

УДК 347.736.3,

Продажа (покупка) бизнеса как эффективная мера по предупреждению банкротства

Минимулин Никита Владимирович

Аспирант кафедры частноправовых дисциплин
Институт законодательства и сравнительного правоведения
при Правительстве Российской Федерации,
117218, Российская Федерация, Москва, Б. Черемушкинская ул., 34;
e-mail: minimulin.nikita@yandex.ru

Аннотация

В настоящей статье рассматривается проблема применения продажи (покупки) бизнеса в рамках предупреждения банкротства. Автор приходит к выводу, что меры по предупреждению банкротства направлены на сохранение бизнес-модели, при которой активы продолжают генерировать доход, а не на сохранение должника как юридического лица. Эффективным инструментом является продажа бизнеса или активов, включая сделки слияний и поглощений (M&A). В зарубежной практике такие меры поддерживаются судебным контролем, что обеспечивает защиту интересов всех сторон. Автор оценивает регулирование продажи бизнеса и приходит к выводу, что в России регулирование этих процессов недостаточно, что снижает их прозрачность и эффективность. Автор приводит анализ опыта зарубежных стран, из которого следует, что продажа бизнеса может стать эффективной мерой, если предусмотреть четкие правила ее применения, которые обеспечат защиту прав кредиторов и поддержку стабильности экономического оборота.

Для цитирования в научных исследованиях

Минимулин Н.В. Продажа (покупка) бизнеса как эффективная мера по предупреждению банкротства // Вопросы российского и международного права. 2024. Том 14. № 9А. С. 252-260.

Ключевые слова

Банкротство, меры по предупреждению банкротства, реабилитационный механизм, продажа бизнеса, сделки слияний и поглощений.

Введение

Главной целью мер по предупреждению несостоятельности (банкротства) является не столько сохранение должника как действующего субъекта хозяйственных отношений (хотя, безусловно, меры направлены и на это), а сохранение бизнес-модели, в рамках которой активы могут производить определенный доход. Данная цель может достигаться реструктуризацией долгов, которая может включать реструктуризацию личности должника и, как правило, также включает реструктуризацию активов. При реструктуризации активов происходит изменение и переход активов в иную бизнес-модель, изменение функции актива в бизнес-модели, изменение масштабов использования активов [Суворов, 2020, с. 290]. Кроме того, может происходить и смена собственника активов – в случае с мерами по предупреждению банкротства, переход активов от должника к иным организациям. Таким образом, суждение о том, что при предупреждении банкротства мы обязательно должны сохранить юридическую личность должника – не совсем верно. Цель предупреждения банкротства для экономического оборота будет достигнута, если действующие в бизнес-модели активы продолжат генерировать доход. Важно заметить, что и при банкротстве (например, при продаже имущества в конкурсном производстве) происходит реструктуризация активов, однако они значительно теряют свою стоимость в силу длительного простоя, неэффективного управления и т.п.

В силу изложенного, по нашему мнению, эффективной мерой по предупреждению банкротства, в рамках которой активы в бизнес-модели могут перейти к более эффективному оператору, является приобретение компании и (или) его активов. Продажа (покупка) бизнеса может быть осуществлена целиком путем продажи предприятия или активов или же путем продажи долей / акций через механизм слияний и поглощений (M&A). Данный механизм как средство предупреждения банкротства активно используется в зарубежных правовых порядках [Nesvold, Anapolsky, Lajoux, 2011]. При этом структурировать сделку слияния и поглощения можно с использованием механизмов, установленных российским законодательством [Гражданский кодекс РФ, www...].

Основное содержание

Механизмы продажи бизнеса позволяют должным образом разрешить конфликт интересов на стадии предупреждения банкротства. Руководители и бенефициары бизнеса могут избежать банкротства своей компании, и как следствие риски ответственности по ее долгам, а также произвести отчуждение проблемного актива, получить определенный размер прибыли и сохранить значимость в бизнесе. Покупатель бизнеса может получить действующие активы, которые он может интегрировать в бизнес-модель по цене ниже рыночной (естественно, что цена не будет ниже стоимости отчуждения бизнеса на торгах в банкротстве, однако покупатель сможет провести процедуру *due diligence*, которая в процессе торгов в банкротстве часто неосуществима [Ершов, 2018, с. 87-95]). Кредиторы кризисного бизнеса имеют возможность получить удовлетворение своих требований быстрее и в более полном объеме, чем через банкротство. Государство также получает непосредственную выгоду, так как процедура продажи позволяет сохранить рабочие места, поступление налогов, а также снижает нагрузку на судебную систему.

Однако у российского варианта данного механизма существуют значительные отрицательные стороны, которые во многом обусловлены отсутствием хоть какого-либо

законодательного регулирования. По мнению А.З. Бобылевой, которая отмечает, что вопросам предотвращения банкротства уделяется недостаточно внимания: ни действующий Закон о банкротстве, ни многочисленные законопроекты, направленные на улучшение процедур несостоятельности, практически не касаются этой темы [Бобылева, 2018]. В результате сделки, направленные на предупреждение банкротства, остаются вне контроля со стороны суда и государства, что снижает их прозрачность и не учитывает интересы кредиторов. Эти сделки часто служат интересам узкой группы бенефициаров, занимающихся выводом активов, что объясняет низкий интерес участников рынка к их осуществлению. В 2018 году объем публично раскрытых сделок по реструктуризации долгов корпоративных заемщиков российских банков составил менее 5 млрд долларов США, а общий объем, включая непубличные сделки, оценивается в 60–100 млрд долларов США, что составляет лишь незначительную часть общего рынка сделок слияний и поглощений [Рынок слияний и поглощений в России в 2018 г., www...].

Несмотря на отсутствие законодательного регулирования, в России все же применяется механизм продажи для реабилитации неплатежеспособных компаний. Как отмечает О.А. Львова, такие сделки осуществляются как на этапе первых признаков финансовых трудностей (ухудшение финансовых показателей, другие негативные сигналы для рынка), так и в предбанкротной стадии, однако они проводятся без специальной правовой поддержки, исключительно в рамках общего правового сопровождения сделок [Бобылева, Львова, 2019].

В судебной практике этот вопрос рассматривается в контексте заключения мировых соглашений, которые прямо связаны с продажей бизнеса (ввиду отсутствия регулирования стадии предупреждения банкротства). Поскольку мировое соглашение является судебной формой предупреждения банкротства, данный подход применим и в нашем случае. Преобладающая позиция судов заключается в том, что мировое соглашение должно обеспечивать справедливое и пропорциональное удовлетворение требований всех кредиторов, одновременно способствуя восстановлению платежеспособности должника и продолжению его деятельности [Конституционный Суд РФ, www...]. В такой ситуации встает резонный вопрос: что означает восстановление платежеспособности Должника? На что Верховный Суд РФ в деле А32-26161/2019 (банкротство ООО «Лафер-ЮГ») дал ответ, что цель мирового соглашения предоставить должнику возможность продолжить свою деятельность, а передача активов третьему лицу делает невозможным продолжение хозяйственной деятельности должника [Верховный Суд РФ, 2023].

С этим подходом трудно согласиться — сохранение юридической «оболочки» бизнеса не всегда оправдано. Если требования кредиторов будут справедливо и пропорционально удовлетворены, активы бизнеса могут быть переданы другому лицу, способному эффективно продолжать его деятельность.

Законодательство зарубежных стран активно использует механизм восстановления платежеспособности должника через процедуру продажи бизнеса. В США развитым является так называемое *pre-packaged* банкротство [10, с. 9], когда в результате разработки плана реструктуризации бизнеса происходит присоединение неблагополучной компании к другой под контролем суда.

Согласно законодательству США, процесс подготовки к продаже компании или ее части включает следующие стандартные этапы:

- Заключение соглашения между должником и первым покупателем о предварительных условиях сделки (включая цену продажи и другие условия).
- Должник подает заявление в суд для утверждения этих условий, после чего суд либо

- одобряет, либо отклоняет сделку.
- В случае одобрения судом, информация о сделке становится доступной остальным участникам рынка для проведения аукциона.
 - Проводится аукцион, в котором могут участвовать все заинтересованные лица, за исключением первого покупателя.
 - Если первый покупатель не побеждает (другое лицо предлагает лучшие условия), ему выплачивается определенный процент от суммы сделки в качестве компенсации за «организацию аукциона».
 - При отсутствии нарушений в процессе аукциона суд утверждает лучшее предложение для заключения сделки [Nesvold, Anapolsky, Lajoux, 2011].

Согласно официальной судебной статистике США, данный инструмент является весьма эффективным: доля бизнес-банкротств в США составляет небольшую часть всех случаев банкротств — даже в 2009 году она достигала лишь 4,3%, а в период с 2014 по 2018 годы стабильно находилась в пределах 2,9–3% [Bankruptcy Filings Continue to Decline, www...].

В Великобритании используется аналогичный подход. Согласно Закону о неплатежеспособности 1986 года [Insolvency Act, www..], управляющий (администратор) может продавать активы должника как на публичных торгах, так и вне конкурса по правилам *pre-pack* для удовлетворения требований кредиторов. Кроме того, в Великобритании в процессе предупреждения банкротства возможно заключение добровольного соглашения (*company voluntary arrangement, CVA*) о реорганизации или компромиссе, которое также может включать сделку по продаже бизнеса. CVA представляет собой неформальное соглашение между компанией-должником и необеспеченными кредиторами, направленное на преодоление финансовых трудностей и предотвращение ликвидации. Если такое соглашение поддерживают кредиторы, задолженность перед которыми составляет 75% от общей суммы требований, оно становится обязательным для всех голосующих кредиторов [Tribe, 2009].

В законодательстве Германии на этапе *Schutzschirmverfahren* (защита от банкротства) менеджмент компании в течение трех месяцев может разработать план восстановления, который может предусматривать сделку M&A или LBO (выкуп контрольного пакета акций с использованием заемного финансирования) [Bernstein, 2018]. Аналогичным образом во Франции кредиторы могут согласовать продажу бизнеса должника в рамках заранее одобренного плана примирения (*conciliation*).

Важным условием продажи бизнеса должника, которое делает эту меру популярной у кредиторов – это возможность получения активов должника «свободным и необремененным какими-либо притязаниями» [Rescue of Business in Insolvency Law, www..., с. 444], то есть в случае проведения сделки по продаже покупатель должен быть освобожден от рисков (а) ее оспаривания и (б) требований кредиторов (в том числе по обеспечениям). Естественно, что в такой ситуации правопорядок должен дать возможность борьбы со злоупотреблениями, то есть у возражающих кредиторов должна быть возможность оспорить продажу в случае нарушения своих прав. Важным аспектом является и то, что длящиеся контракты должника с его контрагентами могут быть переведены на новую структуру только при их согласии работать с этой структурой.

При этом должны соблюдаться и иные гарантии для кредиторов должника, в частности: (а) продажа должна осуществляться на организованных и конкурентных торгах, и (б) первоначальная цена должна устанавливаться из справедливой оценки. Иное открывало бы простор для злоупотреблений, позволяя аффилированным с должником кредиторам быстро

реализовать продажу бизнеса и получить имущественную выгоду в обход требований кредиторов. В этом процессе помогут установление стандартов или правил проведения торгов по продаже бизнеса в рамках предупреждения банкротства, что, в частности, встречается в зарубежной литературе в рамках рекомендаций.

Совокупность указанных факторов показывает, что продажа бизнеса должника невозможна без судебного контроля, и ее реализация возможно в рамках введения квази-судебной формы предупреждения банкротства, рассмотренной ранее в настоящей работе. В таком случае суд может либо (а) полностью контролировать процесс продажи бизнеса или (б) рассматривать возражения кредиторов или иных заинтересованных лиц. Аргументы о загруженности судом и их невозможности погружения в данный процесс возможно преодолеть тем, что при успешном внедрении механизма нагрузка судов в рамках дел о банкротстве будет снижена, кроме того, можно передать суду только право на рассмотрение возражений, оставив главенствующую роль управляющему под контролем собрания / комитета кредиторов.

Анализ международного опыта показывает, что продажа бизнеса является широко распространенным механизмом предупреждения банкротства. Внесудебные процедуры, которые могли бы быть полезны для применения в России, имеют ряд преимуществ: они позволяют быстрее и гибче принимать решения, требуют относительно низких затрат (минимальные судебные издержки и внешнее администрирование по сравнению с судебными процедурами) и влекут за собой меньшие репутационные потери. Однако этот механизм имеет и свои недостатки (например, определение цены или контроль за проведением торгов), которые можно устранить путем установления требований по обеспечению прозрачности процесса и судебного контроля.

Ближайшим аналогом сделок слияний и поглощений в российском Законе о банкротстве является замещение активов. Суть этого механизма заключается в создании на базе имущества должника акционерного общества и продаже его акций, что позволяет получить средства для погашения требований кредиторов. По своей сути, этот механизм экономически реализует реорганизацию активов бизнес-модели так же, как и сделки слияний и поглощений.

Однако реализация замещения активов в российском законодательстве поднимает множество проблем, которые также лишают этот механизм экономической эффективности [Моисеева, Черных, Карелина, 2014, с. 23-29]. В частности, согласно пункту 6 статьи 115 Закона о банкротстве 100% акций компании должны быть реализованы на торгах единым лотом, что практически неосуществимо на практике. Более того, после создания нового общества, но до момента продажи акций акционерное общество фактически находится под управлением арбитражного управляющего, который может совершать сделки без контроля со стороны должника и кредиторов [Алиева, 2012], что также снижает их заинтересованность в замещении активов.

Кроме того, согласно пункту 7 статьи 115 Закона о банкротстве, при замещении активов должника залог на имущество заменяется залогом на акции созданного акционерного общества или нескольких таких обществ. Для этого требуется согласие всех залоговых кредиторов, которые, как правило, не соглашаются обменивать ликвидное залоговое имущество на акции вновь созданной компании. Судебная практика попыталась решить эту проблему: в Определении Верховного суда от 06.08.2018 указано, что если залоговый кредитор голосует против замещения активов, это означает отказ от участия в процедуре замещения и от получения прав на акции нового акционерного общества. В этом случае залоговое имущество кредитора должно быть продано в общем порядке, но процедура замещения активов может быть

осуществлена без учета этого имущества [Верховный суд, 2018].

Интересен также вопрос о соотношении текущего регулирования сделок слияний и поглощений с процедурами продажи части имущества должника (абзац 5 статьи 109 Закона о банкротстве) и продажи предприятия должника как имущественного комплекса (статья 110 Закона о банкротстве). На первый взгляд, покупка имущества выглядит предпочтительнее, поскольку существующие обязательства должника и риски банкротства, если они не связаны с имущественным комплексом, остаются на юридическом лице и не затрагивают покупателя. Однако это преимущество нивелируется рядом факторов: 1) разрешительные документы не могут быть переданы при продаже имущества, поэтому лицензии и сертификаты придется оформлять заново, что особенно проблематично в случае банкротства предприятия с лицензией на добычу полезных ископаемых; 2) необходимость уплаты налога на добавленную стоимость (НДС) при продаже имущества, в то время как передача акций в большинстве стран НДС не облагается; 3) регистрация каждого объекта недвижимости в случае передачи крупного промышленного холдинга, что может быть весьма трудоемким; 4) необходимость повторного найма всего персонала [Донцов, 2017].

В связи с этим сделки слияния и поглощения зачастую предпочтительнее простой продажи имущества должника, хотя такие сделки требуют больше времени. Однако, учитывая необходимость оперативного принятия реабилитационных мер в рамках предупреждения банкротства, чтобы повысить шансы на погашение требований кредиторов, можно рассмотреть возможность освобождения имущества должника от обязательств перед кредиторами при его продаже на условиях согласованного плана.

Заключение

Таким образом, анализ действующего российского законодательства и зарубежного опыта показывает, что механизм продажи бизнеса является эффективной мерой по предупреждению банкротства. Однако данный механизм, применительно к процессу несостоятельности в России, не получил должного законодательного регулирования, поэтому возникают проблемы непрозрачности сделок, а весь положительный экономический эффект распределяется между узким кругом бенефициаров должника. Аналог механизма сделок слияний и поглощений – замещение активов, также не урегулирован на должном уровне, хотя сохраняет большой потенциал восстановления платежеспособности должника. В связи с чем, для обеспечения гарантий участникам процесса предупреждения банкротства, и для того чтобы данные механизмы могли быть эффективными мерами по предупреждению банкротства, необходимо законодательно урегулировать процесс продажи проблемных компаний, как это сделано в зарубежных правовых системах, где этот инструмент в полной мере позволяет раскрыть ценность бизнеса, сохранить его в той или иной форме, снизить потери как для собственников, так и для общества в целом.

Библиография

1. Nesvold H.P., Anapolsky G.M., Lajoux A.R. The Art of Distressed M&A. Buying, Selling and Financing Troubled and Insolvent Companies. USA, McGraw-Hill, 2011.
2. Rescue of Business in Insolvency Law // European Law Institute.
3. The Insolvency Review. Ed. by Donald S. Bernstein. Edition 6, 2018.
4. Tribe, John Paul, Company Voluntary Arrangements and Rescue: A New Hope and a Tudor Orthodoxy (January 15, 2009). Journal of Business Law (UK), Forthcoming

5. Алиева К.М. Замещение активов должника. «Подводные камни» в процедуре проведения // Арбитражная практика. 2012. № 8.
6. Бобылева А.З. Инициативы совершенствования института банкротства в России: шаг вперед, два шага назад // Государственное управление. Электронный вестник Выпуск № 70. Октябрь 2018 г.
7. Бобылева А.З., Львова О.А. Слияния и присоединения неблагополучных компаний как механизм оздоровления бизнеса и предупреждения банкротства. // Государственное управление. Электронный вестник Выпуск № 74. Июнь 2019 г.
8. Донцов А.Н. Сделки слияний и поглощений в практике международных компаний. М., 2017.
9. Ершов Д.В. Совершенствование законодательства о банкротстве в части регулирования порядка проведения торгов // Актуальные проблемы российского права. 2018. № 11. С. 87 - 95.
10. Зайцев О.Р. Банкротство отложенного действия // Газета «Коммерсантъ» № 55 от 27.03.2020, С. 9
11. Моисеева А. Актуальные проблемы замещения активов в процедуре внешнего управления // Актуальные проблемы законодательства о несостоятельности (банкротстве). Черных Л.С. Некоторые вопросы замещения активов должника в ходе процедуры банкротства // СПС «КонсультантПлюс». Карелина С.А. Замещение активов как мера по восстановлению платежеспособности должника по законодательству РФ // Предпринимательское право. 2014. № 2. С. 23 - 29.
12. Суворов Е.Д. Внесудебная реструктуризация (workout): к вопросу об институционализации модели в России. Реформирование института несостоятельности (банкротства) в современной России: проблемы правовой эффективности: монография, коллектив авторов // МГУ имени М.В. Ломоносова; отв. ред. С.А. Карелина, И.В. Фролов. М.: Юстицинформ, 2020 С. 295
13. Гражданский кодекс РФ, Федеральныџ закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Об использовании данных механизмом см., подробнее: Донцов А.Н. Сделки слияний и поглощений в практике международных компаний. М., 2017.
14. Рынок слияний и поглощений в России в 2018 г. С. 19. // КПМГ Интернет ресурс. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/02/ru-ru-ma-survey-feb-2018.pdf> (дата обращения: 10.05.2019).
15. Постановление Конституционного Суда РФ от 22.07.2002 № 14-П, п. 17 Обзор судебной практики Верховного Суда РФ № 1 от 16.02.2017 // СПС Консультант Плюс
16. Определение Верховного Суда РФ от 21.09.2023 № 308-ЭС20-3526(9,10,12-14) по делу № А32-26161/2019 // СПС Консультант Плюс
17. Bankruptcy Filings Continue to Decline. Интернет ресурс: URL: <https://www.uscourts.gov/news/2018/04/26/bankruptcy-filings-continue-decline>
18. Insolvency Act 1986 //URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1986/45/section/238>
19. Tribe, John Paul, Company Voluntary Arrangements and Rescue: A New Hope and a Tudor Orthodoxy (January 15, 2009). Journal of Business Law (UK), Forthcoming, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1328471>
20. Определение Верховного суда от 06 августа 2018 года по делу № 301-ЭС17-11310 (5) // Документ опубликован не был. СПС «КонсультантПлюс»

Sale (purchase) of a business as an effective measure to prevent bankruptcy

Nikita V. Minimulin

Postgraduate student,
Department of Private Law Disciplines,
The Institute of Legislation and Comparative Law
under the Government of the Russian Federation,
117218, 34, Bol'shaya Cheremushkinskaya str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: minimulin.nikita@yandex.ru

Abstract

This article considers the problem of applying the sale (purchase) of a business within the framework of bankruptcy prevention. The author concludes that bankruptcy prevention measures are aimed at preserving the business model in which assets continue to generate income, rather than

Nikita V. Minimulin

at preserving the debtor as a legal entity. An effective tool is the sale of business or assets, including mergers and acquisitions (M&A). In foreign practice, such measures are supported by judicial control, which ensures the protection of the interests of all parties. The author assesses the regulation of business sale and concludes that in Russia the regulation of these processes is insufficient, which reduces their transparency and efficiency. The author analyzes the experience of foreign countries, from which it follows that the sale of business can become an effective measure if clear rules of its application are provided, which will ensure the protection of creditors' rights and support the stability of economic turnover.

For citation

Minimulin N.V. (2024) Prodazha (pokupka) biznesa kak effektivnaya mera po preduprezhdeniyu bankrotstva [Sale (purchase) of a business as an effective measure to prevent bankruptcy]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 14 (9A), pp. 252-260.

Keywords

Bankruptcy, bankruptcy prevention measures, rehabilitation mechanism, sale of business, M&A transactions.

References

1. Nesvold H.P., Anapolsky G.M., Lajoux A.R. The Art of Distressed M&A. Buying, Selling and Financing Troubled and Insolvent Companies. USA, McGraw-Hill, 2011.
2. Rescue of Business in Insolvency Law // European Law Institute.
3. The Insolvency Review. Ed. by Donald S. Bernstein. Edition 6, 2018.
4. Tribe, John Paul, Company Voluntary Arrangements and Rescue: A New Hope and a Tudor Orthodoxy (January 15, 2009). *Journal of Business Law (UK)*, Forthcoming
5. Alieva K.M. Substitution of debtor's assets. "Pitfalls" in the conduct procedure // *Arbitration practice*. 2012. № 8.
6. Bobyleva A.Z. Initiatives to improve the institution of bankruptcy in Russia: one step forward, two steps back // *Public administration. Electronic Bulletin Issue No. 70*. October 2018
7. Bobyleva A.Z., Lvova O.A. Mergers and acquisitions of dysfunctional companies as a mechanism for business recovery and bankruptcy prevention. // *Public administration. Electronic Bulletin Issue No. 74*. June 2019
8. Dontsov A.N. Mergers and acquisitions in the practice of international companies. Moscow, 2017.
9. Yershov D.V. Improvement of bankruptcy legislation regarding regulation of the bidding procedure // *Actual problems of Russian law*. 2018. No. 11. pp. 87-95.
10. Zaitsev O.R. Bankruptcy of deferred action // *Newspaper "Kommersant" No. 55* dated 03/27/2020, p. 9
11. Moiseeva A. Actual problems of asset substitution in the external management procedure // *Actual problems of legislation on insolvency (bankruptcy)*. Chernykh L.S. Some issues of replacing the debtor's assets during the bankruptcy procedure // *SPS "ConsultantPlus"*. Karelina S.A. Asset substitution as a measure to restore the debtor's solvency under the legislation of the Russian Federation // *Business Law*. 2014. No. 2. pp. 23-29.
12. Suvorov E.D. Extrajudicial restructuring (workout): on the issue of the institutionalization of the model in Russia. Reforming the institute of insolvency (bankruptcy) in modern Russia: problems of legal effectiveness: a monograph, a team of authors // *Lomonosov Moscow State University*; edited by S.A. Karelin, I.V. Frolov. Moscow: Justicinform, 2020 p. 295
13. The Civil Code of the Russian Federation, Federal Law No. 208-FZ dated December 26, 1995 "On Joint Stock Companies" Federal Law No. 14-FZ dated July 08, 1998 "On Limited Liability Companies". For more information about the use of these mechanisms, see: Dontsov A.N. Mergers and acquisitions in the practice of international companies. Moscow, 2017.
14. The market of mergers and acquisitions in Russia in 2018, p. 19. // KPMG Internet resource. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/02/ru-ru-ma-survey-feb-2018.pdf> (date of access: 05/10/2019).
15. Resolution of the Constitutional Court of the Russian Federation dated 07/22/2002 No. 14-P, paragraph 17 Review of judicial practice of the Supreme Court of the Russian Federation No. 1 dated 02/16/2017 // *SPS Consultant Plus*
16. Ruling of the Supreme Court of the Russian Federation dated 09/21/2023 No. 308-ES20-3526(9,10,12-14) in case No.

A32-26161/2019 // SPS ConsultantPlus

17. Bankruptcy Filings Continue to Decline. Internet resource: URL: <https://www.uscourts.gov/news/2018/04/26/bankruptcy-filings-continue-decline>
18. Insolvency Act 1986 //URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1986/45/section/238>
19. Tribe, John Paul, Company Voluntary Arrangements and Rescue: A New Hope and a Tudor Orthodoxy (January 15, 2009). Journal of Business Law (UK), Forthcoming, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1328471>
20. The Supreme Court's ruling of August 06, 2018 in case No. 301-ES17-11310 (5) // The document was not published. SPS "ConsultantPlus"