

Электронный журнал

# АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА

Д Л Я Ю Р И С Т О В

Банкротство

## **Реализация активов должника. Почему лучше привлечь организатора торгов**

**Илья Юрьевич Софонов**

арбитражный управляющий НП СРО «СЕМТЭК»

- Чем рискует управляющий, если он занимается реализацией активов должника самостоятельно
- За чей счет организатор торгов занимается реализацией имущества
- Как кредиторам защититься от необоснованно больших выплат организатору торгов

В ходе банкротства в определенный момент возникает потребность реализовать те активы должника, которые с огромным трудом арбитражный управляющий собрал воедино: по результатам оспаривания незаконных сделок, взыскания дебиторской задолженности (которая в итоге оказалась недостаточно ликвидной), инвентаризации движимого и недвижимого имущества в целом. На этом заключительном этапе банкротства впервые появляется качественно новая фигура — профессиональный организатор торгов, который специализируется на продаже имущества банкротов. Данный этап является одним из самых ответственных: от правильности шагов арбитражного управляющего и организатора торгов напрямую может зависеть итоговая величина сформированной конкурсной массы.

У многих сторонних наблюдателей (иногда даже у суда) возникает вопрос — в чем состоит смысл привлекать организатора торгов, когда его обязанности в полной мере может

выполнить сам арбитражный управляющий в силу закона ([п. 8 ст. 110](#) Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ " О несостоятельности (банкротстве)»; далее — Закон № 127-ФЗ).

Действительно, с формальной точки зрения провести торги большого труда не составляет. Публикация о торгах в установленных законом СМИ и на электронной площадке, прием заявок, проведение ознакомления с документацией, подписание протокола о допуске к участию и об итогах торгов — это минимальный перечень обязательных шагов организатора торгов, предусмотренный законом ([ст. 110 Закона № 127-ФЗ](#)). С этим может справиться любой управляющий сам, даже не имея опыта. Но ситуация далеко не так однозначна.

## **ОРГАНИЗАТОР ТОРГОВ МОЖЕТ ВЫГОДНЕЕ РЕАЛИЗОВАТЬ ИМУЩЕСТВО, НЕЖЕЛИ АРБИТРАЖНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ**

Необходимо разграничить два подхода к роли организатора торгов, которые наиболее распространены на данный момент.

Сторонники первого подхода считают, что организатор торгов — фигура, не более чем формально исполняющая круг своих обязанностей, используемая скорее для удобства, чем для практической выгоды. В общем-то, круг прямых обязанностей каждого организатора торгов достаточно узок и четко прописан в законодательстве ([ст.110 Закона № 127-ФЗ](#)): публикации сообщений о торгах, прием заявок и задатков, отбор участников торгов, определение победителя.

Но в процедуре банкротства организатор торгов используется управляющими в двух основных целях.

Во-первых, это возможность получить дополнительный доход от суммы его вознаграждения (в ситуации, когда организатором торгов выступает контролируемая управляющим через третье лицо организация — как самый распространенный случай).

Кроме того, это позволяет установить контроль над рисками, с позиции обеспечения сохранности поступающих задатков для участия в торгах. До недавнего времени проблема с сохранностью задатков была крайне острой. В ситуации, когда управляющий по определенным причинам проводит торги без привлечения организатора торгов, все задатки поступали непосредственно на основной расчетный счет должника, к которому постоянно предъявляется картотека по текущим долгам. Списание задатков на эти долги приводило к последующему взысканию суммы убытков непосредственно с самого управляющего ([постановление Президиума ВАС РФ от 29.06.2010 по делу № А62-5280/2008](#)), как «ответственного» организатора торгов. Поэтому гораздо удобнее (и безопаснее) использовать для сбора задатков третье лицо. Все это обуславливает первый

и наиболее распространенный вариант использования фигуры организатора торгов — в исключительно «технических» целях.

Но есть и другое мнение в отношении подлинного значения фигуры организатора торгов. Это не просто профессиональный посредник, позволяющий точно и без ошибок определить победителя торгов по «формальной» процедуре (что может сделать и сам арбитражный управляющий). Организатор торгов обладает определенным ресурсом (опыт, наработанные деловые связи) по поиску и привлечению тех покупателей, которые могут выкупить имущество банкрота по максимально выгодной цене: проводится полноценная маркетинговая работа по поиску нужного клиента. Сделка старательно сопровождается, производится отбор платежеспособных покупателей, действительно способных исполнить условия будущего договора купли-продажи т. д. Законы рынка в равной мере неизменны при реализации любого имущества: обычного предприятия или банкрота.

Поэтому на всякого профессионального продавца, каковым позиционирует себя организатор торгов, возлагаются надежды по выгодной реализации имущества должника. И подобный подход себя неизменно оправдывает.

Следует также отметить еще одну причину, по которой арбитражные управляющие неохотно исполняют полномочия организатора торгов. Здесь добавляются дополнительные критерии ответственности и оценки разумности произведенных действий, устанавливаемых положениями ст. 20.3 Закона № 127-ФЗ: «любой арбитражный управляющий обязан действовать добросовестно и разумно в интересах должника, кредиторов и общества». Этот «эластичный» принцип продолжает действовать и в ситуации, когда управляющий возлагает на себя обязанности организатора торгов.

**Практика.** Управляющий одновременно являлся и организатором торгов. Он не стал допускать по формальным признакам потенциального участника (нечитаемые электронные файлы документов, приложенные к заявке), готового заплатить за имущество должника сумму, значительно превышавшую все последующие ценовые предложения от других участников вместе взятые. При этом данный участник несколько раз отправлял свою заявку организатору торгов, всякий раз получая отказ без точного указания причин. Недопущенный участник оспорил результат торгов. Президиум ВАС РФ, отменяя решения нижестоящих судов, указал на недобросовестность действий управляющего, который, в первую очередь, должен был отойти от «формального» подхода к оценке комплектности документов у поступившей заявки и руководствоваться интересами всех лиц, участвующих в деле. Необходимо было связаться с заинтересованным лицом и оказать содействие в устранении допущенных недочетов ([постановление от 15.04.2014 № 18346/13](#)).

Итак, любой арбитражный управляющий должен руководствоваться интересом конкурсной массы — предпринимать все зависящие от него меры, направленные

на достижение целей конкретной процедуры банкротства. Понятие интереса конкурсной массы впервые было отражено в [постановлении Президиума ВАС РФ от 23.07.2013 № 2688/13](#). Но в постановлении № 18346/13 Президиум пошел дальше, очертив сущность этого интереса конкурсной массы: «достижение максимального экономического эффекта при удовлетворении требований кредиторов должника, достигаемого обеспечением баланса между затратами на проведение процедуры конкурсного производства (как финансовыми, так и временными) и ожидаемыми последствиями в виде размера удовлетворенных требований». В этом видится безусловный прогресс в становлении четких критериев добросовестности управляющего, которых пока не доставало в судебной практике.

Если речь идет о конкурсном управляющем, такая цель у него одна — добиться максимального удовлетворения требований кредиторов (при соблюдении принципа соразмерности, установленного [ст. 2](#) Закона № 127-ФЗ). Понятно, что терминология, используемая в [ст. 20.3](#) Закона № 127-ФЗ (прежде всего — понятие интереса конкурсной массы) при оценке добросовестности управляющего, неприменима в случае проведения торгов независимым организатором — третьим лицом.

## ДВА ВАРИАНТА УТВЕРЖДЕНИЯ ЛИМИТА РАСХОДОВ

Утвердить лимит расходов через суд на вознаграждение организатора торгов можно либо перед проведением торгов или после их завершения.

Наиболее грамотным вариантом, по понятным причинам, является предварительное утверждение лимитов через суд. До начала торгов соглашение с их организатором можно изменить в части вознаграждения в зависимости от итогов рассмотрения судом ходатайства. В условиях уже подписанного соглашения и состоявшихся торгов, организатор вправе рассчитывать на исполнение условий обязательств в любом случае. Даже при несогласовании судом лимита на его вознаграждение, это обстоятельство никак не изменяет сущность правоотношений сторон, одна из которых по обговоренным условиям выполнила обязательство в пользу другой. Если после проведения торгов суд откажет в установлении вознаграждения организатора торгов, его заплатит сам арбитражный управляющий. В случае гашения при подобных обстоятельствах за счет должника кредиторы вправе взыскать с управляющего сумму причиненных убытков ([ст.20.4 Закона № 127-ФЗ](#)).

Тем не менее именно второй вариант является наиболее действенным. Суд и кредиторы уже в состоянии видеть результат торгов и могут оценить эффективность проделанной организатором работы. Второй вариант используется, как правило, при контролируемости организатора торгов со стороны управляющего. Здесь нет никаких имущественных рисков для последнего, организатор торгов просто не станет взыскивать свое вознаграждение с управляющего.

Установление вознаграждения на будущее также является распространенным вариантом. В этом случае через суд утверждаются, по общему правилу, сразу обе части вознаграждения: в виде фиксированной суммы, подлежащей выплате вне зависимости от результата торгов, а также в виде процента от результата торгов ([определение ВАС РФ от 23.07.2014 по делу № А41-14628/2011](#)).

## ПРИ РАСЧЕТЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ОРГАНИЗАТОРА ТОРГОВ ЛУЧШЕ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА ЛИМИТ ЗАТРАТ

Все споры, связанные с привлечением организатора торгов в банкротстве, идут по несколько иному поводу. Главным камнем преткновения у кредиторов, управляющего и у суда является сумма вознаграждения организатора торгов, которая подлежит выплате за счет имущества должника.

Нередко в основе расчета вознаграждения лежит принцип «прогрессирующей шкалы» — это процент от итоговой суммы реализации, что является обычной практикой для подобного рода сделок в деловом обороте. Во многих случаях проценты рассчитываются дифференцированно (например: 9% — при реализации имущества по цене свыше 5 млн руб., 10% — при продаже свыше 10 млн руб. и т. д.). И практически всегда оговаривается фиксированная часть вознаграждения, которая выплачивается вне зависимости от исхода торгов. Подобный подход нацелен на дополнительное стимулирование организатора торгов к поиску подходящего покупателя.

Между тем с точки зрения положений [ст. 20.7](#) Закона № 127-ФЗ организатор торгов не входит в список лиц, привлечение которых обязательно для управляющего и погашение расходов перед которыми осуществляется вне привязки к лимитам, установленным указанной нормой. [Статья 20.7](#) Закона № 127-ФЗ устанавливает особый порядок расчета предельно допустимых затрат в процедуре банкротства на привлекаемых управляющим специалистов — в зависимости от балансовой стоимости имущества должника-банкрота. Увеличить эту сумму может только суд по мотивированному ходатайству участвующих в деле лиц (п.п. [5](#), [6](#) ст. 20.7 Закона № 127-ФЗ). Если управляющий «случайно» переусердствует в установлении размера вознаграждения организатора торгов, данное обстоятельство не только позволит взыскать с него в конкурсную массу всю сумму причиненных убытков, но и отстранить от исполнения обязанностей ([п. 7 информационного письма Президиума ВАС РФ от 22.05.2012 № 150](#) «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами споров, связанных с отстранением конкурсных управляющих»).

Тем не менее следует отметить противоречивость правоприменительной практики по данному вопросу. Доминирующей точкой зрения в судебной практике признается необходимость согласования лимита расходов на привлечение организатора торгов (постановления [ФАС Волго-Вятского округа от 21.01.2013 по делу № А31-166/2010](#), [АС Северо-Западного округа от 22.12.2014 по делу № А13-11782/2012](#)). Но некоторые суды занимают позицию, согласно которой организатор торгов не ограничен лимитом расходов и приравнивается к «иным лицам», привлечение которых предусмотрено в силу закона (постановления [ФАС Восточно-Сибирского округа от 15.10.2012 по делу № А10-3830/2008](#), [Седьмого арбитражного апелляционного суда от 23.09.2013 по делу № А67-4135/2008](#)). Поэтому наиболее безопасным вариантом для управляющих остается все-таки расчет вознаграждения организатора торгов в соответствии с имеющимся лимитом затрат — во избежание лишних рисков.

В последнее время получила распространение новая форма содействия эффективной продаже имущества должников — через установление особого вознаграждения электронной площадки, привлекаемой управляющим в обязательном порядке для организации торгов ([ст.110 Закона № 127-ФЗ](#)). Суть идеи проста: электронная площадка наравне с организатором торгов также устанавливает дифференцированный подход к своему вознаграждению — в виде процента от итоговой цены. При этом в силу [ч. 1](#) ст.

20.7 Закона № 127-ФЗ утверждать вознаграждение электронной площадки через суд не нужно; ее привлечение и так обязательно для управляющего. Но если применительно к организатору торгов еще прослеживается хотя бы какое-то разумное обоснование его «прогрессирующего» вознаграждения, то в отношении роли электронной площадки таких оправданий невозможно представить; ее роль всегда сугубо техническая.

## ТРИ НЕСТАНДАРТНЫХ СПОСОБА ЗАЩИТЫ ДЛЯ КРЕДИТОРА НА СЛУЧАЙ ЗАВЫШЕННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ОРГАНИЗАТОРА ТОРГОВ

Для кредиторов главная проблема сводится к установлению контроля над всей процедурой продажи и недопущения сговора между организатором торгов и управляющим. Все бремя доказывания недобросовестности поведения управляющего при привлечении специалиста возлагается на заявителя ([п. 5 ст. 20.7 Закона № 127-ФЗ](#)). Кредиторы подчас не обладают достаточными знаниями не только судебной практики, но и специальных способов защиты, которые предоставлены им законом.

Прежде всего при оценке предлагаемого управляющим договора с организатором торгов всегда необходимо помнить о главном: чрезвычайно редки ситуации, когда организатор торгов является действительно независимым посредником в проведении торгов. По описанным выше причинам управляющему невыгодно привлекать «чужого» непроверенного специалиста по продажам. Соответственно, главный расчет в работе нацелен на минимизацию усилий — с получением максимальной суммы вознаграждения.

Ситуация с подконтрольностью организатора торгов без труда прослеживается в случае обжалования определения суда об установлении лимита на его вознаграждение в меньшем размере. Такие определения, как правило, обжалуются арбитражным управляющим ([постановление ФАС Волго-Вятского округа от 28.08.2012 по делу № А39-1722/2010](#)).

Второй момент, о котором нужно помнить кредитору: все разбирательства по обоснованности (необоснованности), разумности (неразумности) в банкротстве (вне зависимости от предмета спора) являются сугубо оценочными категориями. В целом, если попытаться в точности следовать посылу, обозначенному Пленумом ВАС РФ в [постановлении от 17.12.2009 № 91](#) «О порядке погашения расходов по делу о банкротстве» (далее — Постановление № 91), любой управляющий обязан исполнять все сам: взыскивать дебиторскую задолженность, проводить финансовый анализ, оспаривать сделки должника, проводить торги и т. д. — все ради экономии конкурсной массы для кредиторов, которые и так не надеются дождаться гашения своих долгов. И если суд первой инстанции займет ту или иную сторону по такой категории спора, в исключительных случаях вышестоящие инстанции станут корректировать это судебное усмотрение. Поэтому только от тщательности и добросовестности подготовки правовой

позиции каждой из сторон (кредитора или управляющего) зависит, на чью сторону склонятся симпатии суда первой инстанции и судьба спора в целом.

Все замысловатые построения по организации торгов выстраиваются вокруг простой идеи: никто не будет проверять, какие же в сущности меры были предприняты организатором для реализации имущества именно по цене 10 млн руб. Подчас для указанной цели не делается ничего, что выходило бы за рамки минимальных обязанностей, предусмотренных положениями [ст. 110](#) Закона № 127-ФЗ.

Впрочем, данный аргумент также требует уточнения. Довольно сложно заранее представить детализацию предполагаемой работы организатора торгов на будущее: каким же образом он планирует продать имущество именно по цене 100, а не по начальной (рыночной), равной 10? По понятным причинам, это в принципе невозможно — зачастую методика поиска покупателя и сопровождения сделки может составлять коммерческую тайну. Поэтому на практике выстроить правовую позицию кредиторам по такого рода ходатайствам довольно сложно.

Здесь доступно несколько вариантов защиты. Прежде всего, размер вознаграждения организатора торгов сопоставляется со средней рыночной стоимостью подобного рода услуг. Расчет ведется на основе вероятности, что имущество будет продано по начальной цене при грамотно проведенных торгах. И в этом случае аргументы управляющего о его «праве привлекать специалистов» разбиваются о необходимость привлечения их по разумной цене, которую может установить сам суд ([п. 2 Постановления № 91](#)). ВАС РФ указал на право судов уменьшать размер взыскиваемого вознаграждения привлеченного специалиста, которое несоразмерно ожидаемому результату. Данные разъяснения по аналогии вполне применимы и к ситуации, где размер вознаграждения специалиста утверждается в порядке [п. 5](#) ст. 20.7 Закона № 127-ФЗ (постановления Первого арбитражного апелляционного суда [от 24.05.2012 по делу № А39-1722/2010](#), [от 02.08.2013 по делу № А43-1690/2010](#)). В качестве доказательств можно сослаться на судебные акты на уровне рассматривающего судебного округа, коммерческие предложения иных организаторов торгов.

Не менее важным обстоятельством, которым нужно руководствоваться кредиторам, выступает также очевидное противоречие между балансовой стоимостью имущества должника на дату введения процедуры банкротства (используемую для расчета лимита по [ст. 20.7](#) Закона № 127-ФЗ) и действительной стоимости конкурсной массы, сформированной самим управляющим и выставляемой на продажу. Не бывает в банкротстве случаев, чтобы сведения баланса должника об активах через несколько лет после начала банкротства в точности совпали с размером сформированной конкурсной массы, выставляемой на продажу. Это невозможно даже теоретически. И всегда стоимость реальной конкурсной массы оказывается в разы меньше стоимости первоначального баланса должника. В судебной практике в связи с этим выработан следующий подход: любые денежные расчеты, которые в силу закона должны основываться на балансовой



стоимости имущества должника, могут быть скорректированы в зависимости от величины реальных активов, конкурсной массы. Позиция судов основана на [п. 16](#) постановления Пленума ВАС от 23.07.2009 № 60 «О некоторых вопросах, связанных с принятием [Федерального закона от 30.12.2008 № 296-ФЗ](#) «О внесении изменений в Федеральный закон „О несостоятельности (банкротстве)“». Аналогично ситуация обстоит и с вознаграждением привлеченных специалистов: если реальный размер конкурсной массы несопоставим с балансом должника, это является дополнительным условием для отказа в установлении лимита на оплату его услуг ([постановление Пятого арбитражного апелляционного суда от 29.04.2014 по делу № А51-8191/2011](#)).

Еще одним важным фактором, который имеет значение здесь — это фактический объем предполагаемой работы организатора торгов. Если весь объем заключается в реализации одного-двух лотов, привлечение организатора торгов без согласования с кредиторами вряд ли будет удачным экспериментом управляющего. Такой объем работы он вполне может выполнить сам ([постановление ФАС Поволжского округа от 20.05.2014 по делу № А55-2495/2011](#)).

Отдельно следует остановиться на ситуации, когда торги уже завершены и управляющий вознамерился утвердить размер вознаграждения организатора торгов по уже заключенной с ним сделке. В этом случае кредиторам надлежит проявить инициативу и внимательно ознакомиться с тем объемом работы, который в действительности был проделан. Если этот объем заключается в выполнении набора функций, определенных [ст. 110](#) Закона № 127-ФЗ, любые дополнительные «стимулирующие» выплаты (в виде процентов от итоговой стоимости) становятся необоснованными по смыслу разъяснений, содержащихся в Постановлении № 91, — отсутствует связь между вознаграждением и результатом.

## ОРГАНИЗАТОР ТОРГОВ ОКАЗЫВАЕТ УСЛУГИ ПО АГЕНТСКОМУ ДОГОВОРУ

Нередко в судебной практике можно встретить пассажи вроде недобросовестных действий управляющего, который никак не должен платить организатору торгов вознаграждение в случае признания торгов несостоявшимися, поскольку «данное условие договора заведомо невыгодно для должника и кредиторов» ([постановление ФАС Центрального округа от 22.12.2011 по делу № А68-10539/09-177/ 6-09](#)). Возникает закономерный вопрос — организатор торгов должен заниматься благотворительностью и проводить торги бесплатно?

В условиях его высокорисковой деятельности (особенно в отношении имущества банкрота) довольно часто торги как в форме аукциона, так и в форме публичного предложения признаются несостоявшимися. Сложно представить ситуацию, чтобы добросовестно исполнивший условия договора и предпринявший все возможные меры для продажи вверенного имущества организатор торгов остался без вознаграждения.

По крайней мере, применительно к публичному порядку реализации имущества должника, действующему в исполнительном производстве, право организатора торгов на вознаграждение никогда не ставилось под сомнение ([ч. 1 ст. 59](#) Федерального закона от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»), вознаграждение организатора торгов также отнесено к расходам на исполнение по [Федеральному закону от 02.10.2007 № 229-ФЗ](#) «Об исполнительном производстве»; далее — Закон № 229-ФЗ).

В настоящий момент в литературе отсутствует единство взглядов на природу регулирования отношений по организации торгов.

Следует остановиться на позиции О. А. Беляевой, которая первоначально рассматривала природу договора между организатором торгов и заказчиком в качестве агентского — как наиболее «оптимального способа оформления отношений»<sup>1</sup>. Но автор также указывает и на наличие признаков возмездного оказания услуг у данного договора, что вполне допустимо в силу положений [п. 2](#) ст. 779 ГК РФ<sup>2</sup>. Высказанная точка зрения позволяет охватить элементы вообще всех видов посреднических договоров, поименованных в ГК РФ. Подобная трактовка также позволяет решить главную проблему, которая неизбежно сопровождает толкование предмета любого посреднического договора: выяснение фактической или юридической природы действий исполнителя.

Не всегда удачные попытки провести разграничение в данных двух типах действий при исследовании посреднического договора приводят к их смешению, что встречается повсеместно в юридической литературе<sup>3</sup>. В конечном итоге главным при оценке предмета любой сделки остается выяснение ее существа, под которым выступает «правовая цель, правовой результат, ради которого она совершается»<sup>4</sup>. Именно правовая направленность сделки (*causa*) должна определять ее природу<sup>5</sup>.

Соответственно, правовая природа агентского соглашения предусматривает обязанность выплатить организатору торгов вознаграждение за фактически оказанные услуги — с момента их оказания (если не установлено иное — с момента направления организатором торгов одностороннего отчета ([ст. 1006](#) ГК)).

Особая природа возникающих отношений в процедуре банкротства между управляющим и привлекаемыми им специалистами заключается в специальном регулировании, отличном от общих положений Гражданского кодекса РФ в отношении посреднических договоров (главы 39, 49, 51, 52). Как уже отмечалось, Пленум Высшего арбитражного суда РФ главным условием деятельности привлеченного специалиста рассматривает не только сам факт разумности его привлечения изначально, но и «соразмерность ожидаемому результату», а также «соразмерность рыночной стоимости подобных услуг» (п.п. 2, 3 Постановления № 91).

Вопрос о наличии у оказанной услуги критерия качества никогда не ставился под сомнение — ни в научной литературе, ни в разъяснениях высших судов, — что напрямую

связано с возникновением у заказчика обязанности ее оплатить ([постановления Пленума ВС РФ от 28.06.2012 № 17](#) (в отношении потребительского договора), [Президиума ВАС РФ от 24.09.2013 по делу № А41-7649/2012](#) (в отношении некачественных юридических услуг)).

В этой связи любопытно отметить, что и в публичных торгах, проводимых в соответствии с положениями Закона № 229-ФЗ, описанные принципы соблюдаются. Как следует из п. 1.2 Порядка взаимодействия ФССП и ФАУГИ (приказ ФССП России № 147 и Росимущества № 149 от 25.07.2008), все частные лица, которые привлекаются для организации торгов, отбираются на основании [Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ](#) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Соответственно конкуренция, которая разворачивается между участниками конкурса по отбору организатора торгов позволяет свести дальнейшие расходы на реализацию имущества должников к минимуму. Подобное регулирование зеркально отражается в Постановлении № 91. Отличие заключается в том, что критерии выплаты вознаграждения при банкротстве жестче: даже качественно оказанная услуга не будет в полной мере оплачена, если она несоразмерна среднему уровню цен на услуги подобного рода.

В связи с этим при оценке природы посреднических услуг, выполняемых организатором торгов в банкротстве (впрочем, как и любым иным привлеченным специалистом), вопрос ставится принципиально по иному: специалист должен оказать услугу вполне определенного качества, которое соразмерно средней стоимости аналогичных услуг. Подобное регулирование в наибольшей мере относится к возмездному оказанию услуг (с той лишь разницей, что положения [ст. 424](#) ГК РФ применяются принудительно).

Поэтому, как бы парадоксально это не прозвучало, но договор об организации торгов применительно к банкротству всегда является возмездным оказанием услуг, вне зависимости от использованной терминологии и условий.

Главным условием для выплаты вознаграждения исполнителю выступает критерий качества оказанной им услуги и ее соразмерность аналогичным услугам на соответствующем рынке. Подобный подход применяется в случае, если исполнитель самостоятельно добивается взыскания своего вознаграждения с должника в суде (в связи с чем суд оценивает названные обстоятельства). Если же организатору торгов вознаграждение изначально полностью выплачено за счет должника, все риски «необоснованных» выплат лежат на управляющем, с которого кредиторы могут взыскать убытки ([п. 5 Постановления № 91](#)).

## ДОГОВОР ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВ ЛУЧШЕ УТВЕРДИТЬ НА СОБРАНИИ КРЕДИТОРОВ

Часто ошибкой управляющего является ненадлежащая подготовка к заключению договора с организатором торгов. По общему и негласному правилу любые действия и предполагаемые договоры, которые могут привести прямо либо косвенно к уменьшению конкурсной массы, управляющие согласовывают с кредиторами. Не является исключением и договор об организации торгов. Но обосновать здесь необходимо все: кандидатуру организатора торгов, условия выплаты ему вознаграждения и состав предполагаемых расходов (в идеале — утвердить через собрание кредиторов сам договор). Если управляющий не доведет до сведения кредиторов всех нюансов, велика вероятность отказа судом в утверждении лимита (либо отказа судом во взыскании вознаграждения организатора торгов) ([определение ВАС РФ от 20.02.2012 по делу № А68-10539/09](#)). Хотя необходимость подобного согласования с кредиторами прямо законом не предусмотрена, управляющие используют механизм собрания кредиторов как дополнительную опору в принимаемых ими решениях — на случай судебного разбирательства. Суды внимательно относятся к мнению кредиторов по указанным вопросам ([определение ВАС РФ от 14.11.2012 по делу № А13-7474/2008](#), [постановление ФАС Московского округа от 13.05.2014 по делу № А41-28119/2009](#)).

- 1 Беляева О. А. Организатор торгов и его отношения с заказчиком: юридический аспект // Аукционный вестник. № 118 (11.70): эл. версия. URL: [http://auctionvestnik.ru/pdf/AV\\_118.pdf](http://auctionvestnik.ru/pdf/AV_118.pdf) (дата обращения: 08.05.2015).
- 2 См.: Белаева О. А. Торги: теоретические основы и проблемы правового регулирования: дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.03. М., 2012. С. 214–215.
- 3 Подробнее о противоречивости подходов доктрины по данной проблематике см.: Егоров А. В. Понятие посредничества в гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. М., 2002. С. 102–151.
- 4 Андреев В. К. Сделка и ее недействительность // Юрист. 2014. № 1: эл. версия. Доступ из СПС «Консультант-Плюс».
- 5 См. об этом: Зарубин А. В. Недействительность сделок с пороками воли: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Краснодар, 2003. С. 22.