

Непрощенные долги

Заемщикам не стоит рассчитывать на либеральный закон о банкротстве.

Люди и предприятия нахватили кредитов, полагая, что "золотой век" будет длиться "всегда". Сейчас многие в панике: возвращать кредиты нечем, а новации в законодательстве о банкротстве направлены, как многим кажется, против должника. Председатель Высшего арбитражного суда Антон Иванов "плохих" должников порадовать ничем не может: либерального закона о банкротстве не выдержит банковская система, и максимум, что может предложить государство тем, кто не в состоянии платить по кредитам, - оградить их от злоупотреблений при отъеме имущества. Подробности - в эксклюзивном интервью, которое он дал "Российской бизнес-газете".

- Какие положения готовящегося закона о банкротстве нуждаются в корректировке? Нужно ли предусмотреть механизм защиты должника, или речь будет идти о защите интересов банковской системы?

- Есть несколько чрезвычайно важных вопросов, которые должны быть уточнены. Основной - какой именно должна быть процедура банкротства. В нынешних условиях развивающегося финансового кризиса создавать льготный механизм, позволяющий должникам легко избавляться от исполнения обязательств по кредитам посредством процедуры банкротства, было бы неверно. Именно поэтому сейчас посыл к большей либерализации банкротства граждан сталкивается с объективными преградами в виде финансовых условий.

- А как же граждане, кто защитит их интересы?

- Если мы сформируем модель, похожую на американскую, которую, кстати говоря, они сами сейчас критикуют из-за того, что она давала слишком большие возможности недобросовестным заемщикам легально освобождаться от долгов, банки этого не выдержат. И оплачивать это придется государству, оказывая банкам дополнительную финансовую помощь. Вряд ли сейчас кто-то на это пойдет, поэтому ранее подготовленные поправки будут отложены на будущее, а сейчас примут сугубо прагматический механизм. По моему мнению, только для узкого круга граждан-банкротов должна применяться процедура, которая позволяет, допустим, реструктурировать задолженность на длительное время, отказаться от продажи активов ради того, чтобы потом получить всю сумму обратно в виде текущих платежей. Думаю, что это будет позволено только тем физлицам, у которых есть активы, приносящие постоянный доход. Остальным закон даст гарантии того, что требования кредиторов будут удовлетворяться пропорционально, что не будет злоупотреблений при продаже имущества и удовлетворении требований кредиторов. Но принимать закон все равно надо, потому что процент невозврата по кредитам и до кризиса был довольно высоким, около 7 процентов, а сейчас, думаю, еще больше возрастет. И для многих банков это станет катастрофой.

- С 1 января 2009 года в действие вступил закон об обязательном досудебном порядке урегулирования налоговых споров. Получится ли, по вашему мнению, с учетом менталитета наших вышестоящих налоговых органов сделать эту процедуру эффективным методом разрешения налоговых конфликтов?

- Это вопрос к налоговым органам. Со своей стороны могу сказать, что возможности для этого есть. Как они будут реализованы в нашей конкретной ситуации, другое дело. Во многих европейских странах и в США, и в Канаде до суда доходит меньше половины налоговых споров, потому что они разрешаются в досудебном порядке. У нас же суд рассматривает 90 процентов таких дел, так что резерв сокращения очень большой. Но здесь надо учитывать несколько вопросов. Во-первых, если в вышестоящий налоговый орган поступает жалоба на нижестоящие налоговые органы, то необходимо решить, со ссылкой на что они должны принимать решения. Основная проблема состоит в том, что в Налоговом кодексе много вопросов остается нерешенными, содержится много противоречий. Соответственно вокруг этих проблем и противоречий и будут возникать жалобы и вестись работа по их рассмотрению.

Для вышестоящих налоговых органов важно установление правильной практики. Допустим, они приняли одно

решение, а суд, рассмотрев эту же ситуацию, - другое.

- И что вы посоветуете налоговикам в этой ситуации?

- Подробно изучать нашу судебную практику. Кроме того, вышестоящим налоговым органам нужно понимать, в какой ситуации стоит защищать честь мундира, а в какой этого лучше избежать. Как показывает нынешняя судебная практика, в подавляющем большинстве случаев вышестоящие инстанции оставляют решения в силе. В связи с этим я бы подумал о процедуре и методике оценки деятельности этих надзорных служб по рассмотрению жалоб. Может быть, стоит оценивать итоги работы подразделений не по тому, сколько налогов они взыскали, а ввести какие-то другие критерии. Например, количество жалоб налогоплательщиков, удовлетворенных судами, - это очень показательный критерий оценки работы налоговых органов.

- Будут ли жаловаться? Разве не будет большинство опасаться испортить отношения с налоговыми органами?

- Если наш налогоплательщик жалуется, значит, его уже довели до крайности, и он уже не рассчитывает на сохранение хороших отношений с налоговым органом. Обычно налогоплательщик жалуется, когда удовлетворение требования налоговиков ведет к прекращению деятельности налогоплательщика, и тут он готов биться до последнего. Если же речь идет о каких-то мелочах, то и сейчас эти споры не доходят ни до вышестоящих налоговых органов, ни до судов.

- Юристы высказывают к работе надзорной инстанции много нареканий. Основные: крайне низкая пропускная способность суда (по отношению к общему числу дел) и непрозрачность отказа. В большинстве случаев заявитель получает выполненный по шаблону отказ со ссылкой на то, что оснований для пересмотра нет. Может быть, причина большого числа отказов в том, что заявители и ВАС по-разному понимают, что есть основание для изменения или отмены в порядке надзора судебных актов? Планируется ли подготовить разъяснение, а может быть, даже оно уже разработано?

- Когда говорят о низкой пропускной способности судов, надо все-таки определиться с содержанием данной претензии. Если мы, например, сравним наш опыт с опытом работы судов ряда других стран, например с верховным судом США, то пропускная способность, а именно количество дел, которые мы пересматриваем, сопоставима. Верховный суд США пересматривает 40-50 дел на 10 судей. У нас судей в пять раз больше, то есть - 50, и где-то около 350-400 дел в год пересматривается. Так что если говорить о том, загружены наши судьи или нет, то по сравнению с другими судами я бы сказал, что загружены.

Вопрос в том, какие цели мы преследуем в нашей работе. Если хотим отменять незаконные решения суда в качестве четвертой инстанции, то, возможно, у нас отменяется действительно мало дел. Но у нас есть как минимум две инстанции, чтобы решения могли пересматриваться и отменяться. И этого вполне достаточно, чтобы решения могли быть пересмотрены. Если же мы хотим формировать судебную практику, а это одно из ключевых направлений деятельности любого высшего суда и Высшего арбитражного суда в том числе, то это сложная работа, которая занимает длительный промежуток времени и требует большой концентрации на ней, что окажется совершенно невозможным, если мы превратим высший суд в еще одну инстанцию по пересмотру дел и будем рассматривать каждое дело, которое к нам попадает.

В судах многих стран действует фильтр, препятствующий попаданию дел в высший суд. Иногда предусмотрено, что нижестоящий суд должен дать согласие на то, чтобы дело было обжаловано в верховном суде. В некоторых случаях суды вообще не мотивируют, почему они отказывают.

Что касается мотивации отказов в передаче дел в президиум, то согласно нашему кодексу отказ о передаче дела в президиум должен быть мотивирован. И, на мой взгляд, мотивирован больше, чем ссылкой на то, что на основании статьи 304 в данном деле оснований для пересмотра не усматривается. Сторонам нужно объяснить, почему им отказывают, и такая мотивировка должна быть. Последнее время степень мотивированности отказов в передаче дела в президиум возрастает. Сейчас уже 30-40 процентов подобных отказов достаточно мотивируется. Но надо понимать, что отказы никогда не будут мотивированы так же подробно, как мы мотивируем постановление президиума, на 8, а то и на 15 страницах. Для того чтобы одинаково подробно мотивировать и постановления президиума, и отказы в передаче дела в президиум на 20 тысяч обращений в год, нужно иметь 1000 судей, а то и более. У нас их нет, равно как и нет никакой потребности в таком колоссальном суде.

- Планирует ли Высший арбитражный суд подготовить разъяснение по поводу объемов и качества мотивировки отказных определений?

- Существуют разногласия по поводу объема мотивировки отказного определения, пока мы работаем над тем, чтобы прийти к общей позиции.

- А как вы лично считаете?

- Моя личная позиция такова: отказные определения должны быть мотивированы. Должна быть проанализирована правовая позиция, которую нижестоящие суды положили в основу своего решения, так как фактические обстоятельства дела мы не можем исследовать. Только тогда, когда мы начнем объяснять нашу позицию, все участники рынка, адвокаты, пресса будут понимать, чем мы руководствовались, принимая то или иное решение.

- Есть ли шанс, что эти разъяснения все-таки появятся?

- Мы к этому движемся. Сейчас мы публикуем отказные определения и, на мой взгляд, степень их мотивированности повысилась. Сегодня многие наши судьи, которые были противниками мотивированных отказных определений, приходят к пониманию необходимости объяснения причин отказа в передаче дела в президиум.

- Вы говорили о том, что, вероятнее всего, в 2009 году будет приниматься ряд довольно важных постановлений пленума ВАС в сфере, касающейся корпоративных отношений. О чем конкретно идет речь?

- Сейчас Госдума рассматривает законопроект, связанный с изменением процедуры рассмотрения корпоративных споров. Этот законопроект предполагает внесение весьма серьезных изменений в Арбитражный процессуальный кодекс. В частности, изменение практики ведения дел, создание единой подсудности по корпоративным спорам, изменения в отношении реестродержателей. Я думаю, что принятие данного законопроекта повлечет за собой подготовку соответствующих постановлений пленума.

Автор: Ирина Колодина © Российская газета ЭКОНОМИКА, РОССИЯ 👁 2132 20.01.2009, 15:57 📌 203
URL: <https://babr24.com/?ADE=50064> Bytes: 10175 / 10105 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)