 2020 г. по январь 2021 г. – мерой, которая смогла искусственно сдержать волну банкротств, несмотря на общие негативные тренды в экономике (снижение платежеспособного спроса, рост инфляции и волатильности курса национальной валюты, снижения рентабельности и инвестиций в основной капитал). По оценкам экспертов ЦМАКП, из статистики 2020 г. «выпало» около 2000 потенциальных банкротов, 200 из которых относятся к среднему и крупному бизнесу¹. Положительное влияние на снижение банкротств оказали государственные меры поддержки пострадавших отраслей. Ожидаемого всплеска банкротств не произошло и по результатам первого квартала 2021 г.

Возвращаясь к *хронологическому анализу реформирования законодательства* – второй части рис. 8 с числом редакций Заокна 2002 г. и внесенных им изменений, отметим, что попытки приведения Закона как основы регулирования банкротства в соответствие с требованиями времени начинаются с 2004 г., однако вплоть до 2008 г. все 11 редакций носят уточняющий, технический характер. Наибольшее число изменений – 320 в 2008 г. – было введено одним документом, редакцией Закона от 30.12.2008 №296-ФЗ. Эти изменения дополняли институт банкротства новыми важными компонентами: созданием саморегулируемых организаций арбитражных управляющих (далее – СРО АУ) для управления и контроля за их профессиональной деятельностью, созданием Единого федерального реестра сведений о банкротстве (ЕФРСБ) для увеличения уровня раскрытия информации. Выпущенная в тот же день (30.12.2008 г.) другая редакция №306-ФЗ, включала всего 8 изменений и была направлена на достижение баланса интересов между разными группами кредиторов: был введен новый порядок распределения выручки от продажи предмета залога, когда за счет 20% полученных средств обеспечивалось погашение требований менее защищенных, чем залоговые, кредиторов первой и второй очередей (обычно работников фирмы-должника).

Следующим значимым этапом модернизации современного института банкротства в России становится 2009 г.: закладываются основы

¹ Рыбалка А. Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции, 2020 год // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования ЦМАКП. 19.01.2021. – URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/PROM/2021/Bnkrpc-2020.pdf

института оспаривания сделок должника, осуществляется переход к системе электронных торгов при реализации имущества предприятия-должника (60 изменений в ред. от 19.07.2009 №195-ФЗ).

В 2010 и 2011 г. вводятся точечные новеллы в сфере саморегулирования, создается почва для разработки единых федеральных стандартов профессиональной деятельности арбитражных управляющих и СРО АУ, увеличения информационной открытости, а также новая специальная категория должников – застройщики.

В последующие 2012-2013 гг. проводится постепенная работа по уточнению особенностей банкротства отдельных категорий должников – застройщиков, финансовых организаций (в т.ч. микрофинансовых, страховых, сельскохозяйственных, специализированных обществ и ипотечных агентов), усиления ответственности арбитражных управляющих. В этот период также начинают формироваться основы для последующего отказа от отдельного закона, регулирующего банкротство банков¹: соответствующий порядок позже будет интегрирован в новый раздел о финансовых организациях, систематизированный с учетом их многообразия. Отдельным направлением реформирования института банкротства в данный период являлось развитие саморегулирования профессиональной деятельности арбитражных управляющих: созданное в 2008 г. Национальное объединение СРО АУ разрабатывает и принимает Федеральные стандарты в области обучения управляющих, контроля СРО АУ за их работой, формирования профессионального реестра арбитражных управляющих.

2014 год можно обозначить как период серьезного реформирования регулирования сферы банкротства: традиционно в конце года принимается Федеральный закон от 29.12.2014 №482-ФЗ, «направленный на повышение эффективности применения процедур банкротства»², который вносит значимых 65 изменений. Основными из них являются:

- увеличение минимальной суммы задолженности, достаточной для подачи заявления о банкротстве юридического лица со 100 тыс. руб. до 300 тыс. руб.³ – для решения проблемы автоматического запуска процедуры банкротства при наличии весьма

¹ Федеральный закон от 25 февраля 1999 года №40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций».

² Пояснительная записка к Проекту федерального закона №460633-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 26.02.2014.

³ Для стратегических предприятий и субъектов естественных монополий – с 500 тыс. руб. до 1 млн руб.

небольшой суммы задолженности, которая в 90% случаев приводит к ликвидации должника. Однако на практике этого не случилось, т.к. предлагаемые в первоначальной редакции более комплексные признаки банкротства (комбинация критериев неплатежеспособности, неоплатности и угрозы неплатежеспособности) не вошли в финальный вариант;

- введение привилегий для банков-кредиторов по обращению в суд с заявлением о банкротстве должника с даты возникновения у него признаков банкротства, т.е. без предварительного «просуживания долга» в рамках исполнительного производства;
- введение обязательного страхования ответственности арбитражных управляющих;
- ужесточение требований к компенсационному фонду СРО АУ;
- установление порядка работы саморегулируемых организаций операторов электронных площадок, проводящих торги;
- уточнение порядка замещения активов должника во внешнем управлении;
- изменение норм о предупреждении банкротства в части ужесточения ответственности руководителей за несвоевременное информирование о наличии признаков банкротства;
- завершение консолидации регулирования банкротства компаний и финансовых организаций: специальный закон о банкротстве банков утратил силу, а обновленные нормы были интегрированы в текст действующего единого Закона (в виде раздела 4.1).

В 2015 г. основным событием в сфере банкротства стала активизация банкротства граждан, не являющихся предпринимателями – давно назревшая инициатива, акселератором для принятия которой послужил форсированный кризисом 2014 г. рост просроченной задолженности по кредитам физических лиц. В частности, по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. просроченная задолженность граждан выросла за год почти на 52% – с 440,3 млрд руб. до 667,5 млрд руб. по состоянию на 1 января 2015 г.¹ Период адаптации к новым правилам был достаточно коротким: вступление в силу положений редакции от 29.06.2015 №154-ФЗ откладывалось лишь на 4 месяца – до 1 октября 2015 г., когда и начали

¹ Филимонов А. Закон о банкротстве граждан: что ждет должников с 1 июля 2015 года // ГАРАНТ.РУ, 16.02.2015. – URL: <http://www.garant.ru/article/607699/>.

применяться нормы. К концу годы были уточнены положения о банкротстве индивидуальных предпринимателей; ужесточена ответственность арбитражных управляющих за нарушения, установлены максимальные пределы их процентного вознаграждения в процедуре наблюдения и для сверх крупных должников с балансовой стоимостью активов выше 10 млн руб.

На протяжении 2016 г. создавалась почва для значимого шага по окончательному оформлению института субсидиарной ответственности контролирующих должника лиц: этому посвящены 28 поправок из 68 за весь год, посвященных уточнению связанных понятий (контролирующих должника лиц, их действий (бездействия)) и проч.

2017 г. и 2018 г. также ознаменованы дальнейшим развитием регулирования банкротства отдельных категорий должников – застройщиков (201 изменение), кредитных организаций (66 изменений), страховых организаций (39 изменений).

Завершая вертикальное (хронологическое) исследование развития государственного регулирования банкротства в России, следует отметить отсутствие прямой зависимости между характером вводимых изменений и заданным периодом на адаптацию к ним участников отношений несостоятельности – наиболее значимые реформы вступали в силу сразу, либо через месяц. Только 21% редакций имел отложенное действие в виде вступления в силу через 180 дней со дня официального опубликования текста, 13,2% редакций содержали особые условия для вступления в силу ряда положений.

Большинство редакций (65%) вступало в силу со дня официального опубликования, но часто в конце календарного года, что предполагало вынужденно быструю переориентацию профессионального сообщества на новые условия, ускоренное формирование практики, часто – работу при отсутствии четких рекомендаций по практическому исполнению новых юридических и экономических норм. К примеру, нормы о банкротстве граждан предусматривали (аналогично юридическим лицам) проведение анализа финансового состояния должника, который не может быть проведен по методикам, разработанным для юридических лиц (с набором коэффициентов, выявлением трендов за последние три года, оценкой безубыточности деятельности), и на практике сводится лишь к оценке имущества гражданина для понимания возможностей его продажи и погашения обязательств. При этом финансовые управляющие (как новая категория арбитражных управляющих) отказывались работать в процедурах банкротства граждан ввиду низкой фиксированной

оплаты труда, которая первоначально составляла 10 тыс. руб. за всю процедуру, и отсутствия понятных механизмов ее проведения.

Хронологический анализ показал постепенное усложнение регулирования отношений банкротства в соответствии с требованиями времени, детализацию управления несостоятельностью отдельных категорий должников, банкротство которых имеет негативные социальные последствия. Однако попытки государственного регулирования банкротства адаптироваться к изменениям в экономике не всегда можно назвать своевременными и удачными, несмотря на то, что активизация процессов реформирования происходила преимущественно в годы макроэкономических кризисов. При этом введенные нововведения обычно не оказывали существенного влияния на динамику заявлений о банкротстве компаний.

«Горизонтальное» исследование текстов основных поправок в законодательство о банкротстве как основы регулирования данной сферы проводилось методом *качественного (структурного) контент-анализа*, который позволяет подчеркнуть неоднозначность и комплексность изучаемых явлений, их взаимосвязь¹: были выделены 10 категорий для группировки изменений законодательства, представленные на рис. 9.

1. Понятийный аппарат	2. Права кредиторов	3. Права должника	4. Ответственность должника	5. Реабилитационные процедуры
6. Деятельность арбитражных управляющих	7. Деятельность СРО АУ	8. Банкротство отдельных категорий должников	9. Информационная прозрачность	10. Торги

Рис. 9. Категории анализа реформ законодательства в сфере банкротства²

Полученные результаты заключаются в следующем³:

1. Понятийный аппарат в отдельные периоды подвергался значимым корректировкам, демонстрирующим стремление законодателя изменить общий вектор развития института банкротства, что можно оценить положительно. Имевший место в 2008 г. ряд терминологических сдвигов демонстрирует формальную переориентацию с очевидно прокредиторской модели на интересы должника и восстановление проблемного бизнеса, что подтверждается изменением понятийного аппарата.

¹ Кирпиков А. Р. Качественный контент-анализ как метод исследования // Культура, личность, общество в современном мире: методология, опыт эмпирического исследования. – Екатеринбург. – 2018. – №. 21. – С. 67-74.

² Источник: составлено автором.

³ Подробнее см.: Львова О.А. Российский институт банкротства в условиях его правовой трансформации // Актуальные проблемы экономики и права. 2021. Т. 15, №2. С. 249-269.

Однако заметно отсутствие общей концепции реформирования, в результате чего изменения тезауруса, внесенные в текст Закона, не привели к изменениям на практике.

2. Права и интересы кредиторов укрепляются за счет реформ:

- Собрание кредиторов получает возможность влиять на арбитражного управляющего в деле о банкротстве, приобретая права ходатайствовать о назначении управляющего, работавшего в процедуре наблюдения, на следующую процедуру банкротства, выбирать не только саморегулируемую организацию, но и конкретную кандидатуру арбитражного управляющего, устанавливать размер и порядок выплаты ему дополнительного вознаграждения и увеличивать его фиксированную часть.
- Сокращается срок конкурсного производства с одного года до шести месяцев (при возможности продления еще на полгода) – для целей ускорения расчетов с кредиторами.
- Расширяются полномочия конкурсных кредиторов, требования которых обеспечены залогом (так называемых обеспеченных, залоговых кредиторов): они получают право голоса на собраниях во всех процедурах банкротства по вопросам, связанным с назначением и отстранением арбитражного управляющего, а также с переходом из конкурсного производства во внешнее управление.
- Определяется порядок разрешения разногласий между кредиторами, требования которых обеспечены одним и тем же предметом залога.
- Усиливаются позиции конкурсных кредиторов-банков, которые получили привилегированное право на обращение в суд с заявлением о банкротстве должника с даты возникновения у него признаков банкротства без «просуживания» задолженности в суде. Это возможно при условии предварительного опубликования уведомления о таком намерении за 15 дней до подачи заявления о банкротстве.
- Усиливаются позиции «необеспеченных» кредиторов: меняется порядок распределения выручки от продажи предмета залога, когда только 70% направляется кредитору-залогодержателю, 20% – на погашение требований кредиторов первой и второй очереди, 10% – на погашение судебных расходов, выплату вознаграждения арбитражному управляющему и при-

влеченным им лицам. Если предмет залога реализовать не удалось, кредитор может оставить его за собой по стоимости на 10% ниже начальной продажной цены, но обязан перечислить установленную пропорцию этой стоимости для погашения требований других групп.

- Усиливается защита прав работников (и бывших работников) должника: в 2009 г. они получают право на обращение в суд с заявлением о банкротстве работодателя. В 2012 г. была ратифицирована Конвенция №173 о защите требований трудящихся в случае неплатежеспособности предпринимателя, которая устанавливает не только привилегии в удовлетворении требований кредиторов, но и создание гарантийных учреждений для выплаты задолженности по заработной плате

3. Права и интересы должника представляют собой предмет исследования, изученный в меньшей степени, чем права кредиторов, и потому нуждаются в уточнении при проведении контент-анализа реформ. Обычно права должника исследуются лишь в части его ответственности перед кредиторами, либо сравнивается спектр полномочий в обычной ситуации и в процедурах банкротства. По нашему мнению, во-первых, следует рассматривать категорию «прав должника» в двух аспектах в зависимости от субъектного состава лиц, имеющих отношение к несостоятельной компании: (1) ее собственники (участники, учредители, акционеры) и (2) руководители (органы управления). Во-вторых, анализ показал, что понимание круга вопросов, применительно к которым изучаются экономические и менеджериальные права должника, в мировой практике и в России различается. В-третьих, изменение прав должников в России происходит преимущественно в направлении усиления ответственности должников для увеличения уровня возврата кредиторам. В России реформирование происходит в направлении усиления ответственности должника для увеличения уровня возврата кредиторам, тогда как за рубежом изучаются возможности поддержания текущей деятельности несостоятельного бизнеса в процедурах банкротства при финансовом участии собственников/руководителей.

4. Ответственность должника усиливается преимущественно за счет развития института субсидиарной (субстантивной) ответственности при банкротстве и расширения перечня нарушений и круга лиц, которые могут быть признаны контролирующими.

Субсидиарная ответственность по своей сути является субстантивной, дополнительной и предполагает удовлетворение требований креди-

торов за счет личного имущества контролирующих должника лиц при недостаточности имущества компании и наличии следующих оснований: невозможность полного погашения требований кредиторов вследствие действий или бездействия контролирующих лиц, неподача / несвоевременная подача заявления о банкротстве компании, нарушение законодательства РФ о банкротстве. Изначально внесенные в регулирование в 2017 г. новеллы были ориентированы на интенсификацию реального взыскания налоговой задолженности с максимально широкого круга контролирующих должника лиц, включая выгодоприобретателей и бенефициаров, и имели своей целью максимизацию поступлений в бюджет¹, поиск реальных, а не номинальных директоров. Однако впоследствии обращение к субсидиарной ответственности нашло свое применение во многих делах, где налоговая задолженность не была основной.

Пытаясь приостановить возникший ажиотаж, Верховный суд разъяснил, что «привлечение контролирующих должника лиц к субсидиарной ответственности является исключительным механизмом восстановления нарушенных прав кредиторов»², однако на практике данный замысел не был принят во внимание. В результате возникали различные правовые проблемы, связанные с дублированием норм различных ветвей власти, смешением роли правовых институтов, особенностями применения нововведений и проч. Учитывая традиционно высокую долю дел, где имущества должника недостаточно для удовлетворения требований кредиторов, обращение к механизму субсидиарной ответственности, предполагающее поиск конечных бенефициаров компании, имущество которой выведено, стало устойчивой практикой, встречающейся в каждом втором случае.

Кредиторы восприняли данный регулятивный механизм как последнюю возможность повысить возврат своих требований и стали активно пользоваться им, учитывая ретроспективную силу данного института, которая позволяла теперь подвергать исследованию действия контролирующих лиц в течение трех лет до появления признаков банкротства. Так, к 2018 г. число поданных заявлений выросло в 1,9 раза по сравнению с 2016 г., а доля удовлетворенных увеличилась с 16% до 32%. Однако реальная исполнимость решений по субсидиарной ответственности

¹ Письмо от 16.08.2017 № СА-4-18/16148@ «О применении налоговыми органами положений главы III.2 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ». П. 5.2.2.

² Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21.12.2017 №53 «О некоторых вопросах, связанных с привлечением контролирующих должника лиц к ответственности при банкротстве». – П. 1.

не превышает 5%, а права требования к контролирующим лицам реализуются на торгах с огромным дисконтом ввиду нереальности быстрого выявления активов таких лиц и невозможности обращения взыскания на них со стороны самого должника (в лице конкурсного управляющего).

Таким образом, активное развитие института субсидиарной ответственности увеличило нагрузку на суды и дало кредиторам дополнительный инструмент взыскания, который еще не заработал в полную силу ввиду сложности выявления как конечных бенефициаров, так и активов уже привлеченных к ответственности лиц.

5. Реабилитации должника посвящено незначительное количество реформ, которые носят несистемный, точечный, преимущественно формальный характер, а именно:

- Введение возможности «санации» на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве и отказ от термина «досудебная санация».
- Введение дополнительных требований к руководителю должника о раннем оповещении собственников фирмы о наличии признаков ее банкротства, публикации в открытом доступе, принятия всех зависящих от него разумных необходимых мер по предупреждению банкротства, которые, однако, не конкретизированы.
- Введение особых условий оздоровления для сельскохозяйственных организаций.
- Конкретизация обязательного содержания плана финансового оздоровления кредитной организации, включающего: оценку финансового состояния; указание на формы и размеры участия учредителей и иных лиц в финансовом оздоровлении; меры по сокращению расходов на содержание; меры по получению дополнительных доходов; меры по возврату просроченной дебиторской задолженности; меры по изменению организационной структуры; срок восстановления уровня достаточности собственных средств (капитала) и текущей ликвидности.
- Уточнение порядка замещения активов и его цели в конкурсном производстве.

Однако меры по предупреждению банкротства предприятий в российском Законе остаются лишь рамочным заголовком, который не включает в себя хотя бы примерное описание механизма, указание на конкретные способы оздоровления проблемных, но жизнеспособных компаний до введения процедуры банкротства. Модификация этих норм

направлена преимущественно на консолидацию с положениями о субсидиарной ответственности руководителя должника, нежели на создание рабочих инструментов предупреждения банкротства. Сам реабилитационный механизм применительно к обыкновенным организациям-должникам, не имеющим специального статуса, не менялся с момента принятия закона.

6. Развитие регулирования деятельности арбитражных управляющих осуществляется медленно и непоследовательно: профессиональные требования и вознаграждение управляющего менялись единожды и незначительно, повышение квалификации проводится формально, имеется тренд к усилению их ответственности (через введение обязательного страхования, санкций за нарушения, перенос ответственности на СРО АУ). С 2008 г. вознаграждение арбитражных управляющих складывается не только из фиксированной части в зависимости от типа процедуры банкротства, но включает и «стимулирующую» процентную часть, привязанную к балансовой стоимости активов должника. Фиксированная часть не менялась на протяжении всего периода, а порядок исчисления переменной части ориентирует арбитражных управляющих на сознательный выбор более крупных объектов, не мотивирует к проведению реабилитационных процедур. Слабая материальная заинтересованность и недостаточный уровень квалификации арбитражных управляющих на фоне слабого контроля со стороны СРО¹, присутствие коррупционной составляющей в их действиях не позволяют эффективно проводить реабилитацию должника.

7. Активное развитие института саморегулирования деятельности арбитражных управляющих включает увеличение ответственности СРО АУ за нарушения, допущенные их участниками, усиление контроля за деятельностью управляющих, интенсивную работу по утверждению необходимых федеральных стандартов в сфере арбитражного управления. Однако институт саморегулируемых организаций арбитражных управляющих находится на промежуточной стадии формирования: функция стандартизации профессиональной деятельности не получила должного распространения, контроль за членами СРО АУ осуществляется формально, при этом имущественная ответственность СРО АУ за своих участников увеличивается. Исследование позволяет сделать вывод о промежуточной стадии формирования института саморегулирования деятельности арбитражных управляющих в России, кото-

¹ Подробнее см.: Львова О.А. Контроль за деятельностью арбитражного управляющего в процедурах банкротства // Научно-практический журнал «Вестник АКСОР», 2013. №2 (26).

рый реализует свои функции не в полной мере на всех уровнях. Несмотря на высокие статистические показатели контрольной деятельности СРО АУ по числу проводимых ими проверок, положительные оценки уровня развития института саморегулирования в ежегодных докладах Минэкономразвития¹, в последние годы наблюдается рост размера убытков, причиняемых арбитражными управляющими в делах о банкротстве, что не позволяет сделать вывод о надлежащем выполнении СРО АУ функций по контролю за деятельностью своих членов и применения к ним соответствующих мер ответственности.

8. Реформирование системы торгов имуществом компаний-банкротов претерпело существенную трансформацию: внедрена электронная форма торгов, появились ответственные операторы торговых площадок и саморегулирование их работы, что соответствует общему курсу на цифровизацию экономики. Однако несмотря на рост объемов торгов, сам установленный механизм не позволяет быстро и по максимальной стоимости продавать активы фирм-банкротов.

9. Регулирование *банкротства специальных категорий должников* развивается в направлении минимальной корректировки относительно «традиционных» групп должников (естественных монополий, стратегических предприятий, сельскохозяйственных организаций и крестьянско-фермерских хозяйств) и интеграции отдельных нормативных актов в общий закон о банкротстве. Основной вектор реформирования – развитие института банкротства новых категорий, что проявляется в систематизации норм о разных типах финансовых организаций с особым вниманием к кредитным и введении института банкротства застройщиков. Обычные компании по-прежнему чаще подлежат ликвидации.

10. Увеличение информационной прозрачности банкротства является одним из наиболее успешных направлений реформирования: создан единый центр раскрытия «Федресурс», введена ответственность за нераскрытие, созданы вспомогательные электронные сервисы проверки контрагентов и оценки рисков. При этом не все задачи выполняются: сохраняется ограниченный доступ к торгам при наличии возможностей манипулирования ими, публикации о банкротстве дублируются на бумажном носителе, сведения о банкротстве не являются общедоступными, формированием пула статистических данных о банкротстве занимаются несколько ведомств, что не всегда обеспечивает сопоставимость данных.

¹ Доклад Минэкономразвития России «О состоянии развития саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности в Российской Федерации», 2019 г. – URL: <https://ar.gov.ru/ru-RU/document/default/view/554>.

Завершая горизонтальный контент-анализ эволюции современного государственного регулирования несостоятельности в России, следует отметить, что в отдельные годы наблюдается некоторая дихотомия в развитии института банкротства: периодически, особенно в кризисные периоды, возникают различные законопроекты, которые могли бы изменить общий вектор формирования института параллельно тенденциям в других странах – переориентировать его на модель восстановления бизнеса жизнеспособных должников, внедрить нормы о трансграничном банкротстве, несостоятельности групп компаний, усилить защиту служащих при банкротстве работодателя, однако эти законопроекты по сей день воспринимаются как некая перспективная концепция реформирования, далекая от современных реалий и насущных проблем.

В целом, несмотря на то, что при применении Закона 2002 г. отсутствуют сто явные случаи недобросовестного использования механизма банкротства участниками дела, как это было в 90-е годы, это не отменяет наличия множества существенных пробелов, недоработок и общей необходимости совершенствования российской системы управления банкротством: последовательное применение инструментов банкротства начиная с наблюдения и заканчивая ликвидацией вне зависимости от финансового состояния компании; неэффективная система восстановления бизнеса в процедурах банкротства при невысоком уровне профессионализма арбитражных управляющих; распространение криминальных банкротств; отсутствие регулирования процессов банкротства групп компаний и трансграничной несостоятельности; проч.

По результатам проведенного по оригинальной авторской перекрестной методике хронологического (вертикального) и содержательного (горизонтального) контент-анализа более 1500 изменений законодательства за последние 20 лет, подтвержден несистемный, фрагментарный характер реформирования современного российского института банкротства, не соответствующий глобальным трендам. Он проявляется в разрезе 10 направлений: введение в регулирование терминов, имеющих неоднозначное значение, без механизмов реализации; не сбалансированное с правами должников увеличение прав кредиторов; увеличение ответственности должника без расширения возможностей помощи проблемному бизнесу со стороны собственников; незначительные, «технические» корректировки реабилитационных процедур; непоследовательное регулирование деятельности арбитражных управляющих и саморегулируемых организаций; низко результативная трансформация

системы торгов; увлечение детальным регулированием банкротства специальных категорий должников; сохранение недостаточной информационной прозрачности сферы банкротства.

3.2. Особенности российского механизма банкротства и оценка его результативности

Специфика функционирования института банкротства в России определяется исторически сложившимися экономическими условиями хозяйствования предприятий, а также продолжающимся процессом трансформации экономической системы. Институт несостоятельности требует дальнейшего совершенствования по всем его составляющим, так как на практике одна из основных целей процедур несостоятельности по-прежнему не реализуется – реабилитации и восстановления компаний-должников так и не происходит. Большинство руководителей предприятий неверно понимают антикризисную стратегию компании как стратегию выхода непосредственно из кризиса, тогда как ее целесообразно рассматривать в качестве модели своевременного реагирования на изменения. Это приводит к тому, что на фоне всеобщего понимания небольшой вероятности восстановления бизнеса через процедуру банкротства, во время кризиса именно система несостоятельности выступает преимущественным (если не исключительным) инструментом антикризисного управления.

Несмотря на частые изменения законодательства, до сих пор не сформирована концепция предупреждения банкротства, что нашло свое выражение в существенном ограничении мероприятий по досудебной санации, которые сводятся к предоставлению должнику финансовой помощи, не учитывая других возможностей.

Выполняя сугубо «технические» задачи, направленные на подтверждение факта неплатежеспособности должника, начальная процедура банкротства – наблюдение – не предполагает детального рассмотрения вопроса о восстановлении проблемного бизнеса и в подавляющем большинстве случаев завершается конкурсным производством.

Неработающие реабилитационные процедуры банкротства

Российское законодательство предполагает возможность проведения двух реорганизационных процедур, совокупный срок которых не может превышать 2 года – финансового оздоровления и внешнего управления. Однако при сопоставимом числе открытых дел о банкротстве компаний в других странах, доля реабилитационных процедур в России не превышает 1-2%. В международной практике реорганизация

вводится не менее, чем в 10-20% случаев и активизируется в период экономических кризисов (табл. 3). В США доля реабилитационных процедур в последние годы составляет не менее 25%, что говорит о работающем механизме реорганизации проблемных компаний, которые получают защиту от кредиторов и имеют возможность восстановить бизнес. В Великобритании, где законодательство о банкротстве имеет традиционную прокредиторскую направленность, к процедуре администрирования (аналог российской процедуры внешнего управления) обращаются в 8-12% случаев.

Таблица 3

Доля реабилитационных процедур в России, Великобритании и США в 2003-2020 гг., % от общего числа дел о банкротстве компаний¹

Год	Россия	Великобритания	США
2003	21,6	4,4	24,2
2004	13,9	10,5	26,8
2005	4,1	13,8	15,1
2006	1,2	20,0	23,6
2007	2,6	15,9	20,3
2008	2,3	22,8	21,3
2009	1,8	16,7	22,5
2010	3,0	13,5	20,9
2011	3,9	12,5	20,4
2012	3,1	12,1	22,2
2013	3,2	11,4	23,1
2014	1,1	9,7	22,7
2015	1,1	9,6	24,8
2016	1,2	8,3	25,6
2017	1,1	7,6	27,4
2018	0,9	8,4	27,3
2019	0,5	10,5	26,6
2020	0,8	12,2	36,0

В России относительно высокая доля внешнего управления в 2003-2004 гг. была обусловлена новизной данной процедуры, ее применением к крупным предприятиям, искусственно поддерживаемым государством, однако результативность таких процедур оставалась крайне

¹ Источник: составлено автором по: United States Courts. – URL: <https://www.uscourts.gov/statistics-reports/caseload-statistics-data-tables?tn=F-2&pn=All&t=534&m%5Bvalue%5D%5Bmonth%5D=12&y%5Bvalue%5D%5Byear%5D=>

The Insolvency Service, UK. – URL: <https://www.gov.uk/government/collections/company-insolvency-statistics-releases>; данным ВАС РФ, Судебного департамента при Верховном суде РФ.

низкой: в 2003 г. только в 56 случаях платежеспособность была восстановлена, в 170 случаях – заключено мировое соглашение¹. Далее доля реабилитационных процедур стабильно не превышает 4%, а с 2011 г. составляет не более 1%.

Возможность введения процедуры финансового оздоровления ограничивается жесткими условиями – обязательным предоставлением достаточного обеспечения исполнения обязательств должника в соответствии с графиком погашения задолженности, размер которого должен превышать размер обязательств не менее чем на 20%. При этом исполнение должником обязательств в ходе финансового оздоровления может быть обеспечено залогом, банковской гарантией, государственной или муниципальной гарантией, поручительством. Получается, что условия для введения процедуры финансового оздоровления даже более жесткие, чем условия погашения обязательств перед кредиторами в рамках плана оздоровления и графика погашения задолженности. Требование обеспечения само по себе закрывает возможности применения данной процедуры для многих предприятий.

В результате у фирмы на грани банкротства практически нет реальных шансов на разрешение дела во внесудебном порядке, равно как и на запуск процедуры финансового оздоровления, т.к. средства на нее должны быть заранее заложены в бюджете. Учитывая, что лишь немногие предприятия заблаговременно занимаются прогнозированием своего будущего положения, а также невысокую точность таких прогнозов в условиях волатильной среды, применение финансового оздоровления как инструмента выхода из кризиса едва ли возможно.

Кроме того, эффективной реализации данной процедуры также препятствует низкая компетенция менеджеров, часто не способных разработать комплексную систему мер по выводу фирмы из кризиса, отсутствие у большинства компаний стратегии финансового оздоровления, узость, по сравнению с зарубежной практикой, набора финансово-экономических инструментов, направленных на оздоровление бизнеса.

Явное непонимание сущности и адекватного содержания плана финансового оздоровления подтверждается содержанием ряда действующих нормативных документов, отражающих попытки государственного регулирования этого процесса. К примеру, о недостаточной разра-

¹ Радыгин А. Д., Симачев Ю. В. Институт банкротства в России: особенности эволюции, проблемы и перспективы //Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – №. 2.

ботанности «Методических рекомендаций по составлению плана (программы) финансового оздоровления»¹ свидетельствует узкое понимание финансового оздоровления лишь как плана погашения задолженности и, соответственно, отсутствие рекомендаций по разработке комплексной стратегии оздоровления. Имеющийся документ никак не может выступать в качестве реальной методики по выходу из кризиса для помощи проблемным компаниям.

Помимо низкой степени проработанности, эффективной реализации реабилитационных процедур препятствует отсутствие адекватной системы вознаграждения управляющих, способной повысить их заинтересованность в оздоровлении должника: фиксированное вознаграждение административного управляющего составляет минимальную по отношению к управляющим другими процедурами сумму – 15 тысяч рублей, что говорит о невысокой «ценности» процедуры финансового оздоровления; привязка расчета суммы процентов по вознаграждению управляющего к «балансовой стоимости активов должника» не отражает истинный результат работы управляющего; право собрания кредиторов выплачивать дополнительное вознаграждение администратору ставит под сомнение его независимость.

Принимая во внимание, что администрирование в процедурах банкротства – сложный процесс, требующий серьезной междисциплинарной подготовки, установленные Законом требования к квалификации арбитражных управляющих представляются недостаточными и не способными гарантировать их высокий профессионализм, что также затрудняет эффективную реализацию восстановительных процедур. Функции по повышению уровня профессиональной подготовки управляющих и контролю за соблюдением ими норм права и деловой этики возлагаются на саморегулируемые организации (СРО), членами которых обязательно должны являться управляющие. Однако условия переподготовки (периодичность, сроки) не прописаны; санкции за нарушения, как правило, подразумевают лишь увеличение суммы членских взносов; случаи исключения из СРО, часто контролируемых финансово крепкими компаниями, весьма редки. По нашему мнению, это превращает логичные требования в абстрактные рекомендации, необязательные для выполнения, а институт саморегулирования арбитражных управляющих – в формальность.

¹ Приказ Минпромэнерго России, Минэкономразвития России от 25 апреля 2007 г. №57/134 «Об утверждении Методических рекомендаций по составлению плана (программы) финансового оздоровления».

Таким образом, высокий процент реализации ликвидационной процедуры можно объяснить, во-первых, тем, что существенная часть дел возбуждается в отношении компаний, не имеющих активов. Одной из причин появления подобных должников является преднамеренный вывод активов из компании в преддверии банкротства, который может проводиться как по прямым сделкам (о передаче имущества на основании договоров купли-продажи или мены, переводе денежных средств со счета должника на иные счета), так и по косвенным операциям (вывод денежных активов с использованием конструкции займа или погашение простого векселя; вывод имущества через залоговые схемы, через реализацию акции акционерных обществ либо через исполнительное производство; внесение имущества в уставный капитал другого юридического лица и т.п.). Использование первой схемы наиболее распространено в России, по причине простоты оформления и длительности признания недействительными такого рода сделок в судах при весьма туманной перспективе для истцов. Вторая схема, связанная с переводом средств в уставные капиталы иных обществ, позволяет осуществить переход права собственности, а дальнейшая реорганизация в форме слияния или присоединения делает невозможным возврат выведенных активов.

Во-вторых, в России в большинстве случаев дела о банкротстве возбуждаются лишь тогда, когда восстановить платежеспособность не представляется возможным. Во многом это связано с тем, что до сих пор банкротство воспринимается как неизбежное прекращение деятельности и ликвидация, судебные процедуры не рассматриваются как возможный способ выхода из кризиса, компании пытаются затянуть открытие дела, надеясь на свои силы. Такая позиция подкрепляется неутешительными данными статистики успешного оздоровления фирм, прошедших через банкротство.

Во многих случаях позитивный (не ликвидационный) исход процедуры банкротства осуществляется путем заключения мирового соглашения, которое может рассматриваться как «квазиреабилитационная» процедура¹. Это характерно для многих стран, однако лишь в России с 2008 г. по 2020 г. наблюдался четырехкратный рост числа заключенных мировых соглашений, тогда как в Англии, например, их доля в общем количестве банкротств имеет тенденцию к сокращению. Начиная с

¹ Предполагается, что «восстановление платежеспособности» является ожидаемым исходом для процедур финансового оздоровления и внешнего управления, поэтому не относится к числу «квазиреабилитаций», а характеризует результативность традиционных реабилитационных процедур. Подробнее см.: Львова О. А. Реабилитационный потенциал банкротства бизнеса: определить, измерить, увеличить //Всероссийский экономический журнал ЭКО. – 2019. – №. 6 (540). – С. 83-102.

2015 г. количество утвержденных мировых соглашений в делах о банкротстве превысило общее число введенных процедур внешнего управления и финансового оздоровления, а также стало наиболее распространенным позитивным исходом дела: в 2019 г. было открыто 186 процедур внешнего управления, в 58 случаях производство по делу было прекращено, из них в двух случаях – по причине восстановления платежеспособности, в 34 – в результате заключения мирового соглашения. В 72% случаев реабилитационные процедуры заканчивались переходом в конкурсное производство.

Таким образом, по статистике в 98% случаев российские компании, вошедшие в процедуру банкротства, ожидает продажа активов и ликвидация посредством конкурсного производства. При этом основными заявителями по делам о банкротстве компаний являются именно кредиторы, которые обращаются к банкротству как к механизму возврата долгов, хотя бы частичного.

Низкая результативность ликвидационной процедуры банкротства

Однако российский институт банкротства не справляется и с задачей ликвидации – рассчитывать на удовлетворение требований незалоговым кредиторам почти не приходится. О накоплении задолженности говорит двукратное увеличение суммы включенных в реестры требований за 5 последних лет, которая к 2020 г. достигла 2,2 трлн руб. При этом удовлетворено из них только 96 млрд руб., что составляет всего 4,5%. За все годы, по которым имеются данные, доля удовлетворенных требований кредиторов не превышает 6,2% и имеет тенденцию к снижению. При этом включенные в реестры требования состоят более, чем на 99% из требований третьей очереди, т.е. банков, торговых и прочих кредиторов. По раскрываемым только за последние два года данным о залоговых кредиторах видно, что банки, имеющие залог, все же могут рассчитывать на более высокий процент возврата за счет его продажи – около 20-30%, тогда как остальные кредиторы вернут не более 4-6,5%¹.

Можно выделить несколько причин столь низкого уровня удовлетворения требований кредиторов.

1. «Портрет» типичной компании-должника: основную массу составляют компании с обязательствами до 3 млн руб., не имеющие активов. В последние годы в 37% случаев компании-

¹ Рассчитано автором по данным ЕФРСБ.

должники вообще не имели имущества (по результатам инвентаризации), а в 60% процедур, завершившихся конкурсом, кредиторы получили «ноль».

2. Высокий уровень распространения криминальных банкротств, которые трудно доказать, привлечь виновных к ответственности и вернуть долг.
3. Длительный срок процедур банкротства, в течение которого активы должника (при их наличии) обесцениваются: типичная процедура банкротства, состоящая из наблюдения и конкурсного производства, длится не менее, чем 2-3 года.
4. Неэффективность системы торгов, когда имущество банкрота продается с дисконтом 60-70% от первоначальной цены.

Несмотря на определенные успехи реформирования системы торгов в виде увеличения количества опубликованных лотов и участников торгов (10910 в 2011 г., 67790 – в 2015 г., 94908 – в 2019 г.), а также безусловный приоритет электронной формы торгов в условиях текущего уровня развития информационных технологий, статистические данные не позволяют сделать вывод о достижении введенным механизмом электронных торгов большинства своих первоначальных целей. Цель максимизации выручки от продажи предприятия должника реализуется через заложенный в ст. 110 Закона о банкротстве способ проведения первых двух торгов посредством аукциона или конкурса¹, что в обоих случаях означает торги на повышение начальной цены, устанавливаемой кредиторами, тогда как для реализации на вторых торгах цена предприятия (как имущественного комплекса) снижается на 10% и актив снова торгуется на повышение. В процедуре конкурсного производства, если первые и вторые торги не состоялись, имущество должника может быть продано посредством публичного предложения, которое представляет собой торги на понижение и одновременно наиболее результативный способ продажи на практике.

Статистика за 2011-2019 гг. показывает, что наиболее часто применимым способом торгов (по количеству выставленных лотов) законо-

¹ Гражданский кодекс РФ дает общие понятия аукциона и конкурса как способов торгов, различающихся наличием условий для покупателя (если условия определены, то проводится конкурс, при их отсутствии – аукцион. Победителем конкурса является участник торгов, предложивший лучшие условия исполнения договора (возможно даже безотносительно цены), а победителем аукциона – участник, предложивший наилучшую цену договора. Подробнее см.: Гражданский кодекс РФ. Часть 1. – Ст. 447, 448.

мерно является первая по установленному законом порядку форма – открытый аукцион, который, однако, признается состоявшимся¹ только в 6% случаев, т.е. 94% открытых аукционов являются безрезультатными и используются только для ликвидного имущества и(или) при высоком уровне свободных денег в экономике, когда участники рынка ищут выгодные долгосрочные вложения. На практике имущество банкротов успешнее всего продается в ходе открытого публичного предложения, где состоявшимися признается уже 50% торгов. Открытый конкурс является третьим по количеству выставленных лотов способом с крайне низким процентом состоявшихся торгов на уровне 4%, который, однако, демонстрирует наибольший рост цен реализации имущества, т.е. применяется в редких случаях для нестандартных объектов².

Анализ объемов реализованного имущества и средней цены лота за 2011-2019 гг., включающий данные по всем площадкам и проведенный посредством сопоставления показателей «начальная цена» и «начальная цена по состоявшимся торгам» со «стоимостью реализованного имущества» показывает, что между начальной ценой (независимо от того, состоялись торги или нет) и фактической ценой продажи актива существует колоссальный разрыв, и в большинстве случаев фактическая цена меняется в сторону понижения.

Подобная ситуация позволяет сделать вывод о том, что начальная стоимость имущества обычно сильно завышена и снижается на 90% к моменту, как торги будут признаны состоявшимися (по средней цене лота – снижение в среднем на 58%). При анализе реализованного имущества в денежном выражении заметны сильные отклонения, в частности, превышение начальной цены над фактической в 103 раза в 2014 г., в 32-34 раза в 2018-2019 гг. и проч. (или снижение стоимости на 93% в среднем по всем годам), которые, однако, не могут считаться репрезентативными из-за разного наполнения лотов по площадкам, их комплектации, числа торгов, степени «оторванности» начальной цены от рыночной по разным лотам и т.д.³

¹ В случае, если не были представлены заявки на участие в торгах или к участию в торгах был допущен только один участник, организатор торгов принимает решение о признании торгов несостоявшимися. – П. 17 ст. 110 Закона о банкротстве.

² Мальцев А. Анализ торгов по банкротству и активности Электронных Торговых Площадок по результатам 2019 г. // ООО «БСР-консалтинг». Результативность торгов по типам за весь год (совокупно в 2011-2019). – С. 5. – URL: <http://download.fedresurs.ru/news/BSR%20статистика%20ЕФРСБ%20с%20детальным%20рейтингом%202019.pdf>

³ Рассчитано автором по: Рэнкинги электронных торговых площадок (ЭТП), осуществляющих торги в банкротстве за 4 кв. 2019 г. (и исторические данные по кварталам с 2011 г.) // Федресурс, 31.01.2020. – URL:

[http://download.fedresurs.ru/news/statistic%20ETP%20\(31%2012%202019\)%20rank.xlsx](http://download.fedresurs.ru/news/statistic%20ETP%20(31%2012%202019)%20rank.xlsx)

Анализ по другому показателю – «средняя цена в расчете на один лот в млн руб.», который учитывает количество лотов, реализованных на всех площадках в конкретные годы, демонстрирует сильные колебания в изменении фактической стоимости реализованного имущества относительно его первоначальной стоимости, которые объясняются характером выборки: объединены два принципиально разных типа торгов – на повышение цены и (аукционы и конкурсы) и на понижение (публичное предложение), что в результате нивелирует эффект. Сравнение начальной цены по состоявшимся торгам в пересчете на средние цены лота позволяет выявить их относительную стабилизацию с 2015 г. на уровне 8-10 млн руб., что вероятно может быть обусловлено тем, что рынок в целом стал оценивать лоты схожими методами на фоне увеличения числа инвесторов и развития навыков подготовки и анализа лотов.

Анализ первичных данных показывает, что высокое значение совокупной фактической стоимости реализованного имущества в 2015 г., которое в итоге было продано дороже начальной цены по состоявшимся торгам (за 465 млрд руб. против 221 млрд руб. соответственно), объясняется либо «успехами» одной площадки – «Российского аукционного дома», продавшего в первом квартале в результате открытого публичного предложения исключительно ликвидные и дорогие объекты, либо технической ошибкой при внесении исходных данных, которая может быть самостоятельно исключена аналитиком¹.

Сопоставление начальной цены по состоявшимся торгам и фактической стоимости реализованного имущества представляется более релевантным, т.к. нивелирует значение изначально сильно завышенной цены, когда на желающих приобрести имущество на торгах на повышение не было и они признаны несостоявшимися. В данном случае средние за все 9 лет значения по обоим параметрам приблизительно равны – среднее снижение стоимости по сравнению с начальной ценой в состоявшихся торгах составляет 35%. При этом вышеописанный эффект комбинации двух разных типов торгов в этих агрегированных данных не позволяет сделать однозначные выводы кроме одного: в подавляющем большинстве случаев объекты продаются по сниженной цене, тогда как

¹ В 1 квартале 2015 г. «Российский аукционный дом» реализовал имущество на 375 млрд руб. при начальной стоимости по состоявшимся торгам 1,8 млрд руб., т.е. изменение цены составило 208 раз (или более 20 тыс. процентов), что представляется странным. При этом подход к учету данного значения разный. Так, аналитики ООО «БСР-консалтинг» не исключают данное значение из выборки, тогда как специалисты Федресурса при расчете средних значений снижения цены по типам торгов в первом квартале 2015 г. его исключили как статистический выброс для получения среднего снижения цены на 67% по открытому публичному предложению (ОП) по всем площадкам.

эффект от повышения цены на аукционах доступен для уникальных объектов и во все годы (кроме 2015 г.) «перекрывается» другими торгами со снижением цены.

В данной связи более корректным представляется отдельный анализ изменения стоимости имущества по двум наиболее распространенным типам торгов: открытому аукциону (конкурсу) и открытому публичному предложению (рис. 5).

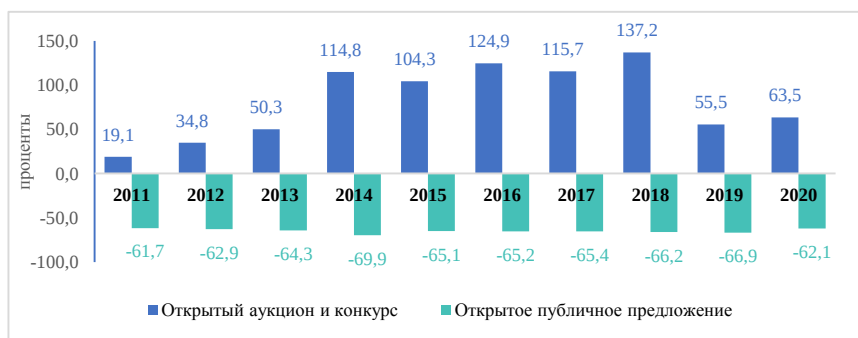


Рис. 5. Изменение цены на торгах (в среднем по всем ЭТП) в 2011-2020 гг. (фактическая стоимость реализации имущества в процентах к начальной цене реализации)¹

Аукцион или конкурс на повышение подходит в первую очередь для ликвидных объектов и в 2014-2018 гг. обеспечивал продажу в среднем вдвое дороже начальной цены по состоявшимся торгам. Публичное предложение представляет собой третьи или четвертые торги, но на понижение, что частично обуславливает их успех и факт продажи имущества в банкротстве, но, с другой стороны, с учетом прошедшего времени (около 6 месяцев) и часто завышенной начальной цены, финальная стоимость имущества, реализованного в рамках публичного предложения, снижается на 65-70% (после ее снижения на 10% на повторных, но не

¹ Источник: рассчитано автором по: Рэнкинги электронных торговых площадок (ЭТП), осуществляющих торги в банкротстве за 4 кв. 2020 г. (и исторические данные по кварталам с 2015 г.) // Федресурс, 04.02.2021. — URL: [https://download.fedresurs.ru/news/statistic%20ETP%20\(31_12_2020\)%20rank.xlsx](https://download.fedresurs.ru/news/statistic%20ETP%20(31_12_2020)%20rank.xlsx)

состоявшихся торгах). В целом срок реализации имущества может затянуться на год¹, что также не способствует решению задачи максимального удовлетворения требований кредиторов, денежные обязательства перед которыми обесцениваются.

Таким образом, в большинстве случаев так называемые стрессовые активы изначально оцениваются существенно выше ожиданий рынка, наиболее дорогие лоты остаются непроданными. Стоимость имущества в банкротстве снижается под воздействием спроса на рынке, что позволяет в какой-то степени рассматривать торги на понижение как механизм установления справедливой стоимости имущества банкрота, который, однако, реализуется со значительным дисконтом и временным лагом из-за длительного периода экспозиции. Торги на повышение, таким образом, не оправдывают свое существование.

Помимо отмеченного несовершенства самого механизма торгов в банкротстве и наличия высокого риска приобретения имущества компании-банкрота, на низкий процент реализации оказывают влияние такие факторы, как недостаточная прозрачность процедуры проведения торгов, сложный для потенциальных покупателей порядок участия в торгах, низкая эффективность системы информирования потенциальных участников. В частности, в России встречается практика контролируемых торгов, коррупционные схемы² и злоупотребления, связанные с некорректным раскрытием информации о проведении торгов, цене, неполным описанием лота и особенностями их формирования, организацией допуска к торгам исключительно заинтересованных лиц, некорректная оценка стоимости реализуемого имущества, проведение манипуляций с торгами в том числе благодаря аффилированности участников (организатора торгов и площадки, площадки и победителя торгов), создание технических препятствий для обеспечения равного доступа участников к торгам, проч.³

Данные рис. 5 объясняют редкий успех аукциона и конкурса как торгов на повышение – наличие возможности купить дешевле не мотивирует участников рынка покупать имущество банкрота по завышенной

¹ Имущество банкротов продается лишь с третьей попытки и со скидкой до 70% // Право.ru, 28.02.2017. – URL: <https://pravo.ru/news/view/138545/>

² Кордюков А. А. Коррупционные аспекты реализации имущества должника в делах о несостоятельности (банкротстве) // Актуальные проблемы научного обеспечения государственной политики Российской Федерации в области противодействия коррупции. 2014. № 1. – С. 303-309.

³ Суворов Е. Д. Создание организованного рынка банкротных финансовых инструментов как способ противодействия контролируемым торгам. Направления и программа совершенствования процедуры реализации конкурсной массы // Закон.ru, 16.01.2020. – URL: https://zakon.ru/blog/2020/1/16/sozdanie_organizovannogo_rynka_bankrotnyh_finansovyh_instrumentov_kak_sposob_protivodejstviya_kontrolo.

стоимости, ожидая закономерного снижения цены в публичном предложении.

Высокий уровень распространения криминальных банкротств

В настоящее время специфика применения процедур банкротства в России не ограничивается несовершенством реабилитационных мероприятий или выделением отдельных категорий должников в Законе. Наличие правовых пробелов, позволяющих использовать процедуру банкротства для намеренного захвата предприятия на фоне слабо проработанной методики выявления таких действий, заслуживает отдельного рассмотрения.

Совершение неправомерных действий при банкротстве имеет место чаще других форм криминальных банкротств. Преднамеренное банкротство является более опасным правонарушением, чем фиктивное. Если при фиктивном банкротстве финансовое состояние должника позволяет погасить долги, т.е. вероятность исполнения обязательства сохраняется, то при преднамеренном банкротстве несостоятельность должника является реальной, что резко снижает шансы кредиторов на возврат средств. Все три вида объединяет понятие ущерба, причинение которого в крупном размере становится основанием для наступления уголовной ответственности.

Существенная часть банкротств компаний в России инициируется тогда, когда должник уже не обладает каким-либо имуществом для удовлетворения требований кредиторов, а использует процедуру банкротства для получения времени на завершение неправомерных действий по выводу активов, распространенными способами которого являются следующие¹: преднамеренное занижение стоимости активов; выдача займов аффилированным лицам; приобретение нетранспарентных видов услуг, адекватность стоимости которых не может быть оценена однозначно (консалтинговые услуги, подрядные услуги по строительству, обучение и тренинги, проведение мероприятий, благоустройство территории); вывод денежных средств (в некачественные ценные бумаги и уставные капиталы дружественных организаций или фирм-однодневок), что позволяет осуществить переход права собственности, а дальнейшая реорганизация в форме слияния или присоединения делает невозможным возврат выведенных активов; привлечение заемных средств под завышенный процент (например, у аффилированных организаций).

¹ Львова О.А. Роль инструментария финансовых расследований в процедурах банкротства компаний // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. №2. С. 125-140

Полномочия давать первоначальное заключение о наличии признаков преднамеренного или фиктивного банкротства возложены на арбитражных управляющих в процедуре наблюдения, однако число таких заключений (с обнаруженными признаками) в общем объеме составляет не более 8%. Это, с одной стороны, объясняется неготовностью арбитражных управляющих проводить финансовые расследования и(или) их заинтересованностью в представлении интересов одной из групп участников дела, а с другой стороны – отсутствием документов для анализа, недостатком навыков по поиску информации в доступных источниках, отсутствием актуальной методики выявления признаков нарушений¹.

Среди проблем, связанных с выявлением признаков криминальных банкротств, также следует выделить сложность доказывания фактов заказных банкротств (в т.ч. рейдерских захватов), которые за отсутствием соответствующего состава преступления определяются на основании разнообразных статей Уголовного кодекса, наказывающих за мошенничество, преднамеренное и фиктивное банкротство, злоупотребление полномочиями, дачу взятки и т.п.

Часто арбитражные управляющие прибегают к помощи компьютерных продуктов², которые автоматически генерируют «шаблон анализа финансового состояния должника» после предварительного ввода данных отчетности, строят графики, предлагают «выводы» о динамике необходимых показателей, подчеркивают красным или зеленым цветом отрицательные и положительные цифры, что облегчает восприятие. Учитывая закрытый перечень коэффициентов в действующих Правилах анализа³, задача расчета представляется рутинной, однако аналитический характер работы арбитражного управляющего проявляется именно в качестве выводов.

Само по себе заключение арбитражного управляющего не является достаточным основанием для возбуждения уголовного дела по профильным статьям (ст. 195, 196, 197 УК РФ), а по сути представляет собой лишь выражение мнения, аргументация которого зависит от квали-

¹ Бобылева А.З., Львова О.А., Жаворонкова Е.Н., Холина М.В. О концепции проведения арбитражным управляющим анализа финансово-экономического состояния должника // Имущественные отношения в Российской Федерации, 2015. №10.

² Например, программа «Помощник арбитражного управляющего». – URL: <http://www.russianit.ru/software/bunkrupt/>

³ Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. №367 «Об утверждении правил Проведения арбитражным управляющим финансового анализа»; Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 №855 «Об утверждении временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства».

фикации управляющего и полноты источников для анализа. В дальнейшем проверку по факту наличия признаков преднамеренного банкротства могут начать уполномоченные органы внутренних дел, однако факты привлечения к уголовной ответственности довольно редки даже относительно числа «положительных» заключений (табл. 4). Однако исследование показывает, что современные кредиторы практически не используют механизм привлечения контролирующих должника лиц к уголовной ответственности по основаниям, закрепленным в статьях 195–197 Уголовного кодекса РФ о неправомерных действиях при банкротстве, преднамеренном и фиктивном банкротстве.

Таблица 4

Сведения о криминальных банкротствах и привлечении к ответственности в 2013–2020 гг.¹

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Уголовная ответственность								
Число заключений о наличии признаков преднамеренного банкротства	н.д.	н.д.	906	1 310	1 636	1 876	2 023	1 853
Число выявленных преступлений, связанных с банкротством	426	312	н.д.	274	281	271	184	275
Число лиц, привлеченных к уголовной ответств.	83	72	н.д.	79	29	67	71	н.д.
Размер ущерба по оконченным уголовным делам, млрд руб.	15,7	14,7	н.д.	н.д.	3,4	16,6	12,3	н.д.
Число осужденных по статьям 195, 196, 197 УК РФ	34	30	36	39	16	18	30	24
Субсидиарная ответственность и возмещение убытков								
Число лиц, привлеченных к ответственности	н.д.	н.д.	21	521	969	2592	3401	3191
Размер ответственности привлеченных лиц, млрд руб.	н.д.	н.д.	3	71	103	330	440	395

¹ Источник: составлено автором по данным ЕФРСБ, МВД, Судебного департамента при Верховном суде РФ.

В настоящее время привлечение недобросовестных руководителей должников к уголовной ответственности основывается на других статьях уголовного законодательства, по которым отработан механизм расследования и доказывания: злоупотребление полномочиями (ст. 201 УК РФ), причинение имущественного ущерба (ст. 165 УК РФ), налоговые преступления и т.д. В последние годы в связи с реформированием законодательства кредиторы все чаще прибегают к привлечению контролирующих должника лиц к субсидиарной ответственности, т.е. к поиску конечных бенефициаров компании, имущество которой выведено¹. Данные табл. 3 свидетельствуют о том, что этот механизм дает более высокие результаты, чем уголовное преследование: даже учитывая возможное несопадение временных периодов по начатым и завершенным делам в течение календарного года, можно заключить, что уголовные дела возбуждаются не более чем в 20% случаев, из числа привлеченных лиц судимость получает не более 40 человек в год (большая часть – за преднамеренное банкротство), в то время как к субсидиарной ответственности привлекается многократно больше людей, и материальный размер причиненного ущерба также существенно превышает аналогичные показатели по уголовным делам.

С развитием норм о привлечении контролирующих должника лиц к субсидиарной ответственности, проведение финансовых расследований все чаще требуется для обоснования использования рассмотренного механизма субсидиарной ответственности и возмещения убытков, а также для определения размера ущерба. Несмотря на установленный судами общий высокий размер ответственности, который в 2019 г. достиг 440 млрд руб. и в 4 раза превысил показатели 2017 г., на практике исполнение таких решений затруднено из-за наличия длительного временного лага между моментом появления финансовых проблем и подачей заявления о привлечении к субсидиарной ответственности, достаточного для того, чтобы недобросовестные контролирующие лица вывели активы и назначили номинального руководителя, преобладаания оценочных категорий, которые подлежат разрешать суду в виде тонкой грани между злоупотреблением и нормальным предпринимательским риском², сложности поиска и доказывания контролирующего влияния

¹ Подробнее см. Лотфуллин Р.К. Субсидиарная и иная ответственность контролирующих должника лиц при банкротстве. Saveliev, Batanov & Partners, 2018. – С. 11.

² Аносов М. Субсидиарная ответственность контролирующих лиц: бенефициарам предписано не хранить молчание // ЭЖ-Юрист. – 2019. – №23 (1074). – URL: <https://www.eg-online.ru/article/401046/>.

реальных бенефициаров. По оценкам экспертов в 2019 г., реальная исполнимость решений по субсидиарной ответственности не превышает 5%¹, а права требования к контролирующим лицам реализуются на торгах с огромным дисконтом ввиду нереальности оперативного выявления активов таких лиц и обращения на них взыскания непосредственно самим должником в лице конкурсного управляющего².

Ныне действующая концепция регулирования несостоятельности не позволяет в полной мере создать действенные барьеры, препятствующие бесконтрольному распоряжению имуществом со стороны руководителей предприятий, а также исключить возможность безосновательного инициирования процедуры банкротства или проведения операций, связанных с выводом активов.

Необходимо учитывать негативное влияние криминальных банкротств на национальную экономику в целом. Широкое распространение такого типа преступлений может привести к сокращению реального сектора экономики, создающего множество рабочих мест и обеспечивающего стабильность налогооблагаемой базы.

Выделение особых групп предприятий, для которых условия банкротства смягчены

Следующая особенность российской системы несостоятельности заключается в выделении особых групп предприятий, на которые Закон не распространяется или для которых существуют особые условия. В начале трансформации экономической системы правительства всех постсоциалистических стран столкнулись с неизбежностью процессов приватизации и реструктуризации прежних предприятий, неспособных выжить в новых рыночных условиях как по причине изменения в структуре спроса, так и из-за неэффективности их собственной структуры. Резкая смена экономического курса стран СНГ на фоне интеграции в мировую экономическую систему привели к появлению большого количества неплатежеспособных предприятий, многие из которых имели стратегическое значение для обеспечения обороноспособности и безопасности государства, здоровья, прав и законных интересов граждан. Тем не менее, боязнь массовых банкротств и стремительного увеличения безработицы заставила некоторые страны, в том числе и Россию, законодательно определить особый статус так называемых «стратегических предприятий».

¹ Банкротства: на ПМЮФ обсудили, как спасти должника и помочь кредитору // Право.ru, 17.05.2019. – URL: <https://pravo.ru/lf/story/211564/>.

² Проблемы субсидиарной ответственности. Правила игры // Коммерсантъ, 20.04.2017. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3275862>.

Среди особых категорий должников, которые в настоящее время банкротятся в специальном порядке, заметна относительно высокая доля сельскохозяйственных фирм, муниципальных унитарных предприятий (возможно – ЖКХ), финансовых и кредитных организаций. Градообразующие и стратегические предприятия попадают в банкротство в единичных случаях, многие из них, будучи экономически неэффективными, искусственно поддерживаются государством.

Смягчение условий начала производства по делу о банкротстве для стратегических предприятий, наряду с естественными монополиями зачастую приводит к нерыночным методам защиты ряда компаний, их искусственной поддержке государством. Сравнительный анализ опыта России и стран Восточной Европы показывает, что у нас больше всего исключений из законодательства о несостоятельности для стратегических предприятий. Однако необходимо понимать, что опыт исключений из закона о банкротстве, как правило, является негативным: например, в результате принятия аналогичных мер в Албании и Румынии закрытие и окончательное банкротство подобных нерентабельных производств было лишь отложено на время, упущенное компаниями, способными эффективно занять их нишу.

Особенность процедур банкротства градообразующих организаций¹ заключается в расширении круга лиц, участвующих в деле: поручителем для введения внешнего управления, как правило, выступает муниципальное образование, что фактически означает перенос долгового бремени с конкретного бизнеса на государство, может создавать дополнительные проблемы. Однако на практике процедура банкротства градообразующих предприятий – явление довольно редкое в силу длительного беспроцентного кредитования подобных гигантов со стороны государства, что, по нашему мнению, порождает иждивенчество и уверенность, что государство придет на помощь, не стимулирует инициативу руководства компаний.

Характерно, что в большинстве случаев введение реабилитационных процедур (в частности, внешнего управления) на таких предприятиях с особым статусом не способно исправить ситуацию, т.к. восстановление платежеспособности подобных объектов может быть в принципе невозможно с экономической точки зрения, что также увеличивает

¹ Особые условия банкротства распространяются на градообразующие организации, т.е. юридические лица, имеющие в штате не менее 25% численности работающего населения соответствующего населенного пункта, а также на организации, численность работников которых составляет не менее 5000 человек. – Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)». – Ст. 169.

количество неудачных процедур внешнего управления в целом. Например, в соответствии с законом, если уполномоченные органы в деле о банкротстве субъекта естественной монополии, либо стратегического предприятия, либо градообразующей организации имеют большинство голосов на собрании кредиторов, то вводится внешнее управление, даже если восстановление платежеспособности не представляется возможным.

Проведенное исследование позволяет утверждать, что в период общего финансово-экономического кризиса основное внимание при работе с бизнесом традиционно уделяется преимущественно системообразующим предприятиям-гигантам с государственным участием¹, однако принимаемые в их отношении меры, как правило, направлены не на повышение результативности их работы, а на поддержку их существования и содержание городов, образованных вокруг них. Возможность антикризисного управления в процессе банкротства тут вряд ли может выступать альтернативой.

Кроме того, для ряда предприятий источником финансирования оборотных средств и «латания дыр» в период развития кризисной ситуации является невыплата заработной платы своим сотрудникам, в расчете на то, что до определенного момента большая часть людей продолжит работать в прежнем режиме. Характерно, что такая ситуация нормальна для множества организаций, тогда как выгода от подобного «беспроцентного заимствования» превышает установленные санкции за просрочку платежей.

Проблемы защиты интересов служащих при банкротстве работодателя

Банкротство как институт рыночной экономики способствует урегулированию не только экономических и финансовых отношений, но и социальных, связанных с защитой интересов одной из самых незащищенных групп кредиторов – служащих предприятия-банкрота.

Во-первых, упорядочивая процесс выхода предприятий с рынка через конкурсное производство, банкротство как институт снижает издержки ликвидации неконкурентоспособных фирм. Во-вторых, в случае, когда банкротство выступает в роли механизма реорганизации компании, бизнес, в результате успешной процедуры оставшийся функционировать, сохраняет рабочие места, обеспечивая тем самым прежний уровень жизни служащих. В-третьих, существующие в большинстве стран

¹ Бобылева А.З., Львова О.А. Формирование системы стабилизационных и антикризисных мер на федеральном и региональном уровне в современной России // Государственное управление. Электронный вестник. 2016. №58. С. 54-82.

нормы предполагают создание компенсационных механизмов защиты социально-трудовых прав граждан при несостоятельности (банкротстве) работодателя. В России данный вопрос регулируется статьей 130 Трудового кодекса Российской Федерации «Основные государственные гарантии по оплате труда» в части обеспечения получения работником заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и (или) его неплатежеспособности, статьей 64 Гражданского кодекса РФ и похожей по содержанию статьей 134 действующего закона «О несостоятельности (банкротстве)», согласно которому работники являются кредиторами второй очереди. Однако механизм реализации подобных гарантий выплат практически не применяется как из-за недостаточности имущества конкретного должника, находящегося в процедуре банкротства, так и по причине слабого регулирования данной проблемы¹.

По данным Росстата², по итогам 2020 г. величина просроченной задолженности по заработной плате составила 1,6 млрд руб., однако, несмотря на заметную тенденцию к сокращению (в 2015 г. она составляла 3,5 млрд руб., а в 2005 г. – 14,3 млрд руб.), начиная с 2016 г. не менее 98% задолженности перед работниками образуется по причине «отсутствия у организаций собственных средств». Это свидетельствует о несоблюдении руководителями компаний платежной дисциплины, что может привести к масштабному кризису неплатежей.

Основной гарантией прав служащих в условиях банкротства работодателя является их привилегированное положение по отношению к другим кредиторам в соответствии с очередностью удовлетворения требований кредиторов. Однако такая первоочередность эффективна только если средств должника достаточно для погашения этих требований, поскольку при их недостаточности требования считаются погашенными.

Несмотря на то, что последние корректировки отечественной концепции регулирования банкротства несколько изменили ситуацию с очередностью в лучшую сторону, изменив порядок реализации заложенного имущества, а, следовательно, и удовлетворения привилегированных требований обеспеченных кредиторов, уровень защиты интересов работников фирмы-банкрота до сих пор далек от развитых стран.

¹ Львова О. А. Антикризисный потенциал банкротства //Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество). – 2016. – № 4.

² Россия в цифрах 2020: Просроченная задолженность по заработной плате работникам организаций по видам экономической деятельности (на конец года, млн рублей). – URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/5i6bShA4/oper-03-21.pdf>

К примеру, в Германии при продаже бизнеса целиком в процессе его банкротства, прежние рабочие также переходят новому владельцу. С одной стороны, данное непереносимое условие осложняет продажу бизнеса как цельного действующего предприятия, однако, с другой, является реальной гарантией для работников компаний. В России трудовые договоры не переходят к покупателю при продаже во внешнем управлении. При продаже предприятия все трудовые договоры, действующие на дату продажи предприятия, сохраняют силу, при этом права и обязанности работодателя переходят к покупателю. Это может быть особенно важно при продаже проблемного предприятия до банкротства в рамках его предупреждения.

Во Франции существует специальный фонд, который создается на основе вкладов всех предпринимателей. Выплаты из него возможны только тогда, когда у компании нет собственных средств. Помощь Фонда привязана к порогу прожиточного минимума и к продолжительности работы на предприятии. Но даже в случае работы менее полугода работник получает выходное пособие не менее 44 тыс. евро. Законодательство Китая предоставляет право участия служащим в собрании кредиторов, право голоса при реорганизации. В Венгрии задолженность перед служащими относится к издержкам процедуры ликвидации, и эти издержки должны быть погашены в первую очередь независимо от того, когда задолженность возникла – до начала процедуры или после. При этом должны быть погашены все обязательства, которые зафиксированы в трудовом договоре. Если требования работников не могут быть погашены из-за отсутствия средств, управляющий может обратиться с просьбой о помощи в государственную службу занятости за беспроцентным кредитом, которая принимает решение и перечисляет средства в срок не более трех недель.

Проблема несостоятельности компаний, входящих в холдинги

Нерешенной для российской экономики и правоприменительной практики остается проблема несостоятельности компаний, входящих в холдинги: в современных условиях привлечение основной компании холдинга к ответственности по долгам дочерней остается трудновыполнимым и практически невозможным делом. Ситуация усугубляется отсутствием правовой базы, регламентирующей не только процесс признания несостоятельности компаний холдинга и справедливого удовлетворения требований кредиторов, но и единых концептуальных положений, законодательно оформляющих деятельность групп компаний.

Современное законодательство о несостоятельности позволяет признать банкротом лишь отдельные юридические лица, часто не владеющие какими-либо активами. Тем не менее, на практике получила распространение схема по «сбрасыванию» долгов холдинга на одно или несколько специально созданных предприятий группы, аккумулирующих обязательства и затем вступающих в процедуру банкротства. Обычно подобные ликвидации незаметных «дочек» привлекают немного внимания или рассматриваются как часть процессов слияний и поглощений.

Такое положение вещей обуславливает наличие множества дополнительных проблем, связанных с применением законодательства о банкротстве по отношению к группам компаний в России:

1. Учитывая, что все значимые активы уже были выведены из такой аффилированной фирмы-должника, кредиторы холдинга имеют небольшие шансы на удовлетворение своих требований.
2. Доказательство зависимости должника от материнской компании, на балансе которой есть только активы практически без значимых обязательств, представляется трудновыполнимым делом ввиду чрезвычайно низкой прозрачности отношений между предприятиями холдинга.

В настоящее время прозрачность отношений собственности внутри российского холдинга снижается настолько, что сами руководители зачастую не могут определить истинный уровень внутреннего аффилированного финансирования. Наличие огромного числа дочерних организаций препятствует формированию комплексного представления о финансовой структуре холдинга.

С целью предотвращения возможной ответственности головные компании намеренно пытаются скрыть степень своего участия и контроля за деятельностью дочерних. Законодательная норма, предусматривающая необходимость закрепления права основного общества давать обязательные указания¹ дочернему в письменном документе, не учитывает саму природу холдинговых отношений, в основе которых – экономическая зависимость дочерней компании и ее подчиненность основной². В настоящее время, не указывая в уставах дочерних обществ

¹ ГК РФ использует понятие «обязательные указания» при установлении оснований субсидиарной ответственности учредителей (участников), собственников имущества юридического лица или иных лиц, которые имеют право давать обязательные для этого лица указания либо иным образом имею возможность определять его действия (п. 3 ст. 56).

² Шиткина И.С. Холдинги: Правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – С. 146.

свои права на управление ими, а также не заключая договоров, предусматривающих право давать обязательные указания, головные компании в любом случае влияют на заключаемые дочерними фирмами сделки.

3. Погашение требований кредиторов едва ли возможно даже в случае выявления реального владельца должника ввиду отсутствия механизмов, необходимых для взыскания задолженности с материнской компании.
4. Наличие дочерних организаций, зарегистрированных и расположенных за рубежом – довольно общее явление для многих современных групп компаний. Однако в случае потенциального банкротства такой «дочки», проводимого, соответственно, иностранным судом, участие российских кредиторов в процедуре банкротства (так же как и в обратном случае), невозможно ввиду отсутствия специализированных положений законодательства о трансграничной несостоятельности.

Указанные факторы препятствуют применению существующих положений Закона, которые ввели понятие «контролирующих должника лиц», несущих субсидиарную ответственность в случае недостаточности имущества должника для погашения всех требований кредиторов.

Отсутствие норм о трансграничной несостоятельности

Отсутствие адекватной концепции регулирования трансграничных банкротств существенно снижает инвестиционную привлекательность России для зарубежных инвесторов, не обеспеченных гарантиями защиты своих интересов при неудачном развитии бизнеса в нестабильных условиях. Стремительное распространение филиалов транснациональных корпораций не гарантирует прав кредиторов на возврат средств.

Ввиду отсутствия специальных норм, на практике возникает неопределенность при открытии производства по делу о банкротстве должника, осуществляющего свою деятельность или имеющего активы в нескольких государствах, в одной стране или сразу в нескольких. Причем, национальные различия в правовом регулировании не позволяют в полной мере реализовать возможности и цели института банкротства, в том числе защитить права и законные интересы иностранных кредиторов. Как правило, подобные дела рассматриваются зарубежным судом в соответствии принятыми там положениями о банкротстве, защищающего интересы резидентов, часто в ущерб противоположной стороне из другого государства. Похожая ситуация происходит и в обратном слу-

чае, когда иностранный кредитор, не знакомый с особенностями российского законодательства о банкротстве, не получает полного удовлетворения в результате банкротства должника, что противоречит выбранному курсу расширения внешнеэкономических связей России.

Кроме того, конфликты различных правовых режимов создают противоречия в характере и сущности процедур банкротства. Например, в одних государствах процедуры банкротства направлены преимущественно на реабилитацию бизнеса, в других на продажу имущества должника с целью удовлетворения требований кредиторов, т.е. ликвидацию. В таком случае слишком многое зависит от правильности принятия решения о дальнейшей судьбе предприятия арбитражным управляющим на основании финансового анализа состояния должника и выявления перспектив его развития. В противном случае слепое следование общему вектору законодательства о несостоятельности способно привести к излишнему затягиванию процедуры банкротства нежизнеспособного бизнеса, либо, наоборот, к скорейшей распродаже активов конкурентоспособного, лишь временно неплатежеспособного предприятия.

По большому счету, в настоящий момент в России практика рассмотрения дел о банкротстве, связанных с трансграничной несостоятельностью, ограничена лишь рассмотрением дел с участием иностранных кредиторов, а также рассмотрением вопросов о признании на территории Российской Федерации решений иностранных судов по делам о несостоятельности. Характерно, что российское законодательство содержит препятствия для реализации даже этих ограниченных функций: регулирование банкротств с международными участниками осуществляется не только на основе Закона, но и ряда дополнительных нормативных актов, требует заключения международных договоров, что затрудняет правоприменение, может приводить к неоднозначным решениям¹.

Недостаточная квалификация арбитражных управляющих

Помимо объективного отсутствия необходимого юридического аппарата, рассмотрение дел с международными участниками в имеющейся ограниченной компетенции осложняется недостаточным опытом российских арбитражных управляющих в делах о банкротстве с участием иностранных кредиторов, использованием национальной российской валюты для определения состава и размера денежных обязательств (изначально выраженных в иностранной валюте) в реестре кредиторов.

¹ Подробнее см.: Мохова Е. В. Глобализация трансграничных банкротств в России: опыт движения на запад и перспективы развития в евразийском направлении // Закон. – 2017. – №. 5. – с. 124-137.

В целом можно утверждать, что правовая определенность, международная кооперация при банкротстве требуют не только более детального регулирования с российской стороны, но и пересмотра самой концепции сотрудничества: перехода от протекционизма, защиты российских активов любой ценой к координации усилий, прозрачности, справедливости, удешевлению процессов международного банкротства.

Таким образом, встав на путь развития рыночной экономики, Россия столкнулась с необходимостью разработки стратегий противодействия системным многофакторным кризисам, что повлекло за собой возрождение института банкротства. Несмотря на то, что при разработке норм законодательного регулирования отношений банкротства Россия в первую очередь ориентировалась на опыт развитых стран, нельзя сказать, что внешне сбалансированный, «собранный» из норм различных юрисдикций, правовой режим позволяет эффективно применять на практике процедуры несостоятельности, охватывающие широкий спектр отношений, интересов, прав и обязанностей различных экономических субъектов.

Природу банкротства в России можно назвать особой:

- историческое развитие страны обусловило существование крупных, успешных в прошлом, но убыточных в условиях рынка предприятий, которые получают государственную поддержку, но не становятся более эффективными;
- восстановление их бизнеса, а также деятельности подавляющего большинства других компаний, оказавшихся неплатежеспособными в результате ошибок в управлении или внешних факторов, представляется маловероятным в силу практической несостоятельности предусмотренных законодательством о банкротстве реабилитационных процедур на фоне ликвидации 95% должников;
- недостаточный уровень квалификации арбитражных управляющих на фоне слабого контроля со стороны профессиональных ассоциаций, присутствие коррупционной составляющей в их действиях не позволяет эффективно проводить реабилитацию должника, особенно при наличии зависимости управляющего от кредиторов;
- пропускная способность судебной системы находится на достаточно низком уровне, не успевает за все возрастающим количеством заявлений о признании банкротства: недостаток профессионализма персонала – судей и арбитражных управляющих, неэффективность системы юридического образования

и высокая степень вовлеченности судов в процесс лишь увеличивают сроки процедуры;

- привлечение материнской компании холдинга по долгам дочерней остается трудновыполнимой задачей, т.к. нормы действующего законодательства о несостоятельности не учитывают особенностей организации и функционирования предпринимательских групп, а воспроизводят процессуальный принцип: «один должник – одно дело о банкротстве», что способствует распространению серых схем «сбрасывания» долгов;
- многие дополнительные документы, изданные в помощь арбитражному управляющему и призванные обеспечивать более качественную реализацию процедур банкротства, не учитывают современные методики, не ориентируют на глубокий анализ состояния предприятия, не содержат действительных механизмов по оздоровлению должника;
- продолжается распространение криминальных банкротств, чему способствует неэффективность механизмов их выявления и слабость существующей законодательной базы, позволяющей неоднозначно квалифицировать некоторые правонарушения;
- проблема слабой социальной защищенности работников в случае банкротства работодателя затрагивает экономические интересы широких слоев населения, остается нерешенной;
- отсутствие норм о трансграничной несостоятельности, вызванное боязнью увода российских активов, затрудняет интеграцию России в мировое экономическое сообщество.

Институт банкротства в России не способствует ни реализации цели оздоровления проблемного бизнеса (реабилитационные процедуры применяются в 1-2% случаев), часто являясь инструментом криминальных банкротств и избавления от долгов (около 40% должников входят в процедуры без активов, а 60% кредиторов не получают ничего), ни погашения задолженности перед кредиторами за счет продажи имущества должника. Кредиторы могут рассчитывать на возврат долгов в размере не более 5-6%, залоговые – до 30%. Механизм субсидиарной ответственности получил высокое распространение с 2017 г., однако на практике – даже при наличии решения суда – взыскание с контролирующего должника лиц более 5% причиненного ущерба затруднено. Процедура банкротства длится в среднем не менее двух лет, а действующая

система торгов не позволяет быстро и по рыночной стоимости продавать имущество банкротов в силу несовершенства самого механизма торгов, установления завышенной начальной цены кредиторами, практики контролируемых торгов при недостаточной информационной прозрачности процесса.

Таким образом, совершенствование системы несостоятельности в России представляется весьма актуальной задачей и необходимым условием гармоничного развития нашей страны.

3.3. Концепция реформирования системы управления банкротством

Термин «совершенствование» применительно к институту банкротства стал наиболее часто использоваться с 2014 г. с принятием соответствующей «дорожной карты» в виде Распоряжения Правительства №1385-р¹. Документ предусматривал реализацию 22 мероприятий в области повышения эффективности процедур банкротства; соблюдения интересов должника и кредиторов, защиты прав социальных категорий кредиторов; совершенствования правового регулирования деятельности системы саморегулирования арбитражных управляющих. Часть мер была реализована. В июле 2020 г. этот документ утратил силу в связи с принятием нового Распоряжения Правительства №1723-р², где отмечено, что «совершенствование института банкротства требует внесения комплексных изменений в законодательство».

Совершенствование механизма банкротства является предметом публичных интересов, и, следовательно, увеличивает роль государства в регулировании указанных процессов. Это можно объяснить следующими причинами:

- разнообразием форм участия государства в процессе несостоятельности, включая интересы государства как кредитора;
- необходимостью гарантии обеспечения баланса интересов различных групп участников в условиях несостоятельности;

¹ Распоряжение Правительства РФ от 24 июля 2014 г. N 1385-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») "Совершенствование процедур несостоятельности (банкротства)"».

² Распоряжение Правительства РФ от 2 июля 2020 г. N 1723-р «Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") реализации механизма управления системными изменениями нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности "Трансформация делового климата", "Корпоративное управление, специальные административные районы, процедура банкротства, оценочная деятельность"».

- наличием у государства социальных функций, что предопределяет обеспечение социальной реабилитации работников должника, социальную защиту отдельных категорий должников.

Реализация публичных интересов является условием реализации частных. Так, условием адекватного удовлетворения требований кредиторов при оздоровлении и сохранении предпринимательской активности должника является создание наиболее совершенного законодательства о банкротстве в рамках формирования благоприятных институциональных условий развития экономики. Представляется, что в современной России государство должно сконцентрироваться на создании и эффективном управлении институтами рыночной экономики в целях обеспечения максимально возможной стабильности макроэкономической среды.

Анализ, проведенный в рамках настоящей работы, позволяет предложить следующие направления модернизации современного российского института банкротства, которые должны стать основой системной, комплексной концепции реформирования.

1. Институциональное *закрепление механизма предупреждения несостоятельности* посредством фиксации наработанных мировой практикой мер предупреждения банкротства, адаптированных для России, расширения комплекса мер по досудебному урегулированию задолженности, создания стимулов для должников к раннему инициированию переговоров с кредиторами под контролем суда.

Усовершенствование процесса досудебного урегулирования задолженности путем заключения соглашения между должником и кредиторами направлено на улучшение взаимопонимания сторон для достижения обоюдовыгодного результата: кредиторы дают должнику время на решение финансовых проблем, не проводя принудительное взыскание долга, а должник добровольно предоставляет им информацию о своем финансовом состоянии и не предпринимает мер, направленных на вывод имущества. В течение этого периода должник будет предпринимать меры по восстановлению платежеспособности экономического или юридического характера. С одной стороны, это может выглядеть как корпоративное антикризисное управление при смягчении внешних условий, однако представляется, что в российских условиях при отсутствии соблюдения норм деловой этики, такой порядок досудебного урегулирования не гарантирует защиты прав всех кредиторов, так же, как и добросовестности должника.

При заключении такого соглашения кредиторы будут вынуждены предпринимать меры по предотвращению вывода активов, включающие

в себя оперативную работу как непосредственно кредиторов (в лице соответствующих подразделений, в т.ч. и службы безопасности), так и заинтересованных в добросовестности ведения коммерческой деятельности акционеров и/или руководителей должника. Кредиторы также должны будут осуществлять контроль за финансовой и операционной деятельностью компании, взаимодействовать с другими кредиторами, отслеживать судебные разбирательства с участием должника, заботиться о своевременном предъявлении исков для признания отдельных сделок должника недействительными, отслеживать действия судебных приставов-исполнителей в интересах кредиторов. Поэтому для введения данного положения требуется формулировка четких условий недопущения ущемления прав отдельных групп кредиторов, определение ясных критериев допустимости тех или иных договоренностей между сторонами.

Представляется, что лучшим решением является недопущение наступления неплатежеспособности должника на основе мониторинга, на чем, необходимо сосредоточить основное внимание государства при решении проблем проведения антикризисного управления. Это также находит свое выражение в развитии аналитического инструментария определения угрозы несостоятельности. Формирование механизма раннего обнаружения признаков несостоятельности – задача не только каждой отдельной компании, но и может быть предметом государственной антикризисной стратегии по отношению к субъектам предпринимательства.

Предупреждение банкротства компаний может получить более широкое распространение только при развитии «культуры спасения бизнеса» в обществе, стимулирования добросовестных должников и любых кредиторов (не только банков) как можно раньше вступать в переговорный процесс, популяризации типовых моделей оздоровления, а также законодательного закрепления механизма совершения сделок по предварительной продаже бизнеса как действующего, других мероприятий превентивной реструктуризации, осуществляемых под защитой суда.

2. Совершенствование управления жизнеспособным бизнесом должника в *судебных реабилитационных процедурах банкротства* за счет возможности обращения к процедуре реорганизации напрямую при подаче заявления; разработки типовых моделей оздоровления проблемных предприятий; адаптации ряда инструментов, доказавших эффективность за рубежом: деление кредиторов на классы и соответствующий механизм голосования за план реорганизации, механизм навязывания

плана несогласным кредиторам, облегчение доступа к новому и промежуточному финансированию.

Следует отметить, что в последние годы интенсивно продолжается разработка законопроекта о реструктуризации долгов, одна из актуальных версий которого представлена под №1172553-7¹. Законопроект содержит инновационные для России предложения по реструктуризации долгов должников – юридических лиц: добавление новой одноименной процедуры, к которой можно обращаться напрямую, минуя наблюдение, введение нового типа управляющего (антикризисного), возможность разработки плана реструктуризации сроком от 4 до 8 лет, изменение порядка очередности удовлетворения требований кредиторов с учетом их приоритетности, корректировку механизма торгов, создание государственной информационной системы раскрытия информации о формировании конкурсной массы (базы имущества должников), ужесточается регулирование деятельности арбитражных управляющих (увеличивается ответственность, но не специфицируется порядок расчета баллов результативности). Как и любой проект, привносящий кардинальные изменения, он также вызывает общественный резонанс и критику со стороны всех заинтересованных: бизнес-сообщества, корпуса арбитражных управляющих, представителей системных кредиторов, операторов электронных торговых площадок, а также аналитиков и профильных управлений государственных органов.

Несмотря на признание недостатков действующего института банкротства и практиками, и учеными, предлагаемая концепция реформирования вызывает широкий негативный резонанс. К середине 2020 г. к законопроекту поступило более 1000 замечаний². В частности, Государственно-правовое управление Президента Российской Федерации считает, что законопроект «характеризуется низким уровнем юридической подготовки, изобилует внутренними противоречиями, содержание многих положений в принципе невозможно уяснить, а большую часть сутевых положений планируется перевести на подзаконный уровень»³.

¹ Законопроект №1172553-7 «О внесении изменений в Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" (в части реформирования института банкротства). Внесен в Государственную Думу 17.05.2021. – URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/1172553-7>

² Обзор: реформа банкротства в окружении дискуссий // Федресурс, 18.06.2020. – URL: <https://fedresurs.ru/news/43b2cc40-33c9-4ed1-914f-ec528142c2d0?attempt=2>

³ Письмо Л.И. Брычевой, Помощника Президента РФ – Начальника Государственно-правового управления Президента РФ И.В. Трунину, заместителю Руководителя Аппарата Правительства РФ, от 20.02.2021.

Торгово-промышленная палата РФ указывает, что предлагаемые новеллы «не улучшают действующее регулирование, но, напротив, нарушают баланс интересов должников и кредиторов, увеличивают нагрузку на федеральные органы исполнительной власти и могут привести к увеличению расходов федерального бюджета, снижению эффективности применения реабилитационной процедуры за счет увеличения сроков ее проведения и нарушения прав кредиторов в ходе ее реализации»¹. Свои замечания по законопроекту также выразили и другие организации: Управление Президента РФ по общественным проектам, Счетная палата РФ, Российский союз промышленников и предпринимателей, Банк России, ПАО «Банк ГПБ», АО «Интерфакс», государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ», государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов», а также Ассоциация юристов в сфере ликвидации и банкротства, Национальный совет «Совет по профессиональной деятельности в электронных торгах», саморегулируемые организации Ассоциация Операторов Электронных Площадок «Профессионалы электронного рынка» и «Союз Торговых Электронных Площадок», Национальный союз профессионалов антикризисного управления (НСПАУ), Российский союз саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, отдельные ученые и практики.

Учитывая множество недостатков законопроекта о реструктуризации долгов, представляется, что, если он будет принят, его концепция сразу будет отставать от западных юрисдикций, не учитывать их опыт в сфере предупреждения банкротства, увеличения роли незалоговых кредиторов при принятии решений, проч. С первых же дней реализации будут выявлены неработающие статьи, опять начнутся бесконечные корректировки².

По нашему мнению, направления увеличения реабилитационного потенциала института банкротства также видятся в разработке требований (стандартов) по финансовому анализу и подготовке плана реорганизации, учитывая возможности использования понятия «объективного банкротства», создании стимулов для кредиторов голосовать за план реструктуризации, решения вопроса о профессиональной подготовке антикризисных управляющих (в широком смысле).

¹ Заключение Торгово-промышленной палаты РФ от 23.03.2021 по проекту федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

² Бобылева А. З. Инициативы совершенствования института банкротства в России: шаг вперед, два шага назад // Государственное управление. Электронный вестник. – 2018. – №. 70.

3. *Развитие института арбитражных управляющих* на основе реформирования системы обучения и повышения квалификации, конкретизации профессиональных требований в зависимости от типа процедуры. Важным является модификация системы стимулирования и мотивации арбитражных управляющих для повышения их реальной заинтересованности в восстановлении жизнеспособных должников, введение системы вознаграждения с ориентацией на результат, индексация фиксированной части вознаграждения параллельно с МРОТ. Полезным представляется создание профессиональных ассоциаций антикризисных менеджеров для обмена позитивным опытом восстановления бизнеса с учетом возможностей российского законодательства о банкротстве, привлечение таких специалистов в качестве консультантов на предбанкротной стадии. В сфере развития института арбитражных управляющих также следует сосредоточиться на повышении квалификационных требований, опыта и стажа арбитражных управляющих, престижа профессии, преодолении российских национальных явлений «несостоятельного управляющего в деле о несостоятельности» (изменение принципов оплаты труда, привязка вознаграждения к результатам), «управляемого управляющего» (повышение независимости), формировании этических принципов и профильных стандартов профессиональной деятельности.

Несмотря на приоритетный принцип самоорганизации в деятельности профессиональных ассоциаций арбитражных управляющих, их работа в части повышения мастерства практиков по несостоятельности должна быть дополнена обязательной разработкой программы профессиональной переподготовки антикризисных управляющих, определением круга организаций, ответственных за переобучение, установкой обязательного количества учебных часов в год. Указанные мероприятия наиболее эффективно могут быть реализованы на высшем уровне – Российским Союзом Саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и/или органом по контролю (надзору) за работой СРО.

Улучшению качества работы арбитражных управляющих и, в частности, внешних управляющих будет способствовать привязка их вознаграждения к результатам (восстановлению платежеспособности), а не к «балансовой стоимости активов». Представляется, что наиболее действенная система стимулирования должна содержать нормы, устанавливающие размер вознаграждения в зависимости от сумм денежных поступлений в результате оздоровления деятельности или продажи имущества. Например, в Венгрии, в случае успешного оздоровления компании, администратор получает 1% балансовой стоимости активов, при

ликвидации – 5% дохода от продажи бизнеса; в Польше управляющий может получить до 5% стоимости активов при продаже бизнеса и до 10% дохода, если компания восстановлена¹. Очевидно, что подобная система способствует повышению заинтересованности управляющего в успешной санации компании и/или в продаже ее имущества по более высокой цене, увеличению его независимости от воздействия тех или иных участников процесса. Данные меры могут применяться и в России, так же как и в других странах с переходной экономикой, в большинстве из которых вознаграждение устанавливается на фиксированном уровне.

В процессе совершенствования института банкротства в России нельзя забывать, что он может быть использован недобросовестными экономическими субъектами для обмана контрагентов или для присвоения чужого имущества и иных злоупотреблений. Обеспечение правопорядка как важнейшая функция государства подразумевает борьбу с данными явлениями, находящую свое выражение в совершенствовании методик выявления криминальных банкротств арбитражными управляющими, обладающими специальными знаниями, приобретенными в том числе в результате систематического переобучения.

Необходимое преобразование неэффективных «Правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» предполагает постановку конкретных задач по выявлению занижения/ (завышения) обязательств, величины дебиторской задолженности, стоимости активов; арендной платы, превышающей среднерыночную; завуалированных чрезмерных расходов руководства; фактов манипулирования выручкой. При этом выявлению фиктивного или преднамеренного банкротства могут способствовать другие, не прописанные в Правилах аналитические процедуры, позволяющие установить причины отсутствия денежных средств². Следует отметить и целесообразность создания специализированного органа, способного дать оценку заключениям управляющих, или наделения саморегулируемых организаций арбитражных управляющих такой функцией, что могло бы улучшить качество проверки.

¹ The Insolvency Law of Central and Eastern Europe. Twelve Country Screenings of the New Member and Candidate Countries of the European Union and Russia: A Comparative Analysis / Jens Lowitzsch (Ed.). INSOL EUROPE and Inter-University Centre Split/Berlin, Institute for Eastern European Studies, Free University of Berlin, 2007. – Vol. 2. – P. 56-57.

² Бобылева А.З. Модернизация института банкротства как ключевой фактор повышения эффективности рыночной экономики // Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество). – 2010. – №3.

4. Трансформация системы *торгов*. Вариантом решения проблем может стать широко обсуждаемая в последние годы инициатива изменения существующего порядка проведения торгов на так называемую комбинированную систему голландского аукциона, когда рынок с самого начала сам определяет цену продаваемого имущества¹, т.к. торги проводятся путем последовательного поэтапного изменения (повышения или понижения) начальной цены на один шаг. Первоначально на торгах устанавливается начальная и минимальная цена продажи, торги сначала ведутся на повышение, но при отсутствии желающих цена последовательно снижается на шаг от 5 до 10% до момента поступления первого предложения покупателя, после чего цена снова идет на повышение, способствуя образованию конкуренции между участниками. При этом в ходе каждого этапа может быть представлено только одно предложение о цене, равной цене этого этапа². Тем не менее, несмотря на преимущества такого механизма в виде сокращения сроков реализации имущества и соответствующих затрат при росте поступлений в конкурсную массу, специалисты отмечают, что голландский аукцион не исключает возможность проведения контролируемых торгов и злоупотреблений, когда покупатели по-прежнему будут дожидаться минимальных цен в ущерб кредиторам.

Помимо нового механизма, реформа может включать введение новой востребованной информационной системы для раскрытия информации о формировании и реализации конкурсной массы, переход к организованному рынку торгов³, передачу торгов в банкротстве универсальным электронным торговым площадкам с последующим сокращением числа ЭТП и отменой СРО, проч.

Предлагаемую модель «голландского аукциона» следует дополнить созданием единого маркетплейса активов фирм-банкротов меха-

¹ Острцов Д. И. Проблема низкой эффективности торгов в процедуре несостоятельности (банкротства) и способы ее решения // Молодой ученый. 2019. №23. – С. 508-510.

² Подробнее см.: Ершов Д. В. Совершенствование законодательства о банкротстве в части регулирования порядка проведения торгов // Актуальные проблемы российского права. 2018. № 11 (96). – С. 87-95.

³ Суворов Е. Д. Создание организованного рынка банкротных финансовых инструментов как способ противодействия контролируемым торгам. Направления и программа совершенствования процедур реализации конкурсной массы // *Zakon.ru*, 16.01.2020. – URL: https://zakon.ru/blog/2020/1/16/sozдание_organizovannogo_rynka_bankrotnyh_finansovyh_instrumentov_kak_sposob_protivodejstviya_kontro; Андреев Н. Ю., Обалева Ю. И., Рыжова Н. Б. Совершенствование процедур банкротства и реализации имущества должников на электронных торгах // Горизонты экономики. 2014. № 4. – С. 54-62.

низмом краудфандинга для массового привлечения инвесторов, что увеличит платежеспособный спрос, скорость транзакций и прозрачность торгов за счет большего внимания к ним.

5. Действующая концепция управления банкротствами должна быть дополнена серьезными стимулами для антикризисных управляющих к выявлению преднамеренного вывода активов при угрозе банкротства, должны быть введены жесткие санкции для фирм при выявлении таких фактов. СРО арбитражных управляющих целесообразно разработать *инструментарии раскрытия схем вывода имущества на предбанкротной стадии*. Наличие такого инструментария, его успешное применение может повысить конкуренцию среди СРО и привести к улучшению качества работы их членов. Защита от корпоративных захватов в большей степени зависит от скоординированных действий самих компаний, однако невозможна без реформирования корпоративного законодательства, которое целесообразно проводить по следующим направлениям: введение института предварительного судебного контроля за проведением внеочередных общих собраний акционеров; жесткая регламентация порядка предоставления сведений из реестра акционеров; четкое определение процессуальных институтов (подсудности и подведомственности, обеспечительных мер, парализующих деятельность компании); нотариальное заверение важных и часто подделываемых документов, способствующее формированию доказательственной базы по делам, связанным с захватом предприятий; внесение так называемых «антирейдерских поправок» в Уголовный и Уголовно-процессуальный кодексы.

6. *Банкротство системообразующих предприятий* представляет собой одну из наиболее сложных проблем для российской экономики на современном этапе, решение которой непосредственно зависит от проводимой государством политики в различных областях. С одной стороны, просто ликвидировать такую убыточную по всем параметрам компанию нельзя ввиду первостепенного значения для экономики и безопасности страны продукции стратегических предприятий, а также высокой социальной нагрузки, которая до сих пор выражается не только в обеспечении высокой занятости населения региона, но и в затратном содержании объектов его социальной инфраструктуры, точечных мерах в виде финансовых вливаний, ориентированных лишь на «снятие напряжения». К сожалению, пока государство видит одну из главных социальных задач, которую может решить в отношении таких предприятий, в поддержании их выживания, снижении риска массовых увольнений, предотвращении эффекта «домино» путем точечных финансовых вливаний, ориентированных лишь на снятие напряжения, а не на долгосрочную перспективу.

С другой стороны, можно выделить группу «организационно-убыточных» предприятий, имеющих потенциал для нормального рыночного функционирования и развития, руководители которых преследуют краткосрочные цели получения выгоды, например, сдавая производственные корпуса в аренду. В данном случае, учитывая, что находящиеся в рабочем состоянии элементы основного капитала могут успешно функционировать в другом виде деятельности под эффективным руководством, возможна замена незаинтересованного в развитии менеджмента или собственника компании посредством механизма банкротства.

Учитывая во многом политический и социальный, а не экономический характер причин выборки компаний для селективного «оздоровления», можно говорить о неготовности российского государства к структурной перестройке экономики, несмотря на наличие специальных правовых актов, направленных на регламентацию процессов реорганизации стратегических предприятий. Государство видит лишь один путь модернизации системы несостоятельности данной группы должников: «защитить» их от банкротства, увеличив сумму просроченной задолженности. Очевидно, что подобное послабление не обязательно будет способствовать реализации задач, поставленных государством перед стратегическими предприятиями, тогда как это совершенно определенно будет означать улучшение условий для «освоения» средств господдержки.

Несмотря на позитивные сдвиги (уточнение требований к кандидатуре управляющего в процедуре банкротства стратегического предприятия, изменение порядка утверждения плана финансового оздоровления), специфика таких предприятий и необходимость государственного вмешательства делает процесс их оздоровления особым, потенциально более эффективным при реализации антикризисного управления вне процедуры банкротства. Это справедливо для действительно стратегически важных организаций, тогда как смена собственника через банкротство – реальная альтернатива для решения проблем неэффективного управления описанными «организационно убыточными» предприятиями.

Возможно, отказ от выделения в нашей правовой системе групп предприятий, на которые Закон не распространяется или для которых существуют особые условия, мог бы способствовать изменению стратегии поведения компаний, которые, чувствуя свою «безопасность» в плане признания банкротства, с наименьшим ущербом допускают

ошибки в управлении, не соблюдают финансовую дисциплину, подвергая партнеров реальному риску потери их платежеспособности. Представляется, что решения «об особых условиях» должны приниматься лишь в самых исключительных случаях и регулироваться отдельными документами.

В целом решение проблем системообразующих организаций носит сложный, междисциплинарный характер, и требует масштабных преобразований, реализуемых на государственном уровне. Представляется, что это, прежде всего, невозможно без общего переосмысления сущности их государственной поддержки: придание статуса системообразующего предприятия должно происходить на основе законодательно определенных критериев, а не «списка», пролоббированного крупным бизнесом и составленного из «политических» соображений. По нашему мнению, выработка четких критериев отнесения предприятий к системообразующим (стратегическим) и, как следствие, сокращение перечня таких организаций, привлечет больше внимания к компаниям, оставшимся в списке: для них могут быть составлены реальные планы по реструктуризации, вследствие чего увеличится их результативность и конкурентоспособность.

Снижению вероятности наступления неплатежеспособности предприятий может способствовать создание благоприятных условий для их функционирования, например, выстраивание технолого-сбытовых цепочек, в которых местные власти, помогая одному предприятию, например, госзаказом, обеспечат мультипликационный эффект для всех взаимосвязанных производств.

В качестве кардинальных мер реорганизации системообразующих предприятий, перевода таких компаний на рыночные рельсы видится «подготовка» региона к тому, что персонал градообразующего предприятия будет постепенно сокращен: для этого также необходимо развитие новых производств в регионе и организация поддержки населения при переобучении и смене места жительства.

В целом, представляется, что для реализации государственной антикризисной политики требуется переосмыслить соотношение системных и селективных мер воздействия. Необходим поворот, сдвиг в экономической политике – от «оперативно-тактических» селективных мер, направленных на смягчение последствий постоянно возникающих кризисных явлений и обеспечивающих компенсацию для наиболее уязвимых секторов, регионов и социальных групп, к системным мерам, ориентированным на достижение устойчивости всего бизнеса или его крупных кластеров.

В то же время понятно, что полностью отказаться от селективных мер невозможно: в экономике любой страны есть субъекты, требующие персонального внимания, целенаправленной помощи государства. Однако для использования точечных мер также должны быть созданы институты развития, без разработки которых, «игра будет по-прежнему без правил»: привилегии будут раздаваться на основе лоббизма, коррупции, внеэкономических причин. Селективные меры должны иметь четко определенный период действия и применяться на обязательных условиях достижения определенного результата, а не просто, например, выделения средств на погашение задолженности, как это бывает сейчас.

Представляется, что государственная поддержка стратегических предприятий должна иметь именно селективный характер, то есть должна обращаться на отдельные компании, в крайнем случае, на четко очерченные группы предприятий. В качестве механизмов селективной поддержки можно выделить:

- предоставление государственных заказов не «разово», а достаточно продолжительное время, за которое предприятие должно «вписаться в рынок»;
- выдача субсидий отдельным предприятиям под определенные цели, выполнение которых будет жестко отслеживаться, в случае невыполнения задач средства должны возвращаться, к таким получателям должны применяться санкции и штрафы;
- государственные гарантии по кредитам, субсидирование процентных ставок по кредитам;
- реструктуризация налоговой задолженности стратегических предприятий.

Среди основных направлений антикризисного регулирования также следует выделить усиление стимулирующей роли налоговой политики, создание льготных условий для инновационных предприятий, малого бизнеса, рыночно востребованных бизнесов и продуктов, постепенный уход от налоговых послаблений системообразующим предприятиям.

Наряду с изменением вектора государственного антикризисного регулирования деятельности системообразующих предприятий, по нашему мнению, необходимо трансформировать государственную политику в отношении *банкротства и оздоровления сельскохозяйственных организаций* для предотвращения их массового банкротства. Прежде всего, государство должно создавать условия для привлечения потенциальных инвесторов, которые бы позволили сохранить фирмы-банкроты в

виде единых производственных комплексов, продолжающих функционирование на данной территории. В роли таких инвесторов могли бы выступить бизнес-структуры с опытом работы в сельском хозяйстве либо без такового, заручившиеся поддержкой местных органов власти, не препятствующих выкупу имущества фирмы-банкрота. Это важно и с социальной, и с бюджетной точки зрения: большинство сельскохозяйственных предприятий создают значительную часть доходов и обуславливают и уровень социально-экономического развития региона, который напрямую заинтересован в их нормальном функционировании. Представляется, что расходы государства на привлечение частных инвесторов могут оказаться гораздо ниже издержек по последующей реабилитации территории после массовых банкротств товаропроизводителей.

Тем не менее, нельзя не отметить, что реализация процедур банкротства в отношении такого рода организаций зачастую является единственным способом сохранения сельскохозяйственного производства, поскольку иные меры принудительного взыскания, как правило, влекут ликвидацию разрозненно продаваемых активов. Если банкротство неизбежно, то и в этом случае необходимо создание условий по максимально возможному сохранению ресурсов должника в сельскохозяйственном производстве. К примеру, учитывая, что государство является основным кредитором в делах о банкротстве сельхозпроизводителей, средства, направленные на погашение задолженности перед ним могут быть направлены на последующий выкуп этого бизнеса. Во избежание негативных экономических и социальных последствий, связанных с разобщением элементов единого производственного комплекса сельхозпроизводителей при их банкротстве, также возможно оформление запрета на продажу их активов по частям, когда при отсутствии покупателя государство выкупает единый комплекс по сниженной цене.

В любом случае выкуп предприятия должен сопровождаться его структурной реорганизацией, необходимой для его дальнейшего развития, либо передачей в собственность, к примеру, бывшим работникам этой агрофирмы для ведения личного подсобного хозяйства. Кроме того, целесообразно создание специального фонда для поддержки и финансового оздоровления сельхозпредприятий, а также проведение отбора органами местного самоуправления руководителей – антикризисных управляющих, способных реабилитировать и возглавить такие предприятия.

Немалую роль в банкротстве компаний реального сектора играют банки, изначально выдающие «короткие деньги» на долгосрочные цели, погашаемые за счет новых краткосрочных ссуд, что при ошибках в

управлении ведет к неплатежеспособности заемщика. Возможный вследствие процедуры банкротства такого должника переход производственных активов в ведение банка, который стремится получить «живые» деньги, не предлагая справедливых и экономически выгодных условий реструктуризации задолженности, ведет к фактической остановке производственной деятельности компании. В данной связи роль государства здесь видится в регулировании деятельности кредитных институтов, важная задача которых состоит в обеспечении предприятий реального сектора экономики кредитными ресурсами для развития отечественного производства.

7. Если банкротство стратегически важного бизнеса может обернуться существенными негативными социально-экономическими последствиями, то банкротство обычного среднего и малого бизнеса часто влечет за собой частный экономический кризис для работников ликвидированных предприятий. Ситуацию с неплатежами улучшают поправки, согласно которым 20% выручки от продажи предмета залога идет на погашение требований кредиторов первой и второй очереди в случае недостаточности иного имущества должника для погашения указанных требований. Это положение является первым шагом на пути *создания эффективных механизмов защиты прав служащих при банкротстве работодателя* наряду с принятием упомянутой Конвенции МОТ № 173. Однако положения Конвенции реализованы в российской системе лишь частично: привилегии установлены в рамках очередности, когда требования по оплате труда и выплате выходных пособий подлежат удовлетворению во вторую очередь после завершения расчетов с гражданами, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, создание гарантийных учреждений в случае невозможности реализации привилегированного права законодательством РФ так и не предусмотрено. Необходимым представляется внесение некоторых уточнений в законодательство: целесообразно максимально точно описать порядок прямого или опосредованного участия служащих в процедурах банкротства, а также и механизм информирования работников должника о возбуждении дела и ходе процедур банкротства, т.к. именно с помощью их действий может произойти восстановление платежеспособности должника.

8. Развитие института банкротства в России невозможно без создания регуляторных основ для деятельности холдингов как компаний, объединенных в единую группу для достижения синергетического эффекта. Этот процесс предполагает изменение законодательства различных областей: введение специального налогового регулирования

группы связанных лиц будет способствовать повышению сбора налогов вследствие трансфертного ценообразования внутри холдинга; вменение в обязанность составления консолидированной отчетности – увеличению прозрачности внутрикорпоративных отношений; внесение терминологических пояснений в различные нормативные акты (либо создание отдельного закона) – более вероятному выявлению взаимозависимости участников группы для адекватного удовлетворения требований кредиторов во время процедуры банкротства фирм холдинга.

В разработанном в 2011 г. законопроекте¹ предполагается *создание специального режима при банкротстве предпринимательских групп*: предусматривается возможность возбуждения единого производства по делу о банкротстве в отношении всех членов группы при наличии у них признаков банкротства, а также объединения уже открытых дел. С одной стороны, это позволит должникам системно реструктурировать долги своего бизнеса, а кредиторам – увеличить возможности по взысканию долгов со всей группы. Указанные положения также открывают возможности для применения консолидированных как реабилитационных, так и ликвидационных процедур в отношении всех должников, входящих в группу компаний, облегчают процесс получения достоверной информации о финансовом положении членов холдинга, характере сделок, заключенных между ними в преддверии возникновения признаков банкротства, создают условия для сокращения затрат на проведение процедур банкротства.

С другой стороны, реализация подобных положений на практике представляется нереальной: трудно представить, что материнская компания, имея возможность погасить обязательства дочерней компании, доведет дело до судебных процедур банкротства. Скорее эти положения Законопроекта направлены против недобросовестных владельцев: они позволяют кредиторам требовать банкротства сразу всех компаний группы при условии, что предпринимательская деятельность велась недобросовестно (например, из какой-либо компании выводились активы). Следует подчеркнуть, что в случае принятия законопроекта судам предстоит тщательно выявлять все связи внутри холдингов и их конечных владельцев, что потребует существенных изменений в целом в российском корпоративном праве.

¹ Проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» в части установления особенностей банкротства предпринимательских групп» от 22.12.2011. – URL: http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depreulatinginfluence/doc20111222_007.

9. Интеграция России в мировое экономическое сообщество невозможна без *совершенствования механизма банкротства с иностранными участниками*. Законопроект «О трансграничной несостоятельности» предлагает отнести к компетенции российских арбитражных судов дела в отношении российских и иностранных компаний-должников, центр основных интересов либо имущество которых находится в России. Это означает принятие концепции центра основных коммерческих интересов группы компаний (COMI) для определения суда, который будет вести дело о банкротстве. Из перечня критериев (место извлечения основной прибыли, местонахождение основной части кредиторов, местонахождение контролирующих акционеров либо бенефициаров компании) следует, что они могут быть противоречивы, оспариваться в силу политических интересов и национального протекционизма, в результате чего дела о трансграничной несостоятельности банкротства проходят нелегко даже в развитых странах. При разработке системы трансграничной несостоятельности следует учитывать, что установление единого международного производства едва ли возможно в силу многообразия подходов к правовому регулированию банкротства в различных странах, а также в силу «кризиса доверия» (к примеру, в случае признания юридической силы судебного решения другого государства в отношении крупной транснациональной корпорации, имеющей существенное значение для экономики данного государства).

Одним из возможных путей решения вопроса является начало в обязательном порядке судебного разбирательства российским судом, если относительно нашего резидента открыли дело за рубежом, т.е. проведение некоей со-процедуры. Это позволит поддержать решение иностранного суда, если оно не противоречит базовым принципам отечественного законодательства, не нарушает суверенитет страны и социальные интересы, а также интересы российских кредиторов. В то же время представляется целесообразным принятие некоего международного соглашения, т.к. осуществление параллельных производств по делам о банкротстве в разных государствах в соответствии с национальными законами ведет к возникновению коллизий, правовых неопределенностей и приводит к значительным издержкам, связанным с удовлетворением требований иностранных кредиторов.

В целом можно утверждать, что правовая определенность, международная кооперация при банкротстве требуют пересмотра самой концепции сотрудничества: перехода от протекционизма, защиты российских активов любой ценой к координации усилий, прозрачности, справедливости, удешевлению процессов международного банкротства.

10. Реализация предлагаемой концепции реформирования потребует *увеличения нагрузки на судебную систему и арбитражных управляющих* и вызовет трудности на первых этапах. В данной связи к задачам государства добавляется: повышение квалификации судей; детальная регламентация вопросов процессуального взаимодействия судов и увеличение их координации; усиление контроля за деятельностью профессиональных ассоциаций арбитражных управляющих, которым следует на постоянной основе проводить тренинги для увеличения профессионализма управляющих; повышение эффективности системы юридического и экономического образования; возрождение специализированного государственного органа по банкротству. Немаловажное значение в условиях нестабильности российской экономической среды приобретает создание прогнозов смены фаз экономического цикла и их возможного влияния на деятельность организаций.

Неустойчивость российской финансово-экономической системы, сопровождающаяся во многих случаях развитием кризиса, обуславливает высокую необходимость активного участия государства в антикризисном регулировании, которое в том числе предполагает повышение эффективности механизма банкротства. В целом роль государства в повышении эффективности механизма банкротства заключается в совершенствовании институциональной среды в России, что должно непосредственно выражаться в модернизации ее основных составляющих.

Законодательство о банкротстве в странах с транзитной экономикой играет даже более важную роль, чем в развитых: оно может иметь отношение к более широкому кругу компаний, смена неэффективных собственников может проходить более интенсивно. Однако роль государства в повышении эффективности оздоровления отечественных предприятий заключается не только в необходимом реформировании законодательства о банкротстве и других смежных сферах, но и в создании адекватной инфраструктуры, необходимой для применения обновленных «правил игры», изменении методов поддержки бизнеса, имеющего первостепенное значение для экономики страны, организации работы по выявлению и помощи тем компаниям в фазе кризиса, которые действительно можно «вылечить» при ликвидации тех, кого «вылечить» невозможно.

В целом, представляется, что для успешного применения механизма банкротства требуется высокая степень координации усилий всех уровней государственной власти и местного самоуправления, а также самих компаний, что может быть обеспечено развитием всех составляющих института банкротства.

Заключение

Банкротство представляет собой институт рыночной экономики, объективно сформировавшийся в результате усложнения экономических отношений в обществе. Его можно определить как устойчивую форму организации взаимодействия субъектов, которая упорядочивает отношения, возникающие при несостоятельности субъекта рыночных отношений, достигая результата за счет восстановления функционирования жизнеспособной компании на основе установленных государством процедур или обеспечения максимального удовлетворения требований кредиторов при ликвидации нежизнеспособного должника. Под целью института банкротства понимается создание эффективного механизма устойчивого роста экономики посредством обеспечения перехода экономических ресурсов от неэффективных владельцев к эффективным и одновременного оздоровления жизнеспособного бизнеса при справедливом удовлетворении требований кредиторов.

Наряду с общими чертами, объединяющими категорию банкротства с другими рыночными институтами, институт банкротства выполняет ряд специфических функций: освобождает экономику от неэффективных хозяйствующих субъектов при одновременном оздоровлении временно неплатежеспособных компаний, стимулирует предприятия к соблюдению финансовой дисциплины в партнерских отношениях, обеспечивает перераспределение активов в экономике, защиту прав кредиторов в процессе финансового оздоровления предприятия, способствуя снижению стоимости кредитования реального сектора экономики, выполняет социальные функции при сохранении рабочих мест в результате успеха реорганизационных процедур либо при использовании компенсационных механизмов защиты социально-трудовых прав граждан при банкротстве работодателя, что влияет на уровень благосостояния населения страны.

Механизм управления процедурой банкротства в разных странах имеет свои особенности, проявляющиеся в основаниях для возбуждения дела о банкротстве, способах балансирования интересов должника и кредиторов, степени участия регулирующих органов в процедурах. Однако особое внимание при реформировании современных систем несостоятельности уделяется развитию не только судебной реорганизации, но и превентивных механизмов предупреждения несостоятельности, возможности которых в России недооцениваются.

Специфика функционирования института банкротства в России определяется исторически сложившимися экономическими условиями

хозяйствования, а основные задачи института банкротства не выполняются. Остаются характерными проблемы неэффективной системы оздоровления проблемного бизнеса по причине нерабочих и редко применяемых реабилитационных процедур; низкой результативности ликвидации для кредиторов, которые могут рассчитывать на удовлетворение не более 6% требований вследствие распространения криминальных банкротств и неэффективной системы торгов; низкой раскрываемости неправомερных действий накануне банкротства при отсутствии действенных механизмов их выявления; отсутствия современных норм о трансграничной несостоятельности, банкротстве групп компаний. Все это затрудняет интеграцию России в мировое экономическое сообщество, препятствует повышению инвестиционной привлекательности страны.

Проведенный анализ становления и развития современного института банкротства в России позволил автору сформулировать основные рекомендации по его совершенствованию. Так, необходимо повышение эффективности механизма оздоровления жизнеспособных предприятий посредством модификации методики оценки финансового состояния должника и разработки плана его оздоровления, конкретизации профессиональных требований к кандидатуре арбитражных управляющих и разработки программ их переподготовки, привязки вознаграждения управляющих к результатам их работы по реорганизации бизнеса должника. Важно создавать институциональные основы предупреждения банкротства, в том числе на основе сделок слияния и присоединения с участием неблагополучных компаний, адаптации других доказавших свою эффективность механизмов оздоровления (порядок голосования по плану реорганизации, разработка типовых моделей оздоровления, проч.). При реформировании института банкротства следует уделить внимание увеличению транспарентности холдингов, усилению социальной защиты служащих при банкротстве работодателя, созданию режима трансграничной несостоятельности.

В целом следует отметить высокую роль государства в повышении эффективности оздоровления компаний, которая заключается не только в необходимом реформировании законодательства о банкротстве, но и в создании адекватной инфраструктуры системы управления и координации ее функционирования.

Список литературы

Нормативные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63-ФЗ
3. Закон Российской Федерации от 19 ноября 1992 №3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий»
4. Федеральный закон от 25 февраля 1999 года №40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций»
5. Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»
6. Федеральный закон от 08.01.1998 №6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»
7. Указ Президента Российской Федерации от 14.06.1992 №623 «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применении к ним специальных процедур».
8. Указ Президента Российской Федерации от 02.01.1992 №66 «Об ускоренной приватизации государственных и муниципальных предприятий»
9. Указ Президента Российской Федерации от 01.07.1992 №721 «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества».
10. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21.12.2017 №53 «О некоторых вопросах, связанных с привлечением контролирующих должника лиц к ответственности при банкротстве».
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 25.06.2003 №367 «Об утверждении правил Проведения арбитражным управляющим финансового анализа»
12. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.12.2004 №855 «Об утверждении временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства».
13. Приказ Минпромэнерго России, Минэкономразвития России от 25.04.2007 №57/134 «Об утверждении Методических рекомендаций по составлению плана (программы) финансового оздоровления».

14. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 02.07.2020 №1723-р «Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") реализации механизма управления системными изменениями нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности "Трансформация делового климата", "Корпоративное управление, специальные административные районы, процедура банкротства, оценочная деятельность"».
15. Распоряжение Правительства РФ от 24.07.2014 №1385-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») "Совершенствование процедур несостоятельности (банкротства)"».
16. Законопроект №1172553-7 «О внесении изменений в Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" (в части реформирования института банкротства).
17. Письмо от 16.08.2017 №СА-4-18/16148@ «О применении налоговыми органами положений главы III.2 Федерального закона от 26.10.2002 №127-ФЗ»
18. Проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» в части установления особенностей банкротства предпринимательских групп» от 22.12.2011.
19. Пояснительная записка к Проекту федерального закона №460633-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 26.02.2014.
20. US Code, Title 11, Bankruptcy, USA.
21. Insolvency Act 2000, United Kingdom.
22. Enterprise Act 2002, United Kingdom.
23. Insolvenzordnung, vom 5 Oktober 1994, Germany.

Научно-методическая литература

24. Андреев Н. Ю., Обалаева Ю. И., Рыжова Н. Б. Совершенствование процедур банкротства и реализации имущества должников на электронных торгах // Горизонты экономики. 2014. № 4. – С. 54-62.
25. Андреев С. Е. Комментарий к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)». – М.: Юринформцентр, 2005.

26. Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса в 2 ч.: учебник и практикум для вузов / под общей редакцией А. З. Бобылевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2021.
27. Апевалова Е., Радыгин А. Банкротства в двухтысячные годы: от инструмента рейдеров к политике «двойного стандарта» // Экономическая политика, 2009. №4.
28. Аузан А.А. и др. (ред.). Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. – Litres, 2021. С. 32
29. Баренбойм П. Правовые аспекты банкротства: Учеб. пособие. – М., 1995.
30. Белых В.С., Дубинчин А.А., Скуратовский М.Л. Правовые основы несостоятельности (банкротства): учеб.-практ. пособие. – М.: НОРМА ИНФРА-М, 2001.
31. Беляев А. С. Методика определения даты объективного банкротства // Современная экономика: проблемы и решения. – 2021. – Т. 10. – С. 116-126.
32. Бобылева А. З. Инициативы совершенствования института банкротства в России: шаг вперед, два шага назад // Государственное управление. Электронный вестник. – 2018. – №. 70.
33. Бобылева А. З. Модернизация института банкротства как ключевой фактор повышения эффективности рыночной экономики // Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество). – 2010. – №3.
34. Бобылева А. З., Львова О. А. Предупреждение банкротства: институциональная поддержка слияний и присоединений проблемных компаний // Проблемы теории и практики управления. 2019. №7. С. 100-112.
35. Бобылева А. З., Львова О. А. Слияния и присоединения неблагополучных компаний как механизм оздоровления бизнеса и предупреждения банкротства // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. №74. С. 218-240.
36. Бобылева А. З., Львова О. А. Управление трансформационными программами слияний и присоединений с участием проблемных компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. – 2019. – Т. 18. – №. 4. – С. 483-509.
37. Бобылева А. З., Львова О. А. Финансово-экономический инструментарий выявления признаков объективного банкротства // Актуальные проблемы экономики и права. – 2020. – №. 1.

38. Бобылева А. З., Львова О. А. Формирование системы стабилизационных и антикризисных мер на федеральном и региональном уровне в современной России // Государственное управление. Электронный вестник. 2016. №58. С. 54-82
39. Бобылева А. З., Львова О. А., Жаворонкова Е. Н., Холина М. Г. О концепции проведения арбитражным управляющим анализа финансово-экономического состояния должника // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2015. – №10 (169). – С. 72-73.
40. Васильев В. В. Понятие гражданско-правового института как структурного элемента системы гражданского права // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2012. – №. 1.
41. Витрянский В.В. Реформа законодательства о несостоятельности (банкротстве) // Специальное приложение к Вестнику Высшего Арбитражного Суда РФ, 1998. №2.
42. Виханский О. С. Дифференциация управления бизнесом: взгляд из учебной аудитории // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2021. – №. 3. – С. 155-173.
43. Воронина В.М., Федорищева О.В., Мулов А.В. Ретроспективный анализ и группировка факторов внутренней среды промышленного предприятия // Менеджмент в России и за рубежом, 2007. №2.
44. Гольмстен А.Х. Исторический очерк русского конкурсного процесса / под ред. А.Г. Смирных. – М.: «Издание книг ком», 2018.
45. Гохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – Альпина Паблишер, 2010.
46. Давыдов В. А. Методы и инструменты урегулирования проблемной задолженности кредитных организаций : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / С.-Петерб. гос. ун-т. Санкт-Петербург, 2017.
47. Дождев Д.В. Римское частное право. Учебник для вузов. Под ред. В.С. Нерсисянца. – М.: Изд. группа ИНФРА-М – НОРМА, 1996.
48. Дорохина Е. Г. Арбитражное управление в системе банкротства // Воронеж: Новый индекс. – 2008.
49. Ершов Д. В. Совершенствование законодательства о банкротстве в части регулирования порядка проведения торгов // Актуальные проблемы российского права. 2018. № 11 (96). – С. 87-95
50. Ефимченко Е.А. Предвидение банкротства: гражданско-правовые и уголовно-правовые аспекты // Российский ежегодник предпринимательского (коммерческого) права, 2008. №1. – С. 220-226.

51. Жарковская Е.П., Бродский Б.Е., Бродский И.Б. Антикризисное управление: учебник. – 5-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008
52. Жилинский С.Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности). 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2009.
53. Зинченко С. А., Гончаров А. И. Предупреждение банкротства коммерческой организации. Методология и правовые механизмы. Монография. – 2012.
54. Зуб А. Т. Антикризисное управление: учебник для бакалавров. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019.
55. Зуб А. Т. Организационные изменения в нелинейном мире //Государственное управление. Электронный вестник. – 2017. – №. 60.
56. Институт несостоятельности (банкротства) в таблицах и схемах: учебно-методическое пособие / Отв. ред. С.А. Карелина. – М.: Юстицинформ, 2017.
57. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под ред. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001.
58. Капустина М. А. Институт юридической ответственности как элемент системы правового регулирования //Вопросы российского и международного права. – 2016. – №. 9. – С. 52-62
59. Карелина С. А. Категория ответственности и институт несостоятельности (банкротства) //Предпринимательское право. – 2015. – №. 2. – С. 3-9.
60. Кирдина С. Г. Методологический индивидуализм и методологический институционализм //Вопросы экономики. – 2013. – Т. 10. – С. 66-88.
61. Кирпиков А. Р. Качественный контент-анализ как метод исследования //Культура, личность, общество в современном мире: методология, опыт эмпирического исследования. – Екатеринбург. – 2018. – №. 21. – С. 67-74.
62. Клейнер Г.Б. Исследовательские перспективы и управленческие горизонты системной экономики // Управленческие науки. 2015. 5(4). – С. 7-21.
63. Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. №6.
64. Коловангин П.М., Рыбаков Ф.Ф. Экономическое реформирование России в XX веке: (Полит.-экон. исслед.). – СПб.: Петрополис, 1996.

65. Кононов А. А. Общенаучная концепция системы права // Известия высших учебных заведений. Правоведение. – 2003. – №. 3. – С. 12-21
66. Кордюков А. А. Коррупционные аспекты реализации имущества должника в делах о несостоятельности (банкротстве) // Актуальные проблемы научного обеспечения государственной политики Российской Федерации в области противодействия коррупции. 2014. № 1. – С. 303-309.
67. Кочетков Е. П. Повышение эффективности функционирования института банкротства в Российской Федерации: стоимостной подход // Стратегические решения и риск-менеджмент. – 2017. – №. 1 (100).
68. Кувалин Д.Б. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния. – М.: МАКС Пресс, 2009.
69. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. – Учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
70. Кукукина И.Г., Астраханцева И.А. Учет и анализ банкротств : учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005.
71. Лотфуллин Р.К. Субсидиарная и иная ответственность контролирующих должника лиц при банкротстве. Saveliev, Batanov & Partners, 2018.
72. Львова Н. А., Покровская Н. В. Финансовый анализ неплатежеспособных предприятий: роль бухгалтерской и налоговой отчетности //Международный бухгалтерский учет. – 2015. – №14. – С. 30-40
73. Львова О. А. Антикризисный потенциал банкротства //Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество). – 2016. – № 4.
74. Львова О. А. Банкротство в системе рыночных отношений : дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.01 / Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. М., 2012.
75. Львова О. А. Возможности и ограничения применения моделей диагностики банкротства для предупреждения несостоятельности // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2021. №4. С. 73-94.

76. Львова О. А. Контроль за деятельностью арбитражного управляющего в процедурах банкротства // Вестник АКСОР. — 2013. — №2.
77. Львова О. А. Оценка результативности и эффективности банкротства // Финансы. — 2019. — №. 7. — С. 58-62.
78. Львова О. А. Реабилитационный потенциал банкротства бизнеса: определить, измерить, увеличить // Всероссийский экономический журнал ЭКО. — 2019. — №. 6 (540). — С. 83-102.
79. Львова О. А. Роль инструментария финансовых расследований в процедурах банкротства компаний // Вестник Института Экономики РАН. — 2018. — №.2. — С. 125-140
80. Львова О. А. Российский институт банкротства в условиях его правовой трансформации // Актуальные проблемы экономики и права. 2021. Т. 15, №2. С. 249-269.
81. Львова О. А. Стандарты финансового анализа в процедурах банкротства: какими им быть? // Государственное управление Российской Федерации: вызовы и перспективы // Материалы 14-й Международной конференции Государственное управление в XXI веке / Коллектив авторов. — М.: «КДУ», «Университетская книга», 2017. — С. 202-210.
82. Львова О. А., Бобылева А. З. Объективное банкротство: как его выявить // Корпоративный юрист. Приложение «Практикум банкротного юриста. Банкротство на раз, два, три». — 2020. — № 11. — С. 17-20
83. Львова О. А., Пеганова О. М. Факторы и причины банкротства компаний в условиях современной экономики // Государственное управление. Электронный вестник. — 2014. — №. 44.
84. Маликов А. Ф. Правовое регулирование реабилитационных процедур несостоятельности (банкротства) : дисс. кандидата юридических наук : 12.00.03 / Саратов. гос. юрид. акад. М., 2017.
85. Маликов А. Ф. Эволюция правового регулирования реабилитационных процедур несостоятельности (банкротства) в дореволюционной России и в период НЭПа // История государства и права. — 2014. — №. 20. — С. 18-22.
86. Маршалл А. Принципы экономической науки. — М.: Прогресс, 1993.
87. Маршев В. И. История управленческой мысли. — Litres, 2021.
88. Мау В. Российские экономические реформы в представлении их западных критиков // Вопросы экономики. — 1999. — Т. 1.

89. Михайлова А.Л. Формирование системы антикризисного управления предприятиями промышленного комплекса Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2005.
90. Мохова Е. В. Глобализация трансграничных банкротств в России: опыт движения на запад и перспективы развития в евразийском направлении // Закон. – 2017. – №. 5. – с. 124-137
91. Несостоятельность (банкротство): Учебный курс. В 2 т. / Под ред. д.н., проф. С.А. Карелиной. Т.1. – М.: Статут, 2019. – С. 28-29.
92. Николаева И. П., Палювина А. С. Банкротство: причины, особенности и последствия в России //Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2014. – №. 17. – С. 31-39.
93. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
94. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики, 1997. №3.
95. Оксамитный А.К. Особенности реструктуризации градообразующего предприятия в процедурах банкротства: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Челябинск, 2004.
96. Острецов Д. И. Проблема низкой эффективности торгов в процедуре несостоятельности (банкротства) и способы ее решения // Молодой ученый. 2019. №23. – С. 508-510.
97. Папе Г. Институт несостоятельности: общие проблемы и особенности правового регулирования в Германии / Пер. с нем. М.: Издательство БЕК, 2002.
98. Петраков М. А. Латентные функции российского механизма банкротства //Российское предпринимательство. – 2012. – №. 9
99. Плескачевский В.С. Проект законодательных мер по предупреждению рейдерства // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2009, №1 (38).
100. Полтерович В. М. Теория экономических реформ //Экономика и математические методы. 2003. Т. 35. №. 2. – С. 3-19.
101. Радыгин А. Д., Симачев Ю. В. Институт банкротства в России: особенности эволюции, проблемы и перспективы //Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – №. 2.
102. Радыгин А.Д., Гонтмахер А.Е., Кузык М.Г., Межераупс И.В., Свейн Х., Симачев Ю.В., Шмелева Н.А., Энтов Р.М. Институт банкротства: становление, проблемы, направления реформирования. – М.: ИЭПП, 2005.

103. Решетникова И. В. Способы оптимизации арбитражного процесса // Пермский юридический альманах. – 2020. – №. 3.
104. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория. Учебник для вузов. – М.: Издательство НОРМА, 2001.
105. Свириденко О. М. Концепция несостоятельности (банкротства) в Российской Федерации : методология и реализация : диссертация ... доктора юридических наук : 12.00.03 / Моск. гос. юрид. акад. им. О.Е. Кутафина. М., 2010.
106. Селивановская Ю.И. Неправомерные действия при банкротстве: уголовно-правовые аспекты // Бизнес, Менеджмент и Право, 2005. №1. – С. 70-76
107. Смольский А.П. Институт банкротства: сущность, особенности и проблемы функционирования на современном этапе // Экономический анализ. Теория и практика, 2009. №10.
108. Степанов И.Г., Попова Н.С., Демидова М.Н. Содержание понятий несостоятельности и банкротства // Аваль, 2006. №4.
109. Стиглиц Д. Куда ведут реформы. К десятилетию начала переходного периода //Вопросы экономики. – 1999. – №. 7.
110. Суворов Е. Д. К вопросу о понятии банкротства //Lex Russica. – 2020. – №. 11 (168).
111. Суворов Е. Д. Спасение бизнеса, банкротство и роль права // Право и бизнес. – 2021. – №2. – С. 9-13.
112. Сулова Т. М. Несостоятельность и банкротство: экономические и юридические аспекты // Журнал Российского права, 2004. №2.
113. Сухарев О. С. Теория дисфункции институтов и экономических систем (к 15-летию разработки данной теории в России) //Журнал экономической теории. – 2014. – №. 1. – С. 27-40.
114. Сухарев О. С. Экономика будущего: теория институциональных изменений. – М.: Финансы и статистика, 2011.
115. Телюкина М. В. Основы конкурсного права. – М.: Волтерс Клувер, 2004.
116. Торкановский Е. Антикризисное управление // Хозяйство и право. 2000. № 1. С. 14–30.
117. Файншмидт Е.А., Ряховская А.Н. Международная практика антикризисного управления. Уч. пособие. Часть 1. – М.: Институт экономики и антикризисного управления, 2005.
118. Федорищева О.В. Исследование причин и факторов, приводящих отечественное промышленное предприятие к кризисному состоянию. // Вестник Оренбургского государственного университета, 2008. №80, январь. – С. 99.

119. Финансовый менеджмент: проблемы и решения в 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / под ред. А. З. Бобылевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2021.
120. Химичев В. А. Осуществление и защита гражданских прав при несостоятельности (банкротстве). – М.: Волтерс Клувер, 2006
121. Хоружая О. С., Панфилова Е. А. Антикризисный потенциал национальных систем банкротства //Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2013. – №. 20.
122. Цюрина Н. В. Юридическая ответственность как институт права //Сибирский юридический вестник. – 2013. – №. 1.
123. Черновалов А. Институциональные основы экономики союзного государства: проблемы экономической несостоятельности (банкротства) // ЭКОВЕСТ: Институт приватизации и менеджмента, 2004. № 4.
124. Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория //М.: ТЕИС. 1998.
125. Шершеневич Г.Ф. Конкурсное право. – 2-е изд. – Казань: Императорское изд-во, 1898; Цитович П.П. Очерк основных понятий торгового права. – М.: Центр ЮрИнфоР, 2001.
126. Шиткина И. и др. Субсидиарная ответственность контролирующих лиц: новые возможности // Закон, 2017. № 8. – С. 18-33.
127. Шиткина И.С. Холдинги: Правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний. – М.: Волтерс Клувер, 2008.
128. Abbas S. A., Pienkowski A., Rogoff K. (ed.). Sovereign debt: A guide for economists and practitioners. – Oxford University Press, 2019
129. Ames M.D., Wellsfry N.L. Small Business Management. St. Paul: West Publishing, 1983.
130. Berk J., DeMarzo P. Corporate Finance. Third edition, Pearson Education, Inc., 2014.
131. Berle G. The Do-It-Yourself Business Book. New York: John Wiley & Sons, 1989.
132. Bridge C. Insolvency—a second chance //Why modern insolvency laws seek to promote business rescue. – 2013. – Т. 28.
133. Buchheit L. et al. The Sovereign Debt Restructuring Process //Sovereign Debt: A Guide for Economists and Practitioners. Washington, EE. UU.: International Monetary Fund. – 2018.
134. Di Martino P., Latham M., Vasta M. Bankruptcy Laws Around Europe (1850–2015): Institutional Change and Institutional Features //Enterprise & Society. – 2020. – Т. 21. – №. 4. – С. 936-990.

135. Garrido J.M. Out-of-Court Debt Restructuring // World Bank Study. World Bank, 2012.
136. Häusler G., Gianviti F., Geithner T. Sovereign Debt Restructuring Mechanism—Further Considerations //International Monetary Fund. – 2002
137. Heaton J. B. Solvency tests // The business lawyer. – 2007. – Vol. 62. – № 3. – P. 983–1006.
138. Laryea T. Approaches to corporate debt restructuring in the wake of financial crises. – International Monetary Fund, 2010.
139. Leonard B., Khol L., Rogers D. Canada // Getting the deal through: Insolvency & Restructuring in 48 jurisdictions worldwide 2007. L., Law Business research Ltd., 2006.
140. Madaus S. A role model for implementing the restructuring Directive? The new German law for preventive restructuring procedures in Germany //Revista General de Insolvencias & Reestructuraciones: Journal of Insolvency & Restructuring (I&R). – 2021. – №. 1.
141. Madaus S. The EU Recommendation on Business Rescue – Only Another Statement or a Cause for Legislative Action Across Europe? // 27 Insolvency Intelligence. 2014. No. 6. P. 81-85.
142. Marinč M., Vlahu R. The Economics of Bank Bankruptcy Law. – Springer Science & Business Media, 2011.
143. Nesvold H.P., Anapolsky G.M., Lajoux A.R. The Art of Distressed M&A. Buying, Selling and Financing Troubled and Insolvent Companies. USA, McGraw-Hill, 2011.
144. Platt H.D. Why Companies Fail: Strategies for Detecting, Avoiding, and Profiting from Bankruptcy. Washington, D.C.: Lexington Books, 1985.
145. Reinhart C. M., Rogoff K. S. Financial and sovereign debt crises: Some lessons learned and those forgotten //Journal of Banking and Financial Economics. – 2015. – №. 2 (4). – P. 5-17.
146. Røed K., Skogstrøm J. F. Job loss and entrepreneurship //Oxford bulletin of economics and statistics. – 2014. – T. 76. – №. 5. – P. 727-744.
147. Rogoff K., Zettelmeyer J. Bankruptcy procedures for Sovereigns: A history of ideas, 1976-2001 //IMF Staff Papers. – 2002. – T. 49. – №. 3. – P. 470-507
148. The Insolvency Law of Central and Eastern Europe. Twelve Country Screenings of the New Member and Candidate Countries of the European Union and Russia: A Comparative Analysis / Jens Lowitzsch (Ed.). INSOL EUROPE and Inter-University Centre Split/Berlin,

Institute for Eastern European Studies, Free University of Berlin, 2007. – Vol. 2.

149. The Insolvency Review. 6th edition. London, Law Business Research Ltd., 2018.
150. The Insolvency Review. 7th edition. London, Law Business Research Ltd., 2019.
151. The Restructuring Review. Eleventh Edition. London, Law Business Research Ltd., 2018.
152. The Restructuring Review. Thirteenth Edition. London, Law Business Research Ltd., 2020.
153. Wessels B., Madaus S. Rescue of Business in Insolvency Law // Instruments of the European Law Institute, 2017. Т. 6.
154. Yrle A. C., Hartman S. J., Yrle-Fryou A. R. Economic factors: Examining why small businesses fail // Journal of Business and Entrepreneurship. – 2000. – Т. 12. – №. 3.

Электронные ресурсы

155. Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования ЦМАКП. – URL: <http://www.forecast.ru/default.aspx>
156. Доклад Минэкономразвития России «О состоянии развития саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности в Российской Федерации», 2019 г. – URL: <https://ar.gov.ru/ru-RU/document/default/view/554>.
157. Мальцев А. Анализ торгов по банкротству и активности Электронных Торговых Площадок по результатам 2019 г. // ООО «БСР-консалтинг». Результативность торгов по типам за весь год (совокупно в 2011-2019). – С. 5. – URL: <http://download.fedresurs.ru/news/BSR%20статистика%20ЕФРСБ%20с%20детальным%20рейтингом%202019.pdf>
158. Основные принципы ЕБРР, касающиеся эффективной системы урегулирования дел о несостоятельности. Европейский банк реконструкции и развития, 2021. – URL: <https://www.ebrd.com/legal-reform/ebrdinsolvency-coreprinciples-russian.pdf>.
159. Официальный сайт ЕФРСБ. – URL: <https://fedresurs.ru/news?proj=Bankrot>
160. Официальный сайт Министерства внутренних дел РФ. – URL: <https://мвд.рф/reports/item/22678184/>
161. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. – URL:

- https://economy.gov.ru/material/directions/investicionnaya_deyatelnost/investklimat/doing_business/?page=
162. Официальный сайт Росстата. – URL: <https://rosstat.gov.ru/>
 163. Принципы ЕБРР для конкурсных управляющих // Европейский банк реконструкции и развития, 2021. – URL: https://www.ebrd.com/legal-reform/insolvency/ioh_principles-russian.pdf
 164. Рейтинг субъектов РФ по уровню долговой нагрузки, 2021. – URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/gosdolg_10_2021.pdf
 165. Рэнкинги электронных торговых площадок (ЭТП), осуществляющих торги в банкротстве // Федресурс. – URL: <https://fedresurs.ru/news/08acfb0c-fcc7-40f0-9204-99e42171290e>
 166. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о несостоятельности предпринимательских групп и Руководство по его принятию, 2020. – URL: https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/19_11348_uncitral_mloegi_final_r.pdf
 167. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о признании и приведении в исполнение судебных решений, принятых в связи с производством по делам о несостоятельности, и Руководство по принятию, 2018. – URL: https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/ml_recognition_gte_r.pdf
 168. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности, 1997. Руководство по принятию и толкованию, 2013. – URL: https://uncitral.un.org/ru/texts/insolvency/modellaw/cross-border_insolvency
 169. Directive (EU) 2019/1023 of the European Parliament and of the Council of 20 June 2019 on preventive restructuring frameworks, on discharge of debt and disqualifications, and on measures to increase the efficiency of procedures concerning restructuring, insolvency and discharge of debt, and amending Directive (EU) 2017/1132 (Directive on restructuring and insolvency) // OJ L 172, 26.06.2019, p. 18–55. – URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32019L1023&qid=1627999081060>
 170. Garrido J.M. Out-of-Court Debt Restructuring // World Bank Study. World Bank, 2012. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2230>
 171. INSOL Europe Statement of Principles and Guidelines for Insolvency Office Holders in Europe. INSOL, 2015. – URL: <https://www.insol-europe.org/download/resource/167>

172. Institutions, Markets and Economic Performance. What drives growth in the transition countries? // Economic survey of EBRD, 2005. – URL: <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/econgrowth.pdf>
173. Legislative Guide on Insolvency Law // United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL), 2005. – URL: https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/05-80722_ebook.pdf
174. McGowan M.A., Andrews A. Insolvency regimes and productivity growth: a framework for analysis. Economic department papers No.1309 // OECD Working papers, ECO/WKP(2016)33. July 21, 2016. – <https://www.oecd.org/economy/growth/insolvency-regimes-and-productivity-growth-a-framework-for-analysis.pdf>
175. Orderly & Effective Insolvency Procedures. International Monetary Fund, 1999. – URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/orderly/index.htm#genobj>
176. Principles and Guidelines for Effective Insolvency and Creditor Rights Systems. The World Bank, April 2001. – URL: https://www.iiiglobal.org/sites/default/files/Principles%20and%20Guidelines%20for%20Effective%20Insolvency%20Creditor%20Right%20Systems_0.pdf
177. Principles and Guidelines for Effective Insolvency and Creditor Rights Systems. The World Bank, Revised 2015. – URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/518861467086038847/pdf/106399-WP-REVISED-PUBLIC-ICR-Principle-Final-Hyperlinks-revised-Latest.pdf>
178. Principles and Guidelines for Effective Insolvency and Creditor Rights Systems. The World Bank, 2021 Edition. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/35506/Principles-for-Effective-Insolvency-and-Creditor-and-Debtor-Regimes.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
179. Richter T., Thery A. INSOL Europe Guidance Note on the Implementation of Preventive Restructuring Frameworks under EU Directive 2019/1023: Claims, Classes, Voting, Confirmation and the Cross-Class Cram-Down // INSOL Europe, April 2020. – URL: <https://www.insol-europe.org/download/documents/1705>
180. The Insolvency Service, UK. – URL: <https://www.gov.uk/government/collections/company-insolvency-statistics-releases>

181. United States Courts. – URL: <https://www.uscourts.gov/statistics-reports/caseload-statistics-data-tables?tn=F-2&pn=All&t=534&m%5Bvalue%5D%5Bmonth%5D=12&y%5Bvalue%5D%5Byear%5D=>
182. Westbrook L., Booth C.D., Paulus C., Rajak H. A Global View of Business Insolvency Systems. Washington: World Bank, 2010. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/13522>

О.А. Львова

**СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БАНКРОТСТВОМ:
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

Монография

Подписано в печать 18.01.2022.
Формат 60×90/16. Усл. печ. л. 11,5.
Тираж 1000 экз.

ООО «Русайнс».
117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.
Тел.: +7 (495) 741-46-28.
E-mail: autor@ru-science.com
<http://ru-science.com>

