

М. Ю. Пенчукова
студ. I курсу магістратури
спеціальність «Право»
Науковий керівник: к.ю.н., доц. А. В. Смітюх

ЗВЕРНЕННЯ СТЯГНЕННЯ НА ЧАСТКУ УЧАСНИКА ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ЗА ЗАКОНОМ УКРАЇНИ «ПРО ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ТА ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ»

6 лютого 2018 р. Верховна Рада України прийняла Закон «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», який передбачає зовсім інший порядок звернення стягнення на частку учасника товариства з обмеженою відповідальністю, аніж був передбачений Законом України «Про господарські товариства». Оскільки дане питання займає чільне місце серед проблем, які виникають у корпоративному праві, то актуальність даної роботи полягає в тому, щоб визначити, які саме зміни щодо даної процедури передбачені у новому законі.

Згідно зі ст. 149 ЦКУ [1, ст. 149] та ст. 57 Закону України «Про господарські товариства» звернення стягнення на частину майна товариства з обмеженою відповідальністю, яка є пропорційною частці боржника у статутному капіталі, відбувається лише за відсутності в боржника іншого майна, на яке може бути звернено стягнення. Кредитори мають вибір: вони можуть вимагати від товариства або виплатити вартість майна, пропорційну частці боржника, або здійснити виділ майна в натурі. Якщо обсяг стягнення вичерпує частку боржника, то його участь у товаристві припиняється [2, ст. 57].

Отже, у даному випадку відбувається звернення на майно боржника, а не на його частку, що негативно впливає на підприємницьку діяльність товариств і жодним чином не надає змоги іншим учасникам придбати цю частку, що дало б можливість не руйнувати майнову масу товариства.

Дана проблема певним чином врегульована в новому законі: відповідно до ст. 22 ЗУ «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» звернення стягнення на частку учасника товариства здійснюється на підставі виконавчого документа. Дана процедура передбачає декілька етапів:

1) Виконавець повідомляє товариство щодо наміру звернути стягнення на частку боржника і надсилає постанову про накладення арешту на частку;

2) Товариство має 30 днів з дня одержання такої повідомлення щоб надати інформацію, яка необхідна для визначення вартості частки, також протягом цього часу товариство повинно надати виконавцю та боржнику доступ до фінансових документів, які необхідні для визначення вартості частки;

3) Після того як 30-денний строк сплине, виконавець має 15 днів, щоб визначити вартість частки боржника;

4) Виконавець пропонує іншим учасникам товариства придбати цю частку, якщо один з учасників погоджується, то він повинен здійснити виплату вартості частки протягом 10 днів з дня укладення договору купівлі-продажу частки;

5) Якщо жоден з учасників не виявить бажання придбати частку або товариство порушить порядок надання інформації для визначення вартості частки, то частка буде реалізована на аукціоні в загальному порядку [3, ст. 22].

Таки чином законодавець зробив процедуру більш зручною як для кредиторів, так і для боржників, він зокрема надає змогу іншим учасникам викупити частку боржника і тим самим не допустити виділення майна. Але існують і недоліки, зокрема, законодавець чітко не встановлює час, протягом якого повинен бути укладений договір купівлі-продажу частки.

Раніше нами вже висловлювалася думка про необхідність перейняти досвід інших країн і внести деякі зміни до процедури звернення стягнення на частку, зокрема передбачити, що якщо жоден з учасників товариства не надасть згоди на придбання частки, то було б доречним надати можливість викупу частки безпосередньо товариству з наступним анулюванням частки, як це закріплено, наприклад, у Кодексі торгових товариств Польщі [4, ст. 199], тобто у даному випадку частка припиняла би існування як така і усі права, пов'язані з нею також припинялися би. Якщо ж ані товариство, ані інші учасники не скористаються цим правом, то доцільно було б надати кредитору альтернативу або звернути стягнення безпосередньо на частку боржника, або на його майно боржника, у разі, наприклад, якщо кредитор не бажає ставати учасником товариства, або здійснити реалізацію частки з публічних торгів [5, с. 107].

Проаналізувавши Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» можна бачити, що законодавець зовсім по-іншому підійшов до процедури звернення стягнення на частку боржника у статутному капіталі товариства. На нашу думку, було б доцільно більш детально визначити строк, який на-

дається іншим учасникам для придбання частки, оскільки наразі інші учасники не обмежені у строках і дана процедура може тривати декілька місяців або навіть років, що завдає шкоди інтересам кредитора, який бажає повернути борг якомога скоріше.

Список використаної літератури

1. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. – Назва з екрана.
2. Про господарські товариства [Електронний ресурс]: Закон України від 19.09.2001 №576-XII. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>. – Назва з екрана.
3. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю [Електронний ресурс]: Закон України від 06.02.2018 р. № 2275-VIII. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main/2275-19>. – Назва з екрана.
4. Kodeks spółek handlowych: Ustawa z dnia 15 września 2000 r. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=W DU20000941037>. – Назва з екрана.
5. Смітюх А. В., Пенчукова М. Ю. Правові засади звернення стягнення на корпоративні частки [Текст] / А. В.Смітюх, М. Ю.Пенчукова // Вісник Південного регіонального центру Національної академії правових наук України. – 2017. – №13. – С.101-109.

Р. Х. Петков

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Право»

Науковий керівник: к.ю.н., доц. А. В. Смітюх

БИЗНЕС-ИНКУБАТОР В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ И В ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ

Как показывает мировой опыт, одним из самых успешных путей развития и поддержки предпринимательства является инкубация бизнеса, или оказание поддержки субъекту предпринимательской деятельности, который начинает собственный бизнес, с целью упрощения, облегчения и ускорения вхождения его на рынок и достижения желаемого предпринимательского эффекта [1].

Суть бизнес-инкубирования состоит в поддержке начинающих предпринимателей и их новых бизнес идей, или как модно сегодня называть – StartUp-ов путем предоставления первоначальной помощи, состоящей из комплекса услуг, таких как: выделение помещения под офис, предоставление образовательных услуг, кон-