

ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ «КРУПНЫХ СДЕЛОК» В РОССИЙСКОЙ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ

Ермакова Алёна Сергеевна

магистрант Федерального государственного автономного образовательного учреждения
Российский государственный гуманитарный университет, РФ, г. Москва

PROBLEMS OF QUALIFICATION OF "LARGE TRANSACTIONS" IN RUSSIAN LAW ENFORCEMENT PRACTICE

Alena Ermakova

Master's student, Federal State Autonomous Educational Institution Russian State Humanitarian University, Russia, Moscow

Аннотация. В статье рассматривается проблема несоответствия количественного и качественного критериев, определяющих сделки в качестве крупных, процедуре совершения указанных сделок. Автором работы поднимается вопрос наличия целесообразности действия норм специальных законов Российской Федерации, регулирующих процедуру заключения и надлежащего оформления крупных сделок.

Abstract. The article considers the problem of inconsistency of quantitative and qualitative criteria defining transactions as major transactions, the procedure of making these transactions. The author of the work raises the question of the expediency of the norms of special laws of the Russian Federation regulating the procedure of conclusion and proper registration of major transactions.

Ключевые слова: крупная сделка, количественный критерий, качественный критерий, хозяйственное общество, имущество, корпоративное одобрение, органы управления.

Keywords: major transaction, quantitative criterion, qualitative criterion, business company, property, corporate approval, management bodies.

Для эффективного применения норм отечественного законодательства среди участников гражданского оборота необходимо, чтобы законодательные нормы были максимально ясными, толковались однозначно и исключали возможности двойственного восприятия. Данный тезис актуален не только для правовых норм, регулирующих ключевые вопросы жизни и деятельности граждан, но и для специальных правовых институтов, например, правового института крупных сделок. Рассмотрим этот вопрос детальнее.

Перед началом исследования необходимо обратиться к самому понятию «крупная сделка», а также проанализировать мотивы, в связи с наличием которых законодатель выделяет такие сделки в отдельную категорию и требует соблюдения специальных правил и процедур для их совершения и последующего исполнения.

В целях определения понятия «крупная сделка» в Российской Федерации рассмотрим основные законодательные акты, регламентирующие деятельность хозяйственных обществ, а именно: а) ФЗ «Об акционерных обществах» [2, с. 11]; б) ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [3, с. 11].

Исходя их норм статьи 78 ФЗ «Об акционерных обществах» и статьи 46 ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» под крупной сделкой понимается сделка (или несколько взаимосвязанных сделок), выходящая за пределы обычной хозяйственной деятельности и при этом:

- связанная с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения обществом прямо либо косвенно имущества, цена или балансовая стоимость которого составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов общества, определенной по данным его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату;
- предусматривающая обязанность общества передать имущество во временное владение и (или) пользование либо предоставить третьему лицу право 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 его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату.

Определив теоретическую основу, необходимо обратиться к реальной жизни, а именно к вопросу о практической значимости формирования особого правового режима для института крупных сделок.

Как было отмечено выше, вопрос совершения крупных сделок неразрывно связан с деятельностью хозяйственных обществ – акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью. В соответствии со статьей 50 Гражданского кодекса Российской Федерации хозяйственные общества являются коммерческими юридическими лицами, деятельность которых прямо направлена на извлечение прибыли [1, с. 11].

Успешность и прибыльность коммерческих инициатив, реализуемых рассматриваемыми юридическими лицами, зависят от уровня развитости компетенций и профессионализма лиц, принимающих решения о заключении соответствующих гражданско-правовых сделок. Однако, безусловно, невозможно избежать и негативных последствий в виде наступления возможных рисков. Как верно в свое время отметил Ал Нейбарт, основатель журнала USA Today: «Результат управления без риска – бизнес без выигрыша и удовольствия» [9, с. 12].

Основные бизнес-риски связаны, несомненно, с принятием опрометчивых и необдуманных управленческих решений единоличным исполнительным органом общества, которые в значительной степени выходят за рамки нормального предпринимательского риска. Например, заключение сделок на условиях, заведомо невыгодных для хозяйственного общества.

Важно отметить, что риск коммерческой деятельности подразумевает вероятность, что фактическая прибыль предпринимателя окажется гораздо меньше запланированной. Таким образом, чем выше предполагается прибыль, тем выше риск ее потери.

Вернемся к вопросу необходимости введения особого правового режима для совершения крупных сделок.

Посредством формирования особого правового режима для института крупных сделок законодатель преследует следующие цели:

- обеспечение защиты интересов участников и акционеров хозяйственных обществ (в первую очередь миноритариев), которые заинтересованы в защите своих имущественных интересов;
- поддержание баланса в гражданском обороте посредством его защиты от совершения хозяйственными обществами сделок на условиях, значительно отличающихся от рыночных.

Таким образом, институт крупных сделок с его сложной и многоступенчатой структурой введен и внедрен в правоприменительную практику с целью минимизации потенциальных негативных последствий и рисков.

Однако, бесспорно, необходимо обратиться к практике: как судебным актам, так и действительным кейсам практикующих юристов и специалистов, с целью проведения анализа, насколько действующие нормы в российском законодательстве, предусматривающие особенные правила для совершения крупных сделок, соответствуют запросу субъектов ведения бизнеса, а именно: насколько эффективны специальные законы (ФЗ «Об акционерных обществах» и ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью») в вопросе минимизации вышеописанных негативных последствий и рисков.

При этом, из системного толкования норм и разъяснений высшей судебной инстанции, изложенных в пункте 9 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 26.06.2018 № 27 (далее – Постановления Пленума ВС № 27) следует, что для квалификации сделки как крупной необходимо установить одновременное наличие двух основных критериев:

- количественного (стоимостного) критерия;
- качественного критерия [4, с. 11].

Количественный критерий заключается в следующем: предметом сделки является имущество, в том числе права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации, цена или балансовая стоимость (а в случае передачи имущества во временное владение и/или пользование, заключения лицензионного договора – балансовая стоимость) которого составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов общества, определенной по данным его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату.

В свою очередь, качественный критерий заключается в следующем: сделка выходит за пределы обычной хозяйственной деятельности, то есть совершение сделки приведет к прекращению деятельности общества или изменению ее вида либо существенному изменению ее масштабов.

В соответствии с действующим гражданским законодательством, а также сложившейся корпоративной практикой, процедура совершения крупных сделок требует одобрения таких сделок со стороны органов управления хозяйственных обществ – высшего органа управления: общего собрания участников / акционеров, а также коллегиального органа управления: совета директоров, наблюдательного совета.

Вышеупомянутая процедура может выражаться как в получении предварительного согласия, когда крупная сделка только планируется к заключению, так и в последующем корпоративном одобрении, то есть, когда на момент принятия решения исполнительными органами соответствующего хозяйственного общества сделка уже реализована.

Следует более детально остановиться на вопросе предоставления предварительного согласия на совершение крупной сделки хозяйственным обществом. Понимая специфику применения указанной корпоративной процедуры можно сделать вывод, что в процессе предварительного рассмотрения, согласования и одобрения сделки органами управления в полной мере могут быть выявлены различные риски и последующие негативные последствия, причиненные вследствие будущего заключения сделки. Таким образом, в данном случае выполняется поставленная цель – предотвратить потери, которые потенциально может понести юридическое лицо ввиду опрометчивых действий со стороны единоличного исполнительного органа.

С другой стороны, требуется дополнительное исследование. В частности, как было отмечено, при предварительном согласии на совершение сделки одобрение органов управления получается до момента заключения сделки. То есть, процесс согласования может продлиться длительное время, а к моменту окончательного заключения сделки есть вероятность потери количественного критерия для квалификации сделки как крупной, так как балансовая стоимость активов компании может быть значительно увеличена.

Для наглядности приведем пример:

Балансовой стоимости активов общества с ограниченной ответственностью «Креатив» (далее – ООО «Креатив») по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату перед заключением потенциальной сделки составляет 1 000 000 000 (Один миллиард) рублей. В свою очередь стоимость сделки оценивается в 275 000 000 (Двести семьдесят пять миллионов) рублей. В связи с тем, что предмет предполагаемой к заключению крупной сделки является имущество, цена которого составляет от 25 % до 50 % балансовой стоимости активов ООО «Креатив», то возникла необходимость получения предварительного согласия со стороны Совета директоров ООО «Креатив». На протяжении пяти месяцев члены Совета директоров рассматривали существенные условия сделки, проводили анализ на предмет выявления возможных негативных последствий вследствие заключения крупной сделки. По итогу Совет директоров заключил – дать согласие на совершение указанной крупной сделки. К тому моменту, главный бухгалтер ООО «Креатив» уже сформировал обновленную бухгалтерскую (финансовую) отчетность и подписал ее у Генерального директора ООО «Креатив». Согласно отчетности, балансовой стоимости активов стала равна 1 185 000 000 (Одному миллиарду ста восьмидесяти пяти миллионам) рублей. Таким образом, в процессе получения предварительного согласия на совершение сделки сделка утратила свое соответствие количественному критерию, а именно: ее стоимость стала менее 25 % балансовой стоимости активов ООО «Креатив».

Напротив, обратимся к процедуре последующего одобрения крупных сделок. Смысл такого порядка корпоративного одобрения заключается в том, что органы управления согласовывают существенные условия уже заключенной и реализованной сделки. Естественно, возникают вопросы. Каковы последствия неодобрения уже совершенной сделки? Будет ли крупная сделка, совершенная без необходимого корпоративного одобрения, признана недействительной? Будут ли в таком случае нарушены права контрагента – второй стороны по сделке?

В соответствии со статьей 79 ФЗ «Об акционерных обществах» и статьей ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» суд отказывает в удовлетворении требований о признании крупной сделки, совершенной в отсутствие надлежащего согласия на ее совершение, недействительной при наличии обстоятельства – при рассмотрении дела в суде не доказано, что другая сторона по данной сделке знала или заведомо должна была знать о том, что сделка являлась для общества крупной сделкой, и (или) об отсутствии надлежащего согласия на ее совершение.

Следовательно, напрашивается вывод, что в случае, если нарушена процедура корпоративного одобрения крупной сделки (как предварительное согласие, так и последующее одобрение), а контрагент не подразумевал об этом факте, то не представляется возможным признание такой крупной сделки недействительной.

Исходя из изложенного, автор полагает, что последующее корпоративное одобрение крупных сделок в целом на практике нецелесообразно, поскольку отсутствуют основания для признания сделки недействительной ввиду неосведомленности второй стороны – контрагента. Более того, необходимо учитывать, что последующее одобрение сделок не только нецелесообразно, но и во многих случаях рискованно, например, существует вероятность финансовых потерь ввиду постоянно изменяющихся рыночных условий, что может сделать изначально сделанные предложение и анализ по сделке устаревшими.

Для разрешения указанного несоответствия на практике необходимо ограничить возможность получение корпоративного одобрения крупной сделки исключительно способом дачи предварительного согласия, о чем информировать контрагента, а также в случае необходимости предоставлять все корпоративные документы, в том числе для того, чтобы у стороны по сделке отсутствовали основания предполагать наличие недобросовестного поведения.

Также в настоящей статье стоит уделить внимание и второму критерию для признания сделки крупной – качественному критерию.

Крупной сделкой может быть признана не только самостоятельная сделка, но и несколько взаимосвязанных сделок, которые соответствуют установленным законодательством критериям.

Российские суды отмечают, что заключение множества сделок, преследующих одну экономическую цель, является нормальной практикой делового оборота и не носит противозаконный характер.

Признаки, позволяющие установить взаимосвязанность сделок не закреплены на законодательном уровне, при этом, в пункте 14 уже упомянутого выше Постановления Пленума ВС № 27 указано, что о взаимосвязанности сделок, совершенных хозяйственным обществом, применительно к пункту 1 статьи 78 ФЗ «Об акционерных обществах» и пункту 1 статьи 46 ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», могут свидетельствовать такие признаки, как:

- преследование единой хозяйственной цели при заключении сделок, в том числе общее хозяйственное назначение проданного (переданного во временное владение или пользование) имущества;
- консолидация всего отчужденного (переданного во временное владение или пользование) по сделкам имущества у одного лица;
- непродолжительный период между совершением нескольких сделок.

В качестве практического примера взаимосвязанности сделок можно привести следующее дело.

Признавая договоры купли-продажи автомобилей недействительными, суд апелляционной инстанции исходил из того, что указанные юридически значимые действия являются взаимосвязанными элементами единой сделки по выводу активов должника в преддверии и во время его банкротства, заключенных в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов должника. При этом суд указал, что взаимосвязанными могут быть признаны такие сделки, которыми опосредуется ряд хозяйственных операций, направленных на достижение одной общей (генеральной) экономической цели [5, с. 12].

Во втором споре суд сделал обратный вывод, то есть признал, что совокупность кредитных соглашений, которые заключались организациями, входящими в один холдинг, с банком, не являются взаимосвязанными и не образуют крупную сделку. Приходя к указанному выводу, суд отметил, что взаимная зависимость и влияние сделок друг на друга отсутствуют, условия совершения каждой из спорных сделок не зависели от обстоятельств заключения другой сделки [6, с. 12].

Примеры наглядно демонстрируют, что законодательство в сфере регулирования применения качественного критерия в отношении крупных сделок истолковывается на практике неоднозначно. Более того, двойственная трактовка описываемой нормы предполагает возникновения множества подобных спорных ситуаций, отягощая правоприменительную практику и процесс формирования единой позиции у судебных органов.

В российской правовой доктрине сделки, которые могут в значительной степени повлиять на права и интересы участников/акционеров хозяйственных обществ и в связи с чем имеют особый порядок заключения, именуют термином «экстраординарные сделки». Следует отметить, что российское законодательство не содержит упоминаний данного термина.

Так, Долинская В.В. в своей статье «Обзор новелл корпоративного права» дает определение экстраординарным сделкам: «Напомним, что таковыми мы называем сделки, не относящиеся к обычной хозяйственной деятельности, т.е. выходящие за ее пределы, отличающиеся специальными: субъектным составом, предметом, процедурой заключения и исполнения, последствиями несоблюдения требований к действительности таких сделок и т.д.» [7, с. 12].

Ефимов А.В. в отношении экстраординарных сделок указывает следующее: «Весьма ярко ориентирование на индивидуальные масштабы деятельности юридических лиц проявляется при правовом регулировании и дальнейшей квалификации экстраординарных сделок. Дело в

том, что, если сделка для юридического лица выходит за пределы его обычной хозяйственной деятельности, такая сделка может быть квалифицирована как крупная сделка или (и) как сделка с заинтересованностью. Соответственно, данная квалификация влечет особый порядок совершения сделок» [8, с. 12].

Исходя из изложенного, можно прийти к выводу, что законодатель намеренно создает особые, порой сложные для толкования и осуществления правила для совершения крупных сделок с целью обезопасить субъектов предпринимательской деятельности от возможного наступления непредвиденных рисков.

Однако, как мы видим в результате приведенных примеров, нормы российского законодательства, направленные на реализацию особого режима в отношении таких экстраординарных сделок как крупные, не всегда решают поставленные задачи.

Автором статьи предлагается рассмотреть вариант усовершенствования толкования и внедрения понятия «экстраординарных сделок». Исходя из принципов и целей ведения любого бизнеса, можно смело предположить, что для большой и набирающей обороты компании сделка, целью которой является дальнейшее развитие и становление бизнеса, будет более весомой и значимой, нежели рядовая сделка, сумма которой превысит законодательно установленный порог. Таким образом, для признания сделки экстраординарной необходимо установление основного и обязательного критерия относительно качественной характеристики – предмет сделки составляет существенно ценные для целей хозяйственного общества активы.

Говоря о современном построении бизнеса, его целях и задачах, нельзя не согласиться с тем, что наиболее важным аспектом является творческий потенциал, который ложится за основу при оценке критериев наиболее важных и ценных активов для компании.

Резюмируя вышеизложенное, можно прийти к следующему общему выводу: в современном обществе, где важная роль отведена социальному прогрессу, инновациям, высоким технологиям, постепенно утрачивается целесообразность выделения отдельного, обособленного института крупных сделок. Основываясь на правоприменительную статистику, специальный режим совершения указанных сделок ввиду своего неоднозначного толкования лишь порождает многочисленные дискуссии.

Автор считает, что для более эффективной защиты как интересов субъектов предпринимательской деятельности, так и поддержания здорового развития рыночных отношений в целом, необходимо закрепить на уровне законодательства понятия экстраординарных сделок с четким выделением качественных критериев, которые будут коррелироваться между собой.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024, с изм. От 31.10.2024) // Электронный ресурс: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ // СПС «КонсультантПлюс»;
2. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ // Электронный ресурс: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ // СПС «КонсультантПлюс»;
3. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 №14-ФЗ // Электронный ресурс: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ // СПС «КонсультантПлюс».
4. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 26.06.2018 № 27 // Электронный ресурс: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_301033/ // СПС «КонсультантПлюс»

5. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 24.04.2024 № Ф04-6090/2023 по делу № А45-6058/2022 // Электронный ресурс: <https://kad.arbitr.ru/Card/43a3f9fb-032f-43fb-9ba0-8104d2ad108e> // Электронный сервис «Картотека арбитражных дел»;
6. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 16.07.2018 по делу № А67-4193/2017 // Электронный ресурс: www.kad.arbitr.ru/Card/9fc186f1-5753-4daa-8570-b87975981b94 // Электронный сервис «Картотека арбитражных дел».
7. Долинская В.В. Обзор новелл корпоративного права // Законы России: опыт, анализ, практика. 2020. № 10. С. 3 - 13.
8. Ефимов А.В. Влияние экономических характеристик (показателей) на правовое положение юридических лиц: монография. Москва: Проспект, 2024. 376 с.
9. Сетевое издание «forbes.ru»: сайт. – URL: <https://www.forbes.ru/forbeslife/524967-glavnoj-temoj-vtorogo-sezona-igry-v-kal-mara-stanet-haotichnoe-razdelenie-obsestva> (дата обращения: 08.11.2024).