



оригинальная статья

<https://elibrary.ru/bjqsq>

Совершенствование процедуры публичных торгов в рамках исполнительного производства

Назаров Андрей Сергеевич

Кемеровский государственный университет, Россия, Кемерово

eLibrary Author SPIN: 4067-1153

<https://orcid.org/0009-0006-9565-7866>

an1701200@yandex.ru

Аннотация: Принудительная реализация имущества и имущественных прав путем проведения процедуры публичных торгов в рамках исполнительного производства является важным механизмом на пути к исполнению исполнительных документов. Цель – рассмотреть пути повышения эффективности принудительной реализации имущества должника путем проведения торгов. Предлагается предусмотреть возможность заключения договора с победителем без обязательного повышения начальной продажной цены, смягчить требования к количеству участников повторных торгов, поскольку в ситуации, когда в торгах участвует один участник, при отсутствии других претендентов создается искусственный барьер для принудительной реализации имущества должника. Обоснована необходимость заимствования норм банкротного права в части установления размера задатка, вносимого участниками торгов с определением его верхней и нижней границ, а также возможности заключения договора с участником, предложившим следующую по величине цену в случае отказа первоначального победителя. Анализ статистических данных показывает несоответствие установленных сроков принудительной реализации и реальных рыночных условий. В целях недопущения продажи имущества должника по заниженной цене обосновывается необходимость увеличения сроков принудительной реализации имущества должника. Кроме того, выявлена проблема ограниченности сведений о реализуемом имуществе, что затрудняет доступ к процедуре для большинства потенциальных участников и снижает конкуренцию. В связи с этим предлагается разработка унифицированных стандартов оформления изображений имущества, переданного на реализацию. Также целесообразно публиковать отчет об оценке имущества в составе документации о проводимом аукционе, что позволит сформировать у потенциальных участников представление о характеристиках и состоянии предмета торгов. С целью расширения круга потенциальных покупателей предлагается дублировать информацию о проведении торгов на крупных интернет-ресурсах по размещению объявлений, таких как Avito, ЦИАН, Дром и других.

Ключевые слова: торги в исполнительном производстве, принципы проведения торгов, сроки принудительной реализации, электронные торги, рецепция норм банкротного права, эффективность исполнительного производства, информатизация торгов

Цитирование: Назаров А. С. Совершенствование процедуры публичных торгов в рамках исполнительного производства. *Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Гуманитарные и общественные науки*. 2025. Т. 9. № 2. С. 316–326. <https://doi.org/10.21603/2542-1840-2025-9-2-316-326>

Поступила в редакцию 12.03.2025. Принята после рецензирования 03.04.2025. Принята в печать 04.04.2025.

full article

Improving the Public Auction Procedure as Part of Enforcement Proceedings

Andrey S. Nazarov

Kemerovo State University, Russia, Kemerovo

eLibrary Author SPIN: 4067-1153

<https://orcid.org/0009-0006-9565-7866>

an1701200@yandex.ru

Abstract: Enforced sale of property and property rights by public bidding is an important enforcement law procedure. However, in its current state, it requires some improvement. For instance, it would be more effective if the winner could sign the contract without having to increase the initial selling price. The requirements for the number

of repeat bidders could also be mitigated: a situation with a sole bidder creates an artificial barrier for enforced sale of debtor's property. The procedure needs new norms of bankruptcy law in terms of determining the amount of the deposit made by the bidders, with fixed upper and lower limits. Another improvement would be an agreement with the participant who offers the next highest price in case the original winner refuses. The current deadlines for enforced sale contradict the actual market conditions. To prevent undervalued prices, the period for enforced sale should be longer. Currently, a limited access to information about the property being sold makes it difficult for potential bidders to access the procedure, which reduces the competition. The auction documents should include a standardized image of the property and a valuation report to give potential participants a good idea of the auction item and its state. To attract more buyers, the bidding could be announced on major online advertising platforms, e.g., Avito, CYAN, Drom, etc.

Keywords: bidding in enforcement proceedings, principles of bidding, terms of enforced sale, electronic bidding, reception of bankruptcy law, efficiency of enforcement proceedings, informatization of bidding

Citation: Nazarov A. S. Improving the Public Auction Procedure as Part of Enforcement Proceedings. *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye i obshchestvennye nauki*, 2025, 9(2): 316–326. (In Russ.) <https://doi.org/10.21603/2542-1840-2025-9-2-316-326>

Received 12 Mar 2025. Accepted after review 3 Apr 2025. Accepted for publication 4 Apr 2025.

Введение

Принудительная реализация имущества и имущественных прав путем проведения процедуры публичных торгов в рамках исполнительного производства – важный механизм на пути к исполнению исполнительных документов, а также защиты прав и законных интересов взыскателей. Под торгами в данном случае понимается форма реализации имущества должника с целью исполнения актов компетентных органов, в рамках которой имущество переходит лицу, предложившему наиболее выгодную цену [1, с. 402].

Г. Г. Павлова и В. Ю. Милов справедливо отмечают, что стадия реализации имущества должника на публичных торгах является завершающим этапом исполнительного производства, она обеспечивает непосредственное исполнение решения суда [2, с. 1471].

Как и любой другой правовой институт, торги основываются на определенных принципах. К сожалению, законодатель не дает их четкой систематизации, но в доктрине исполнительного производства предпринимается попытка выявления принципов проведения исполнительских торгов.

Результаты

Принципы проведения торгов в исполнительном производстве

Многими авторами выделяется принцип *свободы договора*. Однако в доктрине до сих пор ведутся споры о существовании этого принципа в системе исполнительного производства. Свобода договора в исполнительном производстве предполагает, что стороны вправе по своему усмотрению принимать решение о вступлении в договорные отношения, а также определять их условия. Стоит подчеркнуть,

что указанный принцип проявляется лишь частично. С одной стороны, участники действительно принимают самостоятельное решение об участии в процедуре, что соответствует первой части принципа. С другой – природа торгов предполагает строгую регламентацию их порядка и условий, что ограничивает диспозитивность сторон. Императивный характер регулирования прямо подтверждается Постановлением Пленума ВАС РФ № 16 от 14.03.2014 «О свободе договора и ее пределах»¹, что в свою очередь исключает возможность влияния сторон на условия заключаемого договора. Единственный параметр, на который участники торгов способны влиять, – цена, причем исключительно в сторону повышения в процессе конкурентной борьбы.

А. В. Васильев предлагает трактовать данный принцип в максимально широком смысле. Согласно его подходу, потенциальные участники торгов до подачи заявок на участие должны предварительно оценить предлагаемые условия. В результате сам факт участия в торгах свидетельствует о том, что участник ознакомился с условиями проведения и принимает их. Свобода договора, по его мнению, выступает как надстройка над первичными общеправовыми принципами и выражается преимущественно в тех случаях, когда в правовом регулировании специально сохранено место для диспозитивности и проявления свободной воли обеих сторон [3, с. 607–608]. Таким образом, принцип свободы договора в исполнительном производстве реализуется в ограниченном виде.

Следующим принципом, выделяемом при проведении процедуры торгов, является принцип *открытости (публичности)*. Его суть заключается в том,

¹ О свободе договора и ее пределах. Постановление Пленума ВАС РФ № 16 от 14.03.2014. СПС КонсультантПлюс.

что вся информация о предстоящих торгах, включая условия проведения, процедуру, их результат, должна быть доступна для всех заинтересованных лиц в равной степени. Этот принцип предполагает, что любое лицо, имеющее интерес в приобретении предмета торгов, может принять участие в данной процедуре, за исключением должника и иных лиц, на которых возложены полномочия по оценке и реализации имущества, а также лиц, которые способны оказать влияние на условия и результаты торгов.

Принцип открытости (публичности) торгов обеспечивается проведением их в форме открытого аукциона, что позволяет участвовать в торгах неограниченному кругу лиц, обеспечивая прозрачность процесса реализации имущества должника. Открытый аукцион также соответствует цели проведения торгов – реализации имущества должника по максимально возможной цене [4, с. 90]. Однако О. А. Беляева справедливо отмечает, что публичность торгов в равной степени может означать как открытость торгов для заранее неопределенного круга лиц, так и наличие публичного (государственного) интереса [5, с. 114].

Это означает, что названный принцип включает в себя два взаимодополняющих аспекта. С одной стороны, подразумевается открытость процедуры для неопределенного круга лиц, т. е. декларируется, что любое заинтересованное лицо может стать участником торгов. Данное положение способствует созданию конкурентной среды, справедливому ценообразованию и прозрачности самой процедуры. Все это гарантирует, что информация о проводимых торгах доступна для широкого круга потенциальных покупателей, что снижает риски недобросовестного поведения сторон и повышает доверие к процедуре проведения торгов.

С другой стороны, публичность предполагает наличие государственного интереса, поскольку на государство возложены функции по обеспечению порядка в сфере реализации имущества. Следовательно, оно заинтересовано в том, чтобы процедура торгов проводилась в условиях максимальной прозрачности и объективности.

М. И. Брагинский и В. В. Витрянский акцентируют внимание на том, что процедура проведения торгов, нацеленная на установление оптимальных условий продажи имущества, прежде всего направлена на защиту интересов кредитора. Тем не менее в достижении таких условий могут быть заинтересованы и третьи лица, в частности государство, что свидетельствует о сочетании частного и публичного интереса в процессе торгов [6, с. 221].

Таким образом, публичность подразумевает, что государство контролирует и регулирует процесс торгов,

обеспечивая соблюдение установленных правовых норм, а также защиту прав и интересов всех участвующих лиц. Принцип публичности торгов выражается прежде всего в том, что организация данной процедуры осуществляется Федеральным агентством по управлению государственным имуществом (Росимущество). Несмотря на это, законодатель допускает осуществление функций организатора торгов в исполнительном производстве третьим лицом, решение о делегировании таких полномочий остается в компетенции государственного органа.

Другим ключевым принципом проведения торгов выступает *состязательность*. Она обеспечивает конкуренцию между участниками и прозрачность процесса реализации имущества. Особенно важен этот принцип для предотвращения коррупционных факторов.

По мнению И. В. Хмиль и И. В. Ясиной, принцип состязательности выражается в конкуренции при заключении договора, формируя особенности проведения торгов. К ним относятся публичные извещения о проведении процедуры, подача заявок на участие, внесение задатка участниками, а также обязательное заключение договора с победителем, которым становится лицо, предложившее наивысшую цену [7, с. 29].

Таким образом, торги, в которых принимал участие только один участник, не могут обеспечить состязательности между участниками и наиболее выгодных условий для организатора торгов, а потому признаются не состоявшимися².

В процессе принудительной реализации имущества должника торги проводятся в форме аукциона. Аукцион представляет собой способ конкурентной продажи, при котором участники состязаются между собой за право заключить договор на приобретение имущества путем последовательного повышения предложенной цены. В данном формате единственным критерием определения победителя выступает предложенная цена, а победителем признается участник, предложивший наивысшую ставку. Такой механизм позволяет выявить наиболее выгодное предложение для сторон исполнительного производства.

Проанализировав статистические данные, представленные сервисом Маркетплейс на официальном сайте Росимущества, можно сделать вывод о том, что на торгах в основном реализуется недвижимое имущество (здания, помещения и земельные участки), а также транспортные средства. В среднем доля недвижимости составляет около 53 % от общего количества имущества, переданного на принудительную реализацию путем проведения торгов. Доля транспортных средств оценивается в 34,5 %³.

² См. например: Постановление ФАС Уральского округа № Ф09-6195/11 от 02.11.2011 по делу № А07-1939/2011. СПС КонсультантПлюс.

³ Росимущество. Аналитика. URL: <https://fiol.rosim.gov.ru/mk/dashboards> (дата обращения: 01.03.2025).

Механизмы повышения эффективности торгов в исполнительном производстве

Целесообразность ограничения правила конкурентной процедуры при повторном проведении торгов

Торги выступают одним из основных способов реализации имущества и имущественных прав, в основе которого заложены принципы состязательности и открытости. С их помощью хозяйствующие субъекты способны реализовать вещи только по среднерыночной цене, исключить недобросовестное поведение участников, обеспечить их равный доступ к процедуре торгов.

На сегодняшний день институт торгов активно используется в сфере государственных закупок, банкротства, строительства, приватизации государственной и муниципальной собственности, кроме этого, активно применяется для осуществления принудительного исполнения.

Принудительная реализация имущества должника на торгах представляет собой механизм, направленный на удовлетворение требований взыскателей за счет реализации имущества должника путем конкурентной борьбы между участниками по условию о стоимости, что позволяет достичь в максимально короткие сроки рыночной стоимости. Таким образом, успешно проведенная процедура реализации имущества через торги гарантирует соблюдение прав и интересов как должника, так и взыскателя, поскольку исключает необоснованное занижение стоимости.

Кроме того, в рамках организации проведения торгов неизбежно возникают ситуации, когда реализации подлежит имущество с низкой ликвидностью, на которое крайне сложно найти покупателя. В тех случаях, когда покупатель все же проявляет интерес, его участие может быть ограничено законодательными требованиями, направленными на обеспечение принципа состязательности торгов, предполагающего конкуренцию между участниками. Однако при отсутствии других претендентов покупатель не может приобрести имущество на законных основаниях. В такой ситуации перед потенциальным покупателем открывается два варианта развития событий: отказаться от приобретения имущества или попытаться достичь договоренности с взыскателем, которому имущество будет предложено в счет удовлетворения требований, чтобы тот впоследствии продал его заинтересованному лицу. Стоит отметить, что такое положение может привести к отрицательному результату принудительной реализации имущества должника или может быть невыгодным как с позиции увеличения сроков приобретения имущества, так и с позиции несения дополнительной налоговой нагрузки взыскателя, отчуждающего имущество.

Такие ситуации указывают на существующую проблему реализации принципа состязательности

в условиях ограниченного числа участников, что может препятствовать эффективной продаже мало ликвидного имущества. Все это предопределяет необходимость пересмотра отдельных аспектов регулирования торгов для достижения баланса между законностью и практической целесообразностью.

Стоит согласиться с позицией Е. А. Кучминой, что установленные требования для признания торгов состоявшимися целесообразны только при наличии спроса на реализуемое имущество, в противном случае возникает необходимость в снижении цены, проведении повторных торгов, что приводит к искусственному затягиванию сроков реализации имущества [8, с. 125].

В рамках исполнительного производства приоритетное значение имеет не столько обеспечение принципа состязательности торгов, сколько надлежащее и своевременное исполнение требований взыскателей. С учетом этого предлагается рассмотреть возможность внесения изменений в процедуру проведения торгов для повышения ее эффективности, особенно в случаях реализации имущества с низкой ликвидностью.

На наш взгляд, решение данной проблемы возможно путем смягчения требований к количеству участников повторных торгов, а также установления возможности заключения договора без обязательного повышения начальной продажной цены. Цели проведения последующих торгов обусловлены необходимостью реализации имущества должника, а также повышением вероятности такого исхода. Основанием для проведения повторных торгов является отсутствие победителя на первичных торгах. Данное положение во многом обусловлено следующими факторами: завышенная цена, узкий круг потенциальных покупателей или недостаточный спрос. Снижение цены на повторных торгах призвано компенсировать возможные барьеры, которые могли сдерживать потенциальных покупателей от участия на первом этапе, однако далеко не всегда этой меры хватает для успешной реализации имущества должника. Но в ситуации, когда в торгах участвует один участник, при отсутствии других претендентов создается искусственный барьер для принудительной реализации имущества должника. Таким образом, предлагается признавать последующие торги состоявшимися даже с одним участником. Это создаст дополнительные возможности для реализации имущества должника, что позволит избежать необходимости предлагать оставление имущества взыскателю с более высоким дисконтом. Кроме того, снизится количество окончанных исполнительных производств без удовлетворения требований взыскателя. Это даст возможность обеспечить баланс интересов сторон исполнительного производства.

Перспективы применения норм банкротного права о проведении торгов в исполнительном производстве

В отечественной правовой системе существует аналогичная процедура торгов, направленная на удовлетворение требований кредиторов в банкротстве. Несмотря на очевидные сходства в целях, а также в порядке проведения процедуры, имеется ряд отличий. Необходимость сравнения обусловлена стремлением выявить недостатки и преимущества торгов в исполнительном производстве, определить пути совершенствования этой процедуры.

В обоих процедурах затраты, связанные с реализацией имущества, компенсируются за счет средств собственника данного имущества. Это означает, что расходы будут покрываться за счет стоимости имущества, подлежащего реализации.

В исполнительном производстве цена имущества формируется на основании результатов оценки имущества и закрепляется в постановлении судебного пристава-исполнителя. В п. 1.2 Соглашения ФССП России № 0001/13 и Росимущества № 01-12 от 30.04.2015 указано, что в рамках принудительного исполнения организатором торгов выступает государственный орган – Росимущество⁴. Данный орган по своему усмотрению вправе привлекать в качестве организаторов третьих лиц. Такое положение во многом обусловлено императивным характером регулирования торгов в исполнительном производстве.

А. Е. Лапшина и А. М. Бянкина подчеркивают, что передача полномочий по реализации имущества от ФССП Росимуществу отчасти лишает судебного пристава-исполнителя возможности злоупотребления своими полномочиями, а также повышает эффективность принудительной реализации [9, с. 394].

Отличие соответствующего механизма в процедурах банкротства: организатором торгов является арбитражный управляющий или привлекаемые с согласия кредиторов специализированные организации. Привлечение сторонних лиц в качестве организаторов торгов, по мнению Т. П. Шишмаревой, направлено на обеспечение принципа состязательности торгов [10, с. 72]. Однако Е. С. Юлова справедливо отмечает, что такой подход позволяет недобросовестным кредиторам образовывать «тандем» с организаторами торгов. В которых последние вправе устанавливать условия и порядок проведения торгов, при этом определяя свое вознаграждение от суммы реализуемого имущества. Пользуясь законодательным пробелом, залоговые кредиторы разрабатывают

условия продажи, предусматривающие завышенные начальные цены, а также особые условия оплаты услуг организатора торгов, что в свою очередь приводит к увеличению издержек и растягиванию сроков. Такая практика способствует искусственному завышению расходов на проведение торгов, что противоречит интересам не только должника, но и остальных кредиторов [11, с. 162–163].

Такой же позиции придерживается ряд авторов. В частности, А. В. Егоров отмечает, что завышенная начальная цена продажи часто приводит к тому, что торги, проводимые на повышение цены, не дают результатов, а фактическая реализация происходит на этапе публичного предложения [12, с. 130].

С точки зрения П. О. Маначинского, в банкротном законодательстве информация о продаже имущества должника, содержащая все необходимые данные, должна публиковаться не только в одном интернет-источнике – ЕФРСБ (Единый федеральный реестр сведений о банкротстве), но и одновременно размещаться в печатном издании. При этом объем информации в обоих источниках должен быть идентичным, в противном случае такое уведомление может быть признано несостоявшимся. Такой подход вынуждает нести больше расходов на организацию торгов [13, с. 190].

Некоторая правовая коллизия наблюдается в нормах, регулирующих порядок извещения о проведении торгов в рамках исполнительного производства. В соответствии с положениями ч. 3 ст. 90 ФЗ № 229-ФЗ от 02.10.2007 информация о проведении торгов подлежит опубликованию исключительно на официальных сайтах уполномоченных органов, без обязательного дублирования в печатных изданиях⁵. Аналогичная позиция отражена в положениях ст. 448 и 449.1 ГК, в которых отсутствуют требования о публикации извещений в печатных СМИ.

В то же время п. 2.6 Соглашения ФССП России и Росимущества содержит иную интерпретацию требований к надлежащему извещению. Согласно данному акту, под надлежащим извещением понимается размещение информации как на официальных сайтах в сети Интернет, так и в печатных изданиях.

Несмотря на отсутствие прямого указания на необходимость публикации в печатных СМИ в нормах федерального законодательства, сложившаяся правоприменительная практика свидетельствует о предпочтении двойного способа извещения (в электронных и печатных источниках).

Федеральный закон № 127-ФЗ от 26.10.2002 устанавливает, что аукцион проводится посредством

⁴ О взаимодействии Федеральной службы судебных приставов и Федерального агентства по управлению государственным имуществом по вопросам организации продажи имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, которым предоставлено право принимать решение об обращении взыскания на имущество. Соглашения ФССП России № 0001/13 и Росимущества № 01-12 от 30.04.2015. URL: <https://rosim.gov.ru/documents/258480> (дата обращения: 02.03.2025).

⁵ Об исполнительном производстве. ФЗ № 229-ФЗ от 02.07.2007 (действ. ред.) СПС КонсультантПлюс.

повышения начальной цены продажи предприятия на величину, называемую «шагом аукциона». Этот шаг, определяемый организатором торгов, составляет 5–10 % от начальной цены⁶. Поскольку начальная цена определяется с учетом рыночной стоимости аналогичного имущества, первоначальное повышение цены на величину «шага аукциона» фактически означает, что покупателем предлагается приобрести имущество должника по цене, превышающей рыночную на 5–10 %. В результате первые торги зачастую выполняют формальную функцию: участники, зарегистрировавшись для участия, фактически не делают реальных предложений о цене и, как следствие, торги признаются несостоявшимися [14, с. 255].

Аналогичная проблема наблюдается и в исполнительном производстве. Однако отсутствие регламентированного «шага аукциона» позволяет организаторам торгов сделать его менее чувствительным для участников. Таким образом, представленная проблематика в исполнительном производстве проявляется менее критично.

В исполнительном производстве процедура торгов включает первичные и повторные торги. При проведении повторных торгов происходит снижение цены реализуемого имущества на 15 %, а при их неудачном исходе взыскателю предлагается оставить имущество за собой с дисконтом в 25 %. Торги по общему правилу должны проводиться не ранее 30 дней со дня опубликования извещения. В то же время с момента передачи имущества организатору торги должны быть проведены в двухмесячный срок.

В банкротстве повторные торги предполагают снижение цены всего на 10 %. В случае признания торгов несостоявшимися и отказа взыскателя оставить реализуемое имущество у себя проводится третий этап торгов – посредством публичного предложения. Данный этап проводится в соответствии с упомянутым выше принципом открытости (публичности) торгов. Здесь устанавливается начальная цена, равная цене повторных торгов, с последующим поэтапным снижением, определяемым организатором. Договор заключается с лицом, предложившим цену в указанном диапазоне; при этом, если предложенные цены совпадают, преимущество отдается более раннему предложению. Торги проводятся также не ранее 30 дней со дня публикации извещения.

В процедуре банкротства установлен лимит, при котором задаток не может быть более 20 % от начальной стоимости имущества. В исполнительном производстве этот вопрос нормативно не урегулирован, зависит от решения организатора торгов.

Как справедливо отмечает Л. А. Новоселова, задаток в процедуре проведения торгов выступает гарантией исполнения будущего обязательства заключить

договор, которое возникает у организатора только по отношению к победителю торгов, а у участника лишь в случае его победы [15, с. 83].

Установление низкого уровня задатка снижает финансовую ответственность участников, что в свою очередь создает благоприятные условия для недобросовестных лиц, стремящихся саботировать реализацию имущества, а также увеличивает риск признания торгов несостоявшимися по причине неплатежеспособности победителя. При этом слишком высокий уровень задатка может существенно сузить круг потенциальных участников, поскольку не все заинтересованные лица готовы внести нужную сумму, а затем дожидаться дня проведения торгов. Кроме этого, большой задаток создает дополнительную финансовую нагрузку на участников, что снижает привлекательность участия в торгах.

Таким образом, с целью обеспечения баланса интересов участников предлагается установить лимит задатка для процедуры торгов в исполнительном производстве, предусматривающий не только верхнюю, но и нижнюю границу. На наш взгляд, уместным видится диапазон в 10–20 % от начальной стоимости имущества с правом организатора торгов устанавливать величину в пределах данных значений.

Интересной особенностью процедуры торгов в банкротстве является возможность заключения договора с другим участником, предложившим наивысшую цену, если первоначальный победитель отказывается по каким-либо причинам приобретать имущество. Такой механизм позволяет избежать ситуаций, когда отказ одного участника приводит к признанию торгов несостоявшимися, затягиванию процесса реализации, а также к нарушению прав и интересов взыскателей. Представляется целесообразным внедрить аналогичную норму в исполнительное производство, что повысит эффективность принудительной реализации имущества, снизив количество несостоявшихся торгов.

В результате, имея общую цель реализации имущества должника, торги, применяемые в исполнительном производстве и в банкротстве, имеют как сходства, так и различия. В обеих процедурах расходы, связанные с реализацией имущества, компенсируются за счет его стоимости, т. е. возлагаются на должника. Однако в банкротстве залоговые кредиторы наделяются полномочиями по формированию начальной цены и определению организатора торгов, что создает условия для возможного сговора с целью искусственного уменьшения конкурсной массы и затягивания сроков реализации. В исполнительном производстве, где регулирование правоотношений носит преимущественно императивный характер, взыскатели не обладают подобными полномочиями. Тем не менее процедура торгов в банкротстве имеет ряд

⁶ О несостоятельности (банкротстве). ФЗ № 127-ФЗ от 26.10.2002 (действ. ред.). СПС КонсультантПлюс.

преимуществ, которые можно заимствовать в исполнительное производство. Так, установление размера задатка с обязательным определением не только верхней, но и нижней границы обеспечит достаточный уровень финансовой ответственности участников, а применение возможности заключения договора с участником, предложившим следующую по величине цену в случае отказа победителя, позволит сократить сроки принудительной реализации имущества.

Проблемы установления сроков проведения торгов

В последние годы процедура проведения торгов претерпела ряд изменений. В частности, был сделан значительный шаг вперед по пути цифровизации. Законодательные новеллы привнесли в процедуру проведения торгов обязательность извещения о проведении торгов путем размещения информации на специализированных сайтах в сети Интернет, определенных действующим законодательством.

В. Е. Малышева и А. А. Михалёва отмечают, что электронные торги позволяют привлечь больше потенциальных покупателей вне зависимости от их места нахождения, а также обеспечить возможность дистанционного визуального ознакомления с имуществом. Не исключено, что при таких изменениях представится возможность предусмотреть более короткие сроки реализации и внести соответствующие изменения в законодательство [16, с. 132].

Ю. В. Белянов предлагает установить сокращенные сроки как исполнительного производства, так и принудительной реализации имущества должника. Он указывает на целесообразность изучения и заимствования зарубежного опыта, где процесс реализации имущества организован в более сжатые сроки [17, с. 57].

На наш взгляд, сроки реализации имущества, наоборот, необходимо увеличить. Так, согласно статистическим исследованиям, проведенным на сайте auto.ru, одной из крупнейших площадок по продаже автомобилей, для реализации самой ликвидной модели на рынке по рыночной стоимости потребуются в среднем 29 дней. Самая долго продаваемая модель среди ликвидных авто «уходит» примерно за 68 дней. В среднем для продажи ликвидного автомобиля потребуется 45 дней⁷. Аналогичные исследования провел другой крупный интернет-сервис по размещению объявлений – Авито. Согласно его

данным, продажа легкового автомобиля занимает более 30 дней⁸.

Идентичные исследования имеются также в отношении недвижимого имущества. Например, Домклик-онлайн, сервис купли-продажи недвижимости, указывает, что сроки реализации недвижимого имущества ощутимо больше в сравнении с транспортными средствами. Так, быстрее всего продаются однокомнатные квартиры, в среднем за 52 дня. Далее следуют квартиры с двумя комнатами (59 дней). Наиболее длительный процесс купли-продажи зафиксирован в случае трехкомнатных квартир (73 дня)⁹. Исследование, проведенное ВТБ и платформой «Метр квадратный», демонстрирует схожие выводы. Так, квартиры-студии в среднем продаются за 60 дней, двухкомнатные – 75 дней, трехкомнатные – 82 дня¹⁰.

Приведенная выше статистика указывает на существенное несоответствие между установленными сроками принудительной реализации имущества должника и реальными рыночными условиями. В условиях рыночной торговли продажей занимаются заинтересованные субъекты, такие как собственники, а также торговые посредники, которые не ограничены в публикации объявлений о продаже на одном интернет-ресурсе или печатном издании и имеют возможность и желание предоставлять графические материалы для визуального ознакомления с товаром. Стоит отметить, что принудительной реализацией занимаются незаинтересованные лица, которым не столь важно, состоится ли торги и по какой стоимости будет продано имущество. Все это свидетельствует о необходимости пересмотра сроков принудительной реализации имущества.

По справедливому утверждению К. С. Морковской, быстрота и дешевизна исполнительного производства не должны достигаться в ущерб эффективности [18, с. 157]. Таким образом, для принудительной реализации установленных сроков в 60 дней (с учетом повторной реализации с дисконтом) будет явно недостаточно даже для ликвидного имущества, что создает значительные риски. За столь ограниченный период крайне сложно обеспечить надлежащую реализацию таких объектов. Это может привести к тому, что имущество не будет продано вовсе, либо к необходимости необоснованного снижения его цены на 15 %. В обоих случаях страдают интересы как взыскателей, так и должников.

⁷ Савостьянич Д. В России растёт количество машин в перепродаже: исследование. *Auto.ru*. 19.10.2024. URL: <https://auto.ru/mag/article/v-rossii-rastyot-kolichestvo-mashin-v-pereprodazhe-issledovanie/> (дата обращения: 28.02.2025).

⁸ Харитонов Р. Российский авторынок: итоги 2023. *Avito*. 31.01.2024. URL: <https://www.avito.ru/blog/rossiyskiy-avtorynok-itogi-2023> (дата обращения: 28.02.2025).

⁹ Тихонова Ю. Сколько дней занимает продажа квартир на вторичном рынке в крупнейших регионах РФ: исследование Домклик. *Домклик*. 14.08.2023. URL: <https://blog.domclick.ru/nedvizhimost/post/skolko-dnej-zanimaet-prodazha-kvartir-na-vtorichnom-rynke-v-kрупnejshih-regionah-rf-issledovanie-domklik> (дата обращения: 28.02.2025).

¹⁰ Трушин Г. В. ВТБ назвали тип квартир с самым быстрым сроком продажи. *РБК*. 26.06.2024. URL: <https://realty.rbc.ru/news/667bdb3f9a79476a2d58e638?from=soru> (дата обращения: 28.02.2025).

Информативность электронных торгов

Электронные торги являются наиболее эффективным способом реализации имущества, т. к. потенциальный покупатель получает возможность просмотреть фотографии имущества, предлагаемого ему, и ознакомиться с характеристиками и особенностями товара. Данная процедура позволит не только повысить эффективность принудительной реализации имущества, но и сделать процесс проведения торгов более прозрачным и открытым, исключив коррупционные проявления [19, с. 627].

К. И. Магжанова указывает, что введение электронных торгов сможет обеспечить допуск к торгам лиц, находящихся на значительном территориальном отдалении от места нахождения реализуемого имущества, что повысит конкуренцию между участниками [20, с. 200].

На наш взгляд, текущий уровень информатизации торгов является недостаточным для охвата максимально широкого круга потенциальных покупателей. Одной из ключевых проблем остается отсутствие единой системы оформления визуального представления товаров на электронных площадках. Ограниченное визуальное представление товара или его полное отсутствие часто не позволяет покупателям получить полное представление об объекте продажи, что снижает их готовность принимать участие в торгах.

Хотя законодатель и предусматривает возможность непосредственного ознакомления с товаром, такой формат подходит только для потенциальных покупателей, находящихся в территориальной близости с реализуемым имуществом. Учитывая сложность и дороговизну личного осмотра, данный формат подходит далеко не всем потенциальным покупателям.

Ограниченное количество сведений о реализуемом имуществе заставляет заинтересованных лиц лично осматривать объекты перед принятием решения об участии в торгах. Однако в случае реализации недвижимого имущества возникают определенные сложности.

М. В. Фирсов отмечает, что недвижимое арестованное имущество не может быть передано на реализацию в натуре в силу объективных причин. В этой связи для организации торгов специализированной организации предоставляются правоустанавливающие и подтверждающие право документы, а также характеризующая имущество документация [21, с. 22].

В. А. Гуреев и А. Н. Береснев пишут, что до момента заключения договора купли-продажи по итогам торгов и регистрации права собственности покупателя на объект недвижимого имущества в органах Росреестра фактического изъятия и передачи имущества на хранение иным лицам может не происходить (и чаще не происходит, чтобы не увеличивать исполнительские расходы). По этой причине возможности

ознакомиться с объектом недвижимости каким-либо законным способом у потенциальных покупателей нет, а состав и содержание документов, характеризующих недвижимое имущество, не позволяют без осмотра объекта оценить его техническое состояние и рыночную стоимость. В результате у потенциальных покупателей нет совершенно никакого представления о том, что их может ждать в приобретаемой квартире, доме или помещении [22, с. 63].

Для устранения данных ограничений необходимо продолжать развивать электронные площадки, а также разработать унифицированные стандарты оформления изображений и описания имущества, переданного организатору торгов.

Ю. В. Григоренко и В. Г. Гриб справедливо отмечают, что сведения об открытых аукционах и реализуемом имуществе должников фактически оказываются малодоступными для широкого круга лиц, что приводит к снижению уровня конкуренции на торгах и, как следствие, к ощутимым финансовым потерям сторон исполнительного производства [23, с. 205].

Д. В. Моисеев, Е. Ю. Гурьев, И. О. Перепелица указывают, что основной проблемой торгов является низкая осведомленность потенциальных участников о проведении торгов [24; 25, с. 145; 26, с. 129].

Для расширения круга потенциальных покупателей, на наш взгляд, целесообразно дублировать информацию о проведении торгов на крупных интернет-ресурсах по размещению объявлений, таких как Avito, ЦИАН, Дром и др. Данное положение позволит существенно увеличить охват аудитории, поскольку этими ресурсами пользуется большое количество пользователей, что способствует оперативному и широкому распространению информации о проведении торгов, усилению конкуренции среди участников и повышению эффективности процедуры торгов. Объявления о проведении торгов обладают определенной спецификой, отличной от обычных объявлений о продаже, что требует определенных затрат со стороны торговых площадок для полноценной интеграции в существующую экосистему интернет-ресурса. Таким образом, дублирование информации требует внедрение механизма государственно-частного партнерства, в рамках которого частные компании, обладающие технологическим опытом и развитой инфраструктурой, смогут адаптировать и интегрировать информацию о проведении торгов в свои платформы.

Также целесообразно дополнить визуальное представление товара исчерпывающими описаниями объекта и его состояния. Эти данные могут быть взяты из отчета об оценке имущества, подготовленного на основании постановления судебного пристава-исполнителя. Соответствующие сведения, влияющие на цену реализуемого имущества, должны быть доступны всем лицам, заинтересованным

в участии в торгах. Таким образом, целесообразно публиковать данный отчет в составе документации о проводимом аукционе. Изучение детального отчета об оценке имущества важно для повышения информативности и прозрачности торгов, поскольку дает возможность потенциальным участникам получить объективное представление об объекте продажи. В условиях, когда личный осмотр объекта невозможен, такой отчет позволяет получить необходимую информацию о состоянии имущества, исключить сомнения относительно его характеристик. Кроме того, отчет помогает устранить опасения, связанные с техническим состоянием объекта, что будет способствовать увеличению числа участников торгов, укреплению доверия участников и созданию равных условий для всех.

Заключение

Для повышения эффективности процедуры принудительной реализации имущества должника путем проведения торгов предлагается смягчить требования к количеству участников повторных торгов и предусмотреть возможность заключения договора с победителем без обязательного повышения начальной продажной цены.

Целесообразно закрепить аналогичные банкротному праву нормы об установлении размера задатка с обязательным определением не только верхней, но и нижней границы, а также возможности заключения договора с участником, предложившим следующую по величине цену в случае отказа первоначального победителя торгов.

Исходя из статистических данных, установленные в законе сроки принудительной реализации не соответствуют реальным рыночным условиям. Кроме того, продаж в исполнительном производстве занимаются незаинтересованные лица, а это приводит к увеличению сроков проведения торгов. Таким образом, с целью недопущения продажи имущества должника по заниженной цене предлагается увеличение сроков принудительной реализации имущества должника.

Ограниченность сведений о реализуемом на торгах имуществе на сегодняшний день затрудняет доступ к процедуре для широкой аудитории. Недостаточная осведомленность о характеристиках и состоянии предмета торгов снижает количество потенциальных участников. Поэтому важно разработать унифицированные стандарты оформления изображений и описания имущества, переданного организатору торгов. Для расширения круга потенциальных покупателей, на наш взгляд, целесообразно дублировать информацию о проведении торгов на крупных интернет-ресурсах по размещению объявлений и дополнить визуальное представление товара исчерпывающими описаниями объекта и его состояния.

Конфликт интересов: Автор заявил об отсутствии потенциальных конфликтов интересов в отношении исследования, авторства и / или публикации данной статьи.

Conflict of interests: The author declared no potential conflict of interests regarding the research, authorship, and/or publication of this article.

Литература / References

1. Брановицкий К. Л., Бурачевский Д. В., Долганичев В. В., Зипунникова Ю. Н., Кудрявцева В. П., Кузнецов Е. Н., Павин Д. В., Панкратова Н. А., Спицин И. Н., Тарасов И. Н., Ширяева Т. В., Шереметова Г. С., Ярков В. В. Исполнительное производство. М.: Статут, 2020. 576 с. [Branovitsky K. L., Burachevsky D. V., Dolganichev V. V., Zipunnikova Yu. N., Kudryavtseva V. P., Kuznetsov E. N., Pavin D. V., Pankratova N. A., Spitsyn I. N., Tarasov I. N., Shiryayeva T. V., Sheremetova G. S., Yarkov V. V. *Enforcement proceedings*. Moscow: Statut, 2020, 576. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/rarzx5>
2. Павлова Г. Г., Милов В. Ю. Проблемы обращения взыскания на заложенное имущество должника и реализация этого имущества на публичных торгах. *Концепт*. 2016. № Т15. С. 1471–1475. [Pavlova G. G., Milov V. Yu. Foreclosure on the debtor's pledged property and its sale at public auctions. *Concept*, 2016, (T15): 1471–1475. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/vvejgd>
3. Васильев А. В. Реализация принципа свободы договора при проведении торгов. *Аллея науки*. 2020. Т. 2. № 5. С. 605–609. [Vasilyev A. V. Implementing the principle of freedom of contract in conducting auctions. *Alley of Science*, 2020, 2(5): 605–609. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/qidfot>
4. Гончарова К. А. Особенности проведения исполнительских торгов. *Современное состояние системы принудительного исполнения в Российской Федерации и пути ее совершенствования*: Всерос. науч.-практ. конф. (Уфа, 12 ноября 2020 г.) Уфа: БашГУ, 2020. С. 88–92. [Goncharova K. A. Features of conducting enforcement auctions. *Current state of the system of compulsory enforcement in the Russian Federation and ways of its improvement*: Proc. All-Russian Sci.-Prac. Conf., Ufa, 12 Nov 2020. Ufa: BashSU, 2020, 88–92. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/tuxhxy>

5. Беляева О. А. Какими быть торгам в «новом» Гражданском кодексе РФ? *Журнал российского права*. 2013. № 2. С. 110–116. [Belyaeva O. A. What should auctions be like in the new civil code of the Russian Federation? *Journal of Russian Law*, 2013, (2): 110–116. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/pyojrz>
6. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право: общие положения. 4-е изд. М.: Статут, 2020. 847 с. [Braginsky M. I., Vitryansky V. V. *Contract law: General provisions*. 4th ed. Moscow: Statut, 2020, 847. (In Russ.)]
7. Хмиль И. В., Ясина И. В. Актуальные вопросы торгов, как института гражданского права. *Colloquium-Journal*. 2020. № 5-8. С. 28–30. [Khmlil I. V., Yasina I. V. Topical issues of trades as an institute civil law. *Colloquium-Journal*, 2020, (5-8): 28–30. (In Russ.)] <https://doi.org/10.24411/2520-6990-2020-11430>
8. Кучмина Е. А. Проблемы реализации отдельных категорий заложенного имущества на торгах. *Состояние и перспективы развития современной науки и образования: V Междунар. науч.-практ. конф.* (Петрозаводск, 16 сентября 2021 г.) Петрозаводск: Новая Наука, 2021. С. 124–128. [Kuchmina E. A. Problems of implementation of certain categories of mortgaged property at auction. *State and prospects for the development of modern science and education: Proc. V Intern. Sci.-Prac. Conf.*, Petrozavodsk, 16 Sep 2021. Petrozavodsk: New Science, 2021, 124–128. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/hkxllwj>
9. Лапшина А. Е., Бянкина А. М. К вопросу о реализации имущества на торгах. *Экономика, управление и финансы в XXI веке: факты, тенденции, прогнозы: Междунар. науч.-практ. конф.* (Курск, 7 апреля 2020 г.) Курск: БУКЭП, 2020. С. 394–399. [Lapshina A. E., Byankina A. M. Property sale at auctions. *Economics, management, and finance in the 21st century: Facts, trends, and forecasts: Proc. Intern. Sci.-Prac. Conf.*, Kursk, 7 Apr 2020. Kursk: BUKER, 2020, 394–399. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/lbdcnf>
10. Шишмарева Т. П. Продажа имущества несостоятельного должника на публичных торгах в процедурах несостоятельности (банкротства). *Законы России: опыт, анализ, практика*. 2021. № 1. С. 70–73. [Shishmareva T. P. Sale of property of an insolvent debtor in public auction in procedures property at public auctions in insolvency (bankruptcy) procedures. *Laws of Russia: Experience, Analysis, Practice*, 2021, (1): 70–73. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/pjqcwa>
11. Юлова Е. С. Торги в процедурах банкротства: проблемы завышения начальной продажной цены и расходов на проведение торгов. *Проблемы экономики и юридической практики*. 2021. Т. 17. № 3. С. 159–167. [Yulova E. S. Budding in bankruptcy proceedings: Problems of overstating the initial sale price and the costs of bidding. *Economics Problems and Legal Practice*, 2021, 17(3): 159–167. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/ltzzha>
12. Егоров А. В. Конкурсное производство: комментарий ключевых моментов. *Вестник гражданского права*. 2019. Т. 19. № 1. С. 114–139. [Egorov A. V. Winding-Up procedure: Comment on key issues. *Bulletin of Civil Law*, 2019, 19(1): 114–139. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/yzxzmz>
13. Маначинский П. О. Нарушение принципа информационной открытости при организации и проведении торгов по продаже имущества должника. *Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики и финансов: 7 Всерос. науч.-практ. конф.* (Курск, 13–14 мая 2021 г.) Курск: ЮЗГУ, 2021. С. 188–192. [Manachinsky P. O. Violation of the principle of information openness in the organization and conduct of auctions for the sale of debtor's property. *Cluster initiatives in the formation of a progressive structure of the national economy and finance: Proc. 7th All-Russian Sci.-Prac. Conf.*, Kursk, 13–14 May 2021. Kursk: SWSU, 2021, 188–192. (In Russ.)] <https://doi.org/10.47581/2021/PS89/1.046>
14. Айляров М. А., Макиев С. А. Торги в электронной форме в процедурах несостоятельности (банкротства): проблемы и перспективы. *Актуальные научные исследования в современном мире*. 2021. № 12-12. С. 253–257. [Aylarov M. A., Makiev S. A. Electronic auctions in insolvency (bankruptcy) procedures: Problems and prospects. *Actual scientific research in the modern world*, 2021, (12-12): 253–257. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/ajyxmo>
15. Новоселова Л. А. Публичные торги в рамках исполнительного производства. М.: Статут, 2006. 253 с. [Novoselova L. A. *Public auctions in the framework of enforcement proceedings*. Moscow: Statut, 2006, 253. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/qlkkz>
16. Малышева В. Е., Михалева А. А. Способы реализации арестованного имущества в Российской Федерации. *Актуальные вопросы устойчивого развития России в исследованиях студентов: управленческий, правовой и социально-экономический аспекты: XVII Всерос. студ. науч.-практ. конф.* (Челябинск, 25–26 апреля 2019 г.) Челябинск: ЧФ РАНХиГС, 2019. С. 131–133. [Malysheva V. E., Mikhaleva A. A. Methods of realization of the arrested property in the Russian Federation. *Current issues of sustainable development of Russia in student research: Managerial, legal, and socio-economic aspects: Proc. XVII All-Russian Student Sci.-Prac. Conf.*, Chelyabinsk, 25–26 Apr 2019. Chelyabinsk: CB PRANEPА, 2019, 131–133. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/cgkcyj>

17. Белянов Ю. В. Проблемы реализации арестованного имущества должника и пути их решения. *Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Юриспруденция*. 2015. № 4. С. 53–57. [Belyanov Yu. V. The issues of arrested property realization and their solutions. *Bulletin of Moscow State Regional University. Series: Jurisprudence*, 2015, (4): 53–57. (In Russ.)] <https://doi.org/10.18384/2310-6794-2015-4-53-57>
18. Морковская К. С. Гражданские процессуальные средства повышения эффективности исполнительного производства. Саратов: СГЮА, 2021. 224 с. [Morkovskaya K. S. *Civil procedural means of increasing the efficiency of enforcement proceedings*. Saratov: SSLA, 2021, 224. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/qwlrvf>
19. Нуянзин А. Ю., Симонов Д. А. Реализация имущества должника. *Аллея науки*. 2017. Т. 4. № 9. С. 624–627. [Nuyanzin A. Yu., Simonov D. A. Selling the debtor's property. *Alley of Science*, 2017, 4(9): 624–627. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/yyzbnr>
20. Магжанова К. И. Электронные торги при реализации арестованного имущества. *Проблемы и перспективы. Современные подходы к обеспечению и реализации прав человека: теоретические и отраслевые аспекты*: Всерос. науч.-практ. конф. (Москва, 8 декабря 2021 г.) М.: Российский новый университет, 2022. С. 198–202. [Magzhanova K. I. Electronic auctions for the sale of seized property. *Problems and prospects. Modern approaches to ensuring and realizing human rights: Theoretical and sectoral aspects*: Proc. All-Russian Sci.-Prac. Conf., Moscow, 8 Dec 2021. Moscow: Russian New University, 2022, 198–202. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/leplsb>
21. Фирсов М. В. Совершенствование административно-правовых аспектов организации публичных торгов арестованным и залоговым имуществом. *Проблемы экономики и юридической практики*. 2022. Т. 18. № 5. С. 20–25. [Firsov M. V. Improvement of administrative and legal aspects of the organization of public bidding of arrested and pledged property. *Economic Problems and Legal Practice*, 2022, 18(5): 20–25. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/yuflvi>
22. Гуреев В. А., Береснев А. Н. Порядок исполнения судебного решения: обеспечение прав взыскателя и должника. М.: Библиотечка РГ, 2012. 176 с. [Gureev V. A., Beresnev A. N. *Procedure for enforcing a court decision: Ensuring the rights of the creditor and the debtor*. Moscow: Bibliotekha RG, 2012, 176. (In Russ.)]
23. Григоренко Ю. В., Гриб В. Г. Механизм реализации арестованного имущества: проблемы и перспективы развития. *Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки*. 2023. № 8. С. 203–207. [Grigorenko Yu. V., Grib V. G. The mechanism for the sale of seized property: Problems and development prospects. *Humanities, Social-Economic and Social Sciences*, 2023, (8): 203–207. (In Russ.)] <https://doi.org/10.23672/SAE.2023.14.51.003>
24. Моисеев Д. В. Правовые проблемы возникающие при реализации имущества должника в исполнительном производстве. *Вестник Национального Института Бизнеса*. 2020. № 39. С. 143–146. [Moiseev D. V. Legal issues arising from the realization of debtor's property in enforcement proceedings. *Bulletin of the National Institute of Business*, 2020, (39): 143–146. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/bqhezq>
25. Гурьев Е. Ю. Механизм реализации арестованного имущества. *Научный аспект*. 2023. Т. 11. № 11. С. 1357–1362. [Guryev E. Yu. Mechanism of realizing seized property. *Scientific Aspect*, 2023, 11(11): 1357–1362. (In Russ.)] <https://elibrary.ru/xnyuis>
26. Перепелица И. О. Проблемные аспекты реализации арестованного имущества должника. *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. 2022. № 1-2. С. 127–129. [Perepelitsa I. O. Problematic aspects of the sale of the debtor's seized property. *International Journal of Humanities and Natural Sciences*, 2022, (1-2): 127–129. (In Russ.)] <https://doi.org/10.24412/2500-1000-2022-1-2-127-129>