



Хранить нельзя сдать в аренду, или где ставить запятую? Сохранность имущества в конкурсном производстве за десятилетие судебной практики

Аннотация

Обязан ли конкурсный управляющий извлекать максимальный доход из имущества банкрота или достаточно просто обеспечить его сохранность? За последние десять лет Верховный Суд последовательно формировал позицию в пользу приоритета сохранности над доходностью, однако её практическое применение по-прежнему вызывает споры. В статье предпринята попытка представить эволюцию подхода на материале судебных актов 2015–2026 годов, анализируется судебная практика по спорам, а также разбирается дело из практики СРО ААУ «Синергия», в котором удалось отстоять управляющего от необоснованных требований о взыскании убытков. Параллельно рассматриваются схожие споры, разрешённые судами иначе, что свидетельствует о сохраняющейся до сих пор неопределённости.

1. Дилемма управляющего, или зачем вообще нужна запятая

Формула «хранить нельзя сдать в аренду» не просто игра слов. Это буквальное описание дилеммы, с которой сталкивается конкурсный управляющий, принявший в ведение имущество банкрота. Будь то металлолом на неохраняемой стоянке, сотня единиц спецтехники или производственный комплекс стекольного завода, где работают пятьсот человек. Где поставить запятую, зависит от конкретных обстоятельств. А цена ошибки всегда миллионы рублей, которые кредиторы готовы взыскивать с управляющего.

Принципиальный момент заключается в том, что Закон о банкротстве возлагает на управляющего обязанность принимать меры по обеспечению сохранности имущества должника (ст. 129 Закона № 127 ФЗ). Обязанность именно сохранять. Обязанности извлекать доход из актива законом не предусмотрено. Цель конкурсного производства – это соразмерное удовлетворение требований кредиторов посредством реализации конкурсной массы, а не коммерческая деятельность банкрота.

Между тем некоторые кредиторы смотрят на это иначе. Логика проста и заключается в том, что раз управляющий сдал имущество в аренду по 18 000 руб. в месяц, а рыночная стоимость аренды, по данным оценщика (оставляем за скобками качество такой оценки и характеристику института оценки в принципе), составляла 200 000 руб., то вот вам упущенная выгода, вот вам иск на несколько миллионов. Правомерна ли такая позиция? Ответ, как правило, отрицательный, но всё в деталях.

1.1. Дискреционные полномочия свобода или ловушка?

Арбитражный управляющий в силу дискреционных полномочий вправе выбирать из нескольких способов обеспечения сохранности тот, который считает оптимальным. Нанять ЧОП, передать на ответственное хранение с правом пользования, сдать в аренду с обязанностью арендатора нести расходы на содержание.

Риски, однако, подстерегают с трёх сторон. Во-первых, оспаривание сделок по основаниям неравноценности (ст. 61.2 Закона о банкротстве). Кредиторы могут аннулировать договор, доказывая, что цена была занижена. Во-вторых, иски о взыскании убытков в виде упущенной выгоды. Вы, дескать, могли сдать дороже, а значит, причинили убытки конкурсной массе. В-третьих, отстранение за бездействие, если управляющий, напротив, вообще ничего не делал для сохранности, ссылаясь на экономию.





2. Позиция Верховного Суда за десять лет

История формирования позиции по вопросу сохранности имущества в конкурсном производстве долгая, но последовательная, в сторону здравого смысла.

2.1. Когда управляющий «заигрался» в бизнес

Отправной точкой можно считать дело, рассмотренное ещё в 2010 х годах, когда управляющий на протяжении пяти лет конкурсного производства продолжал производственную деятельность должника (оставим за скобками вид такой деятельности и её банальные, понятные всем цели), отнеся затраты свыше 2 млрд руб. к текущим расходам третьей очереди. При этом задолженность перед ФНС на сумму около 500 млн руб. не погашалась. Суд признал действия неправомерными, поскольку управляющий не обосновал необходимость столь длительного продолжения хозяйственной деятельности. Вывод был сформулирован недвусмысленно. Суд подчеркнул, что целью конкурсного производства является соразмерное удовлетворение требований кредиторов, а не продолжение хозяйственной деятельности должника.

Казалось бы, всё очевидно, но практика показала, что между продолжением производственной деятельности и сохранностью имущества есть грань, и суды долго не могли выработать единого подхода к её определению.

2.2. Аренда по заниженной цене не всегда убытки

Следующий этап связан с делами, где управляющие сдавали имущество в аренду, а кредиторы оспаривали её условия как невыгодные. В одном из таких споров управляющий сдал в аренду здание медицинского центра аффилированному лицу по заниженной цене. Сделка была признана недействительной, однако для взыскания убытков суд потребовал доказать сам факт их наличия. В деле не было установлено, мог ли должник реально получить большую выгоду и понёс ли он убытки. «Заниженная стоимость не всегда убытки, если цель сделки направлена на иной эффект» это принцип, который с тех пор воспроизводится в десятках судебных актов.

2.3. Полное отступление от максимизации прибыли

Определением по делу № 308-ЭС21-24561(6) Верховный Суд окончательно закрепил позицию, которая красной нитью прошла через всю практику. В условиях конкурсного производства возможность сдачи имущества в аренду обусловлена прежде всего необходимостью обеспечения сохранности имущества должника. Закон о банкротстве не предусматривает цель извлечения максимальной прибыли от использования имущества как приоритет процедуры.

Эта формулировка сразу была подхвачена нижестоящими судами. Её цитируют в делах о стекольном заводе (А40-65579/2017), о сельскохозяйственной технике (А03-20754/2014), о денежных средствах на счетах должников (А45-20997/2021). Фактически это стало аксиомой.

2.4. Почему статья 61.2 не берёт сделки сохранности

Отдельного внимания заслуживает вопрос об оспаривании договоров аренды как неравноценных сделок. Практика показывает, что для успешного оспаривания по ст. 61.2 Закона о банкротстве одной лишь нерыночности цены недостаточно. Суды требуют комплексного анализа всех условий договора.





Ключевой аргумент защиты заключается в том, что экономический эффект для должника носит не только денежный, но и натуральный характер, в частности освобождение от расходов на охрану, содержание, ремонт. Если арендатор принял на себя бремя содержания объекта, то договор может оказаться вполне эквивалентным даже при символической арендной плате.

3. Миф о лёгких деньгах, или почему упущенную выгоду так сложно взыскать

Лица, требующие взыскания убытков в виде упущенной выгоды, нередко оперируют рыночной стоимостью аренды по данным оценщика. Звучит убедительно, но всё упирается в стандарт доказывания.

Во-первых, доход – возможное следствие сохранности, но не её цель. Управляющий не обязан максимизировать арендный доход. Во-вторых, рыночная стоимость аренды в условиях банкротства весьма условная величина, поскольку она не учитывает ни специфику актива (нерабочее состояние, обременения, удалённость), ни срочность ситуации, ни практическую невозможность найти платёжеспособного арендатора по приемлемым ставкам. В-третьих, экспертные заключения о рыночной стоимости аренды носят гипотетический характер.

Чтобы взыскать упущенную выгоду, истцу необходимо доказать не абстрактную возможность получить больший доход, а вполне конкретную – наличие реальных контрагентов, готовых платить такую рыночную цену, и реальных переговоров, сорванных действиями управляющего. Суды отклоняют расчёты, основанные на одном лишь отчёте об оценке, без подтверждения реальной возможности получить такой доход.

4. Несколько способов выиграть (и несколько проиграть)

Ниже приведён обзор споров, в которых суды рассматривали вопросы обеспечения сохранности имущества должника и правомерности условий договоров аренды или хранения. Все дела объединены общей логикой, где суды оценивают не формальное отклонение цены от рыночной, а совокупность обстоятельств (цель, состояние, наличие у должника денег, реальный экономический эффект).

4.1. Дела, в которых управляющий был защищён

Дело № А03-20754/2014. Управляющий передал сельскохозяйственную технику и крупный скот на ответственное хранение с правом пользования, что позволило переложить бремя содержания на хранителя. Хранитель сдавал отдельные единицы техники в субаренду и получал доход. Налоговый орган требовал взыскания убытков в виде упущенного арендного дохода. Расчёты управляющего показали, что самостоятельное обеспечение сохранности потребовало бы единовременных затрат свыше 7 млн руб. и ежемесячных расходов около 0,5 млн руб., конкурсная масса не располагала такими средствами. Техника была реализована впоследствии по цене выше рыночной, в том числе благодаря ремонту, проведённому за счёт хранителя. Суды трёх инстанций защитили управляющего, подтвердив, что сохранность имущества без расходов со стороны конкурсной массы это законная цель, приоритет которой важнее извлечения дохода. Бремя доказывания того, что можно было получить иной экономический эффект, лежало на налоговом органе, и оно не было исполнено.





Дело № А53-32531/2016. Управляющий продолжил эксплуатацию металлургического завода в период конкурсного производства, поскольку остановка производственного цикла неизбежно повлекла бы техногенную аварию и полную утрату дорогостоящего оборудования. Продолжение деятельности привело к наращиванию долга по налогам, что не устроило уполномоченный орган. Суд признал действия управляющего правомерными, вынужденными, экономически обоснованными. Приоритет физического сохранения объекта перевешивает негативные последствия в виде текущих налоговых обязательств.

Дело № А40-87995/2019. Управляющий сохранил действующие договоры аренды имущества с низкой ставкой, не предпринимая мер по расторжению и заключению новых договоров по рыночным ценам. Кредиторы настаивали на взыскании убытков в виде разницы между фактической и рыночной арендной платой. Суд признал бездействие по расторжению старых договоров разумным. Оно обеспечивало стабильный доход при нулевых рисках простоя, тогда как расторжение договоров повлекло бы неизбежные расходы на поиск новых арендаторов и риск утраты дохода вовсе. Это дело особенно интересно тем, что суд защитил не активное действие, а именно бездействие управляющего, признав его экономически оправданным.

Дело № А41-30738/2017. Управляющий сдал автозаправочный комплекс в аренду по ставкам существенно ниже рыночных. Кредиторы требовали взыскания убытков. Управляющий доказал, что консервация АЗС при отсутствии эксплуатации потребовала бы значительных затрат на поддержание безопасного состояния объекта (для опасных производственных объектов это прямая норма законодательства). Суд отказал во взыскании убытков, установив, что управляющий действовал разумно, предотвратил значительные расходы на консервацию, обеспечив при этом физическую сохранность опасного объекта и стабильный, пусть и скромный, доход. В данном деле специфика актива это важнейший контекстуальный фактор.

Дело № А65-32491/2022. Управляющий сдал транспортное средство должника в аренду по цене ниже рыночной, однако обеспечил его сохранность и минимизировал расходы на содержание. Кредитор оспаривал условия договора. Суд признал действия правомерными, поскольку приоритетом является сохранность имущества, а не извлечение максимального дохода. Дело примечательно как подтверждение того, что позиция Верховного Суда применяется единообразно вне зависимости от типа и стоимости актива.

Дело № А56-88500/2021. Управляющий не повысил арендную плату в период конкурсного производства, а также задержал арендные платежи в связи с недостаточностью средств в конкурсной массе и необходимостью соблюдения очерёдности погашения текущих требований. Кредитор настаивал на признании таких действий незаконными. Суд признал действия разумными, поскольку управляющий обеспечивал стабильное содержание и сохранность имущества, действуя в условиях объективных ограничений. Повышение арендной платы в одностороннем порядке без согласования с арендатором создало бы риск расторжения договора.

Дело № А67-9691/2021. Управляющий заключил договоры аренды и хранения в отношении специальной техники должника без проведения торгов. Кредитор оспаривал эти действия как неразумные и невыгодные, полагая, что торги являются обязательным условием для любого распоряжения имуществом в банкротстве. Закон о банкротстве не обязывает проводить торги для сдачи имущества в аренду или передачи на хранение. Бремя доказывания невыгодности условий и наличия упущенной выгоды лежит на заявителе. Это дело важно в том контексте, что отсутствие торговой процедуры само по себе не делает договор аренды незаконным.





4.2. Когда техника нерабочая, а убытки гипотетические

В рамках дела о банкротстве компании арбитражный управляющий столкнулся с нетривиальной ситуацией. В конкурсной массе должника более 100 единиц транспортных средств. Имущество находилось в Краснодарском крае на земельном участке, не принадлежащем должнику и не предназначенном для хранения техники.

Управляющий принял единственно возможное в этих обстоятельствах решение перевезти технику на охраняемую территорию завода, где сам в тот период являлся руководителем. Затем техника была передана в аренду с условием о зачёте стоимости восстановительного ремонта в счёт арендной платы. Вся переданная техника находилась в нерабочем состоянии. Спустя пару месяцев договор был расторгнут, арендатор установил, что восстановительный ремонт нецелесообразен. Техника возвращена в полном объёме, стороны претензий друг к другу не имеют.

Вновь назначенный управляющий расценил это иначе. Представив отчёт об оценке аренды за период действия договора в размере 26 млн руб., он предъявил иск о взыскании этой суммы с предыдущего управляющего в качестве убытков. Разница между фактической ценой и рыночной составила, по его расчётам, более 1280%. Аргументация сводилась к тому, что договор заключён на невыгодных условиях, а сам факт быстрого заключения новых договоров с другими арендаторами после расторжения свидетельствует о заранее спланированных действиях.

СРО ААУ «Синергия» активно участвовала в защите управляющего. позиция строилась на нескольких ключевых тезисах. Во-первых, техника передавалась в аренду в нерабочем состоянии. Никакой рыночной ставки для нерабочей, требующей ремонта спецтехники, не существует (или она равна нулю), либо арендатор берёт на себя ремонт в зачёт арендной платы. Именно это и было сделано. Отчёт об оценке стоимости аренды, на который ссылался истец, не учитывал этого обстоятельства. Во-вторых, договор фактически не исполнялся и был расторгнут через два месяца, техника возвращена в полном объёме. Конкурсная масса не уменьшилась ни на рубль. О каких убытках идёт речь? В-третьих, неравноценность сделки сама по себе не означает причинения убытков. Для взыскания упущенной выгоды необходимо доказать реальную, а не гипотетическую возможность получить доход в большем размере.

Суд первой инстанции, с которым согласилась апелляция, поддержал эту позицию и отказал в удовлетворении требований. Суды указали, что доказательств неправомерных действий управляющего при заключении договора аренды не представлено, сторонами зафиксирован возврат транспортных средств в полном объёме, неравноценность сделки сама по себе не свидетельствует о причинении убытков.

5. Что разделяет выигрышные дела от проигрышных

Анализ дел позволяет выявить несколько критериев, по которым суды проводят раздел между правомерным обеспечением сохранности и ненадлежащим исполнением обязанностей управляющего.

Состояние имущества на момент передачи. Нерабочая, требующая ремонта техника это принципиально иная ситуация, чем ликвидный актив в хорошем состоянии. В первом случае говорить о рыночной арендной ставке бессмысленно, во втором суды более строги к условиям договора.

Наличие средств у должника на самостоятельную охрану. Если конкурсная масса пуста, и должник физически не может нанять ЧОП или обеспечить хранение иными средствами, суды это учитывают. Если средства были, и управляющий сознательно отказался от самостоятельной охраны в пользу модели аренды, риск претензий возрастает.





Комплексный экономический эффект сделки. Денежная плата это лишь часть встречного предоставления. Принятые арендатором расходы на содержание, охрану, ремонт – это тоже ценность для конкурсной массы. Суды чаще требуют оценивать сделку в совокупности, а не по одному показателю.

Реальное уменьшение конкурсной массы. Упущенная выгода, недополученный доход слабое основание для взыскания убытков. Реальный ущерб, фактически потраченные средства на ненадлежащие цели, это сильное основание. Именно поэтому дела с возвращённым в полном объёме имуществом решаются в пользу управляющего, а дела с растроченной конкурсной массой против него.

Документирование цели и логики решения. Суды защищают тех управляющих, которые могут объяснить, почему они приняли именно такое решение. Имеются ли отчёты, протоколы согласования, переписка, расчёты альтернативных вариантов? Управляющий, который действовал разумно, но не зафиксировал свою логику, рискует проиграть по формальным основаниям.

6. Что это значит на практике

Исходя из изложенного выше, можно предложить простой алгоритм для управляющего, принимающего решение о способе обеспечения сохранности.

Была ли цель сохранность? Если управляющий сдаёт имущество в аренду с коммерческой целью (максимизировать доход), то это одна история. Если цель не дать объекту прийти в упадок до торгов, то совсем другая. Цель должна быть задокументирована в отчётах, в протоколах согласования с кредиторами, в переписке.

Был ли выбор способа разумным в тех условиях? Ключевое «в тех условиях», не в абстрактной среде, а применительно к конкретному объекту, должнику и моменту. Нерабочая техника в отдалённом регионе и торговый центр в Москве принципиально разные ситуации.

Были ли минимизированы расходы? Приоритет сохранности не означает права на безудержные траты. Управляющий должен выбирать наименее затратный способ из числа приемлемых. Если ЧОП обходится втрое дороже аренды с обязанностью арендатора нести расходы на содержание, то выбор очевиден.

Поступил бы так разумный управляющий? Стандарт разумного и добросовестного управляющего не абстракция. Это конкретный вопрос, который задаёт суд, оценивая действия. Управляющий должен быть готов ответить на него, а для этого заранее документировать логику своих решений.

7. Запятая стоит там, где вы её поставите

«Хранить, нельзя сдать в аренду» и «хранить нельзя, сдать в аренду» обе формулы могут быть правильными. Всё зависит от обстоятельств и именно этой гибкостью судебная практика отличается от моделей, не допускающих никакого использования конкурсной массы в период до реализации.

СРО ААУ «Синергия» воспринимает защиту управляющих от необоснованных претензий как свою прямую обязанность. Дело о транспортных средствах компании показало, что грамотно выстроенная правовая позиция, опирающаяся на актуальную практику Верховного Суда, позволяет отбить требования на десятки миллионов рублей даже в условиях, когда первый взгляд на ситуацию кажется неблагоприятным. Управляющий не обязан быть предпринимателем, его обязанность быть разумным и добросовестным хранителем чужого имущества, и эта обязанность имеет своё законное содержание.





Вместе с тем иллюзий питать не стоит. Неопределённость в этом вопросе никуда не делась. Одни и те же по существу действия в разных процессах оцениваются по-разному. Это означает, что каждое решение управляющего должно быть не просто разумным, оно должно быть обоснованным, принятым с учётом мнения кредиторов и зафиксированным в отчётах таким образом, чтобы суд мог воспроизвести логику этого решения без догадок и домыслов. Главный щит управляющего не статья закона сама по себе, а доказанная добросовестность.

Дмитрий Андреевич Кольчугин,
Начальник юридического отдела по урегулированию убытков СРО ААУ "Синергия"

