



Размик БАБАСЯН,
директор проектов
ПАО Сбербанк

Голосование в банкротстве. Модели в помощь

Как голосовать в банкротстве? На первый взгляд если у вас большинство, то проблем нет: как ни голосуй, все равно выиграешь. Но банкротство, как шахматная партия: очевидное преимущество может быть утрачено, если против тебя играет опытный и хорошо подготовленный игрок, мыслящий стратегически.

Правила голосования на собраниях кредиторов знают все, они описаны в законе. Установлено, по каким вопросам решение принимается 50 процентами голосов кредиторов, включенных в реестр, по каким — 50 процентами голосов присутствующих кредиторов. Но даже здесь возникают вопросы.

Так, закон говорит, что собрание правомочно, если присутствуют конкурсные кредиторы и уполномоченные органы, обладающие более чем половиной голосов в реестре требований.

Повторное собрание правомочно, если присутствуют кредиторы, обладающие более чем 30 процентами голосов. Как при таком присутствии принять решение, для которого нужно 50 процентов голосов всех включенных кредиторов? Из закона еще в 2002 году исключено положение, регулирующее эту ситуацию. Постановление Пленума ВАС РФ от 23.07.2009 № 60

элегантно восполнило правовую норму, указав, что решение в данном случае принимается из расчета от присутствующих кредиторов.

Не менее интересной является ситуация с нормотворчеством по вопросу отнесения платежей в Пенсионный фонд России ко второй очереди требований. Судебная власть дала неожиданное толкование и развитие норм закона: требования об уплате страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, не являющиеся текущими, в соответствии с абз. 3 п. 4 ст. 134 Закона о банкротстве относятся ко второй очереди удовлетворения; они не предоставляют право голоса на собрании кредиторов в соответствии с п. 3 ст. 12 этого закона¹.

Выстраивая стратегию реализации нужных решений через коллегиальные органы управления должника, необходимо провести серьезный анализ нескольких факторов, определяющих, можете ли вы в конкретном деле реально влиять на принимаемые решения. Ответ далеко не всегда очевиден.

В первую очередь надо учитывать динамическое изменение реестра требований кредиторов.

Реестр изменяется, когда включаются или исключаются кредиторы и требования (здесь важно следить за тем, кто успел заявить свои требования для участия в первом собрании, а чьи требования будут рассматриваться уже в следующей процедуре банкротства).

¹ Обзор судебной практики, утв. Президиумом Верховного суда Российской Федерации 20.12.2016. П. 14.

При необходимости чисто процессуальными приемами можно способствовать как ускорению, так и замедлению рассмотрения важных для структуры реестра требований.

Реестр изменяется по мере погашения требований (требования погашаются неравномерно, залоговые требования могут быть погашены раньше не обеспеченных залогом, в результате чего соотношение сил может существенно измениться после частичного погашения требований).

Здесь следует продумать, какие инструменты проведения решений будут более надежными с точки зрения кредитора: иногда имеет смысл создать комитет кредиторов, что весьма выгодно для крупных кредиторов, у которых есть залоговые требования, иногда имеет смысл при установлении требований заявлять об их залоговом статусе на более поздних этапах процедуры.

Так, размер требования может быть установлен еще в наблюдении, а заявить о его залоговом статусе можно в конкурсном производстве до истечения двухмесячного срока со дня публикации об открытии процедуры. Учитывая срок рассмотрения заявления, вполне можно успеть поучаствовать в собраниях кредиторов по вопросам, где голосуют только незалоговые кредиторы. Хотя в практике уже встречаются случаи ограничения такого поведения как недобросовестного.

Вторым важным обстоятельством является порядок учета голосов кредиторов. Речь не только об обеспеченных требованиях. Есть еще ограничения голосования заинтересованных кредиторов по вопросам оспаривания их сделок (что непосредственно указано в законе), ограничения участия в решении некоторых вопросов аффилированных с должником лиц.

В своем обзоре практики от 29.01.2020 (п. 12) Верховный суд указал, что, поскольку закон не предусматривает участия должника в выборе арбитражного управляющего или СРО в ходе процедуры банкротства, голоса аффилированных с должником лиц или КДЛ не должны учитываться при определении результатов голосования по такому вопросу.

Не стоит забывать и о возможностях, которые сейчас дает практика судов в части субординации

требований и оспаривания сделок должника, влияющих на формирование реестра. Такие инструменты можно активно использовать для влияния на расклад сил на собраниях. Причем доступны они не только мажоритарным кредиторам, но и менее крупным.

Понимание этих механизмов позволяет в отдельных случаях значительно увеличить вес своих голосов и снизить вес оппонентов.

Третий существенный фактор, влияющий на реализацию собственной позиции на собраниях, — это возможность объединения усилий с другими кредиторами.

И здесь рецепт простой: выяснять как можно больше о том, какие интересы преследуют кредиторы, какими принципами руководствуются, какие цели в процедуре перед собой ставят.

Многие знают, что для кредитных организаций, участвующих в банкротстве, часто имеет значение не только то, сколько они вернут по итогам процедуры, но и насколько быстро процедура завершится, особенно если долг банкрота существенно влияет на финансовые показатели или соблюдение нормативов регулятора.

Кредиторы по коммерческим обязательствам, помимо получения денег, заинтересованы в сохранении контрактов, источников поставки продукции и т. п.

Для кредиторов, требования которых незначительны (если не принимать в расчет пассивных), важно сохранить или повысить ценность своих требований и избавиться от них по максимально возможной цене (в том числе за счет создания неудобств другим кредиторам).

Залоговые кредиторы стремятся сохранить свое влияние в процедурах, где их залоговые требования уже не будут голосовать. Есть и кредиторы стратегические (назовем их так), которые могут преследовать какие-то собственные цели в отношении имущества должника.

Ну и конечно, не следует забывать о тех кредиторах, которые уже имеют на рынке определенную репутацию: несговорчивых (действуют по принципу «а Баба-яга против»), агрессивных (обжалуют и оспаривают все, создают специально условия для этого), недоговороспособных (таких, с которыми в силу их внутренней

организационной структуры или состава принимающих решения лиц невозможно договориться в принципе) и т. п.

Знание всех этих особенностей позволит не только эффективно создавать альянсы (пусть даже по отдельным вопросам), но еще и подороже «продать» свои голоса (что весьма актуально для небольших кредиторов).

Ключевой частью создания альянса являются переговоры. Не менее важным может стать и правильно подготовленное выступление на собрании кредиторов. В одном из моих кейсов для принятия решения о выборе СРО (даже при сложившемся в результате переговоров альянсе) не хватало голосов. На собрании было много кредиторов с количеством голосов существенно меньше 1 процента. Выступление с объяснением последствий не принятия решения о выборе СРО, с правильно подобранными аргументами, затрагивавшими чувства и ожидания кредиторов, позволило привлечь порядка 3 процентов голосов дополнительно и перейти границу кворума для принятия решения буквально на доли процента.

Чтобы реализовать эту стратегию, необходимо иметь инструмент, который позволяет сделать качественный расчет, с кем и как надо объединяться. Конечно, можно разработать собственную модель для расчета в Excel. Но, принимая во внимание, что голоса учитываются по-разному в зависимости от процедуры и рассматриваемого вопроса, а также то обстоятельство, что для моделирования нужен правильно составленный и актуальный реестр требований кредиторов, создание и применение подобной модели может оказаться непростой и трудоемкой задачей. Для такого моделирования можно рекомендовать специально разработанные инструменты, такие как,

например, Bankro.TECH, где уже встроена функция прогноза результатов собрания, основанная на сложной модели.

Иногда в практике встречаются курьезы, когда действия других кредиторов становятся совершенно необъяснимыми для вас. У меня был случай, когда крупный кредитор отдал часть своих голосов за членов комитета кредиторов, выдвинутых другими кредиторами, вместо того чтобы увеличить свое присутствие в комитете. Но это, скорее, приятный бонус к вашим усилиям, чем возможная основа стратегии.

Как уже отмечалось, полезным инструментом для продвижения решений может быть комитет креди-

торов. Здесь важно понимать, как правильно его сформировать и как провести в него необходимое число членов. Расчет интересен тем, что при кумулятивном голосовании (когда количество мест в комитете умножается на количество голосов кредитора) даже у некрупных кредиторов и их альянсов по-

является возможность обрести своего представителя в комитете.

Для крупных же кредиторов это, наоборот, способ попытаться исключить из принятия решений большинство мелких кредиторов. Соответственно, чем больше мест в комитете, тем больше шансов у миноритарных кредиторов, чем меньше мест, тем проще мажоритарным.

Вывод из сказанного следующий: даже если у вас самые большие требования, это еще не гарантия возможности провести нужные вам решения в банкротстве, и даже совсем маленькое требование не предопределяет отсутствие влияния. То есть как в шахматах: даже если нет сил выиграть, выгоду можно извлечь и из патовой ситуации.

«Очевидное
преимущество
можно утратить, если
против тебя играет
опытный игрок»

