

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт права

(наименование института полностью)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему «Крупные сделки и сделки, в совершении которых имеется заинтересованность»

Студент

В.А. Дрозд

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

к.ю.н., доцент, И.В. Маштаков

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2022

Аннотация

К дипломной работе на тему «Крупные сделки и сделки, в совершении которых имеется заинтересованность»

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы состоит в том, что хозяйствующие субъекты стали максимально полно и всесторонне соблюдать требования действующего законодательства в части одобрения корпоративных сделок.

Целью настоящей выпускной квалификационной работы является определение и детальное изучение наиболее актуальных проблем действующего законодательства и судебной практики в сфере корпоративных сделок – крупных и тех, в совершении которых имеется заинтересованность.

Вышеуказанная цель определяет следующий круг задач:

- определение и изучение общей характеристики крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, в том числе исследование возникновения и исторического развития сделки как правовой категории, изучение понятия и правовой природы крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность;
- изучение процесса совершения крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность согласно законодательству Российской Федерации, в том числе порядка совершения таких сделок и форм их одобрения;
- определение порядка и стадий признания недействительными крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, в том числе анализ судебной практики по данному вопросу.

Структуру работы составляют введение, три главы, заключение, список используемой литературы и используемых источников. Общий объем работы составляет 46 страниц.

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Общая характеристика крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность.....	8
1.1 Возникновение и историческое развитие сделки как правовой категории.....	8
1.2 Понятие и правовая природа крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность.....	12
Глава 2 Совершение крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность согласно законодательству РФ	18
2.1 Порядок совершения крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность	18
2.2 Формы одобрения крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность	23
Глава 3 Признание недействительными крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность.....	27
3.1 Общие положения об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность.....	27
3.2 Анализ судебной практики признания недействительными крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность.....	34
Заключение	38
Список используемой литературы и используемых источников.....	41

Введение

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы состоит в том, что развитие рыночных отношений неизбежно влечет за собой ситуации, при которых необходимость снижения рисков хозяйствующих субъектов является главенствующей задачей. Договорные обязательства должны защищать имущественные интересы участников корпоративных отношений. Каждая сделка, в том числе корпоративная, специфична и индивидуальна, несмотря на, казалось бы, типовые составляющие, присущие каждой из них. Отличительной чертой большинства корпоративных сделок является высокая цена вопроса, поскольку речь о бизнесе и серьезных финансовых рисках владельцев такого бизнеса.

Чем больше финансовых средств фигурирует в конкретной корпоративной сделке, тем выше риски неблагоприятных последствий, следовательно, возрастает необходимость в детальной проработке всех элементов и этапов такой сделки, в повышенном контроле соблюдения всех установленных действующим законодательством и учредительными документами компании правил, особенно в части определения крупности сделки, порядка ее одобрения, проверки конкретной сделки на предмет выявления в ней фактов возможной заинтересованности.

Крупным сделкам в действующем отечественном законодательстве посвящена незначительная часть всего объема нормативно-правовых актов и их отдельных частей. Это, в первую очередь, связано с узкой спецификой крупной сделки и сделки, в совершении которой имеется заинтересованность, как правового института и категории гражданско-правовых отношений. Существенную роль в специфичности сделок таких видов играет корпоративный характер, определяющий саму сущность и природу крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность.

Суть такого вида сделок, а также их отличительные черты и существенные характеристики будут подробно рассмотрены в настоящей

работе, однако, следует заранее отметить, что корпоративный характер и значительный финансовый интерес участников крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, определяет практическую всю составляющую таких сделок, начиная от решения об их совершении, заканчивая стадией завершения исполнения сделки.

Отличительные черты крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, будут подробно рассмотрены и изучены в настоящем исследовании, поскольку в текущей рыночной ситуации в отечественной экономике данный вид сделок набирает все большие обороты и все прогнозы экономистов корпоративных юристов говорят о том, что данная тенденция будет сохранена на протяжении нескольких ближайших лет и, вероятнее всего, количество таких сделок будет в значительной степени увеличиваться.

Безусловно, в корпоративных сделках, как в крупных, так и в тех, в которых имеется заинтересованность, существует определенное количество проблем, связанных с правовым регулированием данного вида правоотношений. Именно постоянно изменяющаяся практика, в том числе судебная, с помощью которой формируется деловой оборот в сфере корпоративных сделок, и обуславливает актуальность темы данной работы, поскольку существует назревшая необходимость унификации выработанных практикой правил и норм поведения в сфере оформления и реализации всех этапов корпоративной сделки.

Целью настоящей выпускной квалификационной работы является определение и детальное изучение наиболее актуальных проблем действующего законодательства и судебной практики в сфере корпоративных сделок – крупных и тех, в совершении которых имеется заинтересованность.

Вышеуказанная цель определяет следующий круг задач:

- определение и изучение общей характеристики крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, в том числе исследование возникновения и исторического развития сделки

как правовой категории, изучение понятия и правовой природы крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность;

- изучение процесса совершения крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность согласно законодательству Российской Федерации, в том числе порядка совершения таких сделок и форм их одобрения;
- определение порядка и стадий признания недействительными крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, в том числе анализ судебной практики по данному вопросу.

Объектом настоящего исследования являются общественные отношения между участниками корпоративных сделок, являющихся крупными и содержащими в себе предпосылки заинтересованности.

Предметом исследования являются нормативно-правовые акты гражданского законодательства, регулирующие крупные сделки и сделки, в отношении которых имеется заинтересованность.

Нормативно – правовую основу исследования составляют такие как Гражданский кодекс Российской Федерации, ФЗ «О банках и банковской деятельности», ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», ФЗ «Об акционерных обществах», ФЗ «О рынке ценных бумаг» и т.д., а также научно-исследовательская литература и материалы периодических изданий, а также судебной практики по теме исследования.

Теоретическая база настоящего исследования заключается в том, что крупные сделки и сделки, в совершении которых имеется заинтересованность, являются сравнительно молодым институтом российского права, поэтому в качестве теоретической основы в данном исследовании использованы действующие нормативно – правовые акты, а также материалы научных исследований таких учёных-цивилистов, как Е.В. Васьковский, В.К. Андреев, А.А. Кузнецов, И.А. Покровский, Л.Л. Чантурия, Ю.А. Перова, Ю.А. Тымчук

и др. Кроме того, для написания работы использованы материалы периодических изданий и решений российских судов всех уровней.

Нормативно-правовой основой настоящего исследования являются законодательные и подзаконные акты, в том числе Постановления Правительства РФ и Указы Президента РФ.

Методологической основой и методами исследования настоящей работы являются общенаучные и специальные методы познания. Делая подробный акцент на сути данного метода, можно сказать, что это общенаучный диалектический метод познания, который предполагает всесторонность, объективность и взаимосвязанность исследуемых явлений, позволяющий рассмотреть исследуемые явления в их взаимосвязи.

Вместе с тем, это системный метод, который дает возможность исследовать структуру и сущность корпоративных крупных сделок и сделок с заинтересованностью. С помощью диалектического и исторического методов выявлены общие закономерности функционирования и развития российской системы крупных сделок и сделок с заинтересованностью. Также использован формально-логический метод научного познания, который способствовал установлению сущности и содержания крупных сделок и сделок с заинтересованностью. Метод юридического анализа позволил дать характеристику отдельным нормам права.

Структуру работы составляют шесть параграфов, объединённых в три главы, а также введение, заключение, список используемой литературы и используемых источников.

Глава 1 Общая характеристика крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность

1.1 Возникновение и историческое развитие сделки как правовой категории

История сделки как юридического института и явления общественно-правовой жизни уходит своими корнями глубоко в историю человечества. Сделки существуют столько, сколько существует разумное человечество, поскольку под сделкой в понимании обычного обывателя понимается любое действие, направленное на какое-либо взаимодействие с другими лицами в целях извлечения выгоды, достижения желаемых результатов, получения материальных благ и тому подобное. История права знает памятники законодательства различных стран и эпох, упоминающие сделки как явление, однако, основной акцент в изучении сделки традиционно делается на документы и сведения, сохранившиеся со времен Древнего Рима. Именно Римское право является той основой, которая до сих пор служит базой и ориентиром в правоприменении и изучении истории развития и становления правовых институтов, в том числе института сделки в различных его проявлениях.

Термин «юридический факт», а конкретно, его базовая основа уходит далеко в исторические пласты юриспруденции в ее научном контексте. Со слов Покровского И.А.: «... если Европа должна была двигаться вперед, она должна была радикально перестроить себя. И во всех указанных отношениях римское право шло навстречу прогрессивным течениям того времени. Взамен неясных и спорных обычаев оно несло вполне определенное, писаное право – *lex scripta*. Взамен раздробленных до крайности правовых систем оно предлагало право, единое для всех мест и сословных групп. Оно несло формы, способные регулировать самые сложные отношения торгового оборота; оно проповедовало освобождение личности и свободу собственности, развязывало

личную энергию, необходимую для более интенсивной экономической деятельности» [17, с. 269]. Все европейское законодательство создано под значительным влиянием права Рима. Римское право, а если более точно – часть его существенной кодификации, нашедшей отражение в законодательстве Гая и Юстиниана, фиксировало отдельно взятые варианты установления правоотношений: контракт и квазиконтракт, деликт и квазиделикт. На более позднем этапе развития права к указанным основаниям прибавилась также односторонняя сделка.

Российское научное сообщество традиционно исследует сделку как юридическое явление именно на основе римского права. Это, в первую очередь, связано с тем, что римскому праву были знакомы все варианты сделок, отразившиеся в проведенной в XIX в. гражданско-правовой кодификации. Вместе с тем, стоит отметить, что римскому праву было неизвестно базовое определение сделки. Фраза *Negotium gerere, negotium contrahere*, что дословно можно перевести с латинского как «Занимайтесь делом, заключайте контракт», ближе всего к нашему текущему восприятию сделки.

Также следует отметить, что в римском частном праве выделялись договорные и как бы (квази) договорные обязательства, однако единая база для определения оснований возникновения данных обязательств отсутствовало. Стоит отметить, что жителями Рима употреблялся контракт *пехум*, который воспринимался римскими цивилистами в качестве договора займа, заключавшегося по неким правилам. Римскими цивилистами использовалось понятие «*negotium*» в нескольких значениях. Для начала, «*negotium*» значит «дело» (конкретно – судебное дело), которым занимается данное лицо. Кроме того «*negotium*» сделка на возмездной основе и торговая сделка.

Само понятие «сделка» (*Rechtsgeschäft*) появилось в XVIII в. благодаря профессору Геттингенского университета Г.А. Хайзе. В 1807 г. вышла его первая книга «Общие учения», содержащая характеристику системы

гражданского права. Явления, представляющие собой начало и окончания юридических отношений, можно назвать юридическими фактами. Такое начало влечет изменения изначального состояния какого-либо события и, как следствие такого изменения, создание новой ситуации, которую можно охарактеризовать как новое юридическое правоотношение или новый юридический факт [5, с. 1-3, 247]. Волеизъявление либо, иными словами, свободное действие представляет из себя правовую договоренность. Современное понятие сделки связано с именами таких ученых-правоведов, как Циттельман и фон Савиньи. Монография «Система современного римского права» Савиньи содержит следующее интересное высказывание: «Я называю события, вызывающие возникновение или окончание правоотношений, юридическими фактами» [30, с. 847]. Можно сказать, что вышеназванный ученый-правовед приводит дефиницию юридического факта в разрезе части имеющейся реальной, представляющейся базисным истоком и завершением юридической цепочки [5, с. 14]. К волеизъявительным действиям причислялись такие, в которых волеизъявление лица, осуществляющего подобные действия, преднамеренно устремлена на установление или завершение правоотношения.

В 1794 г. издано Прусское уложение. Данный основополагающий документ в сфере гражданского права не использовал термин «сделка», а содержал формулировку «выражение воли». Германское гражданское уложение стало первым документом, в котором нашло законодательное закрепление сделка. Этот документ стал первым в череде гражданских законодательных актов, который содержал рассматриваемое базовое понятие. Несмотря на то, что в Германском гражданском уложении 1896 г. нет определения сделки, глава его общей части полностью посвящается сделке (ч. 3 подразд. 3 разд. 2 кн. I). Что касается российской юридической науки, то на нее оказала существенное влияние именно теория фон Савиньи о юридических фактах. По мнению Л.Л. Чантурии, история развития института сделки переплетается с появлением пандектной системы гражданского права [26].

Уже «Русская Правда» говорит о договорах купли-продажи, займа, личного найма и хранения. «Псковская Судная грамота» пошла дальше и указывала на куплю-продажу, дарение, изорничество, мену, залог, заем, поклажу, наем помещений, личный найм. Российская цивилистика конца XVIII - середины XIX в. частного учения о сделках не изобрела. Развитие российской юриспруденции изначально характеризовалось тем, что частное замещало общее, т.е. понятие договора вытесняло собой понятие сделки. Связано это с тем, что основной упор в научных трудах, упорядочении научной базы делался на фолианты римского права, которые, как уже было сказано выше, не имели в себе общей дефиниции сделки, при этом существенно было развито учение о довольно многочисленных договорах. Кранихфельд А.И., впервые упоминая о сделках, говорит о них как о более широком понятии относительно понятия договора [10]. Обозначая действие в качестве волеизъявления, ученые нацелены сделать акцент на том, что действие имеет осознанный, объективный, характер, действие, волеизъявительное направление, которое плотно сплетено с волей как психической базой произвольного руководства, которое должно указывать на его самоопределяющее значение.

Римские памятники юриспруденции явились базой для выработки усредненного понятия договора, который можно охарактеризовать как волевой акт. При этом в фолиантах не присутствует конкретика, какова направленность таких волевых актов, требуются ли только фактические последствия или также и юридические. Г.Ф. Шершеневич воспринимается как юрист, изначально давший объемно развитое учение о юридических фактах [1, с. 396]. Базис российского формирования представления о юридической сделке изначально определен в «Русском гражданском праве» Д.И. Мейера [15, с. 561], предполагавший правовой договоренностью любые деяния, стремящиеся к трансформации имеющихся правовых связей.

К.П. Победоносцев, помимо прочего, относительно источника правовой возможности контракта делает акцент на следующем: «воля, выраженная даже

в отвлечении от индивидуальной причины, может произвести вполне действительное обязательство, лишь бы она положительно направлена была к установлению обязательства. Где стоит на письме слово: «обязываюсь», и ясно, к чему обязывается, там нет надобности разыскивать откуда происходит обязательство». Васьковский Е.В., Шершеневич Г.Ф. являются одними из родоначальников отечественной науки о юридических фактах вообще и сделках в частности [1, с. 396]. В 1894 года Васьковский Е.В. стал первым, кто представил упорядочение юридических фактов гражданского права, весьма схожее с современной [3, с. 138]. Васьковский Е.В. описывает сделки так: «такие дозволенные юридические действия, которые специально направлены на произведение какого-либо юридического последствия» [3, с. 151]. Необходимо обратить внимание на то, что акцент на составе сделки в качестве ее основополагающей характеристики принципиален для определения того, могут ли дальнейшие правоотношения быть урегулированы и если да, то по каким конкретным правилам.

По итогам написания настоящего параграфа можно сделать вывод о том, что сделка в современном ее виде и понимании базируется на постулатах римского права и, по сути, не претерпела кардинальных изменений за столько продолжительный исторический период. Связано это, очевидно, с тем, что существовавшая в Риме правовая конструкция сделки является наиболее удобной, универсальной и прошедшей испытание практикой.

1.2 Понятие и правовая природа крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность

К крупным сделкам и сделкам, в совершении которых имеется заинтересованность, могут относиться любые сделки, проводимые на основании гражданского законодательства. Сам термин «крупная сделка» содержится в некотором количестве российских нормативно-правовых актов (Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с

ограниченной ответственностью», Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», Федеральный закон от 19 июля 1998 г. № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)», Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» и в Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [23].

«Крупная сделка – это одна или несколько операций в российском правовом поле, связанные с куплей-продажей, поручительством, оформлением залога, предоставлением кредита, отчуждением имущества на сумму от 25% (в ряде случаев от 10%) общей стоимости активов компании. Суммарные показатели капитала компании могут быть взяты из бухгалтерской отчетности на последний день отчетного периода» [5]. Для каждой организационно – правовой формы юридических лиц (хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия) существуют определенные условия для совершения крупной сделки.

Крупная сделка не может рассматриваться как универсальное понятие, единое для всех без исключения организационно-правовых форм юридических лиц. Для унитарных предприятий крупная сделка представляет из себя операцию, связанную с прямым или косвенным приобретением или реализацией имущества на сумму от 10% величины уставного фонда.

К примеру, если говорить об обществах с ограниченной ответственностью, то для юридического лица данного вида крупной является сделка по покупке или продаже материальных ценностей, общая стоимость которых более 25% всего имущества общества. Сама стоимость имущества ООО определяется на основании данных бухгалтерской отчетности за последние полгода-год [2]. Далее, рассматривая, АО, крупная сделка для них является одной или несколькими операциями на рынке, которые связаны с

покупкой или продажей имущества, а общий объем сделки должен быть больше 25% общей балансовой величины активов общества.

По словам Орена Клаффа: «На чем сделать акцент: 1. Проследите три самых важных изменения в бизнесе. Наметьте тенденции. Обозначьте важные обстоятельства — и на вашем рынке, и за его пределами. 2. Поговорите о влиянии этих обстоятельств на расходы и покупательский спрос. 3. Объясните, как эти тенденции открывают рыночное окно». Следует отметить характерную для современного рынка тенденцию, в соответствии с которой к крупным сделкам относят и сделки, предметом которых является передача имущества во временное владение или пользование. Список сделок был расширен намеренно, чтобы появилась законная возможность включить в него договор аренды. Ранее в п.п. 5 п. 8 Постановления Пленума ВАС РФ от 16.05.14 № 28 «О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью» уже было закреплено данное положение о договоре аренды [22].

Несогласованность и обилие дефиниций гласит об отсутствии унифицированных критериев, которые были установлены в нормативных актах относительно большой сделки. Но, невзирая на это, следует выделить один общий признак, который относится ко всем большим сделкам в контексте разных организаций — это стоимость, которая обязана быть выше либо равна величине, которая была установлена для больших соглашений нормативно-правовыми актами. При этом, есть определенные изъятия из этого положения, в согласовании с которым совершаемая в процессе обыкновенной хозяйственной работе сделка хозяйственных обществ не является большой [24].

Законодательством установлены два положения ФЗ «Об АО», противоречащие друг другу. Ст. 77 ФЗ «Об АО» утверждает обязательные правила, в соответствии с которыми цена имущества оформляется решением, принимаемым Советом директоров на основании рыночной стоимости данного имущества. Для примера, отсутствует определенность, из какой

именно стоимости, балансовой или рыночной, следует определять цену продаваемого имущества.

В порядке п. 1 ст. 78 указанного закона, в случаях отчуждения или возникновения вероятности отчуждения имущества с балансовой стоимостью активов общества сопоставляется стоимость такого имущества, установленная на основании данных бухгалтерского учета, а в случае покупки имущества стоимость его покупки, вместе с тем, для принятия советом директоров общества и общим собранием акционеров решения об одобрении крупной сделки цена отчуждаемого имущества устанавливается в порядке ст. 77 указанного закона [21].

Сделкой с заинтересованностью признают такую сделку, в которой один из ее участников или инициаторов получает прямую выгоду имея возможность повлиять на процедуру ее совершения. Такую роль в сделке с заинтересованностью может играть единоличный исполнительный орган, член совета директоров, член правления компании, контролирующее лицо или лицо, которое вправе давать обществу обязательные к исполнению указания (п. 1 ст. 45 ФЗ «Об ООО», п. 1 ст. 81 ФЗ «Об АО») [37, с. 25]. Сделки АО, в совершении которых прослеживается заинтересованность, возможно определить неоднозначностью своего субъектного состава, а именно – устанавливается круг субъектов, вероятно способных влиять на условия таких сделок, цену и определение стоимости имущества, выбирать контрагентов, исходя из личных предпочтений и интересов. Заинтересованность в сделке оценивается на нескольких этапах – момент ее планирования и приготовления и совершения [25].

Сделка с заинтересованностью является такой сделкой, в заключении которой прямо заинтересован кто-либо из руководящего состава юридического лица. Заинтересованностью в сделке считают обстоятельство, при котором выгодоприобретателем, посредником или представителем выступает само гипотетически заинтересованное лицо либо член его семьи. При этом юридическое лицо также может быть заинтересованным.

Юридическое лицо признается заинтересованным, если кто-либо из выгодоприобретателей по сделке состоит в нём на руководящей должности или контролирует его хозяйственную деятельность. При этом, если на дату заключения сделки лицо, которое подпадало под признаки заинтересованности на этапе подготовки, больше под них не подпадает, одобрять сделку по специальным правилам не нужно (п. 22 Постановления Пленума ВС от 26.06.2018 № 27) [18].

Определение сделки с заинтересованностью, установленное в нормативных правовых актах, основано на отражении категории аффилированных лиц. Партнеры – это люди, имеющие семейные, служебные или иные отношения. Сам факт такой аффилированности законодательство рассматривает в виде наличия заинтересованности, и заинтересованное лицо в этом случае должно нести ответственность перед обществом за фактически причиненные убытки и упущенную выгоду, независимо от факта аффилированности. одобрение сделки с заинтересованностью в порядке, установленном законодательством [28, С.14]. Одной из главных, на взгляд автора данной работы проблем в части законодательного регулирования сделок с заинтересованностью является факт того, что законодательством установлены только формальные критерии, определяющие контроль, при этом факторы, подтверждающие контроль фактический, являющийся базовой основой установления подконтрольности, в законе не фигурируют [4]. Это вызывает множество проблем в правоприменительной и судебной практике.

Следует обратить внимание на то, что Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2018 № 27 говорит о том, что законом не устанавливается обязанность третьего лица по проверке перед совершением сделки того, является ли сделка сделкой с заинтересованностью для контрагента или нет и при наличии той или иной информации относительно требуемого обществом-контрагентом необходимого согласия при совершении сделки и (или) внести в договор соответствующее заверение о получении всех необходимых одобрений, как говорит ст. 431.2 ГК РФ [18]. Однако

добросовестность контрагента по сделке характеризуется тем, что он осуществляет все необходимые и доступные проверки контрагента, в том числе путем изучения предоставленных контрагентами учредительных документов и сведений о цепочке собственников бизнеса и конечных бенефициаров. именно в целях установления наличия какой-либо заинтересованности с целью предотвращения возникновения вероятности невыявленной заинтересованности, которая может поставить под сомнение совершение сделки или вызвать вероятность признания сделки недействительной в будущем.

По итогам написания настоящего параграфа можно сделать вывод о том, что в настоящее время корпоративные сделки характеризуются повышенными рисками, поэтому контрагент должен проявить должную осмотрительность и проверить критерии совершения сделки по всей строгости.

Глава 2 Совершение крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность согласно законодательству РФ

2.1 Порядок совершения крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность

Уже более пяти лет назад, в 2017 году, вступил в силу Федеральный закон от 03.07.2016 г. № 343-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» и Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью», которым внесены значительные изменения по вопросам регулирования крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность [27, С.167]. Главными характерными чертами актуального порядка является то, что существует разрешение на последующее одобрение крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность. То есть единственно допустимый ранее порядок, который предусматривал исключительно предварительное одобрение таких сделок, на сегодняшний момент принципиально расширен.

В настоящее время под крупными сделками понимаются сделки по передаче имущества во временное владение и/или пользование (вариант – аренда), передача третьему лицу права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации на условиях лицензии, если их балансовая стоимость составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов общества, определенной по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности общества на последнюю отчетную дату. Уточняется, что крупной признается сделка по приобретению такого количества ценных бумаг, публичного общества, которое повлечет возникновение у общества обязанности направить обязательное предложение в соответствии с главой XI.1 Закона «Об АО» [32].

Действующим законодательством установлен определенный порядок выявления крупности сделки, который заключается в следующем.

В случаях совершения обществом сделок, в результате которых появляется обязательство по покупке ценных бумаг ПАО (глава XI.1 Закона об АО) – с балансовой стоимостью активов общества сопоставляется цена всех ценных бумаг, которые могут быть куплены обществом по данным сделкам.

При покупке недвижимости балансовая стоимость активов компании сравнивается с ценой покупки этих значительных активов. Балансовая стоимость выбывающего имущества и цена реализации имущества являются двумя такими величинами, наибольшая из которых сравнивается с балансовой стоимостью активов компании в случае выбытия или вероятности выбытия имущества. В том числе нельзя исключить возможность возникновения ситуаций, при которых имущество передается во временное владение и (или) пользование, в таких ситуациях балансовая стоимость активов общества сопоставляется с балансовой стоимостью имущества, проданного во временное владение или использовать.

В соответствии с п.9 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2018 № 27 «Об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность», для приравнивания сделки к категории крупных, параллельно должно иметься два элемента: количественный (стоимостной) и качественный. Данные элементы устанавливаются на этапе заключения сделки (п. 9 вышеуказанного Постановления) [11].

Указанное выше Постановление Верховного суда РФ является довольно полным, объемным и подробным комментарием законодательства, касающегося крупных сделок и сделок, в которых прослеживается заинтересованность. По этой причине данное Постановление следует воспринимать в качестве основополагающего при разрешении возникающих вопросов и спорных ситуациях в случаях совершения корпоративных сделок. Для более полного понимания всей картины автором настоящего исследования сделана попытка анализа уже упомянутого девятого, а также

тринадцатого пунктов Постановления. Для начала рассмотрим качественный признак, содержащий значительное количество оценочных категорий. Данный критерий предполагает выход сделки за пределы обычной хозяйственной деятельности, а это предполагает, что заключение подобной сделки может стать причиной прекращения функционирования юридического лица или модификации вида деятельности, или значительной трансформации масштабов такой деятельности. Иными словами, можно вести речь о том, что Верховный суд дал своеобразную и неординарную трактовку норм действующего законодательства, а именно провел дефиницию крупной корпоративной сделки через сделку, которая не входит в пределы обычной хозяйственной деятельности, тогда как законодательство подразумевает прямую противоположность – сделку, наоборот, не выходящую за пределы обычной хозяйственной деятельности. Верховный суд РФ, во избежание двойного и некорректного трактования законодательных норм также особо оговаривает, что каждая сделка организации считается совершенной не за пределами обычной законодательной деятельности, обратное может быть доказано только в судебном порядке и бремя доказывания лежит на истце, а не ответчике.

Далее рассмотрим подробно количественный признак, который упомянут в п.13 Постановления. Верховным судом дано разъяснение по вопросу определения стоимости предмета сделки в контрактах, которые предполагают с периодическими платежами, к примеру, в договорах аренды, оказания услуг и т.п., то есть принимается во внимание сумма платежей за весь период работы по контракту, в ситуациях, когда контракт не имеет срока действия - за один год (в случаях, когда данное значение трансформируется в период действия договора – то наибольшая сумма платежей за один год) [11]. Следует, вместе с тем, обратить внимание на тот факт, что Верховным судом РФ в Постановлении от 26.06.2018 № 27 оставлен без внимания вопрос о вероятных действиях в случаях, стоимость в контракте не установлена в виде твердой денежной суммы. Такие ситуации могут иметь место в случаях, когда

формулировка определения цены, содержащаяся в договоре купли-продажи акций или долей, содержит определенные формулы, включающие показатели, расчет которых может быть произведен только после даты сделки по продаже долей (акций), либо если цены связана с некими отлагательными условиями, от которых зависит размер платежа. Кроме того, договором купли-продажи может быть предусмотрено, что сумма, установленная в договоре, также может быть изменена в зависимости от неких условий, которые могут наступить в будущем, уже после заключения договора купли-продажи [11].

Действующим законодательством, вместе с тем, предусмотрены отдельные ситуации, при которых правила об одобрении крупных корпоративных сделок не действуют. К данным ситуациям можно отнести следующие:

- сделки, которые совершаются при переходе прав на имущество в процессе реорганизации общества, в том числе по договорам о слиянии и договорам о присоединении;
- сделки, которые имеют отношение к оказанию услуг по размещению (публичному предложению) и (или) организации размещения (публичного предложения) акций общества (за исключением условий о установлении и выплате вознаграждения);
- сделки, совершаемые на условиях, идентичных с условиями предварительного договора, содержащего все сведения, которые должно содержать решение об одобрении крупной сделки.

Следует особо отметить положение о сроках. Органы управления должны быть обязательно извещены о сделке не позднее, чем за 15 дней до даты совершения обществом сделки с заинтересованностью [31]. Далеко не редки ситуации, когда сделка является одновременно крупной и сделкой с заинтересованностью. Об этом подробно говорится в п. 17 уже упомянутого Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2018 № 27 «Об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность». В подобных ситуациях одобрение необходимо как по

правилам о крупных сделках, так и по правилам о сделках с заинтересованностью, размер сделки в данном случае роли не играет.

Иначе говоря, отличия между положениями Закона «Об АО» и Закона «Об ООО», помимо прочего, заключаются в том, что Закон «Об АО» различает случаи, когда предметом сделки является имущество стоимостью более 50% балансовой стоимости активов компании, и когда от 25 до 50%. При первом варианте сделка подлежит одобрению в качества крупной и сделки с заинтересованностью. Сделка подлежит одобрению советом директоров в качестве крупной, а как сделка с заинтересованностью – общим собранием акционеров или общим собранием участников [12].

Таким образом, как видно из представленной выше информации, порядок одобрения крупной сделки и сделки, в отношении которой имеется заинтересованность, ориентирован, прежде всего, на тот орган управления, который должен данную сделку одобрить в соответствии с положениями закона и учредительных документов организации.

Вариации одобрения сделки и тонкости ее одобрения могут поставить в тупик лиц, оформляющих предварительные документы для подготовки сделки, особенно когда речь идет о документах АО, поскольку Закон «Об АО» содержит, по мнению автора, более сложных и многогранный механизм одобрения сделок, нежели Закон «Об ООО».

Кроме того, существенное значение имеет само трактование законодателем и правоприменителем характеристик крупной сделки, установленных законодательством и постановлениями высших судов. Это крайне важно при подготовке сделки во избежание совершения ошибок, которые могут в дальнейшем повлечь признание такой сделки недействительной.

По итогам написания настоящего параграфа можно сделать вывод о том, что порядок совершения крупных сделок и сделок с заинтересованностью не прописан в законодательстве чётко от начала и до конца, в связи с этим

возникает множество вопросов на практике, значительное количество судебных споров и необходимость трактовки закона высшими судами.

2.2 Формы одобрения крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность

В настоящее время директивным трендом в развитии правового института корпоративных сделок хозяйственных обществ становится обеспечение защиты прав и интересов контрагентов по сделке, тогда как ранее во главе угла стояла защита участников и общества от недобросовестных действий исполнительного органа. Подобная тенденция может быть связана с многочисленными злоупотреблениями своими правами участниками (акционерами) общества. Немаловажный вопрос как в порядке одобрения корпоративной сделки, так и в вопросе формы решения о ее одобрении состоит в том, к компетенции какого органа управления относится данная проблема. В Законе «Об АО» и в Законе «Об ООО» отсутствует специфика о форме решений для одобрения крупных сделок, предусматривается исключительно порядок принятия и содержание решения [16]. Решение об одобрении крупной сделки в ООО принимается общим собранием участников общества. Обязательными элементами одобрения является в обязательном порядке указание на лиц, которые выступают сторонами и выгодоприобретателями (за исключением случаев, когда речь идет о сделке, совершение которой предполагается на торгах) в такой сделке, а также предмет сделки, цена сделки и иные существенные условия, которые являются таковыми в соответствии с волеизъявлением. Данный вопрос решается с помощью определения стоимости активов, которые являются предметом рассматриваемой корпоративной сделки[5]. В ситуации, когда предметом сделки являются активы общества, стоимость которых находится в промежутке между 25% и 50% балансовой стоимости активов, то принятие решения о совершении такой сделки находится в ведении совета директоров. Если же стоимость активов,

являющихся предметом сделки, превышает 50% балансовой стоимости активов, предварительное согласие на ее совершение или последующее одобрение находится в ведении общего собрания акционеров. сторон.

Что касается АО, то атрибутами решения об одобрении крупной сделки также как и в случае с ООО, являются ее стороны, выгодоприобретатели, предмет и цена, сделки, а также прочие определенные сторонами существенные условия. Одобрение крупной сделки происходит путем принятия решения советом директоров или наблюдательным советом общества либо общим собранием акционеров. Делая предварительный вывод о причинах отсутствия в действующем законодательстве упоминания о форме решения об одобрении крупной сделки или сделки, в совершении которой имеется заинтересованность, можно говорить о том, что законодатель распространил на форму об одобрении крупной сделки общие правила, касающиеся оформления всех решений, принимаемых в хозяйственных обществах. Говоря кратко, решение должно быть письменным и оформлено протоколом, как это предусмотрено ст. 32–39 Закона об ООО и ст. 47–68 Закона об АО. Также письменная форма решения обязательна для обществ, имеющих одного участника (п. 3. ст. 47 Закона об АО и ст. 39 Закона об ООО).

Вместе с тем, по мнению автора настоящей работы, предпочтительнее сразу оформлять максимально информативные документы, не дожидаясь заявления неких требований, поскольку это может, во-первых, обезопасить участников сделки, во-вторых, сократить время подготовительного этапа сделки, что зачастую играет решающую роль в перспективе взаимоотношений участников сделки и дальнейшем развитии компании [44].

Вместе с тем, в судебной практике встречаются случаи, когда доказанное наличия протокола общего собрания участников или совета директоров, содержащего решение об одобрении крупной сделки, не является гарантией защиты прав участников общества при отчуждении существенных активов последнего. Это может быть связано как с подделкой документов, так и с формальных нарушений по уведомлению участников. Подделка

документов в последнее время встречается не настолько часто, как, например, десять-пятнадцать лет назад, когда еще встречались в массовом количестве рейдерские захваты компаний, кроме того, такие моменты реже встречались применительно к крупным сделкам и сделкам, в отношении которых имеется заинтересованность, а в основном в отношении смены единоличного исполнительного органа или состава участников [8]. Иная ситуация обстоит с нарушением порядка уведомления участников, поскольку зачастую она характерна только для тех организаций, в которых состав участников является объективно широким. В первую очередь речь идет об АО, а особенно о ПАО, в которых традиционно состав акционеров шире, нежели состав участников в ООО. В ситуациях с АО возможно неуведомление либо ненадлежащее уведомление акционеров, что по формальному признаку в теории может привести к признанию крупной сделки или сделки, в совершении которой имеется заинтересованность, недействительной [1].

На сегодняшний день корректная форма одобрения сделки приобретает особую актуальность, поскольку многие сделки заключаются на основании Федерального закона «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ и Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ. Решение прикрепляется к заявлению при регистрации поставщика в ЕИС [43, с.16], решение требуется в каждой закупке, при этом решение об одобрении крупной сделки не нужно предоставлять во второй части заявки на участие в закупке, это связано с тем, что такое решение направляется электронной площадкой вместе с прочими документами участника, предоставленными при регистрации в ЕИС.

Если направленное оператором решение об одобрении крупной сделки с электронной площадки, равно или выше размера ценового предложения участника закупки, отказ в допуске к участию в закупке по данному основанию будет считаться нарушением прав потенциального участника. Если

сумма заключаемого контракта выше суммы, указанной в данном решении, то при подаче заявки участник вправе внести в нее изменение через ЕИС или предоставить во второй части заявки решение об одобрении крупной сделки, соответствующее цене контракта [42].

При этом необходимо отметить, что отклонение заявки правомерно в случаях, когда сделка не относится к обычной хозяйственной деятельности участника. Заявка участника должна содержать решение об одобрении крупной сделки, если это требование установлено российским законодательством, учредительными документами и для участника такая сделка является крупной (пп. «е» п. 1 ч. 2 ст. 51 Закона № 44-ФЗ). Для выяснения всей полноты картины следует проанализировать учредительные документы участника на предмет отнесения сделки к обычной хозяйственной деятельности [28, с.89].

Учитывая тот факт, что объем сделок, совершаемый на электронных площадках, в ближайшее время будет все больше расти, участникам рынка необходимо обеспечить наличие корректного оформления протоколов и решений об одобрении крупных сделок и сделок, в которых имеется заинтересованность, поскольку работа в единой информационной системе во многом построена на формальных признаках, следовательно, документы изначально должны составлять полный надлежащим образом оформленный комплект [38].

По итогам написания настоящего параграфа можно сделать вывод о том, что каждое одобрение сделки должно иметь все необходимые установленные практикой и законодательством атрибуты, содержать нужные реквизиты.

Глава 3 Признание недействительными крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность

3.1 Общие положения об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность

В случае нарушения установленного порядка совершения крупной сделки она может быть признана недействительной на основании ст. 173.1 ГК РФ по заявлению общества, члена совета директоров или акционеров (акционера), владеющих в совокупности не менее чем одним процентом голосующих акций общества (п. 6 ст. 79 федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» [6]). Подобное правило установлено в п. 4 ст. 46 федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [7].

При написании данной работы вспомнились слова Дональда Трампа из книги «Искусство заключать сделки»: «Ненавижу судебные тяжбы, всякие там показания и прочее. Но, если ты прав, нужно отстаивать свою позицию, иначе тебя попросту съедят» [9, С.10]. И его же крылатое выражение: «Если тебя зовут Дональд Трамп, всякий захочет посудиться с тобой» [9, С.10]. По сути, это правда, так как в поле зрения российских судов в разрезе корпоративных споров зачастую попадают только крупные и довольно известные компании. Это связано с тем, что уровень принятия решения, оформления документов и ответственности, а, соответственно, и цена вопроса в таких организациях намного выше, чем в средних и малых компаниях.

Законодатель конкретизировал один из способов защиты нарушенных прав самого общества и его участников (акционеров). При этом в течение многих лет законодательство о коммерческих обществах не относило крупные сделки, совершаемые обществом, к недействительным, а их ничтожность была обусловлена общими положениями гражданского законодательства Российской Федерации. В настоящее время не вызывает сомнений вид

недействительности крупных сделок. Сделки, совершенные хозяйственными обществами, оспоримы [39, с.76].

Действующее российское законодательство устанавливает в юридической литературе деление недействительных сделок на оспоримые и ничтожные сделки. Анализ положений ч. 1 ст. 166 ГК РФ позволяет констатировать, что любая сделка должна быть признана ничтожной только по установленным законом основаниям - в силу признания судом соответствующей сделки таковой (отсюда она и называется «оспоримой») или независимо от признания судом сделки недействительной – ничтожной сделкой [18]. В условиях такой классификации недействительных сделок в российской практике дискуссионным является вопрос об отнесении недействительных крупных сделок к одному из видов.

Оспоримость крупной операции оценивается положительно, так как она важна для защиты интересов общества и его участников (акционеров), а также для поддержания стабильности гражданского оборота. В свою очередь, не все научные исследователи поддерживают такое распределение баланса интересов. Например, Н.Д. Шестакова предложила вместо признания сделки недействительной взыскать с лица, являющегося единоличным исполнительным органом общества, убытки, причиненные обществу нарушением правил совершения крупной сделки. [9, с. 98]. Ведь наряду с признанием крупной сделки недействительной общество и его участники (акционеры) могут использовать еще одно средство защиты гражданских прав - возмещение убытков. Однако доказать и восстановить их сложно. При этом истец вправе предъявить иск о возмещении ущерба в случае отказа в удовлетворении иска о недействительности крупной сделки. В практике не раз предпринимались попытки уточнить неоднозначные положения, касающиеся обжалования чрезвычайных операций, осуществляемых субъектами предпринимательства.

М.Т. Дыченкова считает, что крупная сделка является ничтожной [13, с.191]. Спорный характер крупной сделки поддерживается не всеми

исследователями по другим причинам. В частности, Н.Д. Шестакова предлагает «...вместо признания сделки недействительной взыскать с лица, являющегося единоличным исполнительным органом общества, причиненные им обществу убытки, вызванные нарушением правил совершения крупной сделки». [17, с.105]. Такая позиция не противоречит закону и помимо признания сделки недействительной, общество может использовать такой способ защиты гражданских прав, как возмещение убытков [14, с.15]. Вероятно, поэтому данная практика пока не получила широкого распространения, но истцы в любом случае не лишаются права на предъявление иска о возмещении убытков при отказе в иске об отмене важной сделки [29]. Но и до реформы института крупных сделок, и после нее основная группа авторов считает, что недействительность крупных сделок вызывает сомнения несмотря на то, что до 2001 года крупные сделки признавались ничтожными по российскому законодательству [40]. О положительном характере оспоримого характера крупных сделок высказывается О.И. Иванова: «... это важно для защиты интересов и общества, и его участников (акционеров), а также для поддержания стабильности гражданского оборота» [14, с.15]. Тот факт, что крупная сделка подлежит расторжению, подтверждается, в том числе, материалы из практики правоохранительных органов. В одном из дел истец предъявил иск о недействительности договора аренды. Требования обосновываются тем, что совершенная сделка имеет важное значение, но решение о совершении такой сделки уполномоченным органом не принималось [33, с. 101]. Реформа крупных сделок, начатая в 2016 году, в основном направлена на защиту стороны, участвующей в крупных сделках. Поправки 2001 г., после которых крупные сделки стали, по крайней мере в смысле закона, считаться оспоримыми, можно сказать, что они преследовали ту же цель – осуществленный переход позволил уйти от ситуации, когда риски недействительности ничтожной сделки касается только контрагента [6].

То есть эти изменения в первую очередь защищают интересы противной стороны, что также связано с тенденциями современных реформ. После признания крупных сделок ничтожными, оспоримыми следует обсудить юридическую возможность реализации права на признание крупной сделки ничтожной. По закону крупная сделка, совершенная с нарушением порядка получения согласия на ее заключение, может быть признана недействительной в соответствии со ст. 173.1 ГК РФ по иску общества, члена совета директоров (наблюдательного совета) общества или его участников (участника), обладающих не менее чем одним процентом от общего числа голосов общества. общество-участник (член совета директоров (наблюдательного совета) общества или его акционеры (акционер), владеющие в совокупности не менее чем одним процентом голосующих акций общества, если речь идет о корпорации) [35]. Состав субъекта в такой форме, можно с уверенностью сказать, формируется в целях защиты интересов общества. Наличие такого требования, как владение не менее чем одним процентом голосующих акций, в некотором роде сократило состав субъекта лиц, имеющих право обратиться в суд с заявлением о признании сделки недействительной.

Второй положительный момент заключается не в сужении круга субъектов, а в его расширении: включение в ГК РФ ст. 65.3 требовал, чтобы члены совета директоров были включены в круг субъектов, имеющих право оспорить крупную сделку, что обычно следует за защитой интересов конкретного общества. Для осуществления прав недостаточно просто установить круг субъектов. Важно, чтобы лицо, каким-либо образом связанное с компанией, имело законное право оспорить крупную сделку.

Проблематика оспаривания крупных сделок в последнее время актуализирована ввиду принятия Пленумом Верховного Суда Российской Федерации постановления от 26 июня 2018 года №27 «Об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность», в котором урегулированы некоторые спорные вопросы оспаривания крупных сделок, возникающих в правоприменительной

практике. Основной вопрос оспаривания крупных сделок, вынесенный в постановлении Пленума Верховного Суда РФ – это вопрос исковой давности. Вопрос исковой давности при оспаривании крупных сделок поднят Пленумом Верховного Суда РФ неспроста. Вступившие в 2014 году законодательные изменения привели к тому, что член корпорации действует от имени самой корпорации при подаче иска. В правоприменительной практике возникли серьезные разногласия по этому поводу.

На стадии общественного обсуждения законопроекта докладчик Ольга Киселева (на тот момент председатель судебного состава Судебной коллегии по экономическим спорам, судья Верховного Суда РФ) разъяснила, что в правоприменительной практике сложилось две точки зрения относительно поднятого вопроса. Во-первых, сторонники первой точки зрения считают, что срок исковой давности должен исчисляться с момента, когда самой компании в лице ее руководителя стало известно о нарушении, даже когда последний находился в сговоре с компанией-контрагентом. Во-вторых, вторая позиция также не до конца разработана, так как срок исковой давности начинает течь с момента, когда участнику стало известно о фактическом нарушении. Второй подход создал бы неограниченные возможности для манипулирования сроком исковой давности при оспаривании сделок компании, подчеркнул Д. Бондарчук.

Вследствие этого в вышеуказанном постановлении Пленума Верховного Суда РФ при совершении сделок в крупном размере предусмотрен следующий порядок: срок исковой давности по требованиям о недействительности юридической сделки, заключенной с нарушением порядка ее заключения и возмещения последствий ее недействительности, даже если такие требования предъявлены от имени общества, участника (акционера) или директора на него возложена процедура совершения сделки, даже если он непосредственно осуществил эту сделку, со дня, когда директор убедился или должен был узнать, что сделка совершена с нарушением юридических обязательств. Если директор находился в сговоре с другой стороной сделки, срок исковой

давности исчисляется со дня, когда новый директор (добросовестно) узнал или должен был узнать о соответствующих обстоятельствах. Возможно, что администратор по согласованию с контрагентом сохраняет свои полномочия до тех пор, пока их не запросит участник [34]. При этом срок исковой давности исчисляется со дня, когда участник или совет директоров, подавшие заявление, узнали или должны были узнать об указанных обстоятельствах.

Моментом, когда участники узнали о сделке, считается одна из следующих дат:

- дата сообщения обществом информации об оспариваемой сделке в соответствии с законодательством о рынке ценных бумаг;
- дата проведения общего собрания участников по итогам года по вопросу совершения оспариваемой сделки (если материалы, представленные на собрание, содержали информацию по этому вопросу). Срок теряется, если участник длительное время (например, два и более года подряд) игнорировал общие собрания и не запрашивал информацию о деятельности компании. Отдельно Пленум Верховного Суда сформулировал разъяснения о том, когда участника общества следует считать знавшим о нарушениях (п. 3 Постановления Пленума Верховного Суда РФ). Например, в одном из подпунктов сказано, что публичное раскрытие информации о совершении крупной сделки свидетельствует о том, что участники узнали об оспариваемой сделке. Получается, что срок начинает течь с момента публичного раскрытия информации. Кроме того, считается, что участник (акционер) в любом случае должен был узнать об оспариваемой сделке более года назад, если он длительное время (два и более года подряд) не присутствовал на собраниях акционеров и не запрашивал информацию о деятельности компании. Бремя доказывания информации о том, что сторона знала о сделке (например, стороны договорились о ее совершении) или заведомо должна была знать, что сделка является крупной для

компании (например, количественные и качественные критерии соответствовали крупной сделке) и что не было надлежащего согласия на его совершение со стороны автора. По общим правилам, закон не возлагает на третье лицо никакой обязанности проверять до совершения сделки, является ли сделка надлежащим образом уполномоченной и является ли она крупной сделкой.

Наличие в сделке указания на то, что лицо, заключившее ее от имени общества, гарантирует соблюдение всех процедур общества, не может свидетельствовать о добросовестности контрагента. Отказ в признании ничтожной крупной сделки, сделки между заинтересованными лицами или тот факт, что сделка не была оспорена, сам по себе не исключает иска о возмещении убытков за нарушение права пользования или исключения операции. При этом из общества можно будет исключить не только участника (акционера), совершившего крупную оспариваемую операцию в ущерб интересам общества (в том числе в качестве единоличного исполнительного органа), но и тот, кто заказал заключение или проголосовал за его утверждение на общем собрании участников (акционеров). Суд дал мотивированный ответ, что по смыслу ч. ч. 4, 5 ст. 46 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» крупные являются оспоримыми, а не ничтожными[36].

По итогам написания настоящего параграфа можно сделать вывод о том, что оспаривание крупных сделок представляет собой сложный и многоступенчатый процесс, успех которого зачастую связан с субъективным трактованием норм права конкретным судьей.

3.2 Анализ судебной практики признания недействительными крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность

В мае 2014 года Пленум Высшего арбитражного суда РФ (далее по тексту – ВАС РФ) принял постановление № 28 «О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью» [1]. В то же время подход к оспариванию крупных сделок и сделок с заинтересованностью в ходе законодательных реформ «существенно изменился», в связи с чем Верховный суд РФ решил актуализировать разъяснения. Часть разъяснений ВАС РФ осталась актуальной и по сей день и вошла в текст постановления Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2018 № 27 «Об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность» [2] (далее по тексту 16 – постановление № 27), однако были высказаны и принципиально новые позиции.

Верховный Суд РФ о праве на оспаривание крупной сделки, а точнее о лицах, имеющих это право, указал, что лица, имеющие на это право, действуют «от имени общества». В ч. 1 ст. 65.2 ГК РФ прямо указано как одно из право участников корпорации следующее: «... оспаривать, действуя от имени корпорации (пункт 1 статьи 182), совершенные ею сделки по основаниям, предусмотренным статьей 174 настоящего Кодекса или законами о корпорациях отдельных организационно-правовых форм, и требовать применения последствий их недействительности, а также применения последствий недействительности ничтожных сделок корпорации» [41].

В других статьях ГК РФ также можно встретить отдельные права органов управления обществами, связанные с правом оспаривать какие-либо виды сделок (ст. 65.3 ГК РФ и др.) [19]. Пробел в гражданском законодательстве о том, что член совета директоров имеет право, как самостоятельное лицо действовать от имени юридического лица, устранен разъяснением Верховного Суда Российской Федерации, указывающим, что

это юридическое лицо выступает в качестве «законного представителя» общества наравне с другими участниками. Поэтому включение члена совета директоров в круг субъектов, имеющих право оспаривать крупные сделки, видится законодателю согласованным действием [20]. Срок исковой давности по иску о признании крупной сделки недействительной в случае ее пропуска восстановлению не подлежит. Данной нормой законодатель кардинально изменил подход к исчислению срока исковой давности при оспаривании крупных сделок.

Если ранее было установлено, что течение срока исковой давности исчисляется со дня, когда истец узнал или должен был узнать о том, что сделка совершена с нарушением требований законодательства о порядке ее совершения, в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2018 № 27 «Об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность» указано следующее: «Срок исковой давности по искам о признании недействительной сделки, совершенной с нарушением порядка ее совершения, и о применении последствий ее недействительности, в том числе когда такие требования от имени общества предъявлены участником (акционером) или членом совета директоров (наблюдательного совета), исчисляется со дня, когда лицо, которое самостоятельно или совместно с иными лицами осуществляет полномочия единоличного исполнительного органа, узнало или должно было узнать о том, что такая сделка совершена с нарушением требований закона к порядку ее совершения, в том числе если оно непосредственно совершало данную сделку» [45].

В случае, если лицо, осуществляющее полномочия единоличного исполнительного органа, вступило в сговор с другой стороной сделки, срок исковой давности исчисляется со дня выявления таких обстоятельств «... узнало или должно было узнать лицо, которое самостоятельно или совместно с иными лицами осуществляет полномочия единоличного исполнительного органа, иное, чем лицо, совершившее сделку» [46]. Верховный Суд РФ также разъяснил, что именно следует учитывать, если начало исковой давности

определяется в зависимости от того, когда акционер (акционер)-истец узнал или должен был узнать о том, что сделка совершена с нарушением требований законодательства о порядке прекращения.

Новый участник товарищества имеет право оспорить даже сделку, заключенную в день, когда он еще не был участником товарищества. Такая разветвленная система требований к срокам исковой давности и их определению свидетельствует о весьма прогрессивном шаге к удовлетворению требований современного делового оборота. Благодаря очень сложной системе критериев определения момента, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своих прав, обеспечивается высокий уровень защиты прав и законных интересов участников гражданско-правовых отношений. Так в правоприменительной практике по делу № А03-8798/2018 ООО «Союзлифтмонтаж» обратилось с иском к ООО «Евро-Лифт» о признании недействительным ничтожным договора аренды. Истец просил суд удовлетворить иск, обосновывая тем, что совершенная сделка является крупной, решение о совершении которой уполномоченным органом не принималось, и, соответственно, она является недействительной. Арбитражный суд Алтайского края не признал данный аргумент обоснованным, поскольку «в соответствии с п. п. 4,5 ст. 46 федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» крупные сделки являются оспоримыми, а не ничтожными. Доказательства истца о признании спорной сделки недействительной суд не посчитал обоснованными. Исковые требования ООО «Союзлифтмонтаж» не удовлетворил [3].

Если лицо, не было акционером на момент принятия решения Общего собрания акционеров и на момент подачи иска, то такой акционер не вправе оспаривать такие решение. Обжалуемое решение собрания акционеров общества может нарушить права определенного, хоть и выступающего в статусе акционера, но, тем не менее, конкретного лица. И только у этого лица возникает право на обжалование спорного решения [8, с. 66]. Данную точку подтверждает и Определение Верховного Суда Российской Федерации № 307-

ЭС20-12578 от 18 сентября 2020 г. по делу №А13-8608/2019, где суд согласился с судом первой инстанции в том, что требования об отмене решения внеочередного общего собрания не подлежат удовлетворению, поскольку на момент рассмотрения спора один акционер уже не являлся акционером, а другой на момент оспариваемых решений органов управления юридическое лицо не являлось акционером.

По итогам написания настоящего параграфа можно сделать вывод о том, что в российских арбитражных судах на протяжении всего существования институтов крупных сделок и сделок с заинтересованностью рассматривается множество дел об оспаривании сделок данных категорий. В первую очередь такой объем связан с тем, что речь идет зачастую не просто о серьезных денежных суммах, а и о существовании бизнеса в целом, поэтому данной категории уделено особое внимание арбитража, рассматривают дела данной категории только многоопытные и высококвалифицированные судьи [47].

Стоит отметить, что специфика корпоративных споров зачастую осложняется иностранным элементом, что требует от судьи знания практики разрешения такого рода споров за рубежом, поскольку у представителей многих корпораций присутствует вполне обоснованное мнение о том, что все споры должны рассматриваться исключительно судами и именно юридическая поддержка, и опора на правосудие являются чуть ли не единственным способом решить любую, даже самую простую, корпоративную проблему или ситуацию.

Заключение

За последнее десятилетие гражданский транспорт в России претерпел значительные изменения. Новый Гражданский кодекс Российской Федерации, принятые в соответствии с ним и прочие законодательные акты, в целом имеющие отношение к корпоративному праву: об АО, об ООО, государственных и муниципальных унитарных предприятиях, предусматривают множество новых видов операций, ранее неизвестных отечественным органы законодательства.

Однако развитие гражданского оборота требует разработки и других классификационных групп, выделение которых основано не на особенностях правоотношений, порожденных операцией, а на определенных общих целях, достижение которых предопределяет развитие нормального гражданского оборота.

Например, в качестве одного из элементов создания механизма адекватной защиты прав и охраняемых законом интересов участников гражданско-правовых сделок в целом и участников коммерческих обществ в частности законодатель выделил так называемую группу крупных сделок. и создал специальный правовой режим для их регулирования.

Выделение крупных сделок подчинено основной классификации сделок. Следовательно, сделки разных типов могут подпадать под квалификацию сделки в качестве крупной. В случае присутствия определенных элементов сделкой, подпадающей под крупную, может быть договор дарения, купли-продажи, залога, поручительства и так далее.

Указанные субъекты управления бизнесом осуществляют большое количество разнообразных сделок. Какие-либо из этого перечня считаются интересными людям, имеющим влияние на деятельность этих лиц и вольно или невольно - определять условия сделки. В целях снижения рисков злоупотребления в данном случае, в законодательство также введено понятие «заинтересованность в сделке». В то же время многочисленные и

разнообразные корпоративные войны выявили множество правовых проблем в применении корпоративного права к данным сделкам. При этом как крупные, так и миноритарные акционеры недовольны регламентом. Первая – потому что закон существенно ограничивает их права распоряжаться имуществом общества, предусматривая понятия крупных сделок и сделок с заинтересованностью, и устанавливает комплекс мер по защите самого акционерного общества и его акционеров в связи с такие сделки.

По итогам написания настоящей работы можно сделать следующие выводы.

Определение и изучение общей характеристики крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, в том числе исследование возникновения и исторического развития сделки как правовой категории, изучение понятия и правовой природы крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность дало понимание самой сути правового института корпоративной сделки в целом и крупной сделки и сделки с заинтересованностью в частности.

Изучение процесса совершения крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность согласно законодательству Российской Федерации, в том числе порядка совершения таких сделок и форм их одобрения позволило понять все этапы совершения корпоративных сделок, что дает в дальнейшем возможность применить указанные навыки на практике.

Определение порядка и стадий признания недействительными крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, в том числе анализ судебной практики по данному вопросу позволили более подробно исследовать все значительные и менее важные нюансы процедур совершения корпоративной сделки, в современной правоприменительной практике подробное изучение вышеназванных вопросов имеет существенное значение, представляя собой довольно перспективное направление юриспруденции в государстве, стремящемся занять определенную нишу в

экономике и бизнесе транснационального уровня. Именно корпоративная культура представляет собой тот маяк, который характеризует общую правовую культуру страны в целом, процедуры совершения сделок внутри государства показывают, насколько защищенным является бизнес в том или ином аспекте, каким образом предприниматели реализуют свои финансовые и экономические права, исполняют свои обязательства перед другими участниками рынка и государством, каким образом государство защищает права и интересы бизнес-сообщества при помощи нормативно-правовой базы и правоприменительной судебной практики.

Автор считает, что цель написания выпускной работы достигнута им в полном объеме, выполнены все поставленные перед проведением исследования задачи, выявлены основные проблемы, существующие в действующем законодательстве по теме исследования и обозначены пути решения данных проблем.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Анненков К.Н. Система русского гражданского права. Т. I. Введение и общая часть. 2-е изд. – СПб. Тип. М.М. Стасюлевича, 1899. – 672 с.
2. Буткова О.В. Применение положений о сделках, в совершении которых имеется заинтересованность: соотношение императивных и диспозитивных начал // Соотношение императивных начал в корпоративном праве / Под ред. И.С. Шиткиной. М., 2016. 192 с.
3. Габов А.В. Сделки с заинтересованностью в практике акционерных обществ: проблемы правового регулирования. М.: Статут, 2015. 173 с.
4. Голубева, Т. М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Т.М. Голубева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. – 256 с. – (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-857-1. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1780132> (дата обращения: 12.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
5. Grimm Д.Д. Основы учения о юридической сделке в современной немецкой доктрине пандектного права. Прологомены к общей теории гражданского права. Т. 1. – СПб., 1900. – 320 с.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ (в ред. ФЗ от 25 февраля 2022 г. № 20-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
7. Гражданское право: учебник: в 2 томах. Том 1 / под общ. ред. М.В. Карпычева, А.М. Хужина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 447 с. – (Высшее образование: Специалитет). — DOI 10.12737/1184792. - ISBN 978-5-16-016568-4. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1184792> (дата обращения: 29.03.2022).
8. Еременко Ю. Сделки с заинтересованностью: новеллы правоприменения // Корпоративный юрист. 2017. № 10. С. 42 - 44.

9. Искусство заключать сделки / Дональд Трамп. Пер. с англ. Н. Захарович. – М.: Манн, Иванов и Фарбе, 2013. 304 с.

10. Князькин С. И. Гражданское право и цивилистический процесс: словарь-справочник / С.И. Князькин, С.Н. Хлебников, И.А. Юрлов. – Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2022. – 256 с. - ISBN 978-5-9558-0411-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1216473> (дата обращения: 19.03.2022).

11. Кранихфельд А. Начертание российского гражданского права в историческом его развитии. Составленное для Императорского училища правоведения. – СПб.: Тип. 3 Отд-ния Собств. е. и. в. канцелярии, 1843. – 354 с.

12. Козина Е.А. К вопросу о статусе выбывшего члена совета директоров акционерного общества//Юридическая наука. №4 2022.

13. Кондрашов А.С. Проблема определения стоимости имущества для целей крупных сделок//Образование. Наука. Научные кадры.2022 / № 1. С.19-21.

14. Консультант Плюс. Толковый словарь//http://www.consultant.ru/law/ref/ju_dict/word/oficialnyj_dokument.

15. Кожаква З.Ш., Маскова Д.А. Правовое регулирование крупных сделок и сделок с заинтересованностью в российском и англосаксонском праве: сравнительно-правовой анализ//Образование и право.2020. № 4. С.538-544.

16. Кузнецов А.А. Реформа крупных сделок и сделок с заинтересованностью. Что изменилось в регулировании // Арбитражная практика. 2017. № 1. С. 72-78.

17. Лapidус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: учебник / Л.В. Лapidус. –Москва: ИНФРА-М, 2022. –479 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – DOI 10.12737/textbook_5ad4a78dae3f27.69090312. – ISBN 978-5-16-013640-0. –

Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862068> (дата обращения: 12.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

18. Лапушта М. Г. Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапушта. – изд. испр. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 384 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978-5–16-006602-8. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832436> (дата обращения: 14.04.2022).

19. Налбандян Е. Л., Сазонова М. А. Привлечение директора к ответственности за причиненные организации убытки // Российское право: образование, практика, наука. 2021. № 2. С. 38–48.

20. Новоселова А. А. Вещные иски: проблемы теории и практики: монография / А. А. Новосёлова, Т. П. Подшивалов. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 279 с. – (Научная мысль). – ISBN 978-5-16-005589-3. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1819255> (дата обращения: 12.05.2022).

21. Макарова О.А. Алгоритм получения согласия на совершение сделок с заинтересованностью в хозяйственных обществах // Законы России: опыт, анализ, практика. 2017. № 3. С. 63-69.

22. Мейер Д.И. Русское гражданское право (в 2 ч.). По исправленному и дополненному 8-му изд., 1902. Изд. 2-е, испр. / Д.И. Мейер. – М.: Статут, 2000. – 831 с.

23. Перова Ю.А. Новеллы в законодательстве о крупных сделках и сделках с заинтересованностью // Образование и право. 2017. № 4. С. 37-40.

24. Покровский И.А. История римского права / Вступит. статья, переводы с лат., научн. ред. и коммент. А.Д. Рудокваса. – СПб.: Издательско-торговый дом «Летний Сад», 1998. – 560 с.

25. Постановление Пленума ВС РФ от 26.06.2018 № 27 «Об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность»// СПС КонсультантПлюс.

26. Постановление Пленума ВАС РФ от 16 мая 2014 г. № 28 (в ред. от 26.06.2018 г.) «О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью» // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163615/

27. Романова Е. Н. Гражданское право. Общая часть: учебник / Е.Н. Романова, О.В. Шаповал. – Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. – 202 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – <https://doi.org/10.12737/20853>. - ISBN 978-5-369-01595-7. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1838386> (дата обращения: 27.02.2022).

28. Рынок ценных бумаг: учебник / В. А. Татьянникова, Е. А. Разумовская, Т. В. Решетникова [и др.]; под общ. ред. В. А. Татьянникова. – 2-е изд., стер. – Москва: ФЛИНТА: Изд-во Урал. ун-та, 2022. – 496 с. - ISBN 978-5-9765-5025-4 (ФЛИНТА); ISBN 978-5-7996-2758-4 (Изд-во Урал. ун-та). - Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1891288> (дата обращения: 12.06.2022).

29. Самылин, А. И. Корпоративные финансы: учебник / А.И. Самылин. – изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 472 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). –DOI 10.12737/914. – ISBN 978-5-16-008995-9. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1846445> (дата обращения: 12.06.2022).

30. Тымчук Ю. А. Крупные сделки и сделки с заинтересованностью: новеллы законодательства // Молодой ученый. 2017. №1. С. 359-361.

31. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 (в ред. ФЗ от 1 апреля 2022 г. № 77-ФЗ) // Собрание законодательства РФ.1996. № 6. Ст. 492.

32. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ (в ред. ФЗ от 25 февраля 2022 г. № 25-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 1. Ст. 1.

33. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в ред. ФЗ от 25 февраля 2022 г. № 25-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 7. Ст. 785.

34. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ (в ред. ФЗ от 16 апреля 2022 г. № 114-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 17. Ст. 1918.

35. Цыденова В.С. Недействительность крупных сделок и сделок с заинтересованностью // Аллея науки. 2017. Т. 2, № 10. С. 604-607.

36. Чантурия Л. Л. Введение в общую часть гражданского права (сравнительно-правовое исследование с учетом некоторых особенностей постсоветского права) - М.: Статут, 2006. - 349 с.

37. Шевчук С.С., Мельникова М.П. Сделки с недвижимостью в корпоративном праве // Вестник Юридического факультета Южного федерального университета. 2020. Т. 7, № 4. С. 64–68.

38. Шестакова Е.В. Проблемы крупных сделок и сделок с заинтересованностью // Советник юриста. 2016. № 10. С. 39-46.

39. Шиткина И.С. Экстраординарные сделки, совершаемые хозяйственными обществами. М.: Статут, 2017. 142 с.

40. Contract Law: An Introduction to the English Law of Contract for the Civil Lawyer URL: <https://www.amazon.com/Contract-Law-Introduction-English-Lawyer/dp/1841135771>

41. Davies P. Introduction to Company Law. – 3rd ed. – Oxford University Press, 2020. – 400 p. 29.

42. Gerner-Beuerle C., Schillig M. Comparative Company Law. – Oxford University Press, 2019. – 1280 p.

43. Manigk A. Tatsachen, juristische. Handwörterbuch der Rechtswissenschaft. B.5. – Berlin & Leipzig, 1928, P.847.

44. Orenn Claff. Pitch Anything: An Innovative Method for Presenting, Persuading, and Winning the Deal. URL: <https://www.amazon.com/Pitch-Anything-Innovative-Presenting>.

45. Oren Claff. Flip the Script: Getting People to Think Your Idea Is Their Idea. URL: <https://www.amazon.com/Flip-Script-Getting-People-Think/dp/052553394X>.

46. Velasco J. The Diminishing Duty of Loyalty, *Washington and Lee Law Review*, 2018, vol. 75, iss. 2, pp. 1035–1097.

47. William G. A. The Fiduciary Duty of Care: A Perversion of Words, *Akron Law Review*, 2005, vol. 38, iss. 1, pp. 181–206.