Филиппова Олеся Сергеевна. Крупные сделки хозяйственных обществ по законодательству Российской Федерации: диссертация ... кандидата юридических наук: 12.00.03 / Филиппова Олеся Сергеевна;[Место защиты: Национальный исследовательский Томский государственный университет].- Томск, 2014.- 244 с.

**Содержание к диссертации**

Введение

**ГЛАВА 1. Возникновение и развитие института крупных сделок в российском и зарубежном законодательстве .19**

1. Ограничение полномочий исполнительных органов корпораций в дореволюционный, советский и современный периоды развития России 19

2. Императивные и диспозитивные начала регулирования крупных сделок хозяйственных обществ в современном российском законодательстве 36

3. Институт крупных сделок в корпоративном законодательстве стран англосаксонской и романо-германской правовых систем 43

**Глава 2. Понятие, признаки и виды крупных сделок хозяйственных обществ 52**

1. Общие положения об институте крупных сделок. Критерии отграничения крупных сделок хозяйственных обществ от крупных сделок других юридических лиц 52

2. О соотношении понятий «имущество» и «активы» в целях оценки сделки на крупность 65

3. Понятие и признаки крупных сделок хозяйственных обществ 74

4. Классификация крупных сделок хозяйственных обществ 89

5. Крупные сделки хозяйственных обществ, совершенные в процессе обычной хозяйственной деятельности и иные крупные сделки, не требующие одобрения 110

6. Взаимосвязанные сделки, договор и дополнительное соглашение, мировое соглашение как крупные сделки .124

**Глава 3. Заключение крупных сделок хозяйственным обществом 142**

1. Порядок принятия и оформления решений об одобрении крупных сделок хозяйственных обществ 142

2. Недействительность крупных сделок и ее последствия 169

3. Ответственность органов управления хозяйственным обществом за нарушения порядка заключения крупных сделок 187

Заключение .202

Библиографический список 207

## Императивные и диспозитивные начала регулирования крупных сделок хозяйственных обществ в современном российском законодательстве

Поскольку исследование вопроса об ограничении полномочий исполнительных органов невозможно без обращения к понятию «корпорация» представляется целесообразным остановиться на его рассмотрении. Термин «корпорация» имеет иностранное происхождение и с позднелатинского переводится как объединение, сообщество,26 обозначающее права юридической личности в Римской империи в императорский период (начиная с 160-х годов н.э.)27.

На протяжении долгого времени термин «корпорация» являлся синонимом термина «юридическое лицо»28. К существенным признакам юридического лица относились: имущественная обособленность, самостоятельная ответственность по своим долгам, возможность для корпорации вступать в правоотношения со своими участниками, а также выступать в качестве истца и ответчика в суде.29

Только после того, как германский юрист Штифтунг ввел в цивилистику понятие «учреждение», корпорацию стали понимать как юридическое лицо, основанное на членстве, участии30.

Анализируя мнения российских цивилистов, С.Д. Mогилевский заключает, что в российской доктрине XIX века термин «корпорация», подобно германским концепциям, использовался как родовое понятие для группы юридических лиц, внутри которой выделялись два вида корпораций: публичные и частные. Частные корпорации в российском праве именовались торговыми товариществами31.

Современное понимание «корпорации» различными учеными трактуется неоднозначно. По мнению Н.В. Козловой, к числу корпораций относятся все хозяйственные товарищества и общества, кооперативы, общественные и религиозные организации, некоммерческие партнерства, объединения юридических лиц и другие юридические лица, основанные на корпоративных началах (принципах членства, участия)32.

Козлова Н.В. Понятие и сущность юридического лица. Очерк истории и теории. М., 2003. С. 215. И.С. Шиткина к корпорациям относит как коммерческие организации -хозяйственные общества, кооперативы, так и некоммерческие - ассоциации (союзы), некоммерческие партнерства, потребительские кооперативы33. Т.В. Кашанина также выделяет коммерческие и некоммерческие корпорации, но к коммерческим, в отличие от И.С. Шиткиной, не относит кооперативы. Таким образом, к коммерческим (предпринимательским) корпорациям, по мнению Т.В. Кашаниной, относятся общества с ограниченной и дополнительной ответственностью, акционерные общества и объединения корпораций34. Указанный выше подход к понятию «корпорация», разделяемый Н.В. Козловой, И.С. Шиткиной, Т.В. Кашаниной именуется в доктрине корпоративного права широком. Этот подход нашел отражение в ГК РФ. Федеральным законом от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ (далее по тексту ФЗ от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ) 35 в ГК РФ включена статья 65.1, в соответствии с которой юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган (общее собрание участников), являются корпоративными юридическими лицами (корпорациями). К ним относятся хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации, ассоциации (союзы), товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации, а также общины коренных малочисленных народов Российской Федерации.

Бесспорно то, что членство является признаком, свойственным корпорации. Однако одного только этого признака недостаточно, чтобы организация стала корпорацией. В связи с этим, представляется верным выделение собственно корпораций и организаций «корпоративного типа», основанных на принципе членства участников (П.В. Степанов36, Н.Г. Фроловский37).

Далее рассмотрим узкий подход к понятию «корпорация». С.Д. Могилевский и И.А. Самойлов приходят к выводу о том, что корпорации – это коммерческие организации в форме хозяйственных обществ38. Данная точка зрения разделяется еще рядом авторов: В.А. Потаповым39, О.А. Макаровой40, Т.В. Летутой41, И.П. Пушкаревым42. Следует согласиться с тем, что корпорации – это только коммерческие организации. Некоммерческие организации лишены сущностных начал, свойственных корпорациям. Как справедливо отмечает Т.В. Летута, корпорация должна состоять из равноправных участников, делегировавших часть своих полномочий на управление определенным органам. Эта система управления неизбежно порождает некие разногласия43 в интересах различных участников корпорации (их различных групп) и управленцев. Все их стремления должны сводиться к оптимальности деятельности общества с целью получения стабильно высокого дохода. Данные противоречия и составляют сердцевину корпоративного управления. Некоммерческие юридические лица предполагают либо полное отстранение учредителей от участия в управлении организацией, либо такие условия взаимоотношений между участниками и самой организацией, которые не вписываются в традиционное понимание корпоративных отношений. В связи с этим, Т.В. Летута приходит к выводу о том, что к корпорациям относятся только хозяйственные общества44.

## Институт крупных сделок в корпоративном законодательстве стран англосаксонской и романо-германской правовых систем

В ст. же 2191 Свода законов, наоборот, предусматривалась возможность товарищества или компании внести дополнительные нормы, ограничивающие полномочия правления.

Интересное толкование нормы «о крупных сделках» получили в вышеупомянутом «Проекте уставов товариществ на паях и акционерных обществ» И. Лурье. В соответствии с параграфом 30 Проекта Правление производит расходы по сметам, ежегодно утверждаемым общим собранием акционеров. Собранию предоставляется определить, до какой суммы правление может расходовать сверх сметного назначения, в случаях, не терпящих отлагательства, с ответственностью перед общим собранием акционеров за необходимость и последствия сего расхода: о каждом таком расходе должно быть представляемо на усмотрение ближайшего общего собрания63.

Таким образом, согласно представленному толкованию все решения о размере расходования имущества общества принимает общее собрание акционеров. Как исключение из общего правила, Правление может принять такое решение при наличии одновременного соблюдения трех условий: если случай подпадает под критерий «не терпящий отлагательства»,64 если требуется совершить расход, превышающий указанный в смете, если расход не превышает суммы, заранее определенной для таких случаев общим собранием акционеров.

Нормы о «крупных сделках» получали закрепление в уставах конкретных обществ65. В современном законодательстве о хозяйственных обществах66 в императивной форме сформулировано свыше какой суммы сделка должна быть одобрена советом директоров либо общим собранием акционеров, участников общества. Никаких исключений, когда бы исполнительный орган мог расходовать самостоятельно сверх определенной суммы, не предусмотрено. Таким образом, можно прийти к выводу, что нормы, ограничивающие полномочия исполнительного органа в дореволюционный период, отличались большей диспозитивностью, что проявлялось в возможности обществ самостоятельно определить предельный размер средств, которые общество могло разрешить к расходованию правлением, и наличии «правила-исключения», когда правление могло расходовать суммы, превышающие размер, заранее определенный общим собранием акционеров компании. Следует также отметить, что в дореволюционный период не было понятия «крупная сделка». Вместе с тем можно с уверенностью сказать, что нормы Свода законов, уставов конкретных обществ, ограничивающие полномочия правления, – это тот правовой материал, который вырос и оформился впоследствии в самостоятельный институт крупных сделок.

Все вышеизложенное об ограничении полномочий исполнительных органов корпораций в дореволюционной России относилось к акционерным обществам (товариществам, компаниям на акциях). Что касается обществ с ограниченной ответственностью67, то исходя из анализа дореволюционного российского законодательства такой организационно-правовой формы юридического лица закреплено не было. Однако цивилисты того времени задавались вопросом о возможном ее существовании. Так, К.П. Победоносцев в своем «Курсе гражданского права» писал: «Возможно ли у нас, в настоящем состоянии закона, 31

вне формы акционерной и товарищества на вере, в коем предполагается хотя одно лицо, неограниченно ответственное, - товарищество простых вкладчиков или пайщиков с ответственностью, ограниченною лишь вкладом каждого лица?»68. Ответ дореволюционных правоприменителей на этот вопрос был отрицательным. Так, в деле Калинина-Шушляева (1 Общее Собрание Сената 30 марта 1873 г.) была предпринята попытка определить юридическое значение товарищества на паях, в коем каждый из товарищей обязывался ежегодным взносом и каждый уполномочивал отдельно доверенностью общего управляющего делами; требовалось определить: должен ли каждый из товарищей отвечать солидарно за долги компании или отвечать лишь в мере своего вклада и паев своих. Сенат признавал, что из трех видов, означенных в 2128 ст. Законов Гражданских, договор не отвечает ни товариществу на вере, ни товариществу по участкам, следовательно, должен быть причислен к полному товариществу»69.

О том, что уже в дореволюционной России назрела необходимость законодательно закрепить существование такой формы корпорации, которая бы позволяла сочетать лучшее из товарищества и акционерной компании, сомнений не вызывает. Как отмечал дореволюционный цивилист И.А. Горбачев, «каждый, кому приходилось в значительном количестве знакомиться в русскими товарищескими договорами, в особенности составленными не в столицах, хорошо знает, какая масса договоров об образовании торговых домов, порой со значительными капиталами и широким полем деятельности, не подходит ни под один из типов товариществ, предусмотренных законом. Но, если внимательно в них всмотреться и поглубже вдуматься, то вывод должен быть иной. Через огромное количество всех этих договоров красной нитью проходит одна общая идея: стремление ограничить ответственность если не всех участников, то во всяком случае некоторых из принимающих активное участие в ведение дела, что немыслимо в полных товариществах и к чему именно и стремятся законодатели введением товарищества с ограниченной ответственностью»70.

Такие товарищества с ограниченной ответственностью, которые так и не получили закрепления в дореволюционном российском законодательстве, могли стать прообразом современных обществ с ограниченной ответственностью.

Уставы указанных товариществ могли содержать положения об ограничении полномочий исполнительных органов, однако такие положения, как было уже отмечено, не опирались на закон.

В советский период нормы об акционерных обществах (паевых товариществах) содержались в ГК РСФСР 1922 года71 и в Положении об акционерных обществах 1927 года72. Положение регулировало деятельность как государственных, так и частных акционерных обществ. Согласно п. 87 указанного Положения Правление заведовало всеми делами и имуществом общества, совершая от его имени все сделки и операции, входящие в круг его ведения, и вообще являлось представителем общества как на суде, так и в сношениях со всеми другими учреждениями и лицами. Точное определение обязанностей и полномочий Правления устанавливалось в уставе общества. Каких либо норм, ограничивающих полномочия Правления в Положении не было. ГК РСФСР 1964 года норм о частных юридических лицах уже не содержал73.

## О соотношении понятий «имущество» и «активы» в целях оценки сделки на крупность

Шиткина по вопросу соотношения «активов» и «имущества» указывает следующее: «С точки зрения бухгалтерского учета балансовая стоимость активов общества превышает балансовую стоимость его имущества, поскольку в состав активов общества входит не только имущество, но и иные объекты (дебиторская задолженность, затраты, отгруженные товары, предоставленные займы и т.д.)»144. Некоторые специалисты придерживаются указанной точки зрения145. При этом, что конкретно включает в себя имущество с точки зрения бухгалтерского учета для оценки сделки на крупность, не указывается. Кроме того, отсутствуют ссылки на какие-либо источники по бухгалтерскому учету.

В специальной литературе отмечается, что балансовая стоимость всех активов организации - более широкое понятие, чем стоимость ее имущества. Помимо собственно имущества, активами признаются дебиторская задолженность и расходы будущих периодов146. То, почему дебиторская задолженность не может являться имуществом, не разъясняется.

Интересны в части рассматриваемого вопроса следующие примеры из судебной практики. Так, в Постановлении ФАС (далее по тексту – ФАС) Западно-Сибирского округа от 28 июля 2009 г. № Ф04-4364/2009 (10923-А70-8)147 указывается, что Арбитражный суд Тюменской области и Восьмой арбитражный апелляционный суд при определении размера совершенной ответчиками сделки купли-продажи сопоставляли цену сделки купли-продажи со стоимостью активов общества по балансу, что противоречит положениям статьи 46 ФЗ Об ООО, поскольку в соответствии с названным законом сумму сделки суд должен был определять с использованием цены приобретенного обществом имущества и балансовой стоимости имущества общества.

В других случаях вместо «балансовой стоимости имущества» за основу взяты «основные средства». К основным средствам относятся: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты. В составе основных средств учитываются также: капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы); капитальные вложения в арендованные объекты основных средств; земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы)148.

В Постановлении ФАС Северо-Кавказского округа от 28 октября 2008 г.149 о признании недействительными сделок по отчуждению складских помещений суд исследовал бухгалтерский баланс за последний отчетный период и установил, что балансовая стоимость спорного имущества не могла превышать 639 тыс. рублей - балансовой стоимости основных средств, которая составляет 3 277 тыс. рублей. Таким образом, общая стоимость спорных объектов составляла 19,5% балансовой стоимости имущества общества, что исключает квалификацию сделки в качестве крупной. И в более поздних примерах из судебной практики встречается такой же подход, когда «балансовая стоимость имущества» подменяется «основными средствами»150. Анализ судебной практики по вопросу определения размера крупной сделки в обществах с ограниченной ответственностью позволяет сделать вывод о том, что отсутствует единообразное применение нормы, изложенной в п. 1 ст. 46 ФЗ Об ООО. Это не способствует формированию устойчивой судебной практики по данному вопросу и, в конечном счете, отражается на защите прав участников гражданского оборота.

В федеральном законе «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ151, который вступил в силу с 01.01.2013 года (далее по тексту – ФЗ «О бухгалтерском учете»), также отсутствует определение понятий «активы» и «имущество».

Не восполняют образовавшийся пробел подходы к определению имущества, сложившиеся в литературе по бухгалтерскому учету.

Так, Р.З. Тумасян дает следующее определение имуществу: «имущество организации представляет собой совокупность внеоборотных и оборотных средств»152. К внеоборотным средствам (активам) относятся основные средства, нематериальные активы, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы, многократно используемые в производственной и иной хозяйственной деятельности. К оборотным средствам (активам) относятся сырье, материалы и т.п., произведенные из них товары и готовая продукция, а также незавершенное производство, расходы будущих периодов, денежные средства, права требования к сторонним организациям и физическим лицам (дебиторская задолженность), краткосрочные финансовые вложения и прочие оборотные активы.

## Недействительность крупных сделок и ее последствия

В начале 2008 года кредитные организации в целях сохранения позиций на рынке стали активно применять меры по минимизации негативных последствий экономического кризиса. Одной из таких мер, наряду с сокращением численности штата, уменьшением заработной платы, объявлением основным приоритетом взыскания просроченной задолженности, стало повышение процентных ставок по кредитным договорам с юридическими лицами. В соответствии с абз. 2 ст. 29 Федерального закона от 2 декабря 1990 г. № 395-I «О банках и банковской деятельности»246 кредитная организация не имеет права в одностороннем порядке изменять процентные ставки по кредитам, вкладам (депозитам), комиссионное вознаграждение и сроки действия этих договоров с клиентами, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом или договором с клиентом. Как правило, договоры предусматривают право кредитной организации повысить срочный процент в одностороннем порядке. Однако если в договоре отсутствует такое условие, то для применения новой процентной ставки по кредитному договору требуется уведомление клиента и его согласие. Как отмечается в юридической литературе, «иногда банки ограничиваются направлением клиентам письменного уведомления об изменении процентной ставки»247.

Полагаем, что такая позиция защищает интересы заемщика, но не учитывает интересы кредитной организации, так как, во-первых, в отсутствие положительного ответа заемщика или закрепления согласия на повышение ставки в договоре, условие о размере процентов считается не согласованным и, соответственно, в случае спора не подлежащим удовлетворению арбитражными судами, а во-вторых, при увеличении размера срочных процентов увеличивается база крупности сделки и если сделка (кредитный договор, договор поручительства) не подлежала одобрению в качестве крупной при ее заключении, то с учетом пересчета срочных процентов может нуждаться в таком одобрении, если сумма по договору стала превышать 25% балансовой стоимости активов (авт.- чистых активов) общества. В данном случае необходимо заключать дополнительное соглашение к договору на изменение процентной ставки, а до его заключения одобрять сделку - «кредитный договор (договор поручительства) с учетом заключаемого дополнительного соглашения» в качестве крупной в порядке, предусмотренном законодательством. Одобрение уполномоченными органами только дополнительного соглашения к сделке не всегда будет означать одобрение сделки на новых условиях, так как дополнительное соглашение отдельно от основного договора может не содержать всех существенных условий договора и, соответственно, условий, которые должны отражаться в решении об одобрении крупной сделки. Приведем пример из судебном практики, связанный с признанием недействительным дополнительного соглашения, обладающего признаками самостоятельной крупной сделки и не одобренного в предусмотренном законом порядке. Суд кассационной инстанции в Постановлении ФАС Московского округа соглашается с доводами судов первой и апелляционной инстанций: в результате заключения спорного дополнительного соглашения были изменены существенные условия договора в части подлежащей уплаты ООО «К.Г.» стоимости приобретаемой доли, в связи с чем данное соглашение обладает установленными положениями ст. 153 ГК РФ признаками самостоятельной сделки. При этом отсутствие факта одобрения данной сделки участником ООО «К.Г.» свидетельствует о том, что при её заключении были нарушены положения п. 1 ст. 452 ГК РФ и статьи 46 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью».2 Позиция суда представляется правильной, так как наличие существенных условий договора купли-продажи доли (предмет и цена) в дополнительном соглашении требует одобрения такого дополнительного соглашения либо договора купли-продажи доли с учетом заключаемого дополнительного соглашения в качестве крупной сделки в порядке, предусмотренном законодательством. В другом случае отсутствие одобрения дополнительного соглашения не повлияло на действительность сделки с учетом внесенных дополнительным соглашением изменений. ФАС Западно-Сибирского округа от 10 мая 2007 г. отменил постановление апелляционной инстанции от 20 декабря 2006 г.

Арбитражного суда Новосибирской области, поскольку дополнительное соглашение к договору ипотеки не изменяло установленные сторонами правовые последствия в отношении заложенного имущества (существенное условие по договору ипотеки - предмет залога, остался прежним), и сделал вывод, что данное соглашение не является крупной сделкой, заключенной с нарушением положений действующего законодательства249.

С указанным решением суда также следует согласиться. Дополнительным соглашением стороны изменили сроки исполнения обязательств и уменьшили сумму обеспечиваемого ипотекой обязательства, при этом замены предмета залога не произошло. Решение суда было бы противоположным, если при уменьшении или увеличении размера обеспечиваемого обязательства залогодателем было предложено в залог иное имущество, которое так же, как и первоначально заложенное имущество, отвечало бы признакам крупной сделки. Полагаем, в рассмотренных случаях необходимо, во-первых, оценить сделку на новых условиях, установленных дополнительным соглашением, на крупность, во-вторых, правильно оформить одобрение сделки крупной сделки с учетом дополнительного соглашения.