

# Miks tuleks saneerimismenetlust eelistada pankrotimenetlusele?

Iga ettevõtte elukäigus võib tulla ette perioode, kus ettevõttel ei ole piisavalt käibevahendeid, et tasuda kõikide koostööpartnerite esitatud arved tähtaegselt. Samas ei tähenda see kindlasti veel pankrotti. Tihti on makseraskuste põhjuseks näiteks, et planeeritud positiivne rahavoog viibib ootamatult mingil elulisel põhjusel. Mingi takistuse äralangemisel või turuseisu paranedes saab ettevõtte edukalt majandamist jätkata.

Kui 2006. aasta veebruaris hakati Eesti saneerimisseadust välja töötama, oligi üheks peamiseks eesmärgiks anda ettevõtjatele võimalus ületada ajutised makseraskused nõ kohtuliku kaitse all. Enamikes Euroopa riikides oli sarnase eesmärgiga seadused juba ammu vastu võetud, Eesti õigusruumis oli saneerimine aga täiesti uus institutsioon. Varasemalt oli Eestis ainult üks maksejõuetusmenetlus – pankrot. Kuigi ka pankrotimenetluses on teoreetiliselt võimalik ettevõtte veel ära päästa – läbi nn tervendamise, siis realses elus töötas see väga harvadel juhtudel. Saneerimine pidi looma pankrotimenetlusele alternatiivi.

Kuigi nii pankrotimenetlus, kui saneerimismenetlus on õigustehnilises mõttes maksejõuetusmenetlused, on nende sisu ja eesmärk absoluutselt vastandlikud. Pankrotimenetluses toimub sisuliselt ettevõtte likvideerimine, saneerimismenetlus on aga suunatud ettevõtte säilitamisele. Õigusterminoloogiasse tekkis mõiste „*ajutised makseraskused, mis on võimalik ületada saneerimismeetmeid kohaldades*“. Ajaliselt langes saneerimisseaduse jõustumine äärmiselt viljakasse pinda – 2008.a. detsembris oli Eestit juba tabanud laiaulatuslik majanduskriis. Kui seadusandja oli oodanud, et kohtutesse esitataks 10-20 saneerimisavaldust aastas, siis ainuüksi saneerimisseaduse jõustumisele järgnenud kahe nädala jooksul esitati kohtutele ligikaudu 100 saneerimisavaldust.

Sotsiaalses plaanis on saneerimisel kindlasti äärmiselt positiivne efekt: läbi töökohtade säilimise ja saneerimismenetluses kasvõi osaliselt maksukohustuste rahuldamise, saab riik võimaluse hoida kokku oma rahalisi vahendeid. **Huvigruppideks, kelle huvid saneerimismenetluses aga eelkõige hästi teravalt vastanduvad, on traditsiooniliselt peetud ühelt poolt maksuraskustes olevaid ettevõtjaid ja teiselt poolt nende ettevõtjate võlausaldajaid.** Nii paradoksaalne, kui see ei ole, võib saneeritav ettevõtte samaaegselt mingis teises saneerimismenetluses olla muidugi ka võlausaldaja.

Ehk siis – saneerimismenetluses pörkuvad saneeritava ettevõtte ja tema võlausaldajate huvid. Kuid kas see huvide vastasseis ikka on nii terav? Selles artiklis soovin selgitada, et **saneerimismenetluses on võimalik saneeritava ettevõtja ja tema võlausaldajate huve ka edukalt ühildada**, mis tihti tagab saneerimise edukuse.

See, et saneerimismenetlus viiakse läbi eelkõige saneeritava ettevõtja huvides, on muidugi ilmne. Saneeritav ettevõtja saab võimaluse tegevuse jätkamiseks, tihti tähendab see ettevõtjale oma elutöö säilitamist. Vastuolu saneeritava ettevõtja võlausaldajate huvidega tuleneb sellest, et saneerimismenetluses saab ettevõtja mh võimaluse oma võlausaldajate nõuded ümber kujundada. Nõuete ümberkujundamine tähendab eelkõige nõuete vähendamist ja ajatamist. Loomulikult ei ole selline tegevus võlausaldajale meeltemööda. Võlausaldaja tahab tagasi saada ikka kogu oma raha. Tavaliselt on võlausaldaja tasunud kauba või teenuse maksumuselt juba ka käibemaksu ning oodanud oma raha mitu kuud. Ning loomulikult on sellel võlausaldajal ka oma arved maksta. Igasugune jutt tema esitatud arve pelgalt osalisest tasumisest mõjub talle nagu punane rätik vihasele võitlushärrjale. Nii ei olegi üllatav, et võlausaldajate tavapärane esimene reaktsioon neile võlgu oleva ettevõtte saneerimismenetluse algatamisele on pigem negatiivne.

Mis siis võiksid olla need ühisosad, miks võiksid panna võlausaldaja saneerimismenetlust pooldama? Seda ühisosa otsides peaksime me meelde tuletama, mis on saneerimise üks põhilisi eesmärgi? Saneerimismenetlus on loodud alternatiiviks pankrotimenetlusele, et vältida ettevõtja pankrotti. **Seega peaks võlausaldaja kaaluma, mis saaks tema nõudest siis, kui saneerimismenetluse asemel algataks kohus sama ettevõtja pankrotimenetluse?** Teisisõnu – millises ulatuses oleks võlausaldajal võimalik oma raha tagasi saada pankrotimenetluses?

Pankrotimenetluses jaotatakse võlausaldajatele ettevõtte vara müügist laekunud summad. Kõigepealt rahuldatakse pandiga tagatud võlausaldajate nõuded ja ülejääk jagatakse pandiga tagamata võlausaldajate vahel. Me võime rääkida ükskõik millise pankrotihalduriga ja reaalsus on, et pankrotimenetlusi, kus pandiga tagamata võlausaldaja saab üleüldse midagi pankrotipesast tagasi, ei ole väga palju. Pankrotimenetlusi, kus pandiga tagamata võlausaldaja saab tagasi üle 40% oma nõudest, tuleb ette haruharva. Tihti ei jätku raha isegi pankrotimenetluse läbiviimiseks. **Kuivõrd enamiku võlausaldajate nõue on tekkinud nõ tavapärase majandustegevuse käigus – võlausaldaja on lihtsalt müünud oma kaupu või teenuseid – ongi enamiku võlausaldajate nõue pandiga tagamata.** See tähendab, et alternatiivses pankrotimenetluses oleks võlausaldajal võimalik oma rahast tagasi saada realselt 0%-40%.

Riigikohus on ühes saneerimist puudutanud lahendis andnud mõista, et saneerimismenetluses võib põhimõtteliselt maksta võlausaldajatele välja ka väiksema summa, kui võlausaldaja saaks võimalikus pankrotimenetluses. Saneerimisega kokku puutunud spetsialistina julgen siiski kinnitada, et tavapäraselt jääb saneerimismenetlustes pandiga tagamata võlausaldajatele väljamakstav summa 50% - 100% vahele põhinõudest. Tihti seisneb nõuete ümberkujundamine vaid nõuete ajatamises. Oletamegi nüüd, et saneeritav ettevõtte pakub pandiga tagamata võlausaldajale saneerimismenetluses tagasi 60% tema nõudest. Tundub vähe ja ongi ju tegelikult vähe. Kuid **pankrotimenetluses võimalikult saadava 0%-40% valguses on see pakutud 60% oluliselt rohkem.**

Siit joonistubki välja üks peamine põhjus, miks võib saneerimine olla kasulik ka saneeritava ettevõtja võlausaldajale. **Sisuliselt kaitseb saneeritav ettevõtja saneerimismenetluse algatamisega ka oma võlausaldajate huve.** Jah, loomulikult ei tee võimalus valida kahe halva variandi vahel just õndsaks, kuid ratsionaalse käitumise puhul ei ole küsimust, et eelistada võiks ja tuleks saneerimismenetluses pakutavat 60%.

Selleks, et saneerimismenetluses oleks võimalik võlausaldajale väljamakseid teha, peab saneeritav ettevõtja saama saneerimiskavale võlausaldajate heakskiidu. Saneerimiskava saadetakse võlausaldajatele tutvumiseks umbes 30 päeva pärast saneerimismenetluse algatamist. Võlausaldaja saab võimaluse saneerimiskava üle hääletada saneerimiskava kaaskirjas välja toodud tähtajaks. Seega on minu soovitus kõikidele saneerimismenetluses osalevatele võlausaldajatele mitte teha oma otsust saneerimiskavale poolt- või vastuhääle andmisel puhtalt esimese emotsiooni pealt. **Kõik saneerimiskavad, millega artikli autor on kokku puutunud, pakuvad võlausaldajatele oluliselt paremat lahendust, kui pankrotimenetlus.**

Pigem tuleks üritada välja selgitada, kui suureks kujuneb nõude rahuldamismäär pankrotimenetluses. Kui nõude rahuldamismäär saneerimismenetluses on suurem, kui pankrotimenetluses, siis on ratsionaalne hääletada saneerimiskava vastuvõtmise poolt. Seda isegi juhul, kui esimese emotsiooniga tundub äärmiselt ebaõiglane ja valus loobuda vabatahtlikult osast oma raha tagasisaamisest. Artikli autori koostatud saneerimiskavale on tavapäraselt lisatud ka nn pankrotihinnang, mis toob pankrotimenetluse alternatiivi selgelt välja ja mille põhjal on hea otsustada.

Seega on ühisosa saneeritava ettevõtja ja võlausaldajate huvide vahel saneerimismenetluses täitsa olemas. Loodan väga, et detsembris Ärilehes ilmunud artiklid muudavad kasvõi veidikene ettevõtjate üldist suhtumist saneerimismenetlusse. Kaks põhilist mõtet, mida ettevõtjad artiklitest kaasa võiksid võtta on, et (i) saneerimise algatamist ei ole vaja karta – saneerimisega kaitses sa ka oma võlausaldajate huve ning (ii) sattudes kogemata saneerimismenetlusse võlausaldajana, ei tohi saneerimiskava osas teha otsust esimese emotsiooni pealt – ratsionaalne otsus võib tunduda küll ebaõiglane, kuid rahaliselt on saneerimiskava toetamine alati pigem kasulikum.

Vajad saneerimismenetluses abi? Võta ühendust Veikko Toomerega!



**VEIKKO TOOMERE**  
VANDEADVOKAAT, PARTNER

(+372) 66 76 440

VEIKKO.TOOMERE@NJORDLAW.EE