

кредитора. Оно предполагает существование доверительных отношений между контрагентами. Отсюда другое название коммерческого кредита - фирменный кредит. Фирменный кредит, как правило, гибко сочетается с банковским<sup>1</sup>.

Следует также заметить, что каких-либо требований к форме оплаты коммерческого кредита и процентов по нему действующее законодательство не содержит. Таким образом, возможно отнесение на себестоимость процентов, которые были оплачены путем предоставления отступного не в денежной форме (например, поставки товаров и т.д.), а также путем зачета взаимных требований.

#### Abstract

In the introductory part of the article the author characterizes concept of the credit contract.

In the basic part of the article questions of the Version of the credit contract by the Civil code of the Republic of Uzbekistan are considered.

In the conclusion the author specifies in existing lacks of credit contracts.

У.К. Эгамбердиев

Преподаватель юридического факультета СамГУ

#### СОВРЕМЕННЫЕ ДЕБАТЫ ПО ПОВОДУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТИТУТА РЕАБИЛИТАЦИИ

Реформа законодательств по банкротству в последние годы широко обсуждалась во многих странах мира, и одним результатом этих дебатов стало существенное развитие процедур реабилитации несостоятельных компаний. Как указывается в Законодательных пояснениях ЮНСИТРАЛ по несостоятельности, одной из целей эффективного законодательства по банкротству должно быть «предоставление равной возможности выбора для компаний в кризисной ситуации между ликвидацией и реабилитацией, и при этом кредиторы не должны не по своей воле получить меньше, чем они могли бы получить при ликвидации компании»<sup>2</sup>.

Типично реабилитация, включая ее наиболее распространенную разновидность, как внешнее управление, в основном состоит из выполнения плана восстановления, чтобы позволить фирме продолжить свое существование. Хотя наиболее знаменитые и впервые получившие широкое практическое применение правила по реабилитации содержатся в Главе 11 американского Закона «О банкротстве», в настоящее время подобные разделы уже могут быть найдены в законодательствах других стран. В Великобритании реабилитация указывается как «administration» («администрирование»), в Германии – «insolvenzplan», во Франции – «reglement amiable» и «redressement judiciaire», а в Италии – «amministrazione controllata».

Как указал суд США в ходе рассмотрения дела «Canadian Pacific Forest Products Ltd vs. JD Irving Ltd», «цель Главы 11 (Закона США «О банкротстве» от 1976г.) состоит в том, чтобы предоставить должнику юридическую защиту, необходимую, чтобы дать ему возможность реорганизоваться, и таким образом предоставить кредиторам полезную сторону реабилитации, а не возможность более «худого» удовлетворения неуплаченных долгов через ликвидацию»<sup>3</sup>.

Однако, в то же время, эффективность процедур реабилитации была не раз поставлена под сомнение, как с точки зрения ее восстановительных способностей, так и с макроэкономической точки зрения в целом.

Критики реабилитации считают, что это неэффективная процедура, которая лишает банкротство его главной цели – перераспределения активов должника в сторону более производительного использования. Реабилитация, как считают они, увеличивает социальные издержки банкротства, вместо того, чтобы уменьшить их.

Как утверждается, если компания сталкивается с экономическими трудностями, то самое простое и самое эффективное решение состоит в том, чтобы вывести компанию из этих «страданий», т.е., закончить ее существование. Если бизнес больше не жизнеспособен, то логичным было бы решение просто

<sup>1</sup> Основы договорных отношений в экономическом пространстве СНГ. Энциклопедия международных контрактных отношений. / Под ред. М.Б.Биржакова. - М.- СПб.: ФИЛИНЪ, 1997. - с.313.

<sup>2</sup> См.: UNCITRAL Legislative Guide on Insolvency Law. – P.14.

<sup>3</sup> См.: Canadian Pacific Forest Products Ltd vs. JD Irving Ltd (1995) 66 F 3d 1436. – P.1442.

закрывать его, как, например, если компания производит товары и услуги, для которых нет спроса на рынке<sup>1</sup>.

Кроме того, сохранение неблагополучных компаний или помещения их в «реанимацию», а также, этот механизм «возвращения к жизни» может принести немного пользы промышленности, в которой они работают. Это может повредить конкурентам, заставляя их конкурировать с компаниями с урезанными долгами, в целом неэффективными, и при этом необоснованно переполняя рынок. На практике такая ситуация действительно и произошла с авиалиниями США<sup>2</sup>.

Ведь, конечно, необходимо учесть, что одна из основных особенностей рыночной экономики заключается в том, что некоторые компании оказываются неконкурентоспособными. Принуждение инвесторов держать их активы взаперти, тогда как другие компании могли бы воспользоваться средствами инвесторов с большей эффективностью, может привести к падению стимулов для инвестирования<sup>3</sup>.

Но в то же время, как показывает обзор современной литературы, многие авторы утверждают, что указанные критики банкротства не соответствуют современным реалиям, с чем мы также согласны.

Начнем нашу аргументацию в пользу эффективности процедур реабилитации с рассмотрения конкретного случая. Взять, к примеру, процедуру реабилитации в юрисдикции США, учитывая, что эта страна считается наиболее продолжительной, и соответственно оптимальной с точки зрения выявления возможностей законодательства по реабилитации в современных экономических условиях. Одним из наиболее наглядных примеров современной практики реабилитации компаний в США может послужить банкротство ресторана, казус которого известен как «In re 26 Trumbull Street»<sup>4</sup> (т.е., перев.с англ. «Дело по Улице Тримбул 26»), когда этот ресторан был дважды подвержен процедурам реструктуризации в 1980-х годах.

В 1980г. ресторан Хуббардс Парк (Hubbard's Park) был впервые открыт, и первые несколько лет его бизнес процветал, он всегда имел немало клиентов. Затем ресторан был продан другому владельцу, и после этого его благосостояние резко упало. В течение года ресторан закрылся и объявил о своем банкротстве. Тогда считалось, что проблемы Хуббардс Парк могли быть связаны с плохим управлением.

К нему была применена процедура реабилитации по Главе 11 Закона США «О банкротстве», в результате которой ресторан был продан новому владельцу.

После этого Хуббардс Парк успешно проработал еще некоторое время. Надо отметить, что при продаже ресторана его оборудование было еще новым, и к тому же интерьер его также был в хорошем состоянии, так что даже при последующем его открытии он не обновлялся. Отсюда можно сделать вывод, что неудача бизнеса ресторана до первой процедуры банкротства было результатом его неэффективного управления.

После некоторого времени удачной деятельности, ресторан снова подал заявление о признании его

банкротом. Теперь администратору уже пришлось продать ресторан «по частям». К тому времени потенциальные инвесторы уже не хотели платить за ресторан ту же цену, что и при первой процедуре банкротства, так как считали, что ресторан уже исчерпал свои маркетинговые возможности. Улица Тримбул 26 славилась перспективными ресторанами, которые могли принести немало прибыли. Но даже это не смогло заинтересовать инвесторов. В итоге ресторан был куплен за очень низкую цену, заново перестроен, назван как «Витос Парк» (Vito's Park), и только после этого заново продолжил успешный бизнес.

Время между двумя реабилитациями было весьма коротко, и при этом конкретные активы ресторана не были подвержены сильному износу. Однако в первый раз покупатель пожелал внести определенную плату, чтобы приобрести оборудование ресторана и обстановку, наряду с арендой его места, а во второй раз активы были проданы по частям за очень маленькую долю цены, полученной при первой продаже. Различие между первым и вторым банкротством показывает, что ценность одного и того же функционирующего предприятия может существенно варьировать, а традиционные реорганизации могут мало повлиять на это.

Первое, что показывает случай с рестораном Хуббардс Парк – то, что с развитием экономики, в большой степени сменилась и природа понятия ценностей, а это, в свою очередь, отразилось и на балансе интересов в современных процедурах банкротства<sup>5</sup>.

Как было отмечено Отделом Международного валютного фонда по правовым вопросам, «в современной экономике, степень, до которой ценность предприятия может быть максимизирована посредством ликвидации ее активов, была значительно уменьшена. В обстоятельствах, при которых ценность компании все больше и больше состоит из технического ноу-хау и его известного имени, а не из физических активов, сохранение человеческих ресурсов предприятия и его деловых отношений может быть для кредиторов важнее, если они желают максимизировать ценность своих требований».

В классическом понимании, под ценностями понимались материальные средства, как, к примеру, в случае банкротства компании Железнодорожные линии США, когда основной ценностью считались сами железные дороги и использованные на их построение материалы<sup>6</sup>. В современных экономических условиях оценке подлежат уже не только материальные, но и нематериальные ресурсы. Как указывают в своем исследовании Лин Лопуки и Вильям Витфорд<sup>7</sup>, целью современного законодательства по банкротству стало не только сохранение материальных, но и нематериальных ценностей.

<sup>5</sup> Для примера, см.: Harvey R. Miller & Shai Waisman, The Erosion of Debtor Protections in the Face of Expanding Creditors Rights and Control//Remarks at the NYU Workshop on Bankruptcy and Business Reorganization. September 2, 2003. Также, см.: Elizabeth Warren. Jay L. Westbrook, Secured Party in Possession//22 AM. BANKR. INST. J. 12, 12. – September. 2003.

<sup>6</sup> См.: Gerard McCormack. Corporate Rescue Law in Singapore and the Appropriateness of Chapter 11 of the US Bankruptcy Code as a Model// Singapore Academy of Law Journal. (2008) 20 SAcLJ.

<sup>7</sup> См.: Lynn M. LoPucki. William C. Whitford. Patterns in the Bankruptcy. Reorganization of Large, Publicly Held Companies//78 Cornell L Rev. 1993. – P. 597.

<sup>1</sup> См.: Michelle J White, "Does Chapter 11 Save Economically Inefficient Firms" (1994) 72 Wash U LQ. – P.1319.

<sup>2</sup> См.: Robert K Rasmussen, "The Efficiency of Chapter 11" (1991) 8 Bankruptcy Developments Journal 319. – P.320–321.

<sup>3</sup> См.: Baird & Jackson (1984) 51 U Chi L Rev 97. – P.102.

<sup>4</sup> См.: 77 B.R. 374 (Bankr. D. Conn. 1987).

Материальную ценность нематериальные ресурсы получают в результате затрат материальных ресурсов на их создание. К примеру, если обратить внимание на расходы современной компании на поддержание и развитие своей предпринимательской деятельности, то кроме расходов на обслуживание оборудования, выдачи зарплат, и покупки сырья, значительные расходы делаются на маркетинг, рекламу, организацию и управление производством, подготовку кадров, установление бизнес связей и др. И если при ликвидации компании отдельно взятое оборудование или здание еще может иметь ценность, то остальные расходы в данном случае превращаются в проигрыш<sup>1</sup>.

Поэтому, как показывает обзор современной практики корпоративных реорганизаций, единственным способом получить отдачу от этих расходов становится либо сохранение предприятия в той или иной форме, либо использование этих ресурсов, пока они не утратят свою ценность<sup>2</sup>. Оба способа, соответственно, можно применить только путем реабилитации, которая, в отличие от ликвидации, является своеобразным механизмом, позволяющим достичь этих целей.

К тому же, мировая практика показывает, что огромное количество компаний, ставших банкротами, практически не имеют материального имущества. Как отмечают Д. Баирд и Р. Расмуссен, в современной экономике фирмы зачастую не владеют крупным имуществом. Нередко это происходит из-за того, что, во-первых, осуществляемый ими бизнес не требует наличия большого количества имущества, как это происходит, скажем, в секторе услуг, а во-вторых, имущество часто может быть арендовано, как это, например, делают современные фирмы, которые арендуют недвижимость в качестве производственных помещений и территорий, или же, как например, многие современные авиалинии, в которых используются арендованные самолеты<sup>3</sup>. И, поскольку ликвидация такого предприятия практически ничего не дает его кредиторам, у них неизбежно остается один путь – это обратиться к процедурам реабилитации.

К тому же, как показывает случай с рестораном Хуббардс Парк, а также практика реабилитации компаний в США, предприятия, которые действительно не имеют шансов продолжить нормальную предпринимательскую деятельность, неизбежно ликвидируются. Об этом свидетельствует и случай с банкротством компании Pillowtex's<sup>4</sup>, когда кредиторы желали оставить компанию в действии, но в конечном итоге реорганизация компании не удалась, и практически она была ликвидирована. Как видим, критика процедур реорганизации не является вполне корректной.

Другой важный вывод, который мы сделали, изучив современную литературу и практику по реабилитации, состоит в том, что понятие реабилитации в некоторой степени изменило свою сущность, ибо в

традиционном понимании под реабилитацией понимается попытка сохранения самого должника.

Как показывает наш обзор статистики, приведенной в Интернет ресурсе «Базы данных по исследованиям по банкротству» (Bankruptcy Research Database)<sup>5</sup>, в 2002 г. в США по 93 компаниям осуществлялись процедуры банкротства с применением реабилитации. В результате применения процедур реабилитации, в 52 компаниях (всего из 56% дел о реабилитации) дело закончилось продажей части имущества. Из них 45 компаний в результате продажи их имущества прекратили свое существование, а в остальных 7 компаниях, хотя они и продолжили свое существование, часть имущества была все же продана.

На первый взгляд, рассмотрев данную статистику можно прийти к выводу, что процедуры реабилитации неэффективно выполняют свою роль даже при такой «продолжительной» юрисдикции, как США, если в конечном итоге столь большое количество компаний не может быть сохранено.

Однако, как указывают многие авторы, конечный исход большинства реорганизаций бывает уже известен с самого начала. Т.е. большинство компаний специально выбирают реорганизацию, даже если в конечном итоге они планируют ликвидироваться, и соответственно, это значит, что в современной практике реабилитация рассматривается уже не только как способ спасти бизнес или компанию, но и как эффективный инструмент ликвидации, от которого кредиторы получают большую отдачу, нежели от ликвидации.

Из сказанного, можно также сделать вывод, что даже если компания имеет значительное количество материальных ресурсов, то и в этом случае, как показывает практика, процедуры реабилитации часто являются оптимальным способом получить максимум выгоды, даже когда конечной целью является ликвидация, ибо, во-первых, как указывалось, предприятие, будучи целым, часто представляет большую ценность, и при относительно небольшом перепрофилировании производства можно достичь значительной отдачи от существующего производственного комплекса, а, во-вторых, в случае продажи предприятия в качестве имущественного комплекса, согласно утверждениям многих американских предпринимателей, в ходе процедуры реабилитации они получали возможность для торгов.

Интересной представляется точка зрения по этому поводу Матхиаса Кахла<sup>6</sup>. Ныне в литературе по экономике банкротства распространено мнение о том, что применение Главы 11 американского Закона часто оказывается неэффективным, так как часто фирмы, прошедшие эту процедуру через некоторое время снова подают заявление о признании банкротом. Часто, как утверждает Кахл, это заявление является преднамеренным, так как кредиторы не уверены в выборе между ликвидацией и реабилитацией компаний. Причиной этого, Кахл считает то, что до открытия процедур банкротства кредиторы не имеют подробной информации о финансовом состоянии данной фирмы. Они имеют возможность получить эту информацию только после открытия производства по банкротству. А

<sup>1</sup> См.: Douglas G. Baird. Robert K. Rasmussen. The End of Bankruptcy//John M. Olin Law & Economics Working Paper No. 173. – P.15.

<sup>2</sup> См.: D Baird. R Picker. A Simple Noncooperative Bargaining Model of Corporate Reorganizations//1991. 20. J Legal Studies . – P. 315.

<sup>3</sup> См.: Douglas G. Baird. Robert K. Rasmussen. Op.cit. – P.12.

<sup>4</sup> См.: Pillowtex, Inc. vs. Debtors, Case No. 00– 4211 to: 00– 4234– SLR. 2002.

<sup>5</sup> Документ расположен по адресу в Интернете: <http://lopucki.law.ucla.edu/index.htm>

<sup>6</sup> См.: Matthias Kahl (2002), 'Economic Distress, Financial Distress, and Dynamic Liquidation// Journal of Finance, 57(1). 135– 68.

потому они чаще выбирают реорганизацию, позволив фирме просуществовать еще некоторое время, чтобы тщательно изучить ее финансовое состояние. А далее, при необходимости, фирма просто ликвидируется.

Таким образом, из рассмотренного выше материала можно сделать следующие выводы.

Во-первых, утверждение, будто бы процедура реабилитации нежелательна, ибо она позволяет сохранить нероботоспособным компаниям, является не совсем корректным. Как показывает практика банкротства компаний в США, которая считается наиболее «продолжниковой» юрисдикцией в мире, при всем желании часто оказывается невозможным сохранение компании, которая не приносит какую-либо выгоду, за исключением случаев с градообразующими предприятиями.

Во-вторых, в современных экономических условиях, при которых нематериальные ценности компании зачастую имеют большую ценность, чем материальное имущество, процедура реабилитации является единственным эффективным способом компенсации затрат на эти нематериальные ценности.

В-третьих, как показывает практика реорганизаций, в последнее время процедура реабилитации начали служить несколько большим целям, чем в их классическом понимании. Т.е., в современной практике процедуры реабилитации служат не только целям сохранения несостоятельного должника, но и наиболее эффективным способом ликвидации, при котором процедура реабилитации либо дает возможность повысить ценность предприятия перед тем, как его ликвидируют, либо, выполняет информационную роль, при которой кредиторы получают некоторое время для анализа фактического финансового состояния фирмы, и выявления реальной возможности восстановления ее платежеспособности.

#### Abstract

In the introductory part of the article the author characterizes concept and essence of the institute of rehabilitation.

In the basic part questions of efficiency of the institute of rehabilitation are considered.

In the conclusion the author makes the offers and to a conclusion on perfection of institute of rehabilitation.

А. Гайбуллаев  
ТДЮИ тадқиқотчиси

#### АВТОТРАНСПОРТ ВОСИТАСИ БИЛАН ЕТКАЗИЛГАН ЗАРАРНИ ҚОПЛАШ СУБЪЕКТЛАРИ

Автотранспорт воситалари билан етказилган зарарни қоплаш субъекти сифатида фуқаролик қонунчилигида биринчи навбатда автотранспорт ташкилотлари назарда туилади. ФКнинг 999-моддаси 2-қисмига мувофиқ, зарарни тўлаш мажбурияти ошиқча хавф манбаига мулк ҳуқуқи, хўжалик юритиш ҳуқуқи ёки оператив бошқарув ҳуқуқи ёхуд бошқа ҳар қандай қонуний асосда (мулкий ижара шартномаси, транспорт воситасини бошқариш ҳуқуқини берадиган ишоннома, тегишли органнинг унга ортиқча хавф манбаини топшириш тўғрисидаги фармойишига кўра ва ҳоказо) эғалик қилувчи юридик шахс ёки фуқарога юкланади.

А.Г.Быков ва Д.И.Половинчикнинг фикрига кўра, фуқаролик қонунчилиги ошиқча хавф манбаи бўлган автотранспорт воситасининг эғаси сифатида ташкилот ва фуқароларни эътироф этади. Бунда транспорт воситаси уларга мулк ҳуқуқи, оператив бошқариш, хўжалик юритиш ҳуқуқи ва бошқа асосларда (масалан, ижара, прокат шартномалари асосида ва ишоннома асосида) тегишли бўлади<sup>1</sup>.

О.А.Красавчиков ошиқча хавф манбаи эғаси учун хос бўлган қуйидаги иккита хусусиятни ажратиб кўрсатади:

1. Юридик белги;
2. Моддийлик белгиси.

Биринчи белгининг ўзига хос хусусияти шундаки, унга кўра ошиқча хавф манбаининг эғаси бўлиб, муайян ошиқча хавф манбаидан фойдаланиш бўйича фуқаролик-ҳуқуқий ваколатларга эга шахс ҳисобланади. Бунда ошиқча хавф манбаи эғаси ва жабрланувчи олдида жавобгарлик субъекти сифатида, ошиқча хавф манбаини меҳнат муносабатлари асосида бошқараётган шахслар (ҳайдовчи) ни эътироф этиб бўлмайди. Шу сабабли ошиқча хавф манбаини ҳуқуқий жиҳатдан расмийлаштиришдан бошқа шасхга бериш юридик эғанинг ўзгаришига олиб келмайди. Бунда ошиқча хавф манбаининг титул эғаси – мулкдор, тўла хўжалик юритиш ва оператив бошқариш ҳуқуқининг эғаси, ошиқча хавф манбаининг фактик эғаси томонидан етказилган зарар учун жавобгарликдан озод этилмайди<sup>2</sup>. Бунда ошиқча хавф манбаининг титул эғаси ҳам фактик эғаси ҳам етказилган зарар учун жавобгарликка тортилишлари лозим. Кўпчилик мутахассисларнинг таъкидлашларича титул эга ва фактик эга бу вазиятда солидар жавобгар бўлиши лозим<sup>3</sup>.

Моддийлик белгиси эса шу билан изоҳланадики, унга кўра, ошиқча хавф манбаининг эғаси, бу –шундай манбаини реал эгаллаб турган шахсдир. Масалан, автомобил ижарага берилган бўлса-ю, автомобиль

<sup>1</sup> Быков А.Г., Половинчик Д.И. Основы автотранспортного права.-М.:Юрид.лит.1980.-275-276 с.

<sup>2</sup> Гражданское право. В 2 т. Том II. Полутом 2: Учебник/Отв.ред.Е.А.Суханов.-М.БЕК.2002.-418-419 с

<sup>3</sup> Белякова А.М. Гражданско-правовая ответственность за причинение вреда (теория и практика) / Диссертация на соиск.учен.степ.док.юрид. наук в форме научного доклада, выполняющего также функции автореферата.-М.:1987.-123 с.