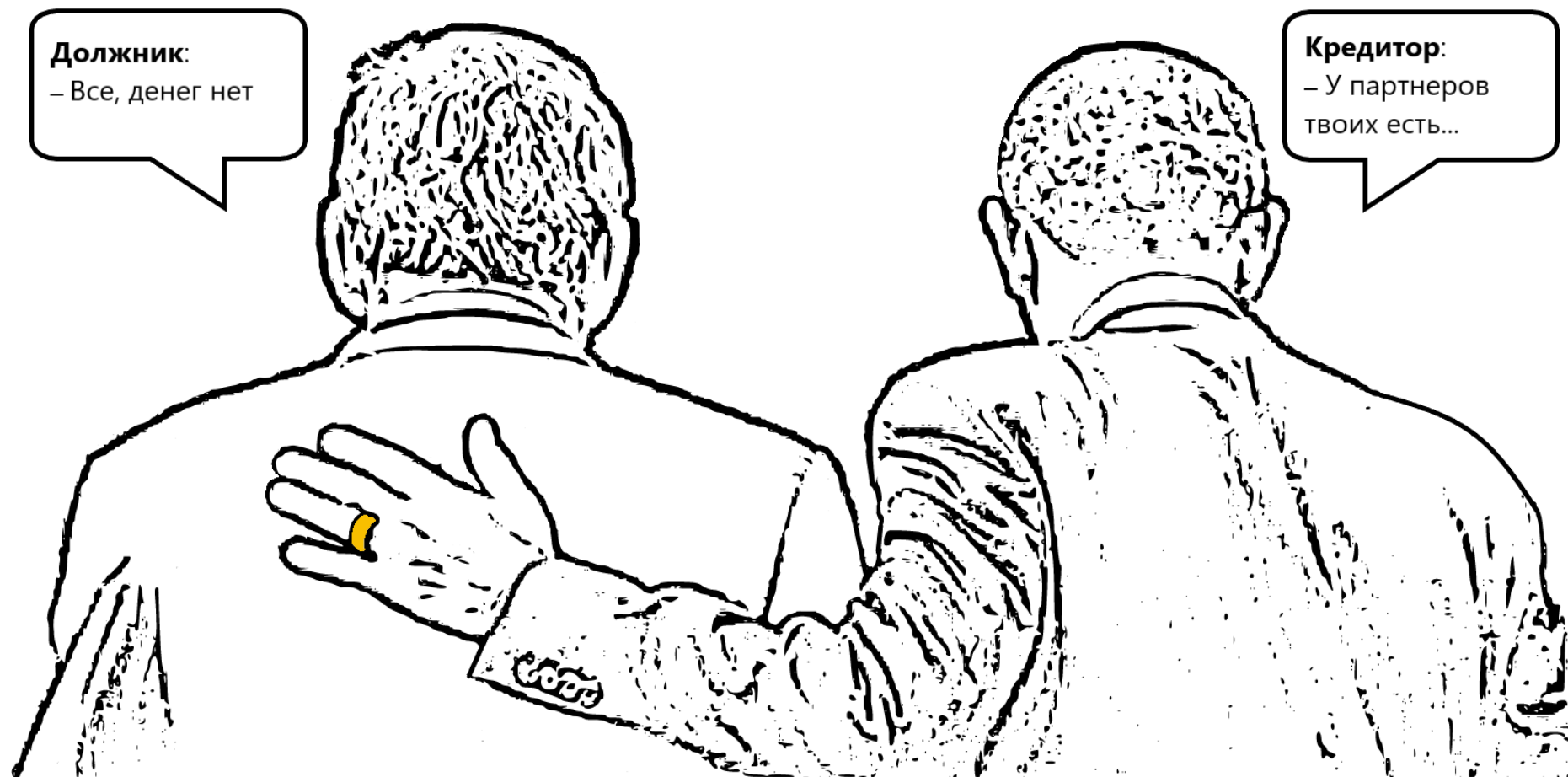


После текста объясню, почему он выглядит именно так.



Кейс: контрагент – банкрот, а деньги по его долгам хотят взять у вас

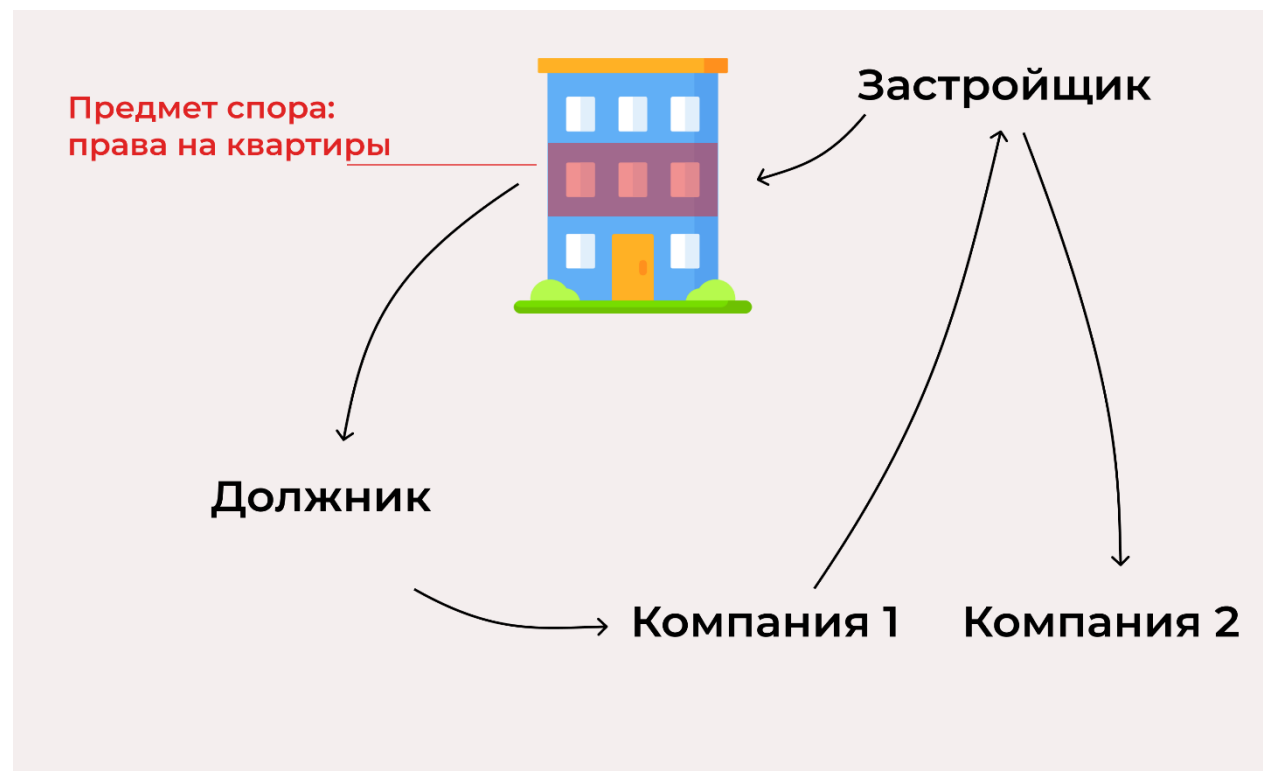
Разбор реального кейса + советы юриста

В таком положении может оказаться любая компания. Даже если она много лет работает с одними партнерами, исправно платит налоги и всегда соблюдает закон.

Чтобы в случае чего вы знали, что делать, ниже мы разберем кейс из нашей практики и дадим несколько юридических рекомендаций. Основные из них – внизу в разделе «Выводы».

На берегу: Вместо настоящих наименований участников дела в тексте обозначим их так: Должник, Кредитор, Застройщик, Компания-1 и Компания-2.

Это не мешает вам понять смысл кейса, но поможет сохранить репутацию каждого из них.



Дом еще строится, но Застройщик уже продал права на несколько квартир Должнику. Потом Должник продал их Компании-1, та снова Застройщику, а он — Компании-2.

Так и «гуляли» эти права, пока Должник не стал банкротом: его **кредитор решил оспорить передачу прав, чтобы получить деньги по своим требованиям к Должнику**. Общую картину разобрали — теперь обо всем по порядку.

Ситуация

Кредитор компании-банкрота обратился в суд. Он просил признать недействительными сделки Должника и других компаний со спорным имуществом, а само спорное имущество вернуть в конкурсную массу. Так Кредитор хотел получить деньги по своим требованиям.

Он утверждал, что руководители Должника решили вывести часть имущества через безвозмездные сделки. Мол, они просто хотели сохранить свои деньги, потому что понимали: компания на грани банкротства.

Цель

Защитить от убытков бывших партнеров компании-банкрота. Их общий размер мог превысить 500 млн рублей.

На самом деле, сделки соответствовали закону и рыночным условиям. А кредитор своими действиями мог причинить ущерб добросовестным предпринимателям — тем, кто легально получил спорное имущество.

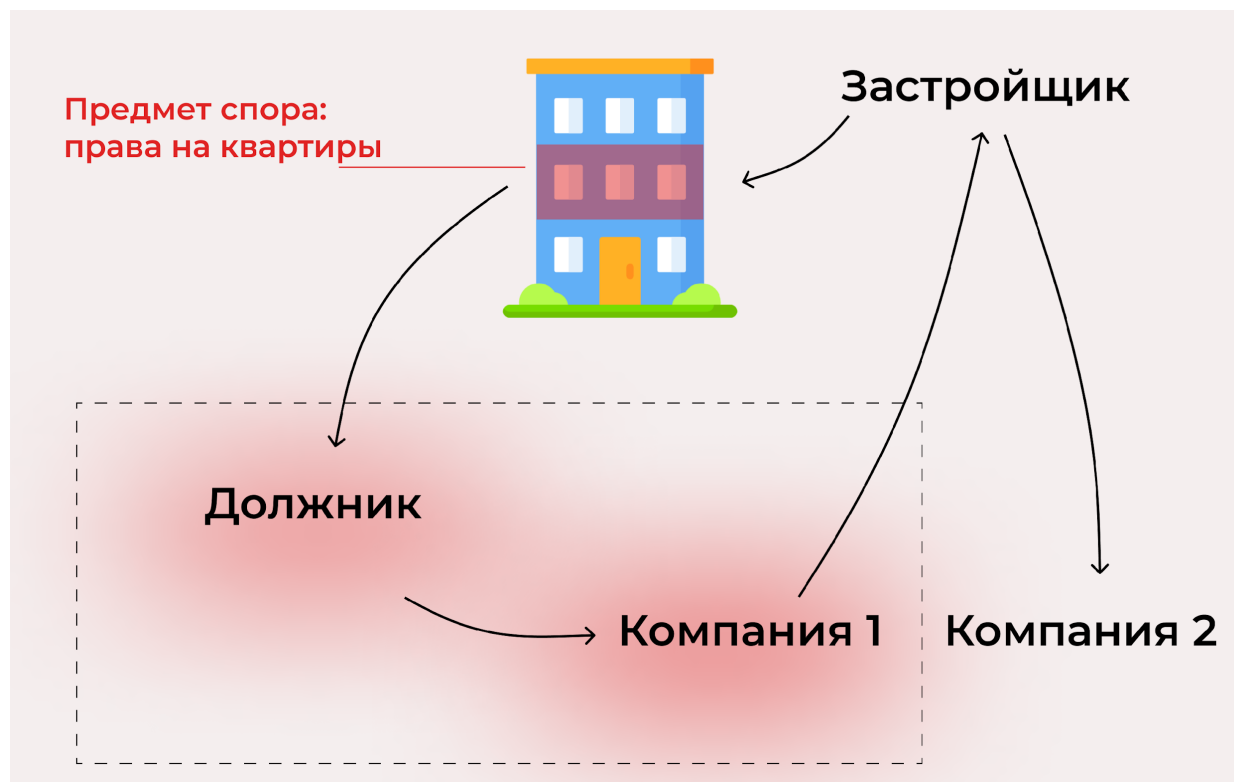
Легальность сделок — это и нужно доказать. Поэтому конкурсный управляющий Должника обратился за помощью в АБ «*** и партнеры».

Предмет оспариваемых сделок — права на квартиры в строящемся доме. Для простоты в тексте мы будем называть их «имуществом», хотя юридически это не совсем правильно.

Задачи

1. Выяснить, почему Должник решил продать имущество.
2. Доказать, что Должник продал имущество по рыночной цене, а не безвозмездно.
3. Изучить сделки других компаний со спорным имуществом и доказать: нет оснований для признания их недействительными.

Теперь о том, что мы сделали по каждой из них.



Раунд 1. В правом углу ринга Кредитор, в левом — Должник, Компания-1, Компания-2 и Застройщик.

Кредитор атакует сделку **Должника** и **Компании-1**. Он утверждает: Должник безвозмездно передал права на квартиры.

Как они ответят на это?

Почему Должник решил продать имущество

Должник действительно был на грани банкротства. Чтобы рассчитаться с долгами, компания решила продать часть своего имущества. Получается, сделка не была безвозмездной: Должник получил по ней деньги.

Чтобы это доказать, нужно:

- установить цену договоров по спорным сделкам;
- подтвердить перечисление этой суммы от покупателя Должнику.

Передачу денег мы подтвердили выпиской с расчетного счета компании.

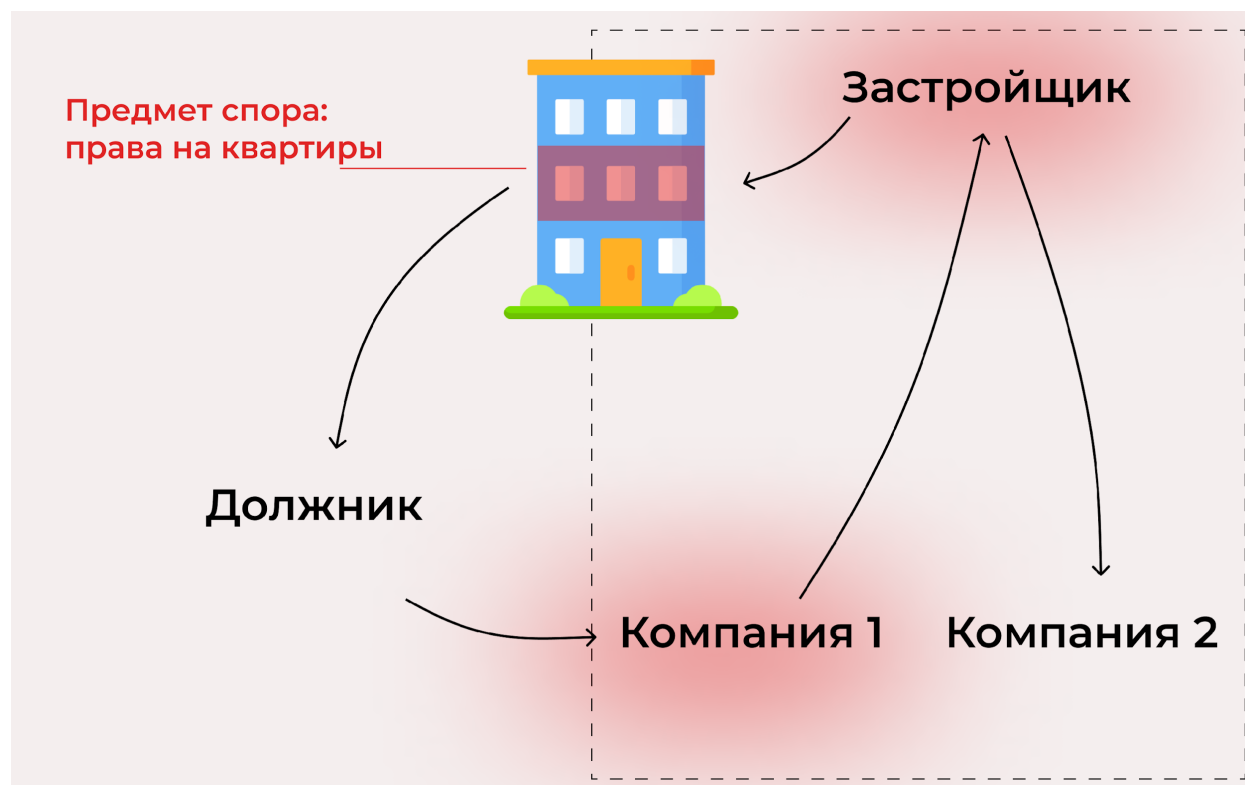
Должник продал имущество по рыночной цене

Чтобы это доказать, нужно:

- определить рыночную стоимость имущества;
- сравнить ее с ценой договора.

Рыночную стоимость мы установили при помощи оценщиков. В своем заключении они рассчитали ее показатель и описали методику своих расчетов – это делает результаты заключения более убедительными для суда.

В нашем случае рыночная стоимость оказалась ниже цены договора. Это значит, что сделка заключена на выгодных для Должника условиях и не могла причинить вред кредиторам.



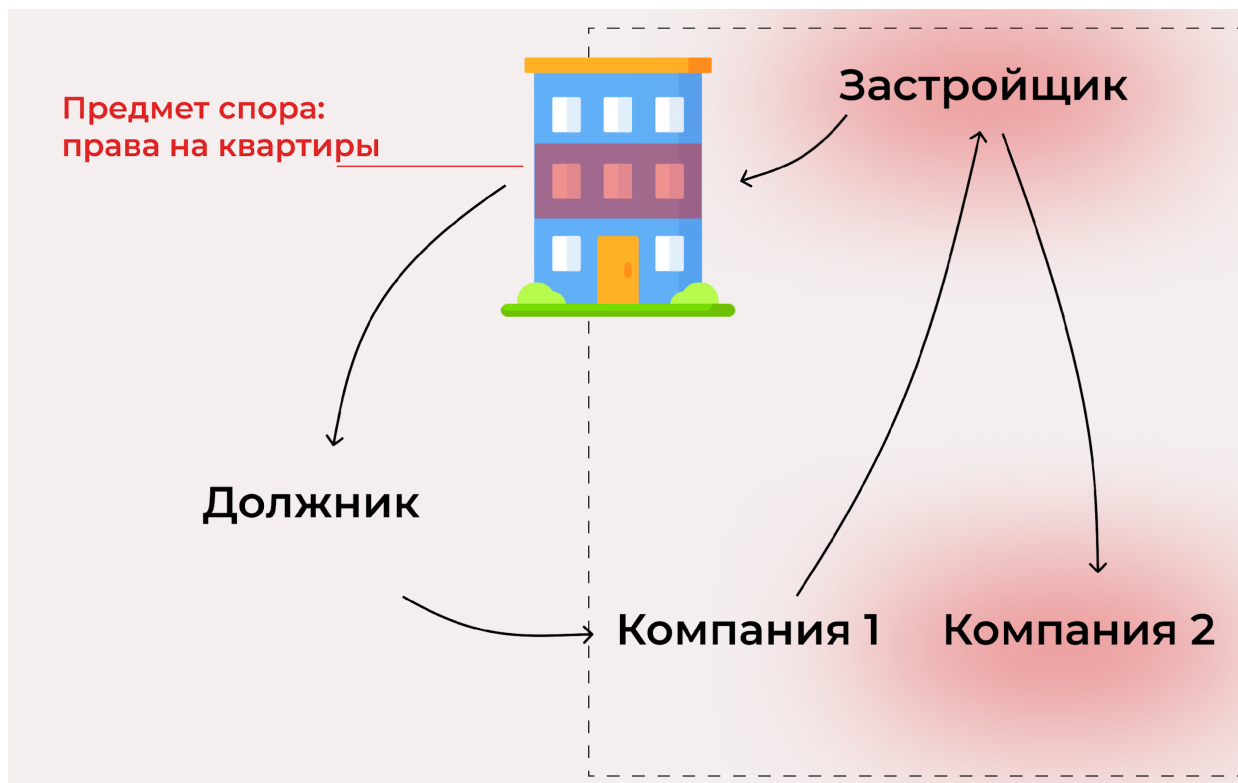
Раунд 2. Кредитор оправился от хука Должника и Компании-1, снова атакует. На этот раз сделку **Компании-1 и Застройщика**.

Нет оснований для признания недействительными сделок других компаний

Вскоре после покупки Компания-1 отказалась от имущества в пользу Застройщика.

Прежде чем доказывать невиновность организации, мы рассчитали срок исковой давности по требованиям к ней. Оказалось, он истек 2 года назад!

Это автоматически лишило оснований заявления Кредитора по этой сделке.



Раунд 3. Апперкот Компании-1 и Застройщика на секунду сбил с ног Кредитора. Он не сдаётся — атакует Застройщика и Компанию-2, но... Это нокаут, друзья...

Мы выяснили, что Застройщик ликвидирован, а преемника не назначил.

Получается, одной из сторон оспариваемой сделки уже не существует, а это – одно из оснований для прекращения производства по делу. В нашем случае – по спору о сделке Застройщика и Компании-2.

Результаты

Компания-1 сохранила 320 млн рублей, а *Компания-2* – 270 млн рублей, которые с них хотел взыскать кредитор их обанкротившегося партнера.

Выводы

Если вы оказались в подобной ситуации, вот несколько рекомендаций. Они помогут защитить свою позицию.

1. *Определите цену договора и подтвердите оплату по нему* – например, при помощи выписки с расчетного счета компании. Так вы докажете, что сделка не была безвозмездной.
2. *Установите рыночную стоимость передаваемого по договору имущества и сравните ее с ценой договора.* Чтобы определить рыночную стоимость, обратитесь за помощью к оценщикам. Кроме самого показателя, они опишут убедительную для суда методику своих расчетов.
3. *Проверьте сроки исковой давности по заявлению*, прежде чем искать доказательства в свою пользу. Если они пропущены, большинство доводов против вас автоматически лишаются оснований.
4. *Уточните, не ликвидированы ли другие стороны спорной сделки.* Если в ЕГРЮЛ внесена запись о ликвидации одной из сторон, а преемника у нее не оказалось – дело подлежит прекращению.

Почему текст именно такой?

Чтобы подготовить кейс, я использовал несколько судебных постановлений. Из сложного юридического текста нужно было сделать понятную для читателя-предпринимателя статью — руководство к действию с акцентом на полезное действие юристов.

В тексте применил приемы визуального повествования. С заботой о времени читателя статья разбита на смысловые блоки: их легко заметить и пропустить, если что-то важно или пока не нужно. Основные блоки подсвечены голубым фоном — это привлекает внимание к ключевым элементам структуры.

В конце плашка с выводами — полезной выжимкой из статьи. Если у читателя совсем нет времени, а прочитать статью хочется — внизу самое главное.

Для ясности добавил в статью схемы-иллюстрации. Они помогают лучше понять текст кейса и не запутаться в нем.

Под каждой иллюстрацией подпись: объясняем, что именно иллюстрирует картинка. В описание я добавил образы: поединок, ринг, раунды (оспаривание конкретной сделки) и боксеры — кредитор и «коллективный боксер» из его оппонентов. Это подогревает интерес читателя узнать, чем все закончилось. Значит, он с большей вероятностью прочитает текст до конца, а мы сможем донести больше информации о продукте.

Результат для заказчика: раскрыли продукт (юридические услуги) через его пользу для клиента + оформили это в увлекательную статью с полезной информацией.