

Як контролювати українського боржника в період кризи

Запроваджений 12 березня 2020 року в Україні карантин змусив багатьох українських компаній скоротити або тимчасово зупинити свою роботу. Підприємства сфери обслуговування (готельний бізнес, сфера гостинності, розважальні заклади та ін.), а також пасажирські перевізники взагалі позбавлені можливості працювати.

Карантин вже віднесено на законодавчому рівні до форс-мажорних обставин. Таким чином, українські компанії отримали законну підставу для звільнення від відповідальності за несвоєчасне виконання договірних зобов'язань (за умови одержання відповідного сертифіката про форс-мажорні обставини).

Останнім часом в Україні спостерігається значне зниження рівня економічної активності. Окрім того ж відбулась девальвація української національної валюти, що враховуючи досвід 2009 та 2014 років може призвести до значного росту випадків невиконання українськими контрагентами договірних зобов'язань. Багато українських компаній будуть змушені припинити свою діяльність, в т. ч. шляхом ліквідації чи банкрутства, інші ж зіткнуться із фінансовими труднощами.

В такій ситуації іноземним контрагентам та інвесторам не варто стояти осторонь, спостерігаючи за розвитком справ, а здійснювати активний контроль за підозрілими діями своїх українських партнерів для попередження можливих проблем.

Визначення ступеня ризику

Відстеження інформації

Кроки на випередження

Реорганізація чи ліквідація українського контрагента

Банкрутство українського контрагента

Визначення ступеня ризику

Насамперед, необхідно з'ясувати, наскільки висока ймовірність порушення українським контрагентом своїх договірних зобов'язань. Для цього рекомендуємо передусім проаналізувати такі фактори:

1. умови договору з українським партнером: зокрема формулювання умов щодо строків оплати, штрафних санкцій за порушення строків оплати, а також обставини, за яких можлива затримка оплати (зокрема, форс-мажорні обставини). Варто визначити чи бодай оцінити розмір шкоди, яка може бути завдана внаслідок невиконання договору з боку українського партнера. Також потрібно перевірити, яким правом регулюється договір, щоб у випадку спору розуміти, за яким правом і в якому судовому органі буде вирішуватись справа.

2. характер роботи контрагента та його залежність від фізичної присутності працівників на робочому місці: найбільше зараз страждають саме виробничі підприємства, які не мають можливості перейти на віддалений режим роботи, а також компанії, робота яких пов'язана з безпосереднім контактом із людьми;

3. залежність українського контрагента від іноземної валюти: підприємство-імпортер буде змушене балансувати між збільшенням своїх витрат та підвищенням ціни на свою продукцію. Важливим є також фактор можливого запровадження законодавчих валютних обмежень, які можуть впливати на здатність української компанії придбавати іноземну валюту та перераховувати її іноземному контрагенту;

4. загальна сумлінність українського контрагента та історія співпраці з ним: наприклад, чи були затримки оплати в минулому (особливо, безпідставні), інші порушення договірних зобов'язань;

5. виконання договірних зобов'язань у теперішній час: наприклад, можливі затримки виконання зобов'язань, необґрунтовані перерви в комунікації, додаткові зобов'язання та домовленості, не зафіксовані документально або не підкріплені конкретними діями (нестандартна поведінка українського партнера може свідчити про його можливі фінансові проблеми).

Ці фактори самі по собі не свідчать про порушення договору або можливе банкрутство українського контрагента, але за наявності хоча б одного зі згаданих чинників варто здійснювати моніторинг відкритих джерел інформації щодо українських контрагентів.

Відстеження інформації

У разі виявлення підвищеного ризику невиконання договірних зобов'язань з боку українського контрагента, а особливо його

можливого банкрутства, рекомендуємо здійснювати регулярний моніторинг інформації щодо такого контрагента, зокрема:

1. зміни в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб. До змін, що мають привернути увагу, належать не лише зміни щодо банкрутства або припинення діяльності контрагента, а й, наприклад, раптова зміна власника (учасника, акціонера) чи юридичної адреси. Такі зміни можуть свідчити про підготовку до подальших дій з боку українського партнера;
2. відкриття щодо українського контрагента виконавчого провадження. Відкрите виконавче провадження може сигналізувати про початок фінансових проблем у контрагента;
3. відчуження (перереєстрація) активів українського контрагента на пов'язані між собою компанії (внесення змін в реєстр застави нерухомого майна чи в реєстр застави рухомого майна);
4. виникнення у контрагента заборгованості перед державою, зокрема податкової застави;
5. публікація оголошення про відкриття провадження у справі про банкрутство або ініціювання процедури санації українського контрагента;
6. відкриття судових справ, в яких контрагент виступає стороною у справі;
7. аналіз календарів судових засідань.

Кроки на випередження

Якщо внаслідок згаданих заходів відстеження інформації виявлено певну активність українського контрагента, можливі подальші сценарії розвитку ситуації:

1. тимчасові фінансові чи організаційні труднощі в українського контрагента. У цьому випадку варто, щонайменше, надалі відстежувати ситуацію, приділяючи такому контрагенту більше уваги. Доцільно розглянути можливість реструктуризації боргу, оформивши при цьому, наприклад, право застави відповідного майна або частки в статутному капіталі такого українського боржника, або ж переведення (конвертацію) боргу в статутний капітал українського боржника.
2. значні фінансові труднощі в українського контрагента. Про це можуть свідчити судові справи або виконавчі провадження на суми,

що значно перевищують активи такого контрагента. В такому випадку варто:

а) готуватися до невиконання українським контрагентом своїх договірних зобов'язань;

б) підготувати документи, необхідні для подання позовної заяви в суд (в разі невиконання договірних зобов'язань з боку українського контрагента). Не слід забувати про обов'язкову апостилізацію / легалізацію довіреностей, витягів з торгових реєстрів та інших документів (залежно від країни іноземного контрагента та оперативності останнього посвідчення документів може займати кілька тижнів);

в) пам'ятати, що судові спори можливі з кількох підстав, наприклад, судовий розгляд стосовно невиконання договірних зобов'язань або порушення провадження у справі про банкрутство. В останньому випадку українське законодавство передбачає строк, протягом якого кредитори українського контрагента можуть заявити свої вимоги до такого підприємства-банкрута.

3. український контрагент розпочав процедуру припинення. Припинення можливе шляхом реорганізації (права та обов'язки переходять до правонаступників) чи ліквідації. В будь-якому випадку іноземному контрагенту варто активно включитися в процес для захисту своїх інтересів (наприклад, вчасно заявити свої вимоги).

Реорганізація чи ліквідація українського контрагента

Повідомлення про припинення української юридичної особи обов'язково має бути оприлюднене; в такому повідомленні зазначається строк для пред'явлення кредиторами своїх вимог (від 2 до 6 місяців). Іноземним кредиторам варто вчасно заявити свої вимоги, а також активно користуватися своїми правами кредитора в процесі реорганізації чи ліквідації українського контрагента-боржника.

Кредитор, до речі, може вимагати від юридичної особи, що припиняється, виконання зобов'язань якої не забезпечено заставою, припинення або дострокового виконання зобов'язання, або забезпечення виконання зобов'язання.

Тобто після виявлення повідомлення про припинення українського контрагента-боржника доцільно:

- здійснити аналіз можливих наслідків для іноземного кредитора та прийняти рішення або щодо продовження дії договору з українським боржником, або щодо негайного виконання зобов'язань з боку українського боржника;
- забезпечити правильне відображення заборгованості іноземного контрагента в передавальному акті чи в розподільчому балансі.

При ліквідації української компанії варто пам'ятати, що строк пред'явлення кредиторами своїх вимог до такої компанії становить від 2

до 6 місяців. Цей строк встановлюється загальними зборами учасників (акціонерів) української компанії (зазвичай, становить 2 місяці). У разі відмови ліквідаційної комісії українського контрагента-боржника задовольнити вимоги кредитора або ухилення від їх розгляду, кредитор має право протягом 1 місяця (з дати, коли він дізнався або мав дізнатися про таку відмову) звернутися до суду із позовом до ліквідаційної комісії. Не слід забувати, що вимоги кредитора, заявлені після того, як строк, встановлений ліквідаційною комісією для їх пред'явлення, минув, задовольняються з майна юридичної особи, що залишилося після задоволення вимог кредиторів, заявлених своєчасно.

Слід пам'ятати, що погашеними вважаються:

- вимоги кредиторів, які не визнані ліквідаційною комісією (якщо кредитор у місячний строк після одержання повідомлення про повну або часткову відмову у визнанні його вимог не звернувся з позовом до суду),
- вимоги, у задоволенні яких за рішенням суду кредиторів відмовлено,
- вимоги, які не задоволені через відсутність майна юридичної особи, що ліквідується.

Банкрутство українського контрагента

Банкрутство українського контрагента можливе шляхом банкрутства за заявою одного з кредиторів або шляхом самобанкрутства. При цьому, дії кредитора (за виключенням того, за заявою якого порушено справу про банкрутство) в обох випадках ідентичні – це подання заяви з вимогами до боржника.

Іноземним контрагентам варто пам'ятати про деякі особливості процедури банкрутства в Україні:

1. конкурсні кредитори зобов'язані подати до господарського суду письмові заяви з вимогами до українського боржника протягом 30 днів із дня офіційного оприлюднення оголошення про відкриття провадження у справі про банкрутство;
2. кредитори, які не встигли у визначений законом строк подати заяви до суду, прирівняні в черзі на погашення з іншими кредиторами (щоправда, вони не мають права вирішального голосу на зборах і в комітеті кредиторів);
3. інтереси заставних кредиторів захищені, визначено умови реалізації їхніх прав на заставне майно;
4. кредитор, який має мінімум 25% голосів, автоматично включається до складу комітету кредиторів;
5. керівник українського контрагента-боржника в окремих випадках несе солідарну відповідальність за незадоволення вимог

www.DLF.ua

кредиторів. Варто щоразу вивчати питання можливого порушення вимог законодавства з боку такого керівника та можливість звернення вимог кредитора до такого керівника;

6. у разі банкрутства українського боржника з вини його учасників / акціонерів або інших осіб, які мають право давати обов'язкові для боржника вказівки чи мають змогу іншим чином визначати його дії, на учасників / акціонерів боржника (або інших осіб) у разі недостатності майна боржника може бути покладена субсидіарна відповідальність за його зобов'язаннями;

7. певні правочини, що укладені протягом трьох років перед початком процедури банкрутства, можуть бути визнані недійсними.