

20 ИСТОРИЙ

о субсидиарке, которые клиенты
разрешили нам рассказать

Игумнов
группа

успеха

и провала

«Лучшее, что я видел о том,
как сохранить заработанное»
Владелец финансовой пирамиды

«Это должен прочесть каждый
предприниматель»
Владелец (бывший) федеральной
сети магазинов женского белья

«Эх, если бы я знал всё это
до отзыва лицензии...»
Грустный банкир из Лондона

«Бл*ть, надо было прочесть эту книгу
до того, как запускать стартап»
Бомж Саша с лестничной площадки

От создателей лучшего блога о том,
как вы сильно рискуете, делая бизнес в РФ

igumnov.group

Дмитрий Игумнов
20 историй о субсидиарке,
которые клиенты
разрешили нам рассказать

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69443749
20 историй о субсидиарке, которые клиенты разрешили нам
рассказать:
ISBN 978-5-00218-341-8

Аннотация

В книге изложены самые яркие проекты компании, о которых нам разрешили рассказать сами клиенты.

Здесь собраны именно проекты по субсидиарной ответственности. Причем не только успешные, но и неудачные: так сделано, чтобы показать проблему как можно полнее.

Практическую пользу книга принесет руководителям и владельцам компаний, главным бухгалтерам и всем, кто ставит перед собой задачу избежать привлечения к субсидиарной ответственности и не хочет расставаться с личным имуществом.

Также книга будет полезна юристам, студентам юридических факультетов и всему юридическому сообществу.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Предисловие	5
Как мы руководителя «Русславбанка» от субсидиарной ответственности защищали	12
Страсти накаляются	15
Позиция истца	18
Мыслить шире!	20
Расписываем и аргументируем	23
Суд первой инстанции: разрыв шаблона	27
Что не понравилось	29
Апелляционная инстанция:	31
Кассационная инстанция: придраться не к чему	33
Какие уроки мы вынесли	34
Как мы помогли номинальному директору избежать субсидиарной ответственности	36
В какой ситуации был клиент	37
Лирическое отступление: почему номиналам плохо живётся	40
Будем защищаться!	43
Конец ознакомительного фрагмента.	48

Д. В. Игумнов

**20 историй о субсидиарке,
которые клиенты
разрешили нам рассказать**

© ООО «Игумнов Групп», 2023

Предисловие

Должникам посвящается?

Привет!

Меня зовут Дмитрий Игумнов, я главный в юридической компании «Игумнов групп».

В 2014 году я разошелся с бизнес-партнером. В результате этого «развода» мне был предъявлен иск о взыскании с меня убытков в размере 50 млн рублей.

Сумма потенциального долга перекрывала стоимость имеющегося у меня в тот момент имущества, поэтому в следующие 2 года я заработал невроз, облысел, похудел, научился структурировать личные активы и стал гораздо глубже разбираться в корпоративных конфликтах.

В итоге дело я выиграл, но в процессе не переставал... скажу мягко: постоянно испытывать сильные эмоциональные чувства от осознания того факта, насколько легко можно оказаться «крайним».

И от того, насколько сложно убедить судей просто «перевернуть страницу документа, на который ссылается Истец, чтобы убедиться в беспочвенности обвинений».

Это чуть позже подачу «пустых» исков к произвольным людям назовут «субсидиарным терроризмом», но тогда...

Мои сильные эмоции были вдвойне примечательны тем,

что к 2015 году я был уже достаточно матерым арбитражным управляющим и более 5 лет участвовал в банкротных войнах кредиторов и должников. Но даже для меня стало удивительным открытием, что наблюдать конфликт со стороны и быть в нем непосредственным участником – две большие разницы.

Оказывается, во втором случае чувства настолько захлестывают тебя, что мозг отключается, а ты становишься не совсем адекватным, чтобы принимать хорошие решения.

Я пытался найти спецов со стороны, которые помогут мне закрыть мои задачи комплексно: выиграть суд, защитить активы, разрулить семейные вопросы и, самое главное, устроить «веселую жизнь» моим оппонентам, чтобы на каждый их камень им прилетало два в ответ.

Но оказалось, что в 2014–2015 гг. такие спецы отсутствовали как класс: приходилось разговаривать с 5–6 «узкими» профи, а потом самому собирать воедино всю конструкцию.

Потребности рынка я ощущал на себе. Поэтому, вынеся вчистую своих оппонентов, сделал следующий логичный шаг – создал юридическую компанию, которая специализировалась на защите должников и комплексно решала их задачи.

В момент создания бизнеса мне не пришлось думать о таких красивых и правильных словах, как «Миссия», «Польза», «Большая цель». Вся сущность и смысл «Игумнов Групп» уже были зашиты в мою ДНК. Я на себе ощутил, как легко «нагнуть» предпринимателя. И собирался сделать так,

чтобы мои клиенты-должники могли найти в моем лице безопасность и справедливость. Но если нужны пафосные слова – можете считать это миссией.

Мое предложение быстро нашло отклик на рынке. Всего за 6 лет мы прошли путь от маленького и никому не известного стартапа из 2-х человек до юридического бутика, включенного во все ведущие юридические рейтинги России.

Сегодня в нашем блоге обучаются, развлекаются и профессионально развиваются тысячи людей, большая часть из которых являются юристами. Это ли не признание профессиональных заслуг?

В книге мы собрали кейсы по делам о субсидиарке, которые в разное время публиковали на сайте igumnov.group. В этих очерках (часть из их написана от первого лица юриста, ведущего дело) показаны не только технические подходы к ведению сложных судебных процессов, но и наша философия и взгляды.

Надеюсь, чтение доставит вам удовольствие!

А если захочется продолжения, наведите телефон на QR-код, перейдите по ссылке на наш сайт и подпишитесь на уютную емейл-рассылку.

Это безопасно – мы присылаем анонсы новых статей всего один раз в неделю и делаем это без спама и рекламы.



С пожеланиями успехов,
ваш Дмитрий Игумнов
Телефон офиса: +7 495 663 53 14
Личный Telegram: @Igumnovdv
Должникам посвящается!

Здравствуйте!

Меня зовут Анна Игумнова и я отвечаю за достижение тех целей и результатов, которые мы обещали нашим любимым клиентам.

Если говорить о субсидiarке/убытках, то в среднем мы делаем по 20–25 проектов в год. Для компании из 15 человек

это много, и это заставляет нас всегда быть на пике формы. Нам не требуется время, чтобы почитать свежую судебную практику, обновить знания или вспомнить, что там к чему. Мы в любую минуту готовы к войне.

Но количество проектов, их суммы, известность и благосостояние наших заказчиков – это не главное. На мой взгляд, гораздо интересней: 1) с какими результатами мы завершаем суды и 2) причины, почему мы получаем именно такие показатели эффективности.

Итак, наша внутренняя статистика (проверенная многими рейтинговыми агентствами) такова: за последние 5 лет мы выиграли 80 % дел по «обычной» субсидиарке и 3/4 дел по банковской теме. Это много или мало?

Если верить данным Федресурса и публичной отчетности «АСВ», «обычные» субсидиарщики выигрывают свои дела лишь в 35 % случаев, а банкиры – в 50 %.

Итого: наша эффективность по обычным кейсам в 2,3 раза, а по банковским – в 1,5 раза выше рыночных показателей.

Это – объективный факт, который прочувствовали на себе уже больше сотни наших доверителей и процессуальных оппонентов.

Как мы добиваемся такого результата? Кто-то подумает, что мы не берем заведомо проигрышные дела (берем, но всегда предупреждаем о таких прогнозах заказчика). Кто-то предположит, что дело в узкой специализации и наработанном опыте (рядом, но не совсем). Кто-то скажет, что дело в си-

стеме мотивации, контроля, автоматизации процессов и т. д. (это вообще мимо).

На мой взгляд, все это не действует, если вы приглашаете на работу дилетантов, которых надо пинать и уговаривать.

Поэтому наш секрет прост – это люди. Непростые, не всегда клиентоориентированные и сговорчивые, со своими заморочками и загонами, сильными и слабыми сторонами, но высокопрофессиональные, обучаемые и способные добиваться результата. Это первое.

Второе – участие собственников бизнеса в каждом (да, в каждом) проекте. Этого не может позволить себе ни одна крупная юридическая компания, а мы можем. И это обеспечивает не только быстрое принятие решений, но и позволяет «бесшовно» вести проект на протяжении огромного срока – в 3–5 лет, – даже со сменой участвующих в нем юристов.

И последнее: я на личном опыте знаю, что такое перспективы потерять всё, поэтому кожей чувствую боль наших клиентов. Это та «душа» «Игумнов Групп», которую не скопирует ни один конкурент.

В этой книге приведена малая часть наших проектов по субсидиарке и убыткам.

В конце каждого кейса вы найдете QR-код, по которому попадете на соответствующую страницу нашего блога и сможете увидеть первоначальную дату публикации статьи, узнать юриста, отвечавшего за реализацию проекта, и проверить озвученные нами факты, скачав судебные акты.

Мы открыто показываем свои достижения и провалы.
И благодаря этому становимся только сильнее.

С любовью и заботой,

Игумнова Анна

Телефон офиса: +7 495 663 53 14

Почта: privet@igumnov.group

Как мы руководителя «Русславбанка» от субсидиарной ответственности защищали

Дело: А40-244375/15

Цена вопроса: 3 250 743 000 руб.

Начало проекта: июнь 2019 года

Срок реализации: 2 года и 3 месяца

Сложность: на старте – высокая, потом снизилась

Трудозатраты: 220 н/час

Темп: медленный

Результат: дело выиграно

Стоимость: семизначная, в рублях

В 2013 году Центральный банк РФ запустил механизм массовой чистки банковского сектора. Поначалу лицензии кредитных организаций отзывались чуть ли не ежедневно.

И как раз на пике этой безжалостной борьбы, в ноябре 2015 года, Банк России отозвал лицензию у КБ «Русский славянский банк» (Русславбанк, он же РСБ 24). Спустя два месяца суд признал его банкротом, а функции конкурсного управляющего возложил на государственную корпорацию «Агентство по страхованию вкладов» (далее – АСВ).

В общем, ситуация довольно стандартная и ни для кого не удивительная. Так что вопрос о привлечении членов прав-

ления Русславбанка к субсидиарке лишь был делом времени. Наш клиент – Алексей, председатель правления РСБ 24 и председатель кредитного комитета, занимал пост руководителя банка с августа 2012 по октябрь 2014 года. Он обратился в «Игумнов групп» летом 2019-го – после того, как в Арбитражном суде Москвы было принято заявление АСВ о привлечении к субсидиарной ответственности 9 человек. Одним из них как раз и был Алексей.

АСВ считало, что в преддверии банкротства Русславбанка топ-менеджеры вывели активы через 11 фирм-однодневок.

В связи с этим истец попросил суд привлечь нашего будущего клиента к субсидиарной ответственности на сумму 3,2 млрд руб.

Признаюсь, мы были не единственными юристами, с которыми Алексей вел переговоры по поводу защиты своих интересов. Нашими основными конкурентами выступали ребята в красивых синих костюмах из очень известной российской юридической компании.

Но Алексей – человек опытный, поэтому не сильно велся на дорогой шмот и пафосный офис с панорамными окнами.

Гораздо больше его интересовало количество успешных дел по банковской субсидиарке и вовлеченность первых лиц компании в реализацию проекта. И если по первому пункту у нас с конкурентами был паритет, то во втором мы явно смотрелись выигрышнее.

Кому из собственников бизнеса легче отслеживать

качество услуг: тем, у кого в подчинении 100–200 сотрудников и 600–800 проектов, или тем, у кого 10 человек и 70 проектов?

Кроме того, для «Игумнов Групп» представлять интересы Алексея – это значимый проект как по финансам, так и по репутационным последствиям. А для крупной компании банкир был бы лишь одним клиентом из толпы. В общем, Алексей выбор сделал быстро. И не пожалел.

Разумеется, мы сразу обратили внимание на сроки подачи заявления на субсидиарку. Суд признал РСБ 24 банкротом в январе 2016 года. На тот момент по закону действовал годичный срок исковой давности для привлечения к субсидиарке, а трехлетний срок был введен только в июле 2017 года. По крайней мере, такую позицию мы активно развивали в параллельном деле «Судостроительного банка» и, как вы помните, летом 2020 года добились там определенного успеха. В заявлении о пропуске срока исковой давности мы четко обозначили и мотивировали свою позицию, одновременно стали изучать пару сотен томов нашего дела. Мы были готовы к долгой и напряженной битве. Но неожиданно все развернулось в другую сторону.

Страсти накаляются

Уже в декабре 2019 года АСВ уточнило свое заявление. Вопрос субсидиарки истец снял с повестки, вместо этого переквалифицировал суть своих требований к бывшим членам правления РСБ 24. Теперь конкурсный управляющий хотел взыскать с контролирующих должника лиц убытки.

Также АСВ уточнило перечень ответчиков: вместо 9 лиц фигурировали 5, среди которых был и наш клиент. Ну а как обойтись без руководителя банка?

Общую сумму причиненного ущерба истец оценил уже в 1,7 млрд руб. Но сомнительные сделки, ранее обозначенные в заявлении о привлечении к субсидиарке, остались теми же.

Для нас принципиальные отличия от положения на старте проекта были в следующем:

- ◆ Алексею вменялись три конкретные сделки, которые якобы были направлены на вывод денег из банка;
- ◆ сумму взыскания конкурсный управляющий рассчитал исходя из этих трех сделок. Она составила 49 588 965,52 руб. Это, конечно, далеко не 3,2 млрд, но тоже внушительно;
- ◆ истец просил взыскать указанную сумму солидарно с двух лиц: нашего клиента и заместителя председателя правления банка, который занимал этот пост в период совершения сделок.

Сделки, которые вменялись нашему клиенту, – это одоб-

решение выдачи трех заведомо невозвратных кредитов.

По заявлению АСВ деньги по всем трем договорам были выданы одному и тому же финансово неблагонадежному юрлицу: ООО «Компания И.С.Т.». Один договор датирован 2013 годом, два других – 2014 годом. Деньги выдавались на строительство корпуса одного из ведущих московских вузов. Но АСВ сочло такую цель кредитования выдуманной, так как объект строительства вопреки условиям договора так и не был передан в залог банку. То, что нам вменялась всего одна компания-однодневка, конечно, заметно упрощало задачу. Но, с другой стороны, бремя отбиваться целиком легло на Алексея. Дело в том, что соответчик – заместитель председателя правления банка, с которого истец просил солидарно взыскать 49,5 млн руб., – умер в октябре 2017 года. Правопреемников суд не определил.

Забегая вперед: АСВ всячески пытались обжаловать это решение, но в апреле 2020 года кассация поставила в том деле жирную точку. Итак, картина наших плюсов и минусов менялась на глазах: работать с убытками проще, так как нет презумпции вины, и обязанность доказывать ущерб лежит на заявителе в лице АСВ. Но это в теории, а на практике лучше не расслабляться и готовиться к худшему варианту. К тому же суд удовлетворил ходатайство АСВ о наложении обеспечительных мер в отношении нашего клиента, а также его жены и несовершеннолетней дочери. Последние, кстати, даже не фигурировали в иске. Но АСВ и ФНС – это структу-

ры, способные творить чудеса в судебных процессах! Такой поворот дела значительно увеличил градус напряженности.

Позиция истца

В делах о банкротстве кредитных организаций позиция АСВ традиционно проста и логична: мол, банкиры, понимая неизбежность банкротства, воруют из банка деньги. Обычно делают это путем выдачи займов техническим компаниям (они же «технички», они же «пустышки», они же «однодневки» и так далее), не ведущим реальной экономической деятельности.

Естественно, займы никто возвращать не собирается. Миллионы-миллиарды просто обналичиваются и в спортивных сумках возвращаются банкиру (другие варианты: выводятся за рубеж, перечисляются на счета подконтрольных юрлиц и т. д.).

По мнению конкурсного управляющего, «Компания И.С.Т.» тоже была технической. Истец заявил шаблонные признаки, по которым он это определил:

- ◆ адрес регистрации – массовый;
- ◆ численность сотрудников – 1 человек;
- ◆ муниципальные и государственные контракты не заключались;
- ◆ финансовое положение компании по результатам анализа бухгалтерской отчетности за период 31.12.2013–31.12.2015 признано плохим;
- ◆ компания не уплачивала налоги;

◆ поручители по кредитам (юридические лица) не имели публичного рейтинга;

◆ договор залога недвижимого имущества – строящегося объекта – не был заключен.

Было еще несколько признаков, но среди них и «вишенка на торте» – «Компания И.С.Т.» находится в банкротстве. Это широко распространенный для банковской сферы способ «зачистить соучастников».

Мыслить шире!

Так звучит один из девизов компании «Игумнов Групп», и он много раз помогал нам уверенно приходить к победе.

Данный кейс – не исключение.

Если отбросить подстраховочные направления защиты, суть нашей стратегии сводилась к тому, чтобы доказать благонадежность «Компании И.С.Т.». Другими словами, привести аргументы в пользу того, что это «живая», а не техническая компания. И ключевой вопрос в этом споре – конечно же, финансовые показатели.

Как правило, юристы в подобных делах идут по хорошо знакомому пути: **ходатайствуют о проведении судебной экспертизы в своем, заранее ангажированном экспертном учреждении.**

Ход логичный и правильный, но полностью полагаться на него рискованно: оппоненты наверняка заявят своих, не менее ангажированных экспертов. Суд начнет выбирать, кому отдать экспертизу, и может выбрать ни тех и ни других, а третьих.

Да и вопросы эксперту суд может поставить не те или не в нужных нам формулировках. В этом случае контроль над ситуацией теряется, и результат экспертизы, а значит, и всего судебного процесса, становится непредсказуемым.

Оно нам надо?

Тем более, нам требовалось проанализировать деятельность «Компании И.С.Т.» за все время ее существования, а не в определенном отрезке времени, когда клиент участвовал в сомнительных сделках. Суд же, вероятнее всего, одобрил бы проведение экспертизы только за 2013–2015 годы, когда выдавались злополучные кредиты.

И здесь мы сделали достаточно очевидный для нас ход, о котором, тем не менее, многие юристы забывают: назначить экспертизу, которая будет доказательством в судебном деле, может не только суд, но и **нотариус**.

Что примечательно: нотариус не просто заверяет досудебное исследование, а непосредственно назначает его как процессуальное действие. А эксперт, соответственно, предупреждается об уголовной ответственности за дачу заведомо ложного заключения.

Таким образом, по юридической силе назначаемая нотариусом экспертиза приравнивается к судебной экспертизе.

Да, с такой экспертизой есть свои организационные сложности. И вы непременно с ними столкнетесь, когда попытаете ее назначить в ходе судебного процесса. Но потому «Игуменов Групп» и профессионалы – умеем обходить такие сложности.

В общем, сказано – сделано!

Фундаментом для экспертизы послужили кредитное досье и отчетность ООО «Компания И.С.Т.». Вскоре мы получили 17 страниц сухой аналитики со схемами и цифрами, а

также однозначные выводы эксперта:

◆ чистые **активы** «Компании И.С.Т.» **превышают** уставный капитал на каждую из дат: 31.12.2013 и 31.12.2014. К тому же активы **увеличились** за анализируемый период;

◆ коэффициент абсолютной **ликвидности** полностью **соответствует** нормативному значению;

◆ **рентабельность продаж** к концу 2014 года составила 63,3 % – при норме не менее 11 %;

◆ организация **увеличила** собственный **капитал** за 2014 год;

◆ **деятельность** компании была **прибыльной** и в 2013, и в 2014 году, причем наблюдалась положительная динамика;

◆ компания **получила** чистую **прибыль** по итогам этих двух лет.

Спору нет, красивое получилось заключение. Но что скажет об этом суд?

Расписываем и аргументируем

Мы никогда не делаем ставку только на одну лошадь – слишком рискованно. Даже если мы понимаем, что эта лошадь с вероятностью 99 % придет к финишу первой, то стараемся запрячь еще пару кобыл для надежности и подстраховки оставшегося 1 %. Да, такой подход требует больше времени и сил, а значит, выходит дороже для заказчика. Зато он позволяет нам выигрывать 8 дел из 10, если брать статистику за все время существования «Игумнов Групп».

Исходя из концепции «нескольких кобыл», мы вышли в судебный процесс не только с финансовой экспертизой.

1. Адрес регистрации соответствовал фактическому

Мы приобщили к делу материалы, подтверждающие местонахождение «Компании И.С.Т.» на момент создания и на момент заключения кредитного договора. Сам заемщик представлял в банк стандартный пакет документов юрлица, а также договоры аренды нежилых помещений. Служба безопасности банка составляла акты проверки достоверности сведений о присутствии фирмы по месту нахождения. Дате заключения последней спорной сделки по кредитованию в 2014 г. соответствовал **договор аренды** нежилого помещения, заключенный в апреле того же года.

2. Несколько сотрудников

Один человек в «Компании И.С.Т.» значился вначале, но в 2013 году сотрудников было двое, а в 2014 и в 2015 годах – уже 5 человек. Фонд социального страхования в ответе на запрос подтвердил, что **отчисления производились** своевременно и без нарушений.

3. Клиент этого же банка Важный нюанс: ООО «Компания И.С.Т.» являлось клиентом Русславбанка почти с момента своего создания. Юрило учреждено в ноябре 2002 года, а расчетный **счет открыт** в декабре того же года. К тому же фирма включена в Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

4. Заключение профильного департамента

На момент выдачи кредитов финансовое состояние ООО «Компания И.С.Т.» **признано «средним»**, согласно заключению отдела кредитования самого банка РСБ 24. Качество ссуды отнесено во II категорию с расчетным резервом 4 %. Для сравнения: АСВ на этапе подачи иска заявило V категорию с резервом 100 %.

5. Проанализирован неверный период времени

Конкурсный управляющий в лице АСВ ссылаясь на анализ бухгалтерской отчетности за период 31.12.2013–31.12.2015. Но раз решения о кредитовании приняты в 2013 и 2014 гг., то ссылаться надо было на период 01.01.2013–31.12.2013. Аргументы, основанные на открытых данных ФНС, ФССП и других ведомств, АСВ и вовсе приводило с использованием системы СПАРК по состоянию **на середи-**

ну 2019 года. То есть кредиты выдали в 2013–2014 годах, а состоятельность компании смотрим за 2019? Нет, так не пойдет!

6. Банкротство «Компании И.С.Т.» – факт

Ну и пусть. Конкурсное производство открыто только в октябре 2018 года – **спустя несколько лет** после выдачи займов. К нам это отношения уже не имеет, но в любом случае банкротство прекратилось мировым соглашением. Это мы тоже подтвердили.

7. Залог не оформлен по объективным причинам

Компания взяла деньги на строительство учебного корпуса вуза. Другой недвижимости для предоставления в залог у нее не было. К тому моменту, как наш клиент одобрил сделки по кредитованию, строящийся объект еще **не был введен в эксплуатацию**.

8. Заемщик проверен

Процедура одобрения каждого заемщика проходит по строгому бизнес-процессу, в котором участвует с десятков подразделений банка. Как руководитель компании с несколькими сотнями сотрудников может определить, что один из его заемщиков – технический и не планирует возвращать кредит? Ведь **все ответственные службы**, кроме одной, написали в кредитном досье, что проблем у компании нет.

9. Результаты проверок

А еще мы выяснили, что после отзыва лицензии времен-

ная **администрация банка проводила анализ** кредитного риска по выданным кредитам, в том числе «Компании И.С.Т.». Вы, наверное, уже догадались о выводах: недооценки риска и нарушения положений ЦБ не установлено, отчетность представлялась. Сотрудники временной администрации проводили выездные проверки заемщиков, их **местонахождение документально подтверждено**.

10. И наконец, экспертное заключение

Финансовую состоятельность «Компании И.С.Т.» мы подтвердили все тем же **экспертным заключением**, которое суд приобщил к делу. Помимо собственно приемлемых финансовых показателей заемщика, мы выявили у него больше сотни операций по движению денежных средств. По итогам 2014 года объем выручки заемщика составил 137,4 млн руб., а чистая прибыль – 4,7 млн руб.

Суд первой инстанции: разрыв шаблона

Суд соотнес доводы АСВ с позицией «Игумнов Групп» и признал: наши доказательства опровергают утверждение конкурсного управляющего о техническом характере «Компании И.С.Т.». Это во-первых.

Во-вторых, даже если бы сведения были только на бумаге, а компания липовая, члены правления банка вряд ли могли сами объективно оценить перспективы сделок по кредитованию.

Это важный нюанс, который называется **профессиональное суждение**. Раз профильные департаменты банка говорят своему руководству, что с заемщиком все в порядке, то с чего бы им не доверять?

По сути, профсуждение легло в основу утверждения о том, что председатель правления банка не мог быть в курсе несостоятельности заемщика – а на самом деле, как мы уже выяснили чуть выше, вполне себе состоятельности. В-третьих, суд дал мотивированное разъяснение о сроках исковой давности, которые мы заявили еще на ранней стадии процесса. Считать сроки следовало с даты, когда конкурсный управляющий узнал о наличии оснований для подачи заявления. То есть здесь нашу позицию суд не поддержал. В-четвертых, в определении суд отразил, что мы представили экспертное

заключение, и зафиксировал основные выводы из него. Таким образом, судья **признал экспертизу как доказательство**. Правда, о правомерности ее назначения нотариусом не упомянул. В итоге масса дотошно собранных нами аргументов выставлена против шаблонных доводов АСВ. Перевес был ощутимым, и это дало плоды. Суд первой инстанции **отказал** в заявлении конкурсного управляющего Русславбанка о взыскании убытков с нашего клиента. Разумеется, АСВ с таким исходом не было согласно.

Впереди нас ждал следующий раунд.

Что не понравилось

В части нашего клиента (напомню, ответчиков было 5) конкурсный управляющий в своей апелляционной жалобе привел следующие доводы:

◆ аргументация суда первой инстанции **дублирует доводы из нашего отзыва** и не дает мотивированной оценки доводов АСВ. Мол, суд просто скопировал позицию ответчика;

◆ **уточнение в цифрах** по прибыли за 2014 год. А низкая прибыльность, на которой АСВ все-таки настаивает, – по его мнению, прямое подтверждение технического характера компании;

◆ отрицательное **заключение** по заемщику одного из подразделений банка, а именно **департамента безопасности**.

Как посчитал истец, в таком случае нашему клиенту следовало усомниться в выводах других служб;

◆ **выписки** из системы СПАРК, которые приводит АСВ, – якобы **не единственный источник** сведений о бухгалтерской отчетности. Хотя со стороны истца выписки из других «источников» не приобщены;

◆ **банковские права требования** к ООО «Компания И.С.Т.» были **проданы на торгах**. Истец считает это частью стратегии по минимизации последствий взыскания убытков

с КДЛ. Между тем, организатор тех торгов – само АСВ, которое выручило от продажи дебиторки 20 млн руб.;

◆ нежилое помещение – комната площадью 18,5 м², которое по договору арендовала «Компания И.С.Т.» в 2014 году, находится в жилом шестиэтажном доме, и уж больно у него **низкая арендная плата** – 3 000 руб. в месяц. Но ведь фирме, 90 % персонала которой контролирует стройку, не обязательно иметь большой офис и вообще в нем постоянно находиться;

◆ **заключение эксперта**, которое было нашим козырем, АСВ посчитало **недопустимым**. Вопросы, которые мы поставили эксперту, якобы может ставить только суд. Обстоятельства, которые позволили нотариусу назначить экспертизу, отсутствовали. Следовательно, экспертизу необходимо признать ненадлежащим доказательством и исключить.

В принципе, такая позиция истца была ожидаема. Что ж, давайте подискутируем и посмотрим, чьи доводы будут сильнее.

Апелляционная инстанция: томительное ожидание

В большинстве случаев апелляция в Москве проходит быстро, резко и безрезультатно. С учетом уверенной победы в первой инстанции в данном случае нас это полностью бы устроило.

Но тройка судей решила тщательно во всем разобраться.

На первом заседании апелляционный суд задал массу вопросов и выносить решение не стал – назначил нам вторую встречу. Это плохой знак: апелляция явно ищет нюансы, за которые можно зацепиться, чтобы порадовать госкомпанию-истца.

Но и после второго заседания суд не пришел к итоговым выводам. Снова отложение, и нас ждет третья встреча. Это уже конкретно напрягало. Именно таким же образом апелляция отменила наш победоносный судебный акт по «Судо-строительному банку». Неужели опять пересмотрят?

Итак, с учетом двух отложений и трех судебных заседаний постановления «Девятки» мы ждали с марта по июнь 2021 года.

И результат нас действительно удивил.

63 (!) листа подробных разъяснений суда отдельно по каждому доводу конкурсного управляющего.

Апелляционный суд **отклонил все доводы** АСВ по привлечению бывших членов правления Русславбанка к взысканию убытков. По каждому из них были даны мотивированные комментарии. После такого внимания к деталям сомнений в нашей окончательной и безоговорочной победе уже не осталось.

Кассации будет крайне сложно отменять подобный судебный акт. Нас особенно интересовала формулировка, которая касалась все того же заключения эксперта. И, да, суд обратил внимание, что в первой инстанции не назначалась экспертиза на предмет определения платежеспособности «Компании И.С.Т.». Упущение это или нет – не столь важно. Наша независимая экспертиза не противоречит иным доказательствам, представленным в материалы дела. Довод АСВ о том, что мы нарушили закон при обращении к нотариусу, суд счел неубедительным: в законе нет запрета на представление каких-то определенных видов доказательств.

Кассационная инстанция: придраться не к чему

Было очевидно, что кассационную инстанцию мы пройдем быстро и без неприятных сюрпризов.

Действительно, выводы нижестоящих судов кассация сочла обоснованными и правомерными.

В Верховный суд конкурсный управляющий уже не обращался. Тем самым в копилку «Игумнов Групп» добавился еще один успешный кейс по защите от банковской субсидиарки.

Какие уроки мы вынесли

К работе в судебном процессе у юристов есть два подхода.

1. Юрист размышляет так: *«При взыскании убытков доказывать вину ответчика должен заявитель. Так написано в ГК и АПК – вот и пускай доказывает! А мы покурим и посмотрим, как он мучается».*

Дальше юрист занимает штампованную позицию: «вина ответчика не доказана», «доказательства в деле отсутствуют», «заявитель не исполнил обязанность по доказыванию», «у ответчика отсутствует возможность доказывания отрицательного факта»... Короче, улыбается и машет.

2. Юрист берет ответственность на себя. *«Неважно, кто и что должен делать по АПК. Наша задача – выиграть суд, и для этого надо сделать все возможное. Поэтому ищем доказательства в пользу нашей невиновности, даже если по закону мы это делать не обязаны».*

И затем, как следствие, юрист разрабатывает нестандартные решения, придумывает аргументы, собирает бумажки и организует работу третьих лиц.

Скажу честно: мы в «Игумнов Групп» сторонники второго варианта. Я считаю, что **нужно перехватывать инициативу, подкреплять свою позицию** вне зависимости от того, на ком лежит бремя доказывания. Конечно, это более трудозатратно, это занимает больше времени и в конце кон-

цов дороже для клиента.

Но итоговый результат, как правило, впечатляет.

Как считаете, что убедительнее:

◆ настаивать на позиции недоказанности технического характера «Компании И.С.Т.», но тем самым допускать, что это все-таки «однодневка»?

◆ или наглядно показать суду, что «Компания И.С.Т.» – вполне «живое» юрлицо с хорошими финансовыми показателями?

Мы свой выбор сделали и получили тот результат, которого ожидали.

Как мы помогли номинальному директору избежать субсидиарной ответственности

Дело: А40-123198/16

Размер проблемы: 81 103 133 руб. 48 коп.

Начало проекта: апрель 2019 г.

Реализация проекта: 3 года и 3 мес.

Сложность: использовали каждую зацепку

Трудозатраты: намного больше, чем у оппонентов

Темп: размеренный

Результат: клиент освобождён от субсидиарной ответственности

Стоимость проекта: семизначная, в руб.

К нам в «Игумнов Групп» нередко обращаются клиенты, выполнявшие роль номинального директора. Виктор – как раз один из таких номиналов, который никаких дел компании не касался, но тем не менее однажды получил иск о привлечении к субсидиарке на 81 млн руб.

Шансов избежать ответственности у Виктора не было. Но с нами у него это получилось. Рассказываем, почему и как.

В какой ситуации был клиент

Для Виктора история началась ещё в далёком 2010 году. На тот момент он испытывал финансовые трудности и искал дополнительный доход. Неудивительно, что вскоре на Виктора вышел знакомый с предложением стать руководителем юридического лица. За 10 тыс. руб. в месяц всего-то нужно подписывать документы, которые будет привозить курьер.

Виктор на предложение согласился, отдал товарищу свой паспорт и через несколько дней получил обратно. Так наш будущий клиент стал единственным собственником и генеральным директором ООО «Авилон».

Шли годы. Виктор не лез в дела компании, получал свое вознаграждение и пару раз в месяц подписывал документы, которые ему на дом привозил курьер.

В начале 2018 года прозвенел первый звоночек: на Виктора вышли судебные приставы с требованием передать документацию ООО «Авилон». Так бывший гендиректор узнал, что его компания находится в банкротстве, а конкурсный управляющий через суд истребует у него бухгалтерские документы организации.

Судебным приставам и конкурсному управляющему Виктор направил официальное письмо, в котором рассказал правду: дескать, он номинал, доходов с деятельности фирмы не извлекал, никаких документов у него нет и не было, с кого

спросить – не знает. После этого от него вроде бы отстали...

Но в марте 2019 года Виктор получил уже исковое заявление, в котором истец – всё тот же конкурсный управляющий ООО «Авилон» – просил привлечь его к субсидиарной ответственности как контролирующее должника лицо (КДЛ) и взыскать с него весь долг компании. Сумма для нашего клиента была неподъёмной: чуть более 81 млн руб. Вот тут Виктор и понял, что пора обращаться за помощью к профессионалам.

О юридической компании «Игумнов Групп» Виктор узнал в Интернете. Он почитал на сайте наши кейсы, проникся нестандартным подходом и даже не стал рассматривать альтернативы.

Началу нашего сотрудничества мешали только два существенных момента.

Во-первых, на первичной консультации мы оценили шансы выиграть его суд с вероятностью 1 к 100 (о причинах такой оценки мы еще поговорим ниже). Сказали, что риск ввязываться в проект оправдан, только если у заказчика есть лишние деньги и он готов спустить их на покупку «лотерейного билета».

Второй нюанс заключался в том, что этих лишних денег у Виктора как раз и не было.

В этот момент обычно и завершается 99 % проектов по защите номинальных директоров от субсидиарной ответственности.

Но Виктор подсчитал свои потенциальные потери и понял, что в общем-то не готов жить с вечным долгом. Таким образом, он принял решение запускать работу. И здесь я хочу сказать Виктору огромное спасибо за оказанное доверие, поскольку для нас это оказался весьма необычный кейс, который (как потом выяснится) добавит множество неординарных ходов в нашу копилку.

Работу мы начали с изучения материалов дела о банкротстве «Авилон». Арбитражный суд города Москвы признал эту фирму несостоятельной еще в сентябре 2017 года. В иске о привлечении к субсидиарке арбитражный управляющий опирался только на один факт: Виктор не передал ему бухгалтерскую и корпоративную документацию «Авилон». Судьба нашего клиента была фактически предрешена. Против нас не только конкретные обстоятельства дела, но и вся правовая концепция Российского государства, которая заключается в том, что «номиналов надо мочить».

Лирическое отступление: почему номиналам плохо живётся

По большому счёту причина, почему номинальных директоров надо «мочить», всего одна: они – враги государства. На них оформляются фирмы, которые работают в теневом секторе экономики: от банального уклонения от уплаты налогов до финансирования терроризма.

С годами борьба с номиналами в России только ужесточилась:

2011 год – введение уголовной ответственности за создание «однодневок» и предоставление паспортных данных для них;

2013 год – у ФНС появляется право дисквалифицировать «массовых» директоров и учредителей организаций сроком на 3 года с запретом создавать новые общества и занимать пост единоличного исполнительного органа;

2017 год – Верховный суд прямо указывает на то, что номинал и фактический руководитель несут субсидиарную ответственность солидарно.

Тем не менее в законе о банкротстве сказано о том, что номинальный руководитель может быть освобожден от субсидиарки по воле суда, если:

◆ докажет, что не оказывал влияния на деятельность фирмы; и

◆ укажет на лицо, фактически контролирующее должника.

Эта формулировка дарит номиналам надежду, что они могут отделаться лёгким испугом. Достаточно лишь вслух заявить о своей номинальности, пальцем указать на реального бенефициара бизнеса – и тут же судья спешно раскатает красную дорожку, по которой номинал удалится из зала судебных заседаний с гордо поднятой головой под слова: «... освобождается от субсидиарной ответственности». Эх, если бы в реальной жизни всё было так просто, то каждый предприниматель и гендиректор объявляли бы себя «номинальными лицами», как только начиналось банкротство их организации. Показывали бы на младшего клерка как на реального бенефициара, а тот за лишнюю копейку к своему жалованию кивал бы головой и радостно все подтверждал...

На самом деле освободить номинала от субсидиарки можно. Но для этого он сам должен усердно поработать: активно препятствовать третьим лицам вести деятельность от имени «своей» организации, заявлять в правоохранительные органы о выявленных преступных действиях, возбуждать уголовные дела, помогать в их расследовании и так далее. И если эти уголовные дела дойдут до суда, и виновные получают обвинительные приговоры, то у подставного директора действительно появится небольшой шанс избежать субсидиарки. Мы видели подобную судебную практику, но даже такие судебные акты выносились с большим трудом и зачастую не

в первой инстанции. Но когда номинал сидит на попе ровно, логика суда проста: человек понимал и допускал, что юрище может кому-нибудь причинить ущерб, но ничего не предпринимал, хотя по закону имел доступ к документам и счетам фирмы, информации о ней.

Благоволить такому бездействию глупо, даже если суду показали реального бенефициара. И очевидно, что в нашей истории Виктор находился именно в такой ситуации.

Принципиальная позиция «Игумнов Групп» – быть с клиентами честными. Поэтому на консультации мы озвучили Виктору перспективы: в 99 вариантах развития событий из 100 его ждёт субсидиарная ответственность и бремя многомиллионного долга.

Клиент принял трудное решение – надо бороться. Мы пообещали ему биться до последнего и выжать из ситуации максимум. И разумеется, сдержали слово.

Будем защищаться!

Мы выбрали 3 аспекта, которые на тот момент нам казались хоть какими-то зацепками.

Первое направление: причинно-следственная связь

Особенность привлечения к субсидиарке за непередачу документов заключается в том, что сам по себе факт отсутствия у конкурсного управляющего документов организации – еще не повод, чтобы вменить субсидиарку. Нужно доказать причинно-следственную связь между непередачей документов и убытками кредиторов. Например, истец может заявить:

- ◆ есть сделки с активами – но без подтверждающих документов эти сделки не выявить и не оспорить;

- ◆ у банкрота есть дебиторская задолженность – но нет ни договора, ни акта выполненных работ, ни товарных накладных, а без них дебиторку не взыщешь;

- ◆ у должника по балансу числятся товарно-материальные ценности – но какие именно и где их искать? Без первичных документов непонятно.

Если твой оппонент – грамотный юрист, то наличие причинно-следственной связи между непередачей документов и убытками он будет доказывать по бухгалтерским балансам.

И пойдёт по одному из двух путей.

1. Возьмёт из налоговой последний баланс компании, по-

смотрит строки активов, найдёт там более-менее значимые цифры и заявит примерно следующее:

«Вот это всё добро, которое, как утверждает сам банкрот, у него присутствовало на дату подачи бухгалтерского баланса в ИФНС, я найти и взыскать не могу. А значит, кредиторы недополучают денег. Виновато в этом лицо, которое не передаёт мне документы».

2. Если должник к процедуре готовился и последний баланс как следует «причесал», то придраться там не к чему. Тогда грамотный истец берёт предыдущий баланс, опять же смотрит в нём цифры в строках активов, сравнивает их с последним, «причёсанным» балансом и говорит:

«В предыдущем балансе у должника активов было на X млн руб., а через год уже Y (сильно меньше). Соответственно, активы (дебиторка, товарные запасы, основные средства и так далее) были выведены. Проверить правомерность отчуждения активов без первичных документов я не могу, а значит, не могу и оспорить сделки, если они совершались незаконно. Всё это ведёт к невозможности пополнить конкурсную массу и, как следствие, причинению ущерба кредиторам. Налицо связь между действиями контролирующего лица по передаче документов и убытками кредиторов».

Вот в эту точку мы и решили бить в рамках первого направления работы. Возможности мы увидели в том, что:

◆ в первоначальном заявлении истца не было чёткого обоснования причинно-следственной связи между передачей документов и наличием убытков у кредиторов;

◆ финансовый анализ банкрота, который сделал сам конкурсный управляющий, не выявил подозрительных сделок к оспариванию, и выводы об этом были прописаны однозначно;

◆ конкурсный управляющий как единоличный исполнительный орган «Авилона» мог самостоятельно запросить информацию о движении денег по банковским счетам компании. Но не сделал этого. Таким образом, он отказался от реализации своих прав по сбору информации по имуществу и сделкам должника.

Наша позиция заключалась в необоснованности требования передать документы организации арбитражному управляющему. Ведь все мероприятия он провёл и без них, спорных сделок не выявил. Чем именно ему мешает отсутствие документов, обоснования нет.

Мы понимали, что в суде такие аргументы будут довольно слабыми по ряду причин, которые потом и всплыли в ходе судебного разбирательства (о них чуть позже). Но в данном случае приходилось цепляться за соломинку.

Второе направление: размер субсидиарки

Мы уже знаем, что общий долг «Авилона» перед кредиторами составляет чуть более 81 млн руб. Соответственно, в размер субсидиарной ответственности включена вся эта сум-

ма.

В качестве второго направления работы мы сделали попытку пересчитать сумму требований. Цель-максимум: уменьшить долг компании до 0 (да, до нуля) рублей. Тогда и смысл субсидиарки исчезнет. Для этого надо всего лишь исключить всех кредиторов из реестра («всего лишь»?!). Кредиторов у «Авилона» было несколько. И основным – с требованиями около 72 млн руб. (на тот момент почти 1,1 млн долл.) – была одна китайская компания. Она поставила в Россию удобрения, а ООО «Авилон» в лице якобы Виктора эти удобрения приняло. Затем события развивались по классической схеме: китайских друзей «кинули» на всю сумму, а удобрения растворились в воздухе.

Мы стали разбираться, что можно сделать с требованиями китайцев, и всплыл потрясающий факт: оказывается, к началу банкротства «Авилона» у китайцев уже прошло три года на предъявление своих претензий. То есть включаться в реестр они стали с пропуском срока исковой давности. Но у конкурсного управляющего, как и у других кредиторов, участвующих в процедуре банкротства, видимо, были более важные дела, раз о пропуске срока они не заявили. А без заявления сторон суд не имеет права признать его самостоятельно. Проще говоря, если бы Виктор пришёл на судебное заседание на ранней стадии банкротства «Авилона» и заявил о сроках давности, китайцев бы в реестр не пустили – следовательно, субсидиарка Виктора автоматически снизилась бы

в десять раз. Жаль, но переиграть эту ситуацию мы не могли: прошло два года, и у нас истекли сроки на обжалование данного включения в реестр. А в категорию вновь открывшихся обстоятельств это явно не попадало. Мы, конечно, нашли за что зацепиться и, в итоге, требования по субсидиарке к Виктору на несколько миллионов рублей были снижены. Но для нашего клиента сумма по-прежнему оставалась неподъёмной, так что мы считаем, что цель данного направления работы не достигнута. Поэтому далее упоминать о ней уже не будем.

Главный вывод, который вам достаточно здесь сделать: банкротство – это как раковая опухоль. Чем позже начнёшь лечение, тем дороже и с меньшими успехами оно пройдёт.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.