

**Прасковьяна А.И.**  
**Студент магистратуры**  
**Российский государственный социальный университет**  
**Россия, г. Москва**  
**Praskovina A.I.**  
**Master s student**  
**Russian State Sosial University**  
**Moscow, Russia**

## **КРУПНЫЕ СДЕЛКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

### **Аннотация.**

В представленной работе анализируются крупные сделки, совершаемые российскими хозяйственными обществами. Рассматриваются нормативные критерии, позволяющие отнести ту или иную сделку к категории крупных, процедура получения корпоративного одобрения со стороны совета директоров или общего собрания участников (акционеров). Исследуются проблемы разграничения крупных сделок со сделками, совершаемыми в процессе обычной хозяйственной деятельности. Отдельное внимание уделяется современным подходам судебной практики Верховного Суда РФ, включая приоритет качественного критерия при квалификации сделки и последствия нарушения установленного порядка. На основе выявленных недостатков предлагаются конкретные рекомендации по совершенствованию корпоративного законодательства.

**Ключевые слова:** крупная сделка, правовой режим, хозяйственное общество, корпоративное одобрение, совет директоров, общее собрание участников, обычная хозяйственная деятельность, недействительность сделки, судебная практика.

**Abstract.** The presented work analyzes the legal regime of major transactions carried out by Russian business entities. It examines the regulatory criteria that allow a particular transaction to be classified as a major one, as well as the procedure for obtaining corporate approval from the board of directors or the general meeting of participants (shareholders). The paper explores the challenges of distinguishing between major transactions and those carried out in the course of ordinary business activities. Special attention is given to the current approaches of the Supreme Court of the Russian Federation, including the priority of the qualitative criterion in determining the classification of a transaction and the consequences of violating the

established procedure. Based on the identified shortcomings, specific recommendations are proposed for improving corporate legislation.

Keywords: major transaction, legal regime, business company, corporate approval, board of directors, general meeting of participants, ordinary business activities, invalidity of a transaction

## **Введение**

В условиях современного рыночного оборота крупные сделки играют важную роль в перераспределении активов, реорганизации бизнеса и привлечении инвестиций. Вместе с тем, такие сделки способны существенно повлиять на финансовое состояние компании, а в ряде случаев - даже привести к прекращению её деятельности. Именно поэтому законодатель устанавливает особый правовой режим для крупных сделок, который требует получения предварительного или последующего согласия со стороны коллегиальных органов управления - совета директоров либо общего собрания акционеров (участников). Данный механизм призван защитить имущественные интересы всех участников корпоративных отношений и предотвратить злоупотребления со стороны единоличного исполнительного органа.

История развития института крупных сделок в России насчитывает более четверти века. Первые нормы появились в 1995 году с принятием Федерального закона «Об акционерных обществах», а затем были распространены на общества с ограниченной ответственностью. Несмотря на длительный срок действия, многие вопросы остаются дискуссионными. Например, до сих пор нет единого подхода к определению понятия «обычная хозяйственная деятельность», не выработаны чёткие критерии взаимосвязанных сделок, а судебная практика демонстрирует неоднородность решений.

Особую остроту проблематика приобрела в последние годы в связи с изменением позиции Верховного Суда РФ. Высшая судебная инстанция сместила акцент с формальных (количественных) показателей на содержательные (качественные) критерии. В ряде определений 2024–2025 годов суд указал, что сделка может быть признана крупной даже при отсутствии стоимостного порога в 25 процентов, если она ведёт к утрате критически важного актива или существенному изменению деятельности общества. Такая позиция, с одной стороны, усиливает защиту прав участников, но с другой - создаёт правовую неопределённость для участников оборота.

Цель настоящего исследования - комплексный анализ правового режима крупных сделок в российском корпоративном праве, выявление существующих проблем и выработка предложений по их решению. Для

достижения этой цели необходимо решить следующие задачи: раскрыть понятие и критерии крупной сделки; классифицировать виды крупных сделок; проанализировать порядок их заключения и одобрения; выявить недостатки правового регулирования; предложить пути их устранения.

## **Глава 1. Теоретические аспекты правового режима крупных сделок**

### **1.1 Понятие крупной сделки и её критерии**

Первое легальное определение крупной сделки в российском законодательстве появилось в 1995 году вместе с принятием закона об акционерных обществах. До этого момента в дореволюционной России и в советский период подобный институт отсутствовал либо существовал в зачаточном состоянии. В дореволюционном Своде законов Российской империи упоминались ограничения на распоряжение имуществом акционерных обществ, однако чётких критериев «крупности» не было. Решения судов зависели от усмотрения конкретного судьи и конкретных обстоятельств дела.

В советский период, в условиях плановой экономики и отсутствия частной собственности, необходимость в институте крупных сделок отпала. Все хозяйственные операции жёстко контролировались государством, а директора предприятий были не самостоятельными управленцами, а подотчётными чиновниками. С переходом к рыночной экономике в 1990-е годы возникла острая потребность в защите прав собственников от недобросовестных действий менеджмента, которые зачастую выводили активы предприятий по заниженным ценам через подконтрольные фирмы.

Сегодня под крупной сделкой понимается сделка (или несколько взаимосвязанных сделок), которая одновременно отвечает двум признакам. Первый признак - количественный: стоимость имущества, приобретаемого или отчуждаемого по сделке, составляет 25 и более процентов от балансовой стоимости активов общества. Второй признак - качественный: сделка выходит за пределы обычной хозяйственной деятельности.

Оба эти критерия закреплены в первом пункте 78-й статьи закона об акционерных обществах и в первом пункте 46-й статьи закона об обществах с ограниченной ответственностью. При этом закон не раскрывает содержание понятия «обычная хозяйственная деятельность», оставляя его для судебного толкования. В пункте 9 постановления Пленума Верховного Суда РФ № 27 разъясняется, что по общему правилу любая сделка считается совершённой в рамках обычной хозяйственной деятельности, пока не доказано обратное. Иными словами, бремя доказывания необычности сделки лежит на том, кто её оспаривает.

На практике сложились определённые ориентиры. К сделкам, совершаемым в процессе обычной хозяйственной деятельности, относят: приобретение сырья и материалов, реализацию готовой продукции, получение банковских кредитов на стандартных условиях, оплату коммунальных и арендных платежей, заключение трудовых договоров с персоналом. Выходом за пределы обычной деятельности признаётся, например, передача в аренду основного производственного актива, что может привести к прекращению производства; смена основного вида деятельности; выход на новые географические рынки, требующий значительных инвестиций.

Особое значение имеет вопрос о приоритете качественного критерия над количественным. В недавних определениях Верховного Суда РФ (например, по делу «Алекс Трейд» от 6 сентября 2024 года № 308-ЭС24-3124) сформирована позиция, согласно которой формальное отсутствие стоимостного порога в 25 процентов не является препятствием для признания сделки крупной, если она ведёт к существенному изменению масштабов деятельности общества или к утрате актива, критически важного для функционирования предприятия. Данный подход получил развитие в определении от 15 августа 2024 года № 305-ЭС24-8216 по делу «Бест Клин», где суд указал, что при многократном (в два и более раза) превышении стоимостного критерия выход сделки за пределы обычной деятельности презюмируется.

Ещё одним проблемным аспектом является квалификация взаимосвязанных сделок. Нередко единоличный исполнительный орган намеренно дробит одну крупную сделку на несколько мелких, каждая из которых формально не превышает 25-процентного порога. Чтобы пресечь такие злоупотребления, закон прямо указывает, что крупной может быть признана не только одна сделка, но и несколько взаимосвязанных сделок. Однако критерии взаимосвязанности в законе не перечислены. Судебная практика (постановление Пленума № 27) выделяет следующие признаки: единая хозяйственная цель, общее хозяйственное назначение имущества, консолидация отчуждаемого имущества у одного лица, непродолжительный период между совершением сделок. Тем не менее, эти признаки являются оценочными, что порождает споры.

## **1.2 Классификация крупных сделок**

Законодательство не содержит закрытого перечня видов крупных сделок. В первом пункте 78-й статьи закона об акционерных обществах перечислены лишь основные категории: сделки по приобретению, отчуждению или возможному отчуждению имущества, а также сделки, предусматривающие передачу имущества во временное владение и пользование либо предоставление права использования результата

интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации на условиях лицензии.

Из этого общего определения следует, что к крупным сделкам могут относиться самые разные договоры. В их числе:

- договоры купли-продажи, мены, дарения (если дарителем выступает само общество);
- договоры займа и кредита, когда общество выступает заёмщиком или займодавцем на крупную сумму;
- договоры залога, поскольку залог создаёт возможность отчуждения имущества в случае неисполнения обеспеченного обязательства;
- договоры поручительства и независимой гарантии, так как они могут повлечь отчуждение имущества поручителя или гаранта;
- договоры аренды, особенно если арендодателем является общество и предмет аренды - его основной производственный актив;
- лицензионные договоры о предоставлении права использования товарного знака, патента или ноу-хау.

В пункте 10 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ № 28 (от 16 мая 2014 года) разъяснялось, что крупной сделкой может быть признан даже трудовой договор с руководителем, если его условия предусматривают значительные выплаты при увольнении («золотые парашюты»), размер которых превышает 25 процентов активов общества. Хотя это разъяснение касалось старого законодательства, его правовая логика сохраняет актуальность.

Законодатель также предусмотрел ряд исключений - сделок, которые не признаются крупными даже при формальном соответствии критериям. К таким исключениям относятся: сделки, совершаемые в процессе обычной хозяйственной деятельности; сделки по размещению акций (долей) при увеличении уставного капитала; сделки по приобретению собственных акций (долей) у акционеров (участников); сделки, связанные с реорганизацией общества в форме слияния, присоединения или разделения; сделки, обязательные для общества в силу закона (например, публичные договоры).

Уставом общества могут быть установлены дополнительные случаи, когда сделка признаётся крупной независимо от стоимости имущества. Например, если общество владеет уникальным объектом недвижимости, который имеет высокую доходность, но его балансовая стоимость невелика (из-за амортизации), участники вправе включить в устав положение о том, что сделки с этим объектом всегда требуют одобрения как крупные.

### **1.3 Порядок заключения и одобрения крупной сделки**

Процедура заключения крупной сделки включает несколько последовательных этапов. Первый этап - идентификация сделки. Перед подписанием договора единоличный исполнительный орган обязан оценить, подпадает ли планируемая сделка под признаки крупной. Для этого необходимо рассчитать соотношение цены сделки (или балансовой стоимости отчуждаемого имущества) к балансовой стоимости активов общества на последнюю отчётную дату. Если полученное значение равно или превышает 25 процентов, а сделка выходит за пределы обычной хозяйственной деятельности, требуется одобрение.

Второй этап - подготовка к одобрению. Если стоимость предмета сделки составляет от 25 до 50 процентов активов, вопрос передаётся на рассмотрение совета директоров. Если стоимость превышает 50 процентов - исключительная компетенция общего собрания. В обществах с ограниченной ответственностью по общему правилу одобрение даётся общим собранием участников, если уставом не предусмотрено иное.

Третий этап - проведение голосования и оформление решения. В акционерных обществах для одобрения крупной сделки советом директоров требуется единогласие всех присутствующих членов (голоса выбывших не учитываются). Если единогласие не достигнуто, вопрос передаётся на общее собрание. Решение общего собрания принимается большинством голосов участвующих акционеров (для сделок до 50 процентов) либо квалифицированным большинством в три четверти (для сделок свыше 50 процентов).

В обществе с ограниченной ответственностью решение общего собрания о крупной сделке принимается не менее чем двумя третями голосов от общего числа участников, если необходимость большего числа голосов не предусмотрена уставом.

Четвёртый этап - заключение договора. После получения одобрения единоличный исполнительный орган подписывает договор на условиях, утверждённых в решении об одобрении. В решении должны быть указаны стороны сделки, выгодоприобретатель, цена, предмет и иные существенные условия. Если сделка заключается на торгах или сторона не может быть определена заранее, допускается указывать лишь общие параметры.

Важное нововведение последних лет - возможность заключения крупной сделки под отлагательным условием. В договоре может быть предусмотрено, что права и обязанности сторон возникают только после получения корпоративного одобрения. Это позволяет снизить риски для контрагента: если одобрение не будет получено, договор просто не вступит в силу.

Что касается последующего одобрения, закон его допускает, но не рекомендует. Последующее одобрение означает, что сделка уже совершена, а затем общее собрание или совет директоров её подтверждают. Если одобрение не будет получено, сделка может быть признана недействительной. Кроме

того, контрагент, знавший об отсутствии одобрения, не может считаться добросовестным.

## **Глава 2. Проблемы правового регулирования и судебная практика**

### **2.1 Правовое регулирование крупных сделок: проблемы и недостатки**

Несмотря на длительное существование института крупных сделок, его правовая регламентация содержит ряд пробелов и коллизий.

**Первая проблема** - отсутствие легального определения «обычной хозяйственной деятельности». Как уже отмечалось, это понятие является оценочным. Суды в каждом конкретном случае вынуждены решать, была ли сделка типичной для данного общества. При этом ссылки на практику других компаний не всегда принимаются во внимание, поскольку у каждого общества своя специфика. Например, для одной компании приобретение нового производственного оборудования может быть обычной деятельностью (если она регулярно обновляет основные фонды), а для другой - выходить за её пределы (если компания занимается только сдачей помещений в аренду и никогда не приобретала оборудование).

**Вторая проблема** связана с расчётом балансовой стоимости активов для целей крупности. Закон говорит о «последней отчётной дате», но не уточняет, идёт ли речь о годовой отчётности или о промежуточной. На практике это позволяет манипулировать показателями: общество может на последнюю отчётную дату привлечь краткосрочный заём, искусственно увеличив балансовую стоимость активов, а после совершения сделки - сразу его вернуть. В результате формально соотношение цены сделки к активам окажется ниже 25 процентов, хотя в реальности активы не увеличивались.

**Третья проблема** - определение цены сделки для договоров с периодическими платежами (аренда, лицензионные договоры, договоры оказания услуг, хранения, агентирования, доверительного управления, страхования, коммерческой концессии). Верховный Суд в пункте 13 постановления № 27 разъяснил, что в таких случаях следует принимать во внимание наибольшую сумму платежей за один год (если срок договора не определён или превышает один год). Однако для долгосрочных договоров на 10–15 лет такой подход может занижать реальный объём обязательств. Например, если договор аренды заключён на 10 лет с ежегодным платежом 1 млн рублей, то по правилам Верховного Суда учитывается только 1 млн рублей, хотя совокупный объём обязательств составляет 10 млн рублей, что может превысить 25-процентный порог активов.

**Четвёртая проблема** - отсутствие в законе чётких критериев взаимосвязанности сделок. Судебные признаки (единая хозяйственная цель, короткий промежуток времени) носят оценочный характер.

Недобросовестные менеджеры могут разбивать одну крупную сделку на несколько, формально не связанных (например, заключать несколько договоров купли-продажи с разными контрагентами, но фактически направленных на единый вывод активов). Доказать взаимосвязанность в таких случаях крайне сложно.

**Пятая проблема** касается оспаривания крупных сделок. Закон устанавливает, что иск о признании сделки недействительной может подать участник (акционер), владеющий не менее чем одним процентом голосов. Для миноритарных акционеров в крупных публичных компаниях такой порог может быть недостижим (например, если акции распылены между тысячами держателей). Кроме того, истец должен доказать, что контрагент знал или должен был знать об отсутствии одобрения. Это требование часто делает оспаривание невозможным, поскольку контрагент всегда может заявить, что полагался на заверения общества.

## **2.2 Тенденции и перспективы развития правового режима крупных сделок**

Судебная практика последних лет демонстрирует постепенный отход от формализма в пользу содержательного анализа. Верховный Суд РФ в ряде определений (2024–2025 гг.) занял позицию, согласно которой качественный критерий имеет приоритет над количественным. Это означает, что даже при формальном отсутствии 25-процентного порога сделка может быть признана крупной, если она ведёт к существенному изменению деятельности общества или утрате критически важного актива.

Данная позиция была сформулирована в определении по делу «Алекс Трейд» (№ 308-ЭС24-3124 от 6 сентября 2024 года). Общество с ограниченной ответственностью вносило недвижимое имущество (фитнес-центр) в уставный капитал дочерней компании без получения согласия участников. Стоимость имущества составляла менее 25 процентов активов, поэтому формально сделка не была крупной. Однако Верховный Суд указал, что фитнес-центр был основным источником дохода общества, его утрата фактически прекращала деятельность. Следовательно, сделка должна была быть одобрена как крупная. Это дело стало прецедентным и сейчас активно цитируется в судах.

Другой важный тренд - усиление защиты добросовестных контрагентов. Если контрагент разумно полагался на заверения общества об отсутствии необходимости одобрения и не знал о внутренних ограничениях, суды отказывают в признании сделки недействительной. Такой подход способствует стабильности гражданского оборота.

В перспективе законодателю предстоит решить несколько задач. Во-первых, необходимо внести в законы об акционерных обществах и об обществах с ограниченной ответственностью легальное определение «обычной хозяйственной деятельности», перечислив примеры сделок,

которые не требуют одобрения. Во-вторых, следует закрепить понятие «взаимосвязанные сделки» с указанием конкретных критериев (единая хозяйственная цель, совершение в течение трёх месяцев, участие одних и тех же лиц). В-третьих, требуется уточнить правила расчёта цены для долгосрочных договоров: если срок определён и превышает один год, учитывать совокупную сумму за весь срок.

Также обсуждается возможность снижения порога для оспаривания крупных сделок миноритарными акционерами - например, до 0,5 процента голосов или введения института групповых исков. Однако такие изменения требуют осторожного подхода, чтобы не спровоцировать злоупотребления.

## **Вывод**

Проведённое исследование позволяет сделать следующие выводы.

1. Правовой режим крупных сделок в российском корпоративном праве представляет собой совокупность норм, направленных на защиту имущественных интересов участников хозяйственных обществ. Основными элементами этого режима являются два критерия (количественный и качественный), обязательная процедура одобрения и возможность судебного оспаривания сделок, совершённых с нарушением установленного порядка.
2. Ключевой проблемой действующего регулирования является отсутствие легальных определений понятий «обычная хозяйственная деятельность» и «взаимосвязанные сделки», что порождает правовую неопределённость и неоднородность судебной практики.
3. Современная судебная практика Верховного Суда РФ идёт по пути приоритета качественного критерия: сделка может быть признана крупной даже при отсутствии формального стоимостного порога, если она ведёт к существенному изменению деятельности общества или утрате критически важного актива.
4. Для совершенствования правового режима крупных сделок предлагается:
  - закрепить в законе определение «обычной хозяйственной деятельности» с открытым перечнем примеров;
  - ввести понятие «взаимосвязанные сделки» с указанием конкретных критериев;
  - уточнить правила расчёта цены для долгосрочных договоров с периодическими платежами (учитывать совокупную сумму за весь срок, если он определён);
  - установить альтернативный порядок оспаривания для миноритарных акционеров.

Реализация указанных предложений позволит повысить определённую правового регулирования, снизить количество корпоративных споров и защитить права добросовестных участников оборота.

## Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 07.07.2025) // СПС КонсультантПлюс.
2. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 31.07.2025) «Об акционерных обществах» // СПС КонсультантПлюс.
3. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 28.12.2025) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // СПС КонсультантПлюс.
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2018 № 27 «Об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность» // СПС КонсультантПлюс.
5. Постановление Пленума ВАС РФ от 16.05.2014 № 28 (ред. от 26.06.2018) «О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью» // СПС КонсультантПлюс.
6. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 15.08.2024 № 305-ЭС24-8216 по делу № А41-62370/2021 // СПС КонсультантПлюс.
7. Определение Верховного Суда РФ от 06.09.2024 № 308-ЭС24-3124 по делу № А53-16963/2022 // СПС КонсультантПлюс.
8. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 2 (2025) (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 18.06.2025) // СПС КонсультантПлюс.
9. Маковская А.А. Крупные сделки и сделки с заинтересованностью: анализ и комментарий законов «Об акционерных обществах» и «Об обществах с ограниченной ответственностью» / А.А. Маковская. - М.: Статут, 2020. - 375 с.
10. Шиткина И.С. Корпоративное право: учебник / И.С. Шиткина. - М.: Статут, 2021. - 640 с.