

# В Е С Т Н И К ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА

№ 4

2023

Том 23

## Редакционный совет

Юрген БАЗЕДОВ

Беа ВЕРШРАЕГЕН

В.В. ВИТРЯНСКИЙ

Г.А. ГАДЖИЕВ

А.Г. ДОЛГОВ

В. ЕМ

И.С. ЗЫКИН

А.С. КОМАРОВ

Хельмут КОЦИОЛЬ

П.В. КРАШЕНИННИКОВ

А.А. МАКОВСКИЙ (председатель)

Л.Ю. МИХЕЕВА

Л.А. НОВОСЕЛОВА

Е.А. СУХАНОВ

В.В. ЧУБАРОВ

В.Ф. ЯКОВЛЕВ

## Главный редактор

Е.А. СУХАНОВ

## Зам. главного редактора

А.Е. ШЕРСТОБИТОВ

С.В. ТРЕТЬЯКОВ

## Ответственные редакторы

М.И. ЛУХМАНОВ,

М.А. ПШЕНИЧНИКОВ

## Редакционная коллегия

М.Л. БАШКАТОВ, Р.С. БЕВЗЕНКО,

Е.В. ВЕРШИНИНА, А.В. ЕГОРОВ,

О.М. КОЗЫРЬ, А.Н. КУЧЕР,

А.А. МАКОВСКАЯ, Е.А. ПАВЛОВА,

С.В. САРБАШ, С.А. СИНИЦЫН,

Н.Б. ШЕРБАКОВ, А.М. ШИРВИНДТ,

Т.С. ЯЦЕНКО

ISSN 1992-2043

Отдел подписки: [mvgp@mvgp.org](mailto:mvgp@mvgp.org)

Журнал «Вестник гражданского права»  
выходит три раза в полугодие,  
зарегистрирован Федеральной службой  
по надзору за соблюдением законодательства  
в сфере массовых коммуникаций  
и охране культурного наследия.  
Per. № ФС77-25484 от 14 августа 2006 г.

## Учредители:

В. ЕМ, А.А. Маковский, Е.А. Суханов

Издатель: ООО «Издательский дом В. Ема»  
119454, г. Москва, ул. Лобачевского, д. 92, корп. 2.  
тел.: +7 (495) 649 18 06; [www.mvgp.org](http://www.mvgp.org)

Перепечатка материалов из журнала  
«Вестник гражданского права»  
допускается только с согласия Издателя.  
Ссылка на источник опубликования обязательна.

Издатель или Редакция не дают справок  
и консультаций и не вступают в переписку.  
Рукописи не возвращаются.

Учредитель, Издатель не несут ответственности  
за содержание рекламы и объявлений.

Журнал «Вестник гражданского права»  
включен в Перечень ведущих рецензируемых  
научных журналов и изданий, в которых  
должны быть опубликованы основные  
научные результаты диссертаций  
на соискание ученой степени  
доктора и кандидата юридических наук



Исследовательский центр частного права имени С.С. Алексеева  
при Президенте Российской Федерации

# CIVIL LAW

## REVIEW

**No. 4**

2023  
Vol. 23

### Editorial Council

Jürgen BASEDOW

Bea VERSCHRAEGEN

V.V. VITRYANSKY

G.A. GADZHIEV

A.G. DOLGOV

V. EM

I.S. ZYKIN

A.S. KOMAROV

Helmut KOZIOL

P.V. KRASHENINNIKOV

A.L. MAKOVSKY (chairman)

L.Yu. MIKHEEVA

L.A. NOVOSELOVA

E.A. SUKHANOV

V.V. CHUBAROV

V.F. YAKOVLEV

### Editor-in-Chief

E.A. SUKHANOV

### Deputy Editors-in-Chief

A.E. SHERSTOBITOV,

S.V. TRETYAKOV

### Managing and Executive Editors

M.I. LUKHMANOV,

M.A. PSHENICHNIKOV

### Editorial Board

M.L. BASHKATOV, R.S. BEVZENKO

E.V. VERSHININA, A.V. EGOROV,

O.M. KOZYR, A.N. KUCHER,

A.A. MAKOVSKAYA, E.A. PAVLOVA,

S.V. SARBASH, S.A. SINITSYN,

N.B. SHCHERBAKOV, A.M. SHIRVINDT,

T.S. YATSENKO

ISSN 1992-2043

Subscription Dep.: mvgp@mvgp.org

### Founders:

V. Em, A.L. Makovsky, E.A. Sukhanov

The *Civil Law Review* Journal  
is being published three times  
in a half of the Year.

The *Civil Law Review* is registered  
by the Federal Service for supervision  
of legislation in mass communications  
and cultural heritage protection (Russia).  
Reg. No. FS77-25484 of August 14, 2006.

### Publisher:

LLC «V. Em Publishing House»

119454, Moscow, Lobachevskogo st., 92,  
building 2.

Phone: +7 (495) 649 18 06; www.mvvp.org

Reprint and republication of all the materials  
of the *Civil Law Review* Journal are allowed  
only with the consent of the Publisher.  
The appropriate reference to the source  
of publication is obligatory.

The Publisher and the Editor's office do not  
render information and consultations and  
do not enter into correspondence. Manuscripts  
are not being returned. The Founders and the  
Publisher are not responsible for the content  
of advertisements and announcements.

The *Civil Law Review* Journal is included  
into the official governmental List of leading  
peer-reviewed scientific periodicals (Russia)



Private Law Research Centre under the President  
of the Russian Federation named after S.S. Alexeev

# ПРОБЛЕМЫ ЧАСТНОГО (ГРАЖДАНСКОГО) ПРАВА

## ПЕРЕХОД ДОЛИ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ (АКЦИЙ): ПРАКТИЧЕСКИЕ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ (окончание)\*



А.А. КУЗНЕЦОВ,

доктор юридических наук,  
профессор факультета права НИУ «Высшая школа экономики»  
и международно-правового факультета Московского государственного института  
международных отношений (университета) МИД России

<https://doi.org/10.24031/1992-2043-2023-23-4-7-54>

*В первой части настоящей статьи поднимается вопрос о природе долей (акций) как ключевом понятии для решения многих практических проблем, связанных с их коммерческим оборотом. Автор доказывает, что наиболее дескриптивно точным является анализ долей (акций) как правовой позиции в товариществе, разновидностями которого являются хозяйственные общества. Во второй части на основе этой квалификации последовательно разбираются вопросы применения отдельных правил о купле-продаже к долям (акциям), определения момента их перехода, влияния уставных ограничений на переход долей (акций) в случаях отчуждения, правопреемства в силу закона, а также приобретения долей (акций) в период брака и сопутствующего ему режима совместной собственности.*

*Ключевые слова: корпоративное право; доли (акции); переход права собственности.*

---

\* Автор выражает благодарность А.А. Абрамовой, Р.С. Бевзенко, А.А. Громову, А.В. Егорову, Е.Ю. Ивановой и И.С. Чупрунову за высказанные в ходе доработки первоначального проекта статьи критические замечания и предложения. В то же время за любые ошибки и недочеты работы отвечает исключительно автор.

## TRANSFER OF A SHARE IN THE AUTHORISED CAPITAL (SHARES): PRACTICAL AND THEORETICAL PROBLEMS (finale)



A.A. KUZNETSOV,

Doctor of Law, Professor, HSE University & MGIMO University

*The first part of this article raises the question of the nature of shares as a key concept for solving many practical problems related to their commercial circulation. The author proves that the most descriptively accurate is the analysis of shares as a legal position in a partnership. In the second part, on the basis of this qualification, the issues of application of rules on sale and purchase to shares, determination of the moment of their transfer, influence of statutory restrictions on the transfer of shares, legal succession, as well as acquisition of shares during marriage and accompanying joint ownership regime are consistently examined.*

*Keywords: company law; shares; transfer of ownership rights.*

### 4. ВОЗМЕЗДНОЕ ОТЧУЖДЕНИЕ ДОЛИ (АКЦИЙ)

Как мы уже отмечали в начале настоящей работы, постоянный переход долей (акций) является частью повседневной экономической жизни. Поэтому правовой режим такого рода операций должен оставлять как можно меньше пробелов и правовой неопределенности, а главное – отвечать удобству всех заинтересованных лиц там, где иного не требуют интересы более высокого порядка (защита миноритариев и третьих лиц, принцип доброй совести, основы правопорядка и нравственности).

В отличие от ряда зарубежных правопорядков российское право, будучи одной из самых свежих кодификаций в континентальной Европе, избежало проблем квалификации договора, при котором происходит отчуждение доли (акций) в обмен на деньги, поскольку ГК РФ довольно недвусмысленно распространяет действие правил о купле-продаже на иные объекты гражданских прав, кроме вещей (п. 2–4 ст. 454), под которые подпадают и доли (акции). Поддерживает-

ся такая квалификация в доктрине и судебной практике<sup>1</sup>. Тогда как, например, во французском праве этот вопрос хотя и решается, но требует дополнительных обсуждений, в первую очередь о допустимости квалификации в качестве товара долей (акций) и применении к ним правил о купле-продаже<sup>2</sup>, напротив, в испанском праве, кажется, квалификация возмездного отчуждения доли (акций) как купли-продажи не ставится под сомнение<sup>3</sup>.

Изящество и всеохватность этого договорного типа (обмен товара на деньги) предопределили его экспансию далеко за пределы купли-продажи объектов материального мира, что мы можем наблюдать как в ГК РФ, так и в зарубежном праве, поэтому нет ничего удивительного в том, что отчуждение долей (акций) стало частью этого тренда. На наш взгляд, даже если и считать, что отчуждение долей (акций) должно регулироваться с особенностями, квалификация в качестве купли-продажи может способствовать заполнению правовых пробелов в отсутствие специального типизированного договорного типа, и этим нельзя пренебрегать хотя бы по прагматическим причинам.

Тем не менее такой специфический объект, как доли (акции), порождает ряд особенностей, которые решаются российским и иностранными правовыми актами с разной степенью успешности.

#### 4.1. Гарантии надлежащего качества и от эвизции

Регулирование купли-продажи почти всех континентальных стран обычно предусматривает два рода правил: первое, гарантирующее, что проданный товар

<sup>1</sup> См.: Новоселова Л.А. Оборотоспособность доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью // Объекты гражданского оборота: сборник статей / отв. ред. М.А. Рожкова. М.: Статут, 2007. С. 211; Фатхутдинов Р.С. Уступка доли в уставном капитале ООО: теория и практика: монография. М.: Волтерс Клувер, 2009. Также и судебная практика – см. постановления Президиума ВАС РФ от 11 октября 2011 г. № 5950/11, от 13 ноября 2012 г. № 7454/12. Напротив, не может вызывать ничего, кроме удивления, позиция о том, что правила о купле-продаже применяются к продаже доли лишь по аналогии закона и только некоторые положения, – см.: Козлова Н.В., Филиппова С.Ю. Доля в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью: гражданско-правовые проблемы правового режима и оборота. М.: Статут, 2023. С. 106. Например, авторы полагают, что невозможно применить положения о качестве товара, при этом они довольствуются объяснением, что доля в ООО – это не вещь. Как минимум размышления авторов не отражают судебную практику, которую авторы даже не обсуждают, а как максимум требуют более развернутого обоснования, почему приобретатель доли оказывается лишен таких традиционных гарантий купли-продажи, как защита от эвизции и способность передаваемого объекта использоваться для той цели, для которой он обычно используется.

<sup>2</sup> См.: Assaf G. Cession de droits sociaux et droit des contrats : apports réciproques. Poitiers : Presses universitaires juridiques Université de Poitiers, 2017. P. 234–236; Lacroix de Sousa S. La cession de droits sociaux à la lumière de la cession de contrat. Paris: LGDJ-Fondation Varenne, 2010. P. 96–102; Caffin-Moi M. Cession de droits sociaux et droit des contrats. Paris: Economica, 2009. P. 297.

<sup>3</sup> См.: Gallego Sánchez E. Las participaciones sociales en la sociedad de responsabilidad limitada. Madrid: McGraw-Hill, 1996. P. 297; Gimeno Ribes M. La protección del comprador en la adquisición de empresa. Estudio comparado de los ordenamientos español y alemán. Granada: Editorial Comares, 2013. P. 25 и далее.

не будет изъят у покупателя третьим лицом по какому-либо основанию (так называемое обязательство обеспечить спокойное владение, гарантия от эвикции<sup>1</sup>), и второе, что переданный товар будет соответствовать тем качествам, которым описаны в договоре, а при отсутствии их в любом случае быть пригодным для тех целей, для которых товар такого рода обычно используется (в российском праве эти правила отражены соответственно в ст. 461 и 469 ГК РФ).

Данные гарантии порождают огромную проблему в случае с долями (акциями), поскольку многие правовые порядки рассматривают их как самостоятельный объект, никак не связанный с бизнесом общества, корпоративные права в котором отчуждаются. Соответственно гарантии касаются только непосредственно долей (акций), применительно к которым хотя и возможны случаи эвикции и ненадлежащего качества<sup>2</sup>, но они явно не исчерпывают всей палитры опасностей, поджидающих покупателя бизнеса.

На первый взгляд кажется, что на вопрос о соотношении долей (акций) и финансового состояния общества ответ интуитивно понятен – это неразрывно взаимосвязанные между собой вещи. Однако если руководствоваться всеми рассмотренными теориями о природе долей (акций), кроме самой первой и архаичной – вещной (да и то скорее в узком, имущественном смысле состояния дел общества, а не в смысле состояния бизнеса в целом), то предметом оборота выступают исключительно права, в случае с теорией корпоративной позиции – еще и обязанности, тогда как сам бизнес общества, в том числе его активы, выпадает из фокуса.

Справедливость этой ситуации была поставлена под сомнение в европейской доктрине еще в 1970-е гг. Так, вопрос стал предметом оживленных теоретических дискуссий и судебных баталий: одни утверждали, что передача корпоративного контроля существенно отличается от простой передачи акций, поскольку предполагает передачу бизнеса, вторые, напротив, говорили о том, что передача контроля является только передачей акций и не может быть квалифицирована никаким другим образом<sup>3</sup>.

В пользу приравнивания продажи активов и акций (главным образом обсуждается продажа контрольного пакета) с точки зрения отдельных вопросов регулирования (трудовое, антимонопольное, налоговое право, отдельные вопросы

<sup>1</sup> О понятии эвикции в гражданском праве см.: *Церковников М.А.* Ответственность продавца в случае изъятия товара у покупателя. М.: Статут, 2016.

<sup>2</sup> К числу случаев эвикции и ненадлежащего качества собственно долей (акций) следует относить соответственно полное или частичное их изъятие по требованию третьего лица и юридические недостатки, которые могут характеризовать доли (акции), например ненадлежащую оплату долей (акций), отсутствие регистрации выпуска акций.

<sup>3</sup> Обзор доктрины и судебной практики во Франции см.: *Etain P.* La cession de contrôle (perspectives de droit comparé). Thèse. 1997. P. 25–47, 62–79; *Massart Th.* Le régime juridique de la cession de contrôle. Thèse. 1995. P. 81. В испанской литературе об этой дискуссии, например, см.: *Gallego Sánchez E.* Las participaciones sociales en la sociedad de responsabilidad limitada. P. 279–281.

купли-продажи и т.д.) чаще всего выдвигается аргумент об экономической реальности операции. Авторы отмечают, что передача корпоративного контроля над компанией – это и есть не что иное, как передача бизнеса, поскольку корпоративный контроль является синонимом господства и выражает власть, которой обладают лица, владеющие контролем, в отношении корпоративных решений, власть управлять предприятием квазисуверенным образом<sup>1</sup>.

Даже противники этой позиции признают, что, приобретая доли (акции), лицо не подчиняется простому желанию получить абстрактные права, но имеет в виду финансовое состояние общества<sup>2</sup>.

Как верно отмечают некоторые авторы, достаточно взглянуть на договор об отчуждении акций, чтобы понять, что подлинным его предметом выступают не ценные бумаги, а само предприятие, поскольку в договоре или связанных с ним многочисленных соглашениях оговариваются состав активов и пассивов общества, уход или, наоборот, сохранение ключевых работников, основные показатели деятельности бизнеса и т.п.<sup>3</sup>

Также как доказательство связи между корпоративными правами и имуществом компании часто приводятся в пример правила определения цены долей (акций) для целей их выкупа, где учитывается фактор контроля над компанией, обеспечиваемый соответствующими долями (акциями)<sup>4</sup>.

Обычно доводы против сводятся к ссылкам на принцип самостоятельности юридического лица и отсутствие у участников (акционеров) прав на имущество компании<sup>5</sup>.

Весьма интересная попытка доказать ошибочность подхода, учитывающего имущественное состояние компании для целей передачи корпоративных прав, предпринималась во французской литературе.

Так, обозначив важность идеи персонификации юридического лица, авторы указывают на то, что все случаи преодоления корпоративного «экрана» связаны с целями, которые правопорядок посчитал более важными: защита третьих лиц, фискальные цели, защита работников, тогда как в случае с участниками (акционерами), которые не являются слабой стороной в отношениях, таких обоснований для снятия корпоративной вуали нет, и что обратное решение еще более подрывает идею самостоятельности юридического лица, а также что это потребует пересмотра иных вопросов корпоративного права, например обоснованно-

<sup>1</sup> Обзор позиций см.: *Etain P.* Op. cit. P. 42–44.

<sup>2</sup> См.: *Caffin-Moi M.* Op. cit. P. 312.

<sup>3</sup> См.: *Petitpierre-Sauvain A.* La cession de contrôle, mode de cession de l'entreprise. Genève: Georg, 1977. P. 33, 89–91.

<sup>4</sup> См.: *Dondero Br., Le Cannu P.* Droit des sociétés. 8<sup>e</sup> éd. Paris: LGDJ, 2019. P. 399.

<sup>5</sup> Например, см.: *Gallego Sánchez E.* Las participaciones sociales en la sociedad de responsabilidad limitada. P. 280–281.

сти разделения исков о возмещении вреда, причиненного органами общества, на личные и те, что предъявляются в защиту интересов последнего<sup>1</sup>.

Представляется, что такого рода подход основан на опасной догматизации и абсолютизации принципа имущественной обособленности юридического лица, в котором не следует видеть больше, чем те цели, для достижения которых нужен институт юридического лица, а именно прием юридической техники, позволяющий участие обособленного имущества и множества участников в гражданском обороте как единого субъекта. Обособленность юридического лица имеет значение главным образом для кредиторов как самого общества, так и его участников, обеспечивая невозможность обращения кредиторов общества к участникам и, наоборот, кредиторов участников к обществу, а также контроль за этим единым имущественным комплексом за счет более-менее единой структуры управления, отдельной от участников (акционеров). Не вполне очевидно, какие из названных принципов будут нарушены, если относиться к отчуждению доли (акций) как к продаже бизнеса.

Преувеличение значения самостоятельности юридического лица есть не что иное, по ироничному замечанию одного американского автора, как памятный монумент способности юристов гипнотизироваться своим собственным творением<sup>2</sup>.

В современной европейской доктрине весьма распространены взгляды о необходимости рассматривать получение контрольного пакета как приобретение самого бизнеса или по крайней мере учитывать параметры бизнеса для целей решения различных юридических вопросов, в том числе связанных с отчуждением долей (акций)<sup>3</sup>.

Напротив, те случаи, когда приобретаются доли (акции), не предоставляющие контроля, в доктрине предлагалось рассматривать как сделку, направленную на приобретение именно долей (акций), вне всяких ассимиляций с отчуждением активов компании, чьи корпоративные права передаются, поскольку миноритарий точно не может влиять на управление корпоративными активами<sup>4</sup>. Впрочем, те же авторы, которые этой позиции придерживаются, в конечном счете

<sup>1</sup> См.: *Mousseron P. Les conventions de garantie dans les cessions de droits sociaux*. Levallois-Perret: Nouvelles éditions fiduciaires, 1992. P. 94–97. И гораздо более подробно и развернуто, но с этими же аргументами см.: *Caffin-Moi M. Op. cit.* P. 301–339.

<sup>2</sup> См.: *Loss L. The Fiduciary Concept as Applied to Trading by Corporate “Insiders” in the US* // *Modern Law Review*. 1970. Vol. 33. Iss. 1. P. 40–41.

<sup>3</sup> См.: *Dondero Br., Le Cannu P. Op. cit.* P. 399; *Gimeno Ribes M. Op. cit.* P. 11–17; *Eberhard S. Acquisitions, «due diligence» et responsabilité pour les défauts* // *Aspects actuels du droit de la société anonyme*. Lausanne: CEDIDAC, 2005. P. 587; *Dieux X. Les garanties en matière de cession d'actions – pour un retour au droit commun* // *Liber Amicorum Commission Droit et Vie des Affaires*. Bruxelles: Bruylant, 1998. P. 498–499; *Assaf G. Op. cit.* P. 247–249.

<sup>4</sup> См.: *Tchoyi-Doumbe H.G. La cession de droits sociaux de l'associé minoritaire*. Thèse. 2010. P. 215, 222–233.

вынуждены обсуждать признаки, отграничивающие продажу миноритарного пакета акций от сделок, влекущих передачу контроля, признавая, что ни числовой порог (как известно, в цифре нет права, порог в 50% не является абсолютным синонимом контроля, учитывая разность ситуаций в каждом обществе; непонятно, должен ли приниматься во внимание блокирующий пакет), ни мотив сделки (неясно, что если покупали миноритарный пакет с целью увеличить свой пакет акций до контролирующего?) не дают четкой дифференциации<sup>1</sup>.

На наш взгляд, проводить непреодолимую границу между передачей долей (акций) и передачей активов компании ошибочно, независимо от размера отчуждаемой доли (пакета акций). Речь, разумеется, не о возврате к архаичной вещной теории участников (акционеров) как собственников имущества компании.

Для понимания того, как соотносятся обладание долями (акциями) и бизнес компании, следует вернуться к анализу хозяйственного общества как товарищества, переход участия в котором опосредуется передачей совокупности прав и обязанностей – долей (акций).

В договорном товариществе участники либо вкладывают имущество при заключении договора, либо получают его в виде прибыли в ходе ведения общего дела, такое имущество рассматривается как общее, передача участия в договоре предполагает и переход прав на долю в таком общем имуществе. В хозяйственном обществе все иначе, и причиной этого выступает институт юридического лица, отличительной чертой которого является обособление имущества. Именно юридическое лицо формально экранирует участников (акционеров) от имущества компании. Это оправданно для целей обособления имущества компании от личных кредиторов участников и имущества участников от кредиторов компании, а также для участия имущества компании в гражданском обороте как единого субъекта, но не для передачи корпоративных прав как участия в товариществе, смысл существования которого неразрывно связан с имущественной массой, на основании которой ведется общее дело и которая составляет суть ценности участия в товариществе.

Между тем современные европейские доктрина и судебная практика продолжают оставаться противоречивыми.

Так, в испанском праве часть доктрины<sup>2</sup> и судебная практика отвергают возможность ссылаться на нарушение гарантий по причине того, что имеются какие-либо проблемы с бизнесом общества, доли (акции) которого отчуждены. В одном из знаковых дел, где были проданы акции отеля и выяснилось, что здание отеля было подвержено алюминозу (материал стен с течением времени стал пористым и хрупким), Верховный суд Испании отказался удовлетворить требования покупателя акций, предъявленные в том числе со ссылкой на скрытые

<sup>1</sup> См.: *Tchoyi-Doumbe H.G.* Op. cit. P. 194–195, 196–202, 228–231.

<sup>2</sup> См.: *Gallego Sánchez E.* Op. cit. P. 297.

недостатки в проданном товаре, указав, что продавались акции и покупка самого бизнеса была лишь мотивом, тогда как акции предоставляли все тот же объем прав, что и на момент приобретения, а значит, никакого нарушения договора не было<sup>1</sup>. В более позднем деле Верховный суд поддержал эту позицию, дополнительно разъяснив, что хотя в экономическом смысле отчуждение всех акций представляет собой отчуждение имущества общества и можно говорить о косвенном отчуждении предприятия, однако в юридическом смысле это не так<sup>2</sup>. В то же время в части доктрины такой жесткий подход критикуется с позиции того, что он не соответствует понятию каузы, которая может пониматься в том числе как интерес (цель) обеих сторон сделки, которая в данном случае была налицо – продажа бизнеса в виде отеля<sup>3</sup>.

Равным образом и в Швейцарии суды отклоняют требования о возмещении убытков покупателя долей (акций), заявленные в связи с обнаружившимися недостатками в проданном бизнесе, предлагая вместо этого заявлять требования об оспаривании сделок купли-продажи на основании ошибки или обмана, в отношении которых судебная практика сформировала чрезвычайно высокий стандарт доказывания, не говоря уже о том, что недействительность сделки не самое комфортное средство защиты, поскольку участники сделки чаще всего желают не полной отмены сделки, а лишь снижения цены<sup>4</sup>.

Не менее формален подход бельгийских судов, которые исходят из того, что предметом сделки являются доли (акции), а не само предприятие, и потому его недостатки не влияют на сделку по продаже долей (акций)<sup>5</sup>. Однако это не мешает отдельным авторам защищать противоположное решение со ссылкой на реальные намерения участников договора, подчеркивая, что намерение учитывать имущественное состояние компании при покупке ее долей (акций) следует хотя бы из того, что цена долей (акций) определяется в соответствии с оценкой всей компании как бизнеса и что суду ничего не препятствует принять во внимание само предприятие, скрывающееся за юридическим лицом<sup>6</sup>. Также отмечается, что скрытый недостаток может пониматься не только в материальном смысле, но и в соответствии с функциональной теорией, согласно которой таким недостатком признается невозможность использования товара согласно легитимным ожиданиям, которые имел покупатель<sup>7</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: STS de 21 de diciembre de 2009 (RJ\2010\299).

<sup>2</sup> См.: STS de 30 de marzo de 2011 (RJ\2011\3133).

<sup>3</sup> См.: Gimeno Ribes M. Op. cit. P. 13–14.

<sup>4</sup> См.: Eberhard S. Op. cit. P. 599–600.

<sup>5</sup> См.: Dieux X. Op. cit. P. 493–495; Leclercq D. Les conventions de cession d'actions. Analyse juridique et conseils pratiques de rédaction. 2<sup>e</sup> éd. Bruxelles: Larcier, 2017. P. 97–100.

<sup>6</sup> См.: Dieux X. Op. cit. P. 488–500.

<sup>7</sup> См.: Ibid. P. 503.

Особняком в этом вопросе стоит французское право, возможно, благодаря длительной дискуссии по данной проблеме. Так, судебная практика, несмотря на некоторые первоначальные колебания в упомянутом вопросе, отошла от формального подхода. Суды хотя и подчеркивают, что приобретатель долей (акций) не имеет непосредственных прав на имущество компании, тем не менее указывают, что удовлетворение требований покупателей возможно в тех случаях, когда выявленные недостатки «качества» бизнеса компании (обнаружение скрытого пассива, отсутствие предполагаемого актива, проблемы с лицензией или иными административными правилами, конкуренция со стороны продавца, включая увод клиентеллы, и т.п.) оказались таковы, что они препятствуют осуществлению деятельности компании, достижению ее целей<sup>1</sup>. Несмотря на то что данный критерий используется судами для оценки наличия недостатков в качестве долей (акций), эвикции, а также констатации присутствия ошибки в предмете или обмана при продаже долей (акций), т.е. ведет к некоторому догматическому смешению средств защиты, он тем не менее позволяет не оставлять приобретателя без этих самых средств защиты.

Высказанная в литературе критика в отношении того, что происходит смешение объектов гражданских прав (доли (акции) и имущества компании) и никак не решается проблема частичной эвикции (например, у купленной компании не оказалось одного из активов), а также неточность критерия (должны ли приниматься во внимание только указанные в уставе виды деятельности или же реальная деятельность)<sup>2</sup>, кажется, с одной стороны, основана на преувеличении принципа имущественной обособленности компании, о чем мы писали ранее, с другой – больше затрагивает отдельные вопросы применения используемого судами критерия, не опровергая саму необходимость решения проблемы защиты приобретателя компании в обсуждаемых случаях недостатков приобретенного бизнеса.

Конечно, есть те, кто готов в угоду сохранения догмы об обособленности юридического лица лишить покупателя компании любых гарантий, кроме тех, что касаются непосредственно долей (акций) (истребование их третьим лицом)<sup>3</sup>.

Подобный подход, по верному замечанию одного автора, является не чем иным, как противостоянием экономической реальности, поскольку доли (акции) покупают ради бизнеса компании<sup>4</sup>.

Схожий с французским подход защищается и отдельными испанскими авторами, которые предлагают оценивать отсутствие какого-либо актива у приобретенной компании (случаи частичной эвикции) и скрытых недостатков бизнеса

<sup>1</sup> См.: Assaf G. Op. cit. P. 220–230; Lacroix de Sousa S. Op. cit. P. 35–36; Caffin-Moi M. Op. cit. P. 219 и далее.

<sup>2</sup> См.: Caffin-Moi M. Op. cit. P. 230–248; Lacroix de Sousa S. Op. cit. P. 34–39.

<sup>3</sup> См.: Lacroix de Sousa S. Op. cit. P. 38–39.

<sup>4</sup> См.: Assaf G. Op. cit. P. 247.

в соответствии с функциональным критерием, т.е. является ли отсутствие этого актива или иной недостаток важным для осуществления деятельности компании, препятствует ли это продолжению деятельности<sup>1</sup>. К сожалению, как мы указали выше, судебная практика Испании пока не поддержала этот подход.

Представляется, что французское право продемонстрировало прекрасный пример нахождения баланса между полным отсутствием гарантий и приравниванием купли-продажи долей (акций) к покупке самих активов компании.

В то же время следует заметить, что многие иностранные правовые порядки в качестве функционального эквивалента гарантий качества допускают применение правил о последствиях ненадлежащего исполнения, когда ожидаемые характеристики общества, доли (акции) которого приобретаются, были описаны в договоре, но в итоге на момент передачи общество им не соответствовало<sup>2</sup>.

Вопросы применения правил о качестве и эвикции к долям (акциям) за пределами случаев, когда по требованиям третьих лиц изымаются собственно доли (акции), ожидаемо вызывали проблемы и в российской доктрине.

Так, у судов встречался подход, согласно которому такие правила вовсе неприменимы к долям (акциям)<sup>3</sup>. Однако затем судебная практика преодолела эту позицию<sup>4</sup>. В то же время нельзя сказать, что суды полностью готовы рассматривать проблемы с бизнесом как недостаток качества долей (акций).

В настоящий момент суды часто учитывают, были ли возможные недостатки оговорены в договоре купли-продажи долей (акций), удовлетворяя требования о снижении цены или расторжении договора, если договор предусматривал различные гарантии и описание параметров бизнеса, который продавался посредством долей (акций), и отказывая там, где стороны не воспользовались этой опцией закрепить все в договоре<sup>5</sup>. Еще одним шагом навстречу этой тенденции стали раз-

<sup>1</sup> См.: Gimeno Ribes M. Op. cit. P. 72–73.

<sup>2</sup> См.: Assaf G. Op. cit. P. 63 и далее. Автор, в частности, подчеркивает, что это средство имеет множество преимуществ по сравнению с мерами в виде оспаривания по мотиву обмана или требованиями, вытекающими из недостатков качества, как то: более простое доказывание (не нужно доказывать существенность отклонения, не нужно доказывать, знал или не знал покупатель, а также наличие мотива обмануть), отсутствуют короткие сроки, в течение которых нужно заявить о недостатках в качестве товара, и т.п. (Ibid. P. 80–87). В испанском праве в таких случаях говорят о доктрине *aliud pro alio*, согласно которой кредитор не может быть принужден к принятию товара иного, чем оговорено, хотя бы он был равной или большей стоимости, – см.: Gili Saldaña M.Á. Compraventa de acciones: causa del contrato y remedios frente al incumplimiento de las manifestaciones y garantías. Comentario a la sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 21 de diciembre de 2009 (JUR 201024346; MP: Xavier O'Callaghan Muñoz) // InDret. 2010. № 2. P. 9–11.

<sup>3</sup> См.: определение ВАС РФ от 30 октября 2013 г. по делу № А70-11153/2012; постановление ФАС Поволжского округа от 19 марта 2010 г. по делу № А72-6296/2009.

<sup>4</sup> См. постановление АС Восточно-Сибирского округа от 18 сентября 2015 г. по делу № А58-1581/2012.

<sup>5</sup> См. постановления АС Московского округа от 11 июня 2013 г., от 11 февраля 2013 г. по делу № А40-54975/12, ФАС Волго-Вятского округа от 23 декабря 2013 г. по делу № А43-779/2013,

яснения ВС РФ. Так, согласно п. 34 постановления Пленума ВС РФ от 25 декабря 2018 г. № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора» несоответствие действительности предоставленной продавцом информации о характеристиках хозяйственного общества и составе его активов является основанием для применения в том числе правил о качестве товара (ст. 469–477 ГК РФ).

Хотя до сих пор продолжают встречаться единичные дела, где суды придерживаются формальной концепции, согласно которой недостатки бизнеса не свидетельствуют о некачественности долей (акций), а это лишь обычный предпринимательский риск<sup>1</sup>, можно сказать, что в российском праве утвердилась практика, свидетельствующая о возможности применения правил о гарантии качества к купле-продаже долей (акций), которые в том числе охватывают качества бизнеса самого общества (активы, пассивы, иные характеристики), но только лишь если они были оговорены. В отсутствие каких-либо оговорок в договоре покупатель долей (акций) по российскому праву будет беззащитен.

Полагаем, что подобная ситуация не может рассматриваться как нормальная. Российское право, как и иные континентальные правовые порядки, в отношении купли-продажи долей (акций) явно сдвинулось от принципа полного раскрытия информации о продаваемом товаре, гарантий среднего качества и защиты от эвикции в сторону принципа *«caveat emptor»*, согласно которому покупатель берет на себя все неоговоренные риски, связанные с покупаемым товаром. Тем не менее сохранение некоего минимального уровня гарантий, даже если они не были оговорены, все равно целесообразно по следующим причинам:

1) следует помнить о проблеме слабой или недостаточно квалифицированной стороны в такого рода договорах: право не может быть рассчитано только на профессионалов или же финансово обеспеченных лиц, способных оплачивать этажи юристов в юридических фирмах, составляющих многостраничные договоры, где оговорены все параметры бизнеса и последствия нарушений. Так не функционирует купля-продажа других объектов гражданского права, в том числе в отношениях между предпринимателями, и нет внятных объяснений, почему именно доли (акции) заслуживают иного отношения, полностью лишая их покупателя минимального уровня гарантий<sup>2</sup>, что, впрочем, не препятствует установлению

---

ФАС Северо-Западного округа от 23 октября 2010 г. по делу № А56-78909/2009. В других делах суды отмечали, что покупатель исходил из оценки покупаемых акций, основанной на наличии у общества определенного имущества, которого фактически у него не оказалось, – см.: постановление ФАС Уральского округа от 6 мая 2010 г. по делу № А60-48826/2009.

<sup>1</sup> См. постановления АС Северо-Западного округа от 22 января 2018 г. по делу № А13-16922/2016, от 12 декабря 2017 г. по делу № А13-16913/2016, 10 ААС от 24 февраля 2022 г. по делу № А41-66918/2021.

<sup>2</sup> См.: Eberhard S. Op. cit. P. 609. Автор как раз указывает, что позиция в отношении долей (акций) не соответствует общему регулированию купли-продажи, где продавец гарантирует среднее качество товара.

отдельных исключений. В первую очередь это касается биржевой торговли как особого институционального способа привлечения инвестиций и активной торговли корпоративными правами, где и покупатель, и продавец предполагаются действующими только на основании общедоступной информации о деятельности общества, чьими ценными бумагами осуществляется торговля, и где запрещено использование инсайдерской информации;

2) вера в то, что все можно предусмотреть в договоре, наталкивается на проблему ограниченной рациональности, исключающей возможность составления всеобъемлющих договоров, а также на проблему толкования. В зарубежной доктрине подробно разбираются примеры многочисленных проблем толкования формулировок гарантий (например, не всегда можно понять, в пользу кого даны такие гарантии – общества или продавца, их точный объем, будут ли они сохраняться при дальнейшем отчуждении долей (акций))<sup>1</sup>, которые лишь демонстрируют давно известную истину: предсказуемость правоприменения частных договоренностей существенно ниже, чем у правил, закрепленных в законе;

3) *due diligence* и последующие подробные описания характеристик бизнеса не всегда возможны с учетом обстоятельств, например быстрого выхода на сделку либо когда речь идет о покупке миноритарного пакета, и введение карательного правила в виде отсутствия гарантий, если только они прямо не оговорены, будет подрывать доверие к купле-продаже долей (акций) как способу продажи бизнеса и в конечном счете приведет к снижению инвестиций. Юридическая безопасность в силу минимального уровня гарантий, напротив, стимулирует участников гражданского оборота пользоваться инструментом в виде купли-продажи долей (акций), увеличивая тем самым объем возможных инвестиций.

Таким образом, с точки зрения приведения купли-продажи долей (акций) в соответствие с общим регулированием этого договорного типа, а также в силу необходимости заботы обо всех категориях участников гражданского оборота, а не только наиболее квалифицированных и финансово обеспеченных целесообразно восприятие российским правом гарантий по умолчанию, которые дает продавец при купле-продаже долей (акций). При этом вполне допустимы отдельные исключения для биржевой торговли как особого институционального способа привлечения инвестиций и активной торговли корпоративными правами.

В то же время следует ввести дополнительный критерий для дифференциации последствий нарушения качества (ст. 475 ГК РФ), сохранив возможность требовать расторжения договора только для тех случаев, когда выявленный недостаток бизнеса препятствует осуществлению деятельности общества и достижению ее целей, а в остальных случаях допуская лишь требования о снижении цены, компенсации расходов на устранение недостатка или устранении недостатка (п. 1 ст. 475 ГК РФ). Связано это прежде всего с тем, что расторжение договора и вза-

<sup>1</sup> Подробнее см.: *Caffin-Moi M.* Op. cit. P. 344–367.

имный возврат предоставлений спустя относительно продолжительное время после заключения договора уже едва ли возможны, точнее, это будет приводить к несправедливым экономическим результатам, учитывая, что в реальности возвращаются не доли (акции), а сам бизнес, который может претерпеть серьезные изменения за период до расторжения договора, как в худшую, так и в лучшую сторону<sup>1</sup>, и высчитывание этих флуктуаций, а также их влияния на обеспечение эквивалентности возвращенных предоставлений – практически нереализуемая задача. Кроме того, расторжение договора может натолкнуться и на проблему необходимости получать согласие на переход доли (акций) в результате такого расторжения и обратного перехода доли (акций).

#### 4.2. Иные проблемы применения правил о купле-продаже

Пожалуй, одной из самых распространенных проблем является адекватное ценообразование на такие активы, как доли (акции). Если в сравнении с иностранными правовыми порядками российское право, кажется, лишено предрассудков насчет использования оговорок об определении цены в последующем после передачи актива с учетом различных факторов (например, так называемые оговорки *earn-out*, предусматривающие полную или частичную зависимость цены от результатов бизнеса спустя некоторый период после передачи долей (акций) покупателю) или же путем обращения к третьему лицу для формирования цены, то вот размер цены все-таки может вызвать некоторые проблемы.

Речь о случаях, когда цена является отрицательной или номинальной (так называемые продажи за один рубль). Как несложно догадаться, такие проблемы возникают прежде всего по причине того, что цена доли (акций) зависит от стоимости самого бизнеса, который в свою очередь может быть настолько бесперспективен в момент продажи или же обременен долгами, что в реальности его стоимость составляет отрицательную или номинальную цену. Это расходится с классическим пониманием цены в договоре купли-продажи, где продавец преследует цель извлечь прибыль, выраженную в цене.

Насчет номинальной цены в иностранной доктрине уже отмечалось, что следует строго отличать эти случаи от злоупотреблений в виде продажи по заниженной стоимости, остальные же ситуации можно разделить на две группы: 1) имеется иное предоставление помимо цены, например принятие на себя иных встречных обязательств, и речь идет просто о смешанном договоре; 2) никакого серьезного встречного предоставления помимо номинальной цены нет, однако действительность договора можно аргументировать тем, что такая цена отражает реальную стоимость бизнеса или же можно говорить об отказе от права собственности на доли (акции) в пользу приобретателя, поскольку их собственник

<sup>1</sup> Об этом как о недостатке использования законных гарантий указывалось в иностранной литературе – см.: *Gimeno Ribes M.* Op. cit. P. 108.