

«Банкротство — это аномальное явление. Почему вас интересует одно банкротство?»

О перспективах оспаривания сделок по продаже иностранных активов, о том, почему у бизнеса сейчас нет ресурсов на корпоративные споры, и о деле, в котором адвокаты доказывали влияние одной компании на другую статью из «Википедии», рассказал **Карим Файзрахманов**, партнер Forward Legal, к. ю. н.



Беседовал
Андрей Набережный,
главный редактор
журнала «Арбитражная
практика для юристов»

— Карим, как повлияли объективные факторы в виде пандемии и СВО на количество корпоративных споров?

— Если опираться на данные Судебного департамента при Верховном суде РФ, с 2019 года по 2022-й количество корпоративных споров не увеличилось. В сухих цифрах это около 20 тыс. дел ежегодно, что составляет чуть больше 1 процента от общего числа споров, которые рассматривают арбитражные суды. В средствах массовой информации неоднократно публиковали индекс конфликтности деловой среды, подготовленный коллегами из «А1». Этот индекс растет, однако в его выборку попадают, кроме прочего, конфликты, связанные с уголовным направлением. В разрезе гражданско-правовых корпоративных споров я этой тенденции не вижу. Мне кажется, изменения нужно искать в содержании споров, а не в цифрах. И у меня есть интуитивное ощущение, что пандемия и внешние политические события отодвинули корпоративные споры на второй план.

— Согласен с Вами: такое ощущение, что фокус немного сместился в пользу других вопросов.

— Безусловно. Бизнесу сейчас важно выжить, а не тратить ресурсы на корпоративные споры. Делить очень часто нечего. После пандемии нужно было менять формат работы офиса, людей, соблюдать многочисленные ограничения. В случае с СВО разорвались традиционные логистические цепочки, изменились условия



ведения бизнеса. Поэтому если мы говорим про нормальный бизнес, то мне кажется, что ему в целом сейчас не до корпоративных споров. Желания инвестировать в так называемые специальные ситуации у профессиональных участников, как мне кажется, тоже поубавилось.

— А что происходит со старыми корпоративными конфликтами?

— Корпоративные конфликты — это долгая история: ни одна из сторон не готова уступать. Старые конфликты никуда не исчезают и продолжают развиваться, чему, конечно, рады адвокаты, которые их сопровождают, но вряд ли это идет на пользу бизнесу.

Вы правильно говорите, что события в нашей стране не могли не повлиять на бизнес в целом. 2022 год — это период выхода иностранного бизнеса из России. Я посмотрел статистику: из нашей страны ушло свыше тысячи компаний. Многие состоятельные люди «переупаковывали» собственный бизнес, смещали сферу своих бизнес-интересов из России или, наоборот, в Россию. Даже мы, исторически судебная и банкротная фирма, открыли практику, которая занимается именно этими вопросами. Я абсолютно убежден, что 2022 и 2023 годы — это время сделок, а не корпоративных конфликтов.

— Сделки, которые сейчас происходят на рынке, имеют разную природу. Кто-то просто избавляется от бизнеса, другие продают его российским компаниям, третьи продают менеджменту под условием обратного выкупа. Как Вы считаете, повлекут ли эти сделки в дальнейшем возникновение новых корпоративных споров?

— Нужно охарактеризовать, как эти сделки проходили. Во-первых, очень быстро. Во-вторых, в постоянно меняющихся условиях. Каждый день появлялись новые

контрсанкционные акты, которые в любой момент могли закрыть возможность заключения той или иной сделки. Последствие быстрой сделки — отсутствие полноценного Due Diligence. Может ли это повлиять на рост конфликтности? Да, может, потому что в будущем могут быть выявлены факты, которые были неизвестны или скрыты на момент покупки актива.

— Влияет ли данный фактор на условия заключаемых сделок?

— Появилось огромное количество оговорок в контрактах, которые традиционно не включались. Их содержание простое: бывшие собственники и менеджмент не несут ответственности за какие-то скрытые особенности приобретаемого актива. Наверняка многие попытаются эти ограничения оспорить. Большое количество сделок совершалось по типу management buyout, когда бывшие акционеры имеют возможность выкупить компанию обратно. Исходя из публичных данных, по такой модели пошли в компаниях Henkel, Mercedes-Benz, McDonald's. Мне интуитивно кажется, что спустя некоторое время новым собственникам не очень захочется возвращать компании. Два-три года они будут вкладывать силы, средства, а потом приходят иностранцы и говорят, что ситуация поменялась — давайте бизнес обратно. Да, понятно, что обязательства должны исполняться и кто-то наверняка исполнит свои обязательства добросовестно, но не исключено, что ряд бывших собственников столкнется с проблемами.

— А что по поводу цены этих сделок?

— Большинство из них заключалось со значительным дисконтом, и здесь претензии могут возникнуть со стороны иностранцев. Они скажут, что были вынуждены так сделать из-за опасений, что бизнес вообще не дадут продать, что в отношении них

было какое-то давление. Это тоже одна из болевых точек, которая может привести к корпоративным спорам.

— Как Вы думаете, насколько высока вероятность претензий иностранцев в отношении российских активов, по которым ввели внешнее управление?

— Недавно ко мне обращались потенциальные клиенты с запросом о перспективах оспаривания одного из контрсанкционных актов Президента РФ подобного содержания. По моему мнению, это очень сомнительное мероприятие: наделаем много шума, но результата не достигнем. Вероятность победы иностранцев в такой ситуации довольно низкая.

Поменяется ли эта ситуация? Не знаю, я вот сам себя иногда ограждаю от одностороннего взгляда на эту проблему. Ведь Российская Федерация еще не так категорична в решениях по сравнению с ЕС... Если Вы посмотрите на то, что сделано там в отношении российских активов, которые просто полностью заморожены или национализированы, то наши ограничения вполне мягкие. Даже временное управление — это не переход прав на компанию, не ее безвозмездное отчуждение в пользу государства. Иностранцы все равно сохраняют права на компанию. В случае потепления это оставляет простор для маневра.

— Если вернуться к классическим корпоративным спорам, то, с моей точки зрения, судебная практика по корпоративному праву очень консервативна. Мы привыкли, что Верховный суд создает огромное количество новых позиций по банкротству, высказывается по процессу. А вот корпоративных споров очень мало. Можете ли Вы рассказать, что из практики Верховного суда существенно повлияло на корпоративное право?

— Вы абсолютно правы, что банкротство сейчас — это некий драйвер юридической мысли в нашей стране. Иногда даже студенты приходят к нам трудоустроиваться и у них одно банкротство в голове. Я говорю: «Слушайте, ребят, вы замучили уже. Банкротство — это аномальное правовое явление. В нормальной жизни право работает по-другому. Почему вас интересует одно банкротство?»

Я веду статистику по корпоративным спорам и выяснил, что на уровне Верховного суда и правда не принимается большого количества судебных актов по корпоративным спорам. В 2022 году принято 16 постановлений с активной правовой позицией. Причем несколько из них касались исключительно вопроса о назначении процедуры распределения имущества ликвидированной компании или относительно техни-



Карим Файзрахманов

В 2012 году окончил юридический факультет Казанского (Приволжского) федерального университета, **в 2014-м** — Институт управления и территориального развития того же университета. **В 2016 году** защитил кандидатскую диссертацию.

В 2015–2019 годах работал старшим преподавателем кафедры гражданского права Московского государственного юридического университета (МГЮА).

В 2016 году присоединился к команде Forward Legal, **в 2020 году** стал партнером бюро. До этого работал инхаус-юристом в девелоперской компании в Казани, а также занимался частной юридической практикой в Казани и Москве в качестве адвоката.

ческих моментов, например истребования документов у руководителя.

— Получается, что на уровне Верховного суда прорывных позиций за прошедший год не было?

— С моей точки зрения, нет. Из действительно прорывных дел, которые в свое время рассматривал ВС, я бы выделил следующие.

Дело «Аспект-Финанс», в котором впервые высказали мнение о возможности фактического бенефициара оспаривать корпоративные решения, хотя формально он не являлся участником акционеров.

Дело Кировского завода и последовавшее за ним принятие Пленума № 62. Итогом стало появление критериев разумности и добросовестности. Это простой чек-лист, сделанный на высоком уровне юридической техники, по которому директора могут проверить, насколько их действия соответствуют критериям.

Из последнего — дело «ЧИФ-Кузбасс» относительно «мертвых душ» в составе акционеров. Долгое время было непонятно, что с ними делать. В этом деле истцы попытались пойти по пути признания таких акций бесхозными. Суды нижестоящих инстанций отказали в иске, однако ВС попытался сформировать позицию, которая позволит решить эту проблему.

— Это решение довольно много обсуждалось, поскольку проблема с «мертвыми душами» весьма распространенная...

— Да, и неплохо, что Верховный суд разъяснил, что длительное сохранение такой ситуации нарушает законные интересы акционерного общества. Исключение акционера

из ЕГРЮЛ приводит к тем же последствиям, что и выход участника из общества. Регистратор обязан списать акции со счета ликвидированного акционера и зачислить их на счет эмитента на основании отчета об итогах выкупа акций и документов, подтверждающих исполнение обществом обязанности по зачислению денежных средств на депозит нотариуса.

Также было интересное дело в 2022 году — «Сарычев против Самсоновой». Там суд разъяснил, можно ли — и если да, то при каких условиях — отзывать согласие супруги на совершение сделки.

Еще могу выделить дело, в котором сам принимал участие. Это дело «Росгосстраха»; после него была дискуссия относительно того, может ли директор нести ответственность за совершение сделок, которые одобряются акционерами, если сделки были совершены во исполнение этих указаний. Позицию ВС очень критикуют, хотя он просто «докрутил» то, что им было высказано раньше: само по себе получение согласия акционеров на совершение сделки не освобождает директора от ответственности.

— Вы упомянули дело про «мертвые души», с этим связана еще одна проблема — ситуация дедлока, когда один из участников просто блокирует деятельность компании. Как сейчас развивается практика по этому вопросу?

— Очень интересная тема. Недавно я выступал с этой темой, озаглавив ее как «Тернистый путь дедлоков». Позиция судов трижды менялась. Длительное время существенное значение имели разъяснения ВАС, согласно которым исключение из ООО



У меня есть даже проигрышные дела, которыми я горжусь

участника, обладающего долей в размере более 50 процентов, возможно, только если участники общества в соответствии с его уставом не имеют права свободного выхода из общества. Эти разъяснения во многом воспринимались судами как иммунитет против исключения участника при равном распределении долей.

В 2014 году поворотной точкой стало дело ПКФ «Фалкон». ВС тогда сказал, что, если у участников есть взаимные равнозначные претензии, исключать участника можно, но лишь в крайних случаях. Эту позицию учла экономколлегия Верховного суда в деле «Факел-М» в 2015 году, где суд указал, что равное распределение долей само по себе еще не повод отказывать в иске. Суды должны разбираться, какая из сторон вела себя добросовестно, а какая нет.

— **Что логично, ведь у нас довольно много компаний, где распределение долей — 50 на 50.**

— Да, и после дела 2015 года был третий этап развития судебной практики по этому вопросу. В сентябре 2019 года судебная коллегия рассмотрела одно из дел и пошла еще дальше. Она засилила судебные акты, которыми из состава участников был исключен мажоритарный участник. Эта позиция была закреплена в п. 8 обзора Верховного суда, который вышел в декабре 2019 года. Там прямо указано, что закон не устанавливает ограничений на исключение лица, у которого более 50 процентов долей. Если ты мажоритарий, это не значит, что ты можешь совершать действия, которые явно противоречат интересам других участников.

— **Вопрос в том, насколько обоснованно сразу исключить подобного участника.**

— Безусловно, это вторжение суда в отношения собственности, и для этого должны



быть очень серьезные основания. Другой вопрос, какие есть альтернативные механизмы, помимо исключения, чтобы воздействовать на такого участника.

— **Какими корпоративными спорами из Вашей практики Вы гордитесь? Были ли такие споры, которые стали действительно практикообразующими?**

— У меня есть даже проигрышные дела, которыми я горжусь. Например, в 2020 году я представлял акционеров Башкирской

содовой компании. Это было пандемийное время, ради этого процесса открывали суд. У здания суда нас встречали репортеры, помощник председателя суда провожала нас внутрь. Это был в негативном смысле показательный процесс, мы, естественно, его проиграли, хотя и делали все возможное для того, чтобы помочь доверителям. Я потом представлял акционеров Соликамского магниевого завода в похожем споре о фактической национализации. Знаете, эти проекты очень интересны в историческом контексте.

— **Что Вы имеете в виду?**

— Там обсуждали события приватизации конца 80-х — начала 90-х годов. И мы ходили в архивы, искали старые бумаги, доставали какие-то документы с заводов. Было интересно покопаться в этой истории, разобраться в регулировании. Там очень много такого, что привлекает внимание юристов. Но если выделять одно собственное дело, то я бы назвал дело «Немецкой слободы», которое дошло до Верховного суда.

— **Расскажите про этот спор.**

— Спор касался привлечения основного общества к ответственности по долгам дочернего, когда сделка была совершена якобы по указанию основного общества. При этом основное общество ни номинально, ни фактически никакого отношения к этой компании не имело, а оппоненты основывали свою позицию на статьях из «Википедии». Там также был предварительный договор, по которому «дочерняя компания» обещала продать какое-то имущество и не исполнила обязательства. Главный вопрос был простой: кто в этом виноват? И кто должен вернуть деньги? Оппоненты указывали, что «дочка» эту сделку совершила по указанию основного общества, которое стоит через че-

тыре иностранные компании из разных юрисдикций.

— **Как они доказывали наличие связи?**

— Они принесли статьи из «Википедии», сделали запись сомнительных переговоров. Проблема была в том, как доказать отрицательный факт. Оппоненты приходят и говорят: «Вот смотрите, в газетах, в “Википедии” пишут, что вы бенефициары... Докажите обратное». Как нам это доказать? У нас же не было доступа к этим иностранным компаниям, там закрытые реестры.

— **И к каким выводам пришел суд?**

— Первая инстанция удовлетворила иск. Апелляция приняла еще более креативное решение. Она сказала, что факт влияния одной компании на другую общеизвестен. Вокруг этого всего крутился процесс, там были очень креативные оппоненты. Вообще классно судиться с адвокатами, которые совершают нестандартные процессуальные действия. Это всегда драйв. Жаль, что такие креативные подходы иногда срабатывают против добросовестных собственников бизнеса. Так, конечно, быть не должно.

Вообще это дело во многом практико-образующее: там была высказана позиция, согласно которой основным обществом может быть совсем не то лицо, которое формально обладает 50+ процентами в капитале. Это может быть и миноритарий: если он определял принятие решений в компании, то его можно привлечь к ответственности. Верховный суд именно так и сказал. Кстати, в первой инстанции на втором круге наши оппоненты отказались от иска, так дело и завершилось. Но это был очень интересный вызов. Вообще корпоративные споры — это всегда вызов. Потому что из любого конфликта сложно, но можно найти выход ●



Примеры процессуальных документов ...

... Только срочные новости без инфошума ... Анализ свежей практики ...

... Проверенные аргументы сторон ...

РЕКЛАМА

@arbitrazhnayapraktika

Telegram-канал, в котором юристы
не отключают уведомления



Давайте дружить