

DOI: 10.37791/2687-0657-2021-15-1-62-79

Феномен коррупционного ценообразования. О некоторых аспектах институционального регулирования (опыт РФ)

О. В. Осипенко^{1*}

¹ Университет «Синергия», Москва, Россия

* Rincon-msk@yandex.ru

Аннотация. На основе и по итогам исследования российской экономической и корпоративно-управленческой практики, а также корреспондирующей с ней в зоне избранной проблематики судебной практикой в статье предпринят фрагментарный анализ явления, именуемого автором коррупционным ценообразованием – формированием компетентными органами управления компаний и их взаимосвязанных групп цен на соответствующие товары, работы и услуги, которые по изначальному восприятию и формальным критериям удовлетворяют стороны сделки, однако при более тщательном анализе оказываются не соответствующими интересам значимых агентов системы корпорирования, в том числе титульных совладельцев и бенефициаров хозяйственных обществ, реализуя исключительно интересы узкой группы лиц, способных недобросовестно влиять на легальный процесс формирования цены.

Обращаясь к конкретным кейсам, автор выдвигает гипотезу относительно неизбежности институционального ограничения свободы ценообразования в сугубо рыночной (негосударственной) зоне ценообразования, предопределенного обстоятельствами объективного несовпадения мотивов инвестиционного и профессионального участия в предпринимательской деятельности в целом и управленческой практике в частности различных ее субъектов – собственников бизнеса и обслуживающих их топ-менеджеров, мажоритарных и миноритарных инвесторов, персонала и администрации, заказчиков и поставщиков услуг в порядке аутсорсинга и связанной с этим необходимостью творческой интерпретации принципов добросовестности и разумности и резюмирующего их начала – экономической справедливости.

Ключевые слова: цена, справедливая цена, дискриминационное ценообразование, рыночная стоимость, независимая оценочная практика, судебная экспертиза цены сделки, взыскание убытков

Для цитирования: Осипенко О. В. Феномен коррупционного ценообразования. О некоторых аспектах институционального регулирования (опыт РФ) // Современная конкуренция. 2021. Т. 15. № 1. С. 62–79. DOI: 10.37791/2687-0657-2021-15-1-62-79

The phenomenon of corrupt pricing. On some aspects of institutional regulation (experience of the Russian Federation)

O. Osipenko^{1*}

¹ Synergy University, Moscow, Russia

* Rincon-msk@yandex.ru

Abstract. Based on the study of Russian economic and corporate governance practice, as well as the judicial practice corresponding to it in the zone of the selected problematic, the article undertakes a fragmentary analysis of the phenomenon called by the author "corruption pricing" - the formation by the competent management bodies of companies and their interconnected groups of prices for relevant goods, works and services that, according to the initial perception and formal criteria, satisfy the parties of the transaction, however, upon a more thorough analysis, they turn out to be inconsistent with the interests of significant agents of the corporation system, including title co-owners and beneficiaries of business entities, realizing exclusively the interests of a narrow group of persons, capable of unfairly influencing on the legal process of price formation. Turning to specific cases, the author puts forward a hypothesis regarding the inevitability of institutional restrictions of the freedom of pricing in a market (non-state) pricing zone, predetermined by the circumstances of the objective discrepancy between the motives of investment and professional participation in entrepreneurial activity in general and management practice, in particular, of its various subjects - business owners and service providers. their top managers, majority and minority investors, personnel and administration, customers and service providers in the order of outsourcing and the associated need for a creative interpretation of the principles of integrity and reasonableness and their summarizing principle - economic justice.

Keywords: fair price, discriminatory pricing, market value, independent appraisal practice, forensic examination of the transaction price, recovery of damages

For citation: Osipenko O. The phenomenon of corrupt pricing. On some aspects of institutional regulation (experience of the Russian Federation). *Sovremennaya konkurentsya*=Journal of Modern Competition, 2021, vol.15, no.1, pp.62-79 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2021-15-1-62-79

Введение

Актуальность обозначенной в названии статьи темы обусловлена следующими обстоятельствами.

Коррупционное ценообразование – разновидность корпоративной коррупции. Последнюю, по прочному убеждению автора настоящих строк, стоит изначально воспринимать с широких позиций, в частности, не совпадающих с подходами авторов, замеченными российской практикой методических рекомендаций Министерства труда

и социальных отношений РФ по профилактике и противодействию «коррупции в организациях», как в версии 2013 года, так и в версии 2019 года¹.

¹ «Коррупция – злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предо-

Полемизируя со сторонниками такого подхода, предложим уточненное определение. По мнению автора, корпоративная коррупция – злоупотребление действительными или узурпированными правами, легальным либо фактическим статусом или функционалом субъекта (участника) системы формирования, принятия и контроля исполнения управленческих решений в компании в целях извлечения материальной выгоды для себя или заинтересованных третьих лиц вопреки законным интересам компании, ее основных участников и бенефициаров либо холдинга в целом.

При данном подходе *не все* коррупционные проявления корпоративного характера следует относить к уголовно или административно наказуемым деяниям. Значимый сегмент представлен явлениями, не приемлемыми с гражданско-правовой, в том числе корпоративно-правовой, точки зрения, а также не соответствующими принятым представлениям о корпоративной этике. Пример: сделки с заинтересованностью в ПАО, АО и ООО, о которых компании «не знала», в связи с неполучением информации от членов органов управления. Субъектами корпоративно-коррупционной практики могут быть и на деле нередко являются не только обладатели того или иного «должностного статуса» в компании, но и реальные участники системы корпоративного управления компании, его не имеющие, например, фактические бенефициары или значимые миноритарии компании. Данное определение предлагает включать в феномен корпоративной коррупции различные формы неправомерной эксплуатации «иллюзорного» и узурпированного (неправомерно присвоенного) статуса участника системы принятия решений, например, *бывших* топ-менеджеров компании или родственников топ-менеджеров, якобы имеющих воз-

ставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами. Коррупцией также является совершение перечисленных деяний от имени или в интересах юридического лица» (<https://rosmintrud.ru/ministry/programms/anticorruption/9>).

можность влиять на формирование актуальной для «интересантов» позиции последних.

Вместе с тем комментируемое определение не позволяет относить к корпоративной коррупции все правонарушения, выявляемые профессионалами при анализе деятельности работников или совладельцев компании, например, прямые хищения денег или иного имущества. В нашем понимании корпоративная коррупция – «беловоротничковая» практика – то, что связано с подготовкой, принятием и контролем реализации управленческих решений того или иного уровня.

Предлагаемый вниманию уважаемого читателя материал, представляющий собой, по сути, фрагмент заочной дискуссии с методистами профильного федерального ведомства, содержит попытку на примере отдельной подсистемы экономических отношений – ценообразования обосновать реалистичность предложенного понимания феномена корпоративной коррупции.

Методология

Автор статьи является давним поклонником и пропагандистом применения научного и прикладного инструментария диалектического материализма, который в течение более трех десятилетий упорно и, как представляется, эффективно эксплуатирует в своей исследовательской, экспертной и учебной практике [22–28]. Его значимые подсистемы, в составе которых – практика как источник и критерий достоверности суждений, взаимоположение формы и содержания, сущности и явления, причины и следствия, философия структурных уровней явлений и соответствующего им анализа, восхождения от элементарного к обобщениям, реализованы и в настоящей статье.

В качестве частного инструмента исследования, довлеющего к познавательной идеологии примата практики, в данном материале реализован метод междисциплинарного исследования – выявления и оценки актуальных трендов эволюции хозяйствен-

ной жизни в реалистично-сбалансированном ожидании синергетического эффекта комплексного анализа на стыке экономики, управления и права (или: права, управления и экономики).

При этом автор, будучи по существу экспертом и ученым-фрилансером, не считает себя связанным канонами и фетишами какой-либо доктрины и адептом каких-либо школ и направлений научного знания, а равно – сводов прикладных принципов. И в обозначенном, и в любом ином плане статья, несомненно, открыта для самой строгой критики.

Краткий анализ литературы

Проблематика сегмента «цена и ценообразование» давно и прочно вошла в анализы экономической теории, макро-, мезо- и микроэкономики и теории конкуренции. Ей уделяется самое пристальное внимание в сфере государственного и надгосударственного регулирования экономики, в том числе в части последнего блока – при формировании директив ЕЭС². Как хорошо известно публике, получившей марксистское академическое образование, главная проблема экономики капитализма – это проблема реализации. В этом отношении вполне ожидаемо, что в учебной и прикладной (экспертной) литературе мы наблюдаем изложение соответствующих тем, подтем и частных вопросов, если угодно, с позиций «комильфо» и «гуд маннерс»: что есть «цена», как она формируется и, главное, как «продвигается».

² См., в частности, весьма любопытный и поучительный текст Директивы Совета 90/314/ЕЭС от 13 июня 1990 г. о комплексном туризме, комплексном отдыхе и комплексных турах (<https://eulaw.edu.ru/spisok-dokumentov-po-pravu-evropejskogo-soyuzha/dokumenty-o-pravah-cheloveka-i-grazhdanina/normativnye-akty-o-svobode-peredvizheniya-tovarov-lits-i-uslug/direktiva-soveta-90-314-ees-ot-13-iyunya-1990-g-o-kompleksnom-turizme-kompleksnom-otdyhe-i-kompleksnyh-turah-perevod-a-o-chetverikova/>).

Объектом исследования в предложенной вниманию читателя статье, как нетрудно догадаться даже при беглом ознакомлении, ориентированном на ее название, является, напротив, некий негатив. Собственно, последний также весьма популярен в доступном пытливому аналитику информационном поле, однако чаще в ином жанровом блоке: в источниках, в том числе официальных актов, посвященных межгосударственным отношениям, теории и практике несовершенной конкуренции, форматам и схемам злоупотребления доминирующим положением, особенностям функционирования рынков развивающихся стран. Коррупционное ценообразование в понимании автора не относится к явлениям данного класса, хотя, откровенно рассуждая, в части некоторых кейсов определенные параллели просматриваются.

В равной мере обращение к теме корпоративного ценообразования не преследует цель выявления его генеральных и сопутствующих рисков. Тем более что под рисками ценообразования обычно понимаются предпринимательские риски в этой области.

Так, О. В. Васюхин вполне резонно отмечает: «В рыночной экономике риск неизбежен и является оборотной стороной свободы предпринимательства. Существует множество факторов риска, но природа его кроется в неопределенности будущих событий. В общем случае под неопределенностью понимается неполнота или неточность информации о фактических условиях реализации того или иного хозяйственного действия, а также связанных с ним затратах и результатах. Степень неопределенности при разворачивании какого-либо вида предпринимательской деятельности, например предложения конкретного товара на том или ином рынке, зависит от множества различных факторов: отдаленность во времени, новизна товара, навыки работы на этом рынке и т. п. Рыночная же цена по своей экономической природе является величиной

случайной. На одном и том же рыночном пространстве цена на товар в разных актах купли-продажи может принимать множество значений, но в каждом конкретном случае – только одно, которое заранее не известно, так как зависит от конкретных особенностей свершения сделки.

Отсюда следует, что решение о конечных результатах предпринимательской деятельности, в частности о рыночной цене товара, будет неопределенным, так как существует несколько возможных исходов. Такая интерпретация позволяет рассматривать неопределенность, связанную с любым конкретным решением с точки зрения распределения вероятностей исходов» [7, с. 101–102].

Коррупционное ценообразование, если воспринимать это явление в широком контексте, несомненно, – разновидность дискриминационной экономической практики. Между тем в теории ценообразования соответствующий термин «занят». Пример хрестоматийного определения данного понятия: «ценообразование дискриминационное (*discriminatory pricing*) – одна из стратегий адаптации цен к условиям рынка. Базируется на установлении двух или более разных цен на один и тот же продукт вне зависимости от суммарных издержек»³.

Строгое описание феномена коррупционного ценообразования, как представляется, в российской научной литературе прав гражданства не обрело [5, 6, 8–17]. Во всяком случае пока. В экспертных публикациях он упоминается однако в строго определенном, весьма узком (хотя, безусловно, весьма важном по сути) аспекте: как разные коррупционные проявления на рубежах таких секторов, как частная экономика и государственное администрирование (проще говоря, взятка чиновнику), либо при осуществлении государственных закупок (в общем, рубежи те же) [18–21].

³ <https://pr-agentstvo.com/marketing-piarslovar/cenoobrazovanie-diskriminacionnoe-discriminatory-pricing.html>

Основные разделы

Ст. 8 Конституции России провозглашает свободу экономической деятельности, одновременно формулируя применительно к иным основополагающим аспектам данного института идею ее неограниченности. Так, ст. 71 Конституции содержит норму о том, что «основы ценовой политики» находятся «в ведении Российской Федерации».

Общее правило п. 1 ст. 424 ГК РФ («Цена») – «исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон», не без оснований воспринимаемое отечественной хозяйственной практикой как генеральный лозунг свободы ценообразования, диалектически «балансируется» нормами Кодекса, провозглашающими идею справедливости, добросовестности и разумности при осуществлении участниками оборота гражданских прав.

Так называемые специальные (отраслевые) законы, вслед за ГК РФ, а именно Федеральные законы «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О рынке ценных бумаг», «О защите конкуренции», о закупочной практике компаний, о деятельности финансовых организаций и др., регулирующие правила управления компаниями и осуществления бизнес-практики в ее различных сегментах, также указывают на определенные *ограничения и пределы* свободы определения цены – цены капитала, товаров, работ и услуг – *соглашением сторон* сделки. В их свode – недопустимость злоупотребления монопольным положением, навязывания услуг, базовые и частные принципы применения цен, устанавливаемых или регулируемых уполномоченными госорганами, обязательность привлечения оценщика при принятии определенных решений органами управления корпораций, а также проведения тендерных процедур при определении поставщиков.

Экспертный анализ новейшей отечественной правоприменительной практики – судебной, административной и собственно

корпоративной – приводит к нас отрадному в целом выводу о том, что остро проблемных ситуаций, порожденных, если угодно, явным пренебрежением императивами в обозначенной области нормативизации пределов свободы ценообразования, в том числе соответствующим инструментальным арсеналом их реализации в целом, становится меньше, что, безусловно, свидетельствует о растущей профессиональной компетентности руководителей, ведущих юристов, финансистов, снабженцев, сбытовиков и других топ-менеджеров компаний.

Вместе с тем относимая эмпирика в сфере, касающейся «тонких материй» ценообразования, главным образом связанная с недооценкой, а то и банальным игнорированием упомянутых выше институтов справедливости, добросовестности и разумности (ст. 1, 6, 10, 53, 53.1 ГК РФ), порождает значимые корпоративные конфликты, которые обнаруживаются при выявлении трендов судебной практики в таких ее рубриках, как признание сделок недействительными, взыскание убытков, причиненных порочным ценообразованием директоров и бенефициаров компаний, а также исков об исключении участников ООО и акционеров АО.

Обратимся к конкретным кейсам.

Коррупционное ценообразование – торпедирование «заинтересованными лицами» принципов добросовестности и разумности

В зоне особо внимания теоретиков, исследующих явление коррупционного ценообразования, и специалистов-практиков, прежде всего макетирующих значимые сделки компании, а равно их коллег – юристов, секретарей компаний, профилирующих соответствующие правовые и репутационные риски хозяйственного общества и его добросовестных бенефициаров при совершении таких транзакций, несомненно, должны оказаться случаи, фрагментарно допускающие или явно эксплуатирующие антагонизм интересов компании или некоторых ее со-

владельцев, с одной стороны, и иных участников либо топ-менеджеров, с другой.

Зарисовки из практики

Пример 1. *Фрагменты решения Арбитражного суда города Москвы от 27 марта 2020 года по делу № А40-331632/2019.*

Фабула. Участник ООО, действующий в его интересах, заявил иск о признании недействительной сделки – договора по отчуждению исключительного права на товарный знак, принадлежащий ООО, в пользу другой компании. Суд согласился с позицией истца, указав в решении следующее.

«Признавая установленным совокупность необходимых правовых условий для признания спорной сделки недействительной в силу п. 2 ст. 174 ГК РФ, суд исходит из того, что ООО «АЮРВЕДА» **не могло не знать о том, что данная сделка носит для ООО «АДЕЛИ» явно убыточный характер**, поскольку от имени названных обществ выступало одно и то же лицо Фирер Е. А., который знал о стоимости товарного знака и о том, что данный товарный знак *является единственным активом* Общества, и понимал, что ООО «АЮРВЕДА» получает его по **явно заниженной стоимости**.

Более того, признавая доказанным со стороны истца совокупность условий для признания спорной сделки недействительной, суд исходит из *пониженного стандарта доказывания* в данном случае для истца, поскольку ранее судом было установлено, что *сделки между двумя разными юридическими лицами были заключены одним лицом – Фирером Е. А., который являлся генеральным директором в Обществах, между которыми и была заключена спорная сделка.*

В подобной ситуации, в условиях *очевидной аффилированности и объективного конфликта интересов* Фирера Е. А. при заключении спорной сделки, суд приходит к выводу, что разница между стоимостью приобретения ООО «АДЕЛИ» спорного товарного знака и стоимостью, по которой он был отчужден в пользу ООО «АЮРВЕДА», свидетельствует

о том, что сделка была совершена в ущерб интересам ООО «АДЕЛИ», интересы которого представлял Фирер Е. А.».

Подчеркнем, что акцент первого тезиса приведенной мотивации выводов суда имеет особое значение в плане хорошо известной специалистам позиции ВС РФ, изложенной в п. 27 постановления Пленума высшей судебной инстанции страны от 26 июня 2018 года №27.

«По смыслу пункта 1.1 статьи 84 Закона «Об акционерных обществах» и абзацев четвертого–шестого пункта 6 статьи 45 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» содержащаяся в них презумпция ущерба от совершения сделки подлежит применению *только при условии, что другая сторона оспариваемой сделки знала или заведомо должна была знать о том, что сделка являлась для общества сделкой, в совершении которой имеется заинтересованность, и (или) об отсутствии согласия на ее совершение.*

Бремя доказывания того, что другая сторона сделки знала или заведомо должна была знать о наличии элемента заинтересованности в сделке и об отсутствии согласия (одобрения) на ее совершение, возлагается на истца.

Применительно к сделкам с заинтересованностью судам надлежит исходить из того, что *другая сторона сделки (ответчик) знала или заведомо должна была знать о наличии элемента заинтересованности, если в качестве заинтересованного лица выступает сама эта сторона сделки или ее представитель, изъявляющий волю в данной сделке, либо их супруги или родственники, названные в абзаце втором пункта 1 статьи 45 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» и абзаце втором пункта 1 статьи 81 Закона «Об акционерных обществах»*».

Пример 2. *Фрагменты постановления Двадцатого арбитражного апелляционного суда от 20 марта 2020 г. по делу № А54-501/2017.*

Фабула. ОАО в лице его акционера Труниной Т. Г. заявило иск к Трунину В. Г., Егорову И. В. и Трунину Д. С. о признании недействительным договора купли-продажи от 1 декабря 2015 года, заключенного между ОАО с одной стороны, и Труниным В. Г., Егоровым И. В. и Труниным Д. С. с другой стороны, а также о применении последствий недействительности оспариваемой сделки. Суды двух инстанций требования процессуального истца единодушно признали резонными.

«В рассматриваемом случае совершение сделки купли-продажи недвижимого имущества **по цене более чем в 50 раз ниже его рыночной стоимости**, безусловно, свидетельствует о причинении ущерба интересам общества, что не могло не являться очевидным для ответчиков. Как справедливо указывает истец в исковом заявлении, ответчики имели возможность сравнить цену договора с кадастровой стоимостью приобретаемого имущества и убедиться в кратном ее занижении.

Никаких разумных объяснений экономической оправданности совершенной сделки ответчиками не приведено, ввиду чего судебная коллегия не находит оснований для вывода о том, что заключение оспариваемого договора являлось способом предотвращения еще больших убытков для юридического лица или в результате его заключения ОАО /.../ получила экономическую выгоду».

«Доводы жалоб о том, что заключение эксперта /.../ не является достаточным доказательством для признания этой сделки недействительной в отсутствие доказательства недобросовестного поведения ответчика Трунина Д. С., не имеют правового значения, поскольку выводы, содержащиеся в экспертном заключении, надлежащими средствами процессуального доказывания не оспорены, заключение экспертов соответствует требованиям статьи 86 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации и правомерно принято судом первой инстанции в качестве надлежащего доказательства и правильно оценено в со-

отношении с другими установленными при разрешении спора обстоятельствами.

Поведение ответчиков, выразившееся в фактически безвозмездном получении в свою собственность недвижимого имущества общества на сумму 25 090 000 руб., является достаточным для вывода о допущенном ими злоупотреблении правами в сфере гражданского оборота.

Довод заявителей апелляционных жалоб о том, что факт того, что Трунин Д. С. и генеральный директор ОАО /.../ Трунин Ю.С. родные братья, не свидетельствует ни о наличии сговора между ними и другими участниками сделки купли-продажи недвижимости, ни об осведомленности Трунина Д. С. о продаже ему объектов недвижимости по цене ниже рыночной, отклоняется судебной коллегией, поскольку наличие указанной степени родства между лицами, участвующими в совершении сделки, по общему правилу предполагает доверительный характер их отношений и согласованность действий, направленную на достижение общего результата. В рассматриваемом случае совершение данной сделки фактически направлено на вывод из общества значительной части активов и причинение ему вреда, что не могло не быть очевидным для ее участников».

Пример 3. *Фрагменты постановления Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 3 марта 2020 года по делу № А07-10566/2019.*

Фабула. Участник компании удачно оспорил в арбитражном суде первой инстанции сделку по отчуждению ею элитного автомобиля. Основания: отсутствие одобрения сделки с заинтересованностью в установленном порядке и причинение хозяйственному обществу ущерба в форме внушительного занижения цены договора. Ответчик заявил апелляционную жалобу, в которой, энергично оппонируя решению, изложил следующие доводы.

«Истцом не были представлены доказательства того, что Фатхуллин И. И. знал об отсутствии согласия (одобрения) участни-

ка ООО «Реалгаз» на совершение сделки. В законе отсутствует положение о том, что если контрагентом по сделке общества является родственник кредитора, то считается, что он в любом случае должен знать о наличии либо отсутствии согласия участников на совершение данной сделки».

«Кроме того, суд не учел тот факт, что автомобиль был фактически приобретен ответчиком Фатхуллиным И.И. 27.01.2016 для собственных нужд и на собственные денежные средства. Фатхуллин И.И. самостоятельно нес все расходы по страхованию автомобиля, уплате штрафов, обслуживанию и ремонту. В общей сложности Фатхуллиным И.И. за автомобиль BMW X6 xDrive30d было уплачено более 4 миллион рублей собственных денежных средств, которые его отец Фатхуллин И. Х. вносил на расчетный счет ООО «Реалгаз»».

Суд указывает, что ответчиком не представлены доказательства согласования с участником общества условий обязательств по займу денежных средств у Фатхуллина И.Х. в счет оплаты за приобретенный автомобиль. Однако данный довод ни ответчиком, ни третьим лицом не заявлялся. Совершение оспариваемой сделки было способом предотвращения больших убытков для общества.

Кроме того, иск предъявлен единственным участником, который не осуществлял никакие финансовые вложения в развитие общества. Апеллянт не согласен с выводом суда о том, что продажа автомобиля была произведена по заниженной цене. В данном случае исключено наличие какого-либо сговора между Фатхуллиным И.И. и ООО «Строймеханизация-2», наличие их согласованных действий истцом не доказано.

Однако арбитражный суд второй инстанции с подателем жалобы не согласился, отметив при этом следующее.

«Даже в отсутствие в материалах дела данного заключения очевидно, что автомобиль отчужден по существенно заниженной цене, поскольку рыночная стоимость

исправного автомобиля бизнес-класса не может составлять сумму 100 000 руб. и даже 1 000 000 руб.

Анализ приведенных доказательств свидетельствует том, что они бесспорно подтверждают неравноценность встречного предоставления по договору купли-продажи транспортного средства, то есть *вывод активов общества по заниженной цене*, что для коммерческой организации повлекло их уменьшение.

При определении интересов юридического лица следует учитывать, что основной целью деятельности коммерческой организации является извлечение прибыли (пункт 1 статьи 50 ГК РФ), поэтому условия о продаже имущества по явно заниженной цене не могут считаться стандартными для участников гражданского оборота.

Сделки по отчуждению имущества по явно заниженной стоимости нарушают интересы собственника, который недополучает денежные средства за продажу своего имущества, что свидетельствует о фактической убыточности оспариваемых сделок, а это, в свою очередь свидетельствует о том, что отчуждение спорного имущества, необходимого самому продавцу для выполнения своих уставных задач (в данном случае – торговля розничная металлическими и неметаллическими конструкциями в специализированных магазинах), произведено с нарушением интересов последнего, и, как следствие, – о недобросовестном поведении участников сделки, в результате которого общество утратило возможность использовать имущество.

Не знать об этих обстоятельствах *ответчик не мог, поскольку является сыном директора ООО «Реалгаз»*. Ответчик не мог и не осознавать, что совершает сделку с заинтересованностью, в результате которой ООО «Реалгаз» утратит возможность использовать автомобиль, который перейдет в его собственность.

При этом, действуя на основании устава, Фатхуллин И. Х. также не мог не осознавать,

что *превышает свои полномочия*, так как согласно подп. 26 п. 10.2 ст. 10 Устава общества вопросы заключения сделок в случаях, предусмотренных статьей 45 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» (сделки, в совершении которой имеется заинтересованность), относятся к компетенции общего собрания участников общества».

Пример 4. *Фрагменты решения Арбитражного суда от 28 февраля 2020 года по делу № А32-25222/2017.*

Фабула. Совладелец компании, защищающий ее интересы, полагая, что цикл сделок на внушительную сумму совершен по заниженной стоимости, решил взыскать соответствующие убытки с директора и с одного из его наследников. Суд первой инстанции с учетом заключения эксперта (в корректности которого ответчики со своей стороны сомневались) иск удовлетворил.

«То обстоятельство, что на момент открытия наследства могло быть неизвестно о наличии соответствующего долга наследодателя, также само по себе не препятствует удовлетворению требования, поскольку /.../ под долгами наследодателя понимаются не только обязательства с наступившим сроком исполнения, но и все иные обязательства наследодателя, которые не прекращаются с его смертью. Соответственно, риск взыскания долга, связанного с привлечением к субсидиарной ответственности, также возлагается на наследников.

Указанные разъяснения в полной мере могут быть отнесены и к ответственности единоличного исполнительного органа по аналогии права».

«Основанием для удовлетворения иска о взыскании с директора общества убытков может являться совокупность следующих обстоятельств: факт совершения директором общества противоправного деяния; факт наступления для общества неблагоприятных последствий (в том числе размер причиненных убытков); наличие причинно-следственной связи между дея-

нием, совершенным директором, и неблагоприятными последствиями, возникшими для общества; наличие вины в действиях директора общества.

Таким образом, с учетом всей совокупности доказательств, ответственности в форме взыскания убытков судом установлено наличие ущерба в виде *значительного занижения цены* строящегося недвижимого имущества и его размер; установлена причинно-следственная связь между действиями директора, согласовавшего условия сделок, и причиненным вредом; поведение директора оценено как неразумное, а следовательно, презумпционально виновное для целей взыскания убытков».

«Суд приходит к выводу о доказанности обстоятельств, свидетельствующих о наличии оснований для взыскания убытков, причиненных ООО «СЗ «Стройэлектросевкавмонтаж»» вследствие совершения неразумных действий, следствием которых явилось *заключение спорных договоров долевого участия в строительстве жилого дома по заниженной стоимости*.

Основываясь на вышеизложенное, с учетом наличия причинно-следственной связи между действиями лиц, замещающих должность единоличного исполнительного органа, а именно Афонина В. М. и Афонин Е. В., и возникшими на стороне общества убытками, размер которых подтвержден представленными в материалах дела документами, суд считает обоснованными заявленные требования о *взыскании убытков в сумме 149 440 040,00 рублей, представляющих собой сумму в пределах разницы между ценой, устанавливавшейся при заключении договоров, спорными не являющимися, и указанной обществом в спорных договорах суммой*.

При таких обстоятельствах убытки в размере 140 180 332,00 рублей, причиненные обществу в результате заключения Афониним В. И. договоров долевого участия в строительстве по заниженной стоимости общества, следует отнести на его на-

следников Афонину Е. В., Афонину Н. В., Афонину А. В., отвечающих по долгам наследодателя солидарно в пределах унаследованного имущества. Убытки в размере 9 259 708,00 рублей, причиненные обществу в результате заключения Афониним Е. В. договоров долевого участия в строительстве по заниженной стоимости, следует отнести на Афонину Е. В.».

Высший судебный орган страны неизменно поддерживает своих коллег, представляющих суды нижестоящих инстанций, которые рассматривали дела по схожим обстоятельствам. Один из недавних примеров – определение ВС РФ от 31 января 2020 года по делу № А41-5716/2019. Фрагменты – ниже.

«...Оспариваемая сделка являлась для ЗАО «Лагуна-ГРИН» крупной сделкой. Вместе с тем доказательств одобрения указанной сделки суду не представлены.

Кроме того, суд установил, что по оспариваемой сделке принадлежащее ЗАО «Лагуна-ГРИН» имущество *было отчуждено по цене, значительно ниже его действительной стоимости, при этом общество встречного исполнения не получило*. В отсутствие доказательств исполнения ООО «Вертикаль» обязательств по договору о технологическом присоединении от 14.04.2017 суд апелляционной инстанции указал на отсутствие оснований полагать наступление обязательства ЗАО «Лагуна-ГРИН» по их оплате и, как следствие, возникновение возможности погашения соответствующих требований зачетом взаимных требований по соглашению от 08.06.2017.

При таких обстоятельствах, суд пришел к выводу о наличии *злоупотребления правом сторонами при заключении оспариваемого договора купли-продажи от 10.04.2017 и соглашения о зачете от 08.06.2017*».

Еще пример: фрагменты *определения ВС РФ от 24 марта 2020 года по делу № А27-362/2019*.

«Удовлетворяя иск, суд первой инстанции /.../ исходил из доказанности истцом

совокупности условий, необходимых для взыскания с ответчика как бывшего директора убытков в пользу общества. Суд установил, что Полковников А. В. продал приобретенное обществом транспортное средство третьему лицу по заниженной стоимости; разница между рыночной стоимостью и ценой продажи автомобиля третьему лицу составляет убытки для общества. Поскольку для оценки рыночной стоимости транспортного средства истец понес расходы, оплатил услуги оценщика, суд признал обоснованными требования о взыскании указанных расходов с ответчика»⁴.

⁴ Нижеприведенный пример впечатляет встречающимися на практике масштабами занижения цены договоров.

«Из представленной истцом оценки рыночной стоимости объектов капитального строительства с земельными участками и автотранспортных средств № 28/18 следует, что по договору от 19.09.2016 купли-продажи газозаправочной станции, расположенной по адресу: Республика Башкортостан, Мелеузовский район, 197 км левой стороны придорожной полосы автодороги Уфа-Оренбург, стоимость имущества занижена в **13,15 раз**; по договору от 28.10.2016 купли-продажи газозаправочной станции, расположенной по адресу: Республика Башкортостан, р-н Уфимский, с/с Жуковский, вблизи д. Мармылево, стоимость имущества занижена в **9,67 раз**; по договору от 20.12.2016 купли-продажи газозаправочной станции, расположенной по адресу: Республика Башкортостан, р-н Белорецкий, с/с Инзерский, с. Инзер, стоимость имущества занижена в **15,72 раза**; по договору от 30.01.2017 купли-продажи газозаправочной станции, расположенной по адресу: Республика Башкортостан, Мелеузовский р-н, с. Зирган, ул. Советская, д. 237, стоимость имущества занижена в **31,06 раза**; по договору от 05.04.2018 купли-продажи MAN TGS 19.360 4X2 BLS-WW стоимость занижена в **21,93 раза**; по договору от 05.04.2018 купли-продажи MAN TGS 26.440 6X4BLS-WW стоимость занижена в **25,99 раз**; по договору от 05.04.2018 купли-продажи ППЦТ-36 стоимость занижена в **16,54 раза**; по договору от 05.04.2018 купли-продажи ГРПР 960900 стоимость занижена в **14,16 раз**.

Суды пришли к обоснованным выводам о неравнозначности встречного предоставления и причинении ущерба ООО «Реалгаз» (ИНН 0278120565), а также его единственному участнику Абдуллаеву К. Ю. Оспариваемые сделки не отвечают критериям сделок, совершаемым в процессе обычной хозяйственной деятельности. В результате заключения договоров истец лишился основных активов – газозаправочных стан-

Подобные ситуации, как показывает анализ судебной практики, касаются не только сделок с собственно воспроизводственными активами, но и сделок с титулами на бизнес – доля в уставном капитале – и акциями, что предопределяет особое внимательное отношение к зонам соответствующих рисков со стороны инвестиционных структур и холдингов.

Пример: фрагменты определения ВС РФ от 8 августа 2019 года по делу № А40-107554/2013.

«Удовлетворяя заявленные требования, суды приняли во внимание преюдициальные обстоятельства, установленные при разрешении дел /.../, и исходили из того, что спорными сделками обществу причинен значительный ущерб, поскольку акции открытого общества «Мелор» и «Промцеолит» отчуждены по явно заниженной цене, без соответствующего одобрения незаинтересованных акционеров, в отсутствие достаточных доказательств экономической целесообразности отчуждения акций для общества «Цеомакс». Нормы права применены судами правильно».

Следует заметить, что выявляемые арбитражными судами обстоятельства при рассмотрении корпоративных споров в тематическом поле «игры с ценами сбыта» фиксируют и другие схемы, нарушающие, по мнению заявителей иска (с которыми иногда соглашаются, иногда нет суды), права и законные интересы компаний и их добросовестных совладельцев.

Одна из них – внешне некая *противоположность занижения цен сбыта*.

Пример: фрагмент описательной части решения арбитражного суда Алтайского края от 9 января 2020 года по делу № А03-2988/2018.

ций, часть из которых была передана ответчиком истцу в аренду, что привело к дополнительным расходам» (определение ВС РФ от 1 ноября 2019 года по делу № А07-11242/2018).

См. также определения ВС РФ от 5 декабря 2019 года по делу № А51-1278/2018 и от 11 сентября 2009 года по делу № А59-2170/2017.

«Косых В.Д. пояснил, что Скурыдин предложил ему принять его в фирму по совместительству менеджером, с тем чтобы он мог от имени его компании приобретать в своей компании мясные продукты оптом, после чего, затрачивая определенные усилия, время и ресурсы, разбивать товар на мелкие партии и перенаправлять с получением прибыли, которую они могли поделить. С 2015 года они со Скурыдиным А.Н. работали по определенной схеме, т. е. основное время Скурыдин работал в своей фирме, а дополнительное рабочее время у него. Скурыдин все устроил таким образом, что его фирма получала свою установленную норму прибыли, а Косых и Скурыдин получали дополнительную прибыль за счет дробления партии с повышением цены. Скурыдин сам развозил мясо от имени его компании по потребителям и контролировал сбор денег. Бизнес продвигался в основном успешно, пока в марте 2016 года в него не стали вмешиваться работники полиции. На что Скурыдин пояснил, что не собирается скрывать род и схему своей законной деятельности и сам будет рассчитываться со всеми поставщиками и собирать деньги с потребителей. После этого Скурыдин купил фирму у Косых».

«Позднее у Скурыдина возникли разногласия с Лактюхиным В.М., который, купив два грузовых автомобиля, использовал их через подконтрольного ему (Лактюхину В.М.) ИП Галкина для осуществления транспортных услуг – для доставки товара конечным покупателям со склада ООО «Аграрная группа – Алтай» с существенным завышением тарифов на услуги.

После очередного выявления факта приписки тарифа, времени пробега в работе автотранспорта, принадлежащего Лактюхину В. М., возникла конфликтная ситуация, и последний обратился в правоохранительные органы».

Время от времени неправомерными суды признают сделки цессии, содержащие неправомерный в экономическом плане дисконт.

Пример: фрагмент определения ВС РФ от 12 июля 2019 года по делу № А73-3757/2017.

«Исследовав обстоятельства спора /.../, суды пришли к выводу о доказанности истцом факта причинения обществу убытков в результате действий генерального директора (последовательная передача прав требований, принадлежавших обществу, хозяйственному обществу, подконтрольному аффилированному с ответчиком лицу, без получения встречного предоставления, необоснованное перечисление денежных средств третьим лицам)».

Любопытно также, что феномен покупки компанией имущества (сырья, материалов, узлов, энергоносителей, средств транспорта, оборудования, зданий, сооружений и т.д.) по завышенным ценам, что в силу очевидного также причиняет компании убытки, как представляется, в гораздо меньшей мере становится предметом судебного разбирательства. По мнению автора, причина коренится в психологическом поле: продажу за бесценок «нажитого непосильным трудом», особенно, если речь идет об опорных активах, совладельцами компаний субъективно воспринимается трагичнее, чем утрата ликвидности при разного рода приобретениях, которую, по-видимому, они готовы пережить.

Обычно факты подобных действий в жанре «завышение цены сделок поставки (оказания услуг, проведения работ)» в нарушение принципа добросовестности и разумности фиксируются судебными актами применительно к сценариям, в которых бенефициарами означенных поставок являются топ-менеджеры, значимые участники компаний либо их покровители. Обратимся к примерам.

Фрагменты описательной части постановления Второго арбитражного апелляционного суда от 13 февраля 2020 года по делу № А29-7590/2019.

«Подтверждением недобросовестности и (или) неразумности действий ответчика в отношении закупки стеклотытки,

по мнению истца, являются факты, указанные в приговоре Сыктывкарского городского суда Республики Коми от 11.02.2018 года о привлечении к уголовной ответственности по части 4 статьи 159 УК РФ Сердитова А. Б., занимавшего должность генерального директора Общества в период с 29.07.2008 по 25.02.2011.

В соответствии с приговором суда Сердитов А. Б. в вышеуказанный период времени *заключал договоры на поставку продукции для нужд Общества по заведомо завышенным ценам, а после перечисления Обществом в адрес поставщиков денежных средств представителями поставщиков часть денежных средств, составляющих разницу между завышенной ценой и реальной ценой продукции, передавались Сердитову А. Б.*

Приговором суда установлено, что при содействии Сердитова А. Б. на должность генерального директора Общества назначен Тяпкин В. Я. При этом вышеназванные лица достигли договоренности о том, что *обязательным условием назначения Тяпкина В. Я. на должность генерального директора Общества будет являться продолжение непосредственного участия Сердитова А. Б. в решении основных финансовых вопросов деятельности Общества, в том числе по взаимоотношениям с контрагентами Общества.* Далее Сердитов А. Б. озвучил ответчику требование о продолжении договорных отношений с основным контрагентом Костюхиным К. Н. и с организациями, которые Костюхин будет представлять в будущем на предложенных организациями условиях, при этом предполагалось, что стоимость поставляемой продукции по договорам будет искусственно завышена (страницы 5, 6 приговора суда)».

Еще пример.

Фрагмент описательной части постановления Второго арбитражного апелляционного суда от 13 марта 2020 года по делу № А56-107723/2019.

«По результатам анализа закупочных цен на реализуемый ООО «ПЕТМЕТАЛЛ» товар, продемонстрировавшего существенное завышение стоимости товара относительно рыночных показателей и не характерную для рынка рентабельность продаж, с учетом осуществления платежей без расшифровки назначения платежа в адрес недавно зарегистрированных контрагентов, являющихся резидентами другого субъекта РФ, Банк на основании пункта 11 статьи 7 Закона № 115-ФЗ принял обоснованное решение об отказе ООО «ПЕТМЕТАЛЛ» в проведении сомнительных операций, повлекшее направление истцу уведомления о расторжении договора. В этой связи Банк полагает, что применение предусмотренной пунктом 1.3.9 Тарифов комиссии при расторжении договора на основании Закона № 115-ФЗ полностью соответствует условиям договора, заключенного между сторонами».

О взаимодействии с независимыми экспертами и оценщиками

Случаи, в которых органы управления хозяйственного общества, фиксирующие в своих решениях цену сделки, обязаны в предварительном порядке обратиться за поддержкой к независимым оценщикам, определены законами РФ.

Так, согласно п. 2 ст. 77 Федерального закона «Об акционерных обществах» «привлечение оценщика для определения рыночной стоимости является обязательным для определения цены выкупа обществом у акционеров принадлежащих им акций в соответствии со статьей 76 настоящего Федерального закона, а также в иных случаях, если это прямо предусмотрено настоящим Федеральным законом». В частности, в соответствии со ст. 84.8 «акционерного» закона («Выкуп ценных бумаг публичного общества по требованию лица, которое приобрело более 95 процентов акций публичного общества») выкуп ценных бумаг осуществляется по цене не ниже рыночной стоимости

выкупаемых ценных бумаг, которая должна быть определена оценщиком.

Однако в большинстве случаев, руководствуясь буквой закона, акционерная компания не обязана обращаться к оценщику. При этом в наиболее ответственных корпоративных ситуациях, например, при одобрении (согласовании) экстраординарных сделок (как минимум, крупных и с заинтересованностью), рыночную стоимость приобретаемого, отчуждаемого или арендуемого имущества (иных активов) определяет совет директоров или (в непубличном обществе) общее собрание акционеров, если совета директоров в соответствии с уставом в данной компании нет. В менее ответственных ситуациях это, как правило, компетенция исполнительных органов⁵.

К примеру, п. 1 ст. 77 Федерального закона «Об акционерных обществах» установлено следующее: «В случаях, когда в соответствии с настоящим Федеральным законом цена (денежная оценка) имущества, а также цена размещения или порядок ее определения либо цена выкупа эмиссионных ценных бумаг общества определяются решением совета директоров (наблюдательного совета) общества, они должны определяться исходя из их рыночной стоимости».

Чем руководствуются в указанных случаях компетентные органы управления? Некоторые специалисты, в том числе финансисты, структурирующие сделки, в поисках ответа на данный вопрос руководствуются следующей идеей. Вполне достаточно, полагают они, обратиться к диалектике спроса и предложения, работающей исключительно в аспекте договоренностей сторон формируемой транзакции.

Чтобы понять, насколько такой подход обоснован, обратимся к судебной практике.

⁵ Исключение из упомянутого правила – отнесение уставом данного вопроса к компетенции того же совета директоров при принятии решения о сделках, явно не отнесенных к его юрисдикции законом (так называемая дополнительная компетенция совета директоров).

Признаём, иногда суды занимают сугубо формальную позицию, скажем, предлагая заявителю иска о признании сделки недействительной или взыскании убытков с членов органов управления, поддержавших спорную оценку стоимости, доказать некорректность оценки и, коль скоро истцу это не удастся, поддерживают ответчика. Однако, по эмпирическим наблюдениям автора статьи, такое происходит не часто. Тренд иной: суды резонно просят ответчика пояснить, откуда взялись те или иные цифры, или прибегают к инструментарию судебной экспертизы. И если выясняется, что «потолочные оценки» не обоснованы, философия иска обычно получает поддержку судебных властей.

Резюме. Орган управления, определяющий рыночную стоимость имущества, составляющего предмет (объект) сделки, должен быть готов к развернутым мотивировкам и возможному оппонированию со стороны совладельцев компании, административного органа (как правило, в этой роли ЦБ РФ), арбитражного суда и даже следственных органов, а вслед за ними – и суда общей юрисдикции.

Заметим, что редкий участник корпоративного спора, содержательными подсистемами которого являются неоднозначные ценовые позиции или связанная с ними взаимозависимость компаний, не усиливает свои доводы мнением независимого специалиста. Как правило, процессуальные оппоненты прибегают к тому же приему, одновременно стараясь поставить под сомнение компетентность специалиста противоположной стороны. Это нормальная практика, едва ли не обычай судебных баталий. В результате в ходе разбирательства сталкиваются прямо противоположные суждения, в том числе количественные выводы. Суды, не будучи процессуально связанными суждениями специалистов, решают, какие мнения экспертов располагают доказательственной силой, какие нет. Соответственно, что-то интегрируется в мотивировочную

основу вердикта, а что-то, напротив, ставится под сомнение.

В последнее время стороны, особенно часто участники громких процессов, стали обращаться к юристам – авторитетным ученым не предмет выражения экспертного мнения по существу спора, в том числе спора, связанного с оценкой правомерности отчуждения того или иного актива по соответствующей цене. По мнению автора статьи, руководителям и финансистам компаний стоит иметь в виду, что далеко не всегда арбитражные суды лояльно относятся к такой практике.

Дискуссионные вопросы

Дискриминационное ценообразование, воспринимаемое в разрезе корпоративной коррупции, во всяком случае, судя по эмпирике, иллюстрирующей складывающиеся в РФ тренды, остается предметом разночтений – управленческих, экспертных, научных. А самое удивительное – судебных. В последнем случае, как полагает автор, мы сталкиваемся с неким парадоксом, в основе которого дискуссионная в доктринальном плане материя. В предельном общем плане она такова. Должны ли арбитражные суды в РФ «погружаться» в экономические тонкости спорных правоотношений? По корпоративным и сугубо «ценовым» спорам в частности?

Если исходить из институциональной миссии системы арбитражной системы как вертикали экономических судов, то вроде бы да. Однако известна и такая позиция высшей судебной инстанции РФ: «Поскольку судебный контроль призван обеспечивать защиту прав юридических лиц и их учредителей (участников), а не проверять экономическую целесообразность решений, принимаемых директорами, директор не может быть привлечен к ответственности за причиненные юридическому лицу убытки в случаях, когда его действия (бездействие), повлекшие убытки, не выходили за пределы

обычного делового (предпринимательского) риска»⁶.

Институт «обычного риска» (ныне, увы, оценочный) также нуждается в обретении квалифицирующих признаков. Возможно, частных, конкретных (в незакрытом перечне). Возможно, дающих критериальные ориентиры.

Полагаем, пока подобная «дискуссионность» не будет преодолена в нормотворческом фарватере, прикладная «дискуссионность» в недрах бизнеса, в том числе поощряющая коррупционную практику, будет масштабироваться и мутировать.

Заключение

1. Тезис «цена устанавливается соглашением сторон» в ходе структурирования сделок компании не стоит воспринимать как некий абсолютизм. Данное правило имеет значимые исключения, как прямо («ситуативно») установленные соответствующими нормами закона, так и содержательно ориентированные на фундаментальные институциональные принципы справедливости, добросовестности и разумности.

2. Членам коллегиальных органов управления, утверждающим в соответствующих случаях рыночную стоимость имущества, формирующего предмет (объект) сделки, следует быть готовыми к развернутым пояснениям касательно обоснования расчетов.

3. Курирующим организацию работы коллегиальных органов управления финансистам, юристам, корпоративным секретарям и/или ответственным секретарям правлений и советов директоров компаний необходимо в плановом порядке включать отдельным пунктом (файлом) в свод материалов для членов данных структур в части подготовки вопросов об одобрении сделок аналитику, касающуюся обоснования цены транзакции.

⁶ Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 30 июля 2013 года № 62.

4. В составе экономических и юридических рисков (и вслед за ними – рисков репутационных) компании и ее руководителей, предпочитающих «потолочные» методы ценообразования юридически и экономически корректным методам определения стоимости имущества: 1) иски о признании соответствующих сделок недействительными, 2) исковые требования заинтересованных лиц о реституировании ничтожных сделок, 3) иски о возмещении убытков членами органов управления или фактическими бенефициарами («десижнмейкерами») компаний, 4) иски об исключении участников ООО и акционеров АО из состава совладельцев, 5) комбинация пунктов 3 и 4⁷, 6) дифференцированные способы уголовно-правового преследования, 7) дисквалификация судебным актом.

5. Эмпирическая установка управленческой и предпринимательской практики «для того, чтобы найти компетентного независимого специалиста, нужно самому, хотя бы в целом, разбираться в соответствующей проблематике» в сфере должного ценообразования нуждается во всемерной поддержке. При этом резонно учитывать следующие моменты: 1) важно понять, распола-

гает ли специалист в сфере аутсорсинга – соискатель поручения компании – должной профессиональной репутацией, далее 2) специализируется ли он на применении соответствующих методов экспертизы в данном конкретном сегменте выражения мнения, 3) готов ли он разделить риски с заказчиком (помимо того, что прямо установлено законом), и, наконец, 4) если есть возможность, мобилизуйте нескольких специалистов «извне» и по итогам их работы по идентичным ТЗ изберите наиболее консервативную позицию в качестве рабочей версии решения. При этом пресловутая «сговорчивость» оценщика (как, впрочем, и любого другого внешнего эксперта), применение тендерных принципов поисков исполнителя, а равно разного рода систем «формальной аккредитации» – отнюдь не гарантия нахождения безупречной «селективной позиции» в этой области.

6. Судебная правоприменительная практика в классе кейсов, критически оценивающих работу внешних экспертов, весьма подвижна. Заказчикам услуг независимых специалистов не стоит игнорировать плотный мониторинг такой практики.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 1 июля 2020 года). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 09.03.2021).
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ (ред. от 8 декабря 2020 года). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 09.03.2021).
3. Федеральный закон от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ (ред. от 31 июля 2020 года, с изм. от 24 февраля 2021 года) «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2021 года). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ (дата обращения: 09.03.2021).
4. Федеральные стандарты оценки (ФСО 1–13). URL: <http://www.ceae.ru/law-2.htm> (дата обращения: 09.03.2021).
5. Базданикин А. С. Цены и ценообразование. – М.: Юрайт, 2017. – 370 с.
6. Богалдин-Малых В. В. Ценовая и инновационная политика в практике современного бизнеса. – М.: МПСИ, МОДЭК, 2014. – 296 с.
7. Васюхин О. В. Основы ценообразования: учебное пособие. – СПб., 2010. – 110 с.
8. Герасименко В. В. Ценообразование. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 422 с.
9. Липсиц И. В. Коммерческое ценообразование: учебник. – М.: БЕК, 2015. – 368 с.

⁷ Жанр, набирающий популярность. Один из недавних примеров – судебные акты по делу № А42-10087/2017 (см., в частности, определение ВС РФ от 30 сентября 2019 года).

10. *Крэм Тони*. Классная цена. О секретах умного ценообразования. – М.: Олимп-Бизнес, 2010. – 224 с.
11. *Лабзунов П. П.* Управление ценами и затратами в современной экономике. – М.: Книжный мир, 2013. – 288 с.
12. *Марн Майкл В., Регнер Эрик В., Завада Крейг К.* Ценовое преимущество / пер. с англ. Т. Гутниковой. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 314 с.
13. *Окладников Д. Е.* Практическое ценообразование. – М.: Ленанд, 2014. – 160 с.
14. *Долан Роберт Дж.* Эффективное ценообразование = Power pricing / Роберт Дж. Долан, Герман Саймон. – М.: Экзамен, 2005. – 414 с.
15. *Салимжанов И. К.* Ценообразование: учебник. – М.: Высшая школа, 2016. – 304 с.
16. Ценообразование / Г. А. Тактаров [и др.]. – М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2016. – 192 с.
17. *Ямпольская Д. О.* Ценообразование в условиях рынка: учебное пособие. – М.: Международные отношения, 2015. – 192 с.
18. *Осипенко О. В.* «Bribery Act» и реалии отечественной корпоративной коррупции // Слияния и поглощения. 2011. №6 (100). С. 32–49.
19. *Осипенко О. В.* Институт «самопремирования» ЕИО: правоприменительная практика // Акционерное общество: Вопросы корпоративного управления. 2017. № 1 (152). URL: <https://ao-journal.ru/journal/lib/ejournal/detail/ArticleID/1199/Institut-%c2%absamopremirovanija%c2%bb-EIO-pravoprimeritel'naja-praktika>
20. *Осипенко О. В.* Конкурирующая деятельность инсайдера компании: формы проявления и способы противодействия // Современная конкуренция. 2018. Т. 12. № 4 (70) – 5 (71). С. 31–50.
21. *Осипенко О. В.* Корпоративная коррупция. Распределительные отношения: «золотые парашюты» // Акционерное общество: Вопросы корпоративного управления. 2018. № 9 (172). URL: <https://ao-journal.ru/journal/lib/ejournal/detail/ArticleID/1530/korporativnaya-korrupciya-raspredelitelnye-otnosheniya-zolotyie-parashyut>
22. *Осипенко О. В.* Корпоративная коррупция: сущность, формы, способы противодействия // Труд и социальные отношения. 2011. № 12. С. 3–11.
23. *Осипенко О. В.* Корпоративный контроль: в 2 т. – М.: Изд-во Статут, 2013–2014.
24. *Осипенко О. В.* Корпоративная коррупция как маргинальная практика. Эксплуатация статуса субъекта корпоративного контроля // Акционерное общество: Вопросы корпоративного управления. 2018. № 11 (174). URL: <https://ao-journal.ru/journal/lib/ejournal/detail/ArticleID/1559/korporativnaya-korrupciya-kak-marginal'naya-praktika-ehkspluatatsiya-statusa-subekta-korporativnogo-kontrolya>
25. *Осипенко О. В.* О роли нормотворчества компаний в противодействии коррупции // Акционерное общество: Вопросы корпоративного управления. 2011. № 9 (88). С. 67–89.
26. *Осипенко О. В.* Оценка рисков корпоративной коррупции // Акционерное общество: Вопросы корпоративного управления. 2020. № 4. С. 49–60.
27. *Осипенко О. В.* Противодействие корпоративной коррупции: методические иллюзии и действительность // «Слияния и поглощения». 2014. № 1. С. 5–27.
28. *Осипенко О. В.* Реструктуризация региональных холдингов. – М.: Изд-во «Городец», 2010. – 191 с.

Сведения об авторе

Осипенко Олег Валентинович, ORCID 0000-0002-4990-5594, докт. экон. наук, профессор, кафедра теории и практики конкуренции, Университет «Синергия», Москва, Россия, Rincon-msk@yandex.ru

Статья поступила 25.12.2020, рассмотрена 15.01.2021, принята 29.01.2021

References

1. The Constitution of the Russian Federation (adopted by popular vote of December 12, 1993 with amendments approved during the all-Russian vote on of July 1, 2020). Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (accessed 09.03.2021).
2. Civil Code of the Russian Federation. Part one of November 30, 1994 51 FZ (as amended of December 8, 2020). Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (accessed 09.03.2021).
3. RF Federal Law "On Joint Stock Companies" (as amended and supplemented, entered into force of January 1, 2021). Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ (accessed 09.03.2021).
4. Federal assessment standards (FSO 1–13). Available at: <http://www.ceae.ru/law-2.htm> (accessed 09.03.2021).
5. Bazdnik A. S. *Tseny i tsenoobrazovanie* [Prices and pricing]. Moscow, Yurait Publ., 2017, 370 p.
6. Bogaldin-Malykh V. V. *Tsenovaya i innovatsionnaya politika v praktike sovremennogo biznesa* [Pricing and innovation policy in the practice of modern business]. Moscow, MPSI Publ., MODEK Publ., 2014, 296 p.

7. Vasyukhin O. V. *Osnovy tsenoobrazovaniya: uchebnoe posobie* [Basics of pricing: a study guide]. St. Petersburg, 2010, 110 p.
8. Gerasimenko V. V. *Tsenoobrazovanie* [Pricing]. Moscow, *INFRA-M* Publ., 2016, 422 p.
9. Lipsits I. V. *Kommercheskoe tsenoobrazovanie: uchebnik* [Commercial pricing: textbook]. Moscow, *BEK* Publ., 2015, 368 p.
10. Cram Tony. *Klassnaya tsena. O sekretakh umnogo tsenoobrazovaniya* [Great price. About the secrets of smart pricing]. Moscow, *Olymp-Busines* Publ., 2010, 224 p.
11. Labzunov P. P. *Upravlenie tsenami i zatratami v sovremennoi ekonomike* [Management of prices and costs in the modern economy]. Moscow, *Knizhnyi mir* Publ., 2013, 288 p.
12. Marn Michael V., Regner Eric V., Zawada Craig K. *Tsenovoe preimushchestvo* [The price advantage]. Transl. from English T. Gutnikova. Moscow, *Alpina Biznes Buks* Publ., 2004, 314 p.
13. Okladnikov D. E. *Prakticheskoe tsenoobrazovanie* [Practical pricing]. Moscow, *Lenand* Publ., 2014, 160 p.
14. Dolan Robert J. *Effektivnoe tsenoobrazovanie = Power pricing* [Effective Pricing = Power pricing] / Robert J. Dolan, Herman Simon. Moscow, *Ekzamen* Publ., 2005, 414 p.
15. Salimzhanov I. K. *Tsenoobrazovanie: uchebnik* [Pricing: textbook]. Moscow, *Vyssshaya shkola* Publ., 2016, 304 p.
16. *Tsenoobrazovanie* [Pricing]. Ed. by G. A. Taktarov et al. Moscow, *Finansy i statistika, Infra-M* Publ., 2016, 192 p.
17. Yampolskaya D. O. *Tsenoobrazovanie v usloviyakh rynka: uchebnoe posobie* [Pricing in market conditions: a study guide]. Moscow, *Mezhdunarodnye otnosheniya* Publ., 2015, 192 p.
18. Osipenko O. V. «Bribery Act» i realii otechestvennoi korporativnoi korruptsii [“Bribery Act” and the realities of domestic corporate corruption]. *Sliyaniya i pogloshcheniya*, 2011, no.6(100), pp.32-49.
19. Osipenko O. V. *Institut «samopremirovaniya» EIO: pravoprimeritel'naya praktika* [Institute of “self-awarding” EIO: law enforcement practice]. *Aksionernoe obshchestvo: Voprosy korporativnogo upravleniya*, 2017, no.1(152). Available at: <https://ao-journal.ru/journal/lib/ejournal/detail/ArticleID/1199/Institut-%c2%absamopremirovaniya%c2%bb-EIO-pravoprimeritel'naya-praktika>
20. Osipenko O. The competing activity of the corporation insider: forms of phenomenon and ways of counteraction. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2018, vol.12, no.4(70)-5(71), pp.31-50 (in Russian).
21. Osipenko O. V. *Korporativnaya korruptsiya. Raspredelitel'nye otnosheniya: «zolotye parashyuty»* [Corporate corruption. Distribution relations: “golden parachutes”]. *Aksionernoe obshchestvo: Voprosy korporativnogo upravleniya*, 2018, no.9(172). Available at: <https://ao-journal.ru/journal/lib/ejournal/detail/ArticleID/1199/Institut-%c2%absamopremirovaniya%c2%bb-EIO-pravoprimeritel'naya-praktika>
22. Osipenko O. V. Corporate corruption: essence, forms, ways of counteraction. *Trud i sotsial'nye otnosheniya*=Labour and social relations, 2011, no.12, pp.3-11 (in Russian).
23. Osipenko O. V. *Korporativnyi kontrol': v 2 t.* [Corporate control: in 2 parts]. Moscow, *Statut* Publ., 2013-2014.
24. Osipenko O. V. *Korporativnaya korruptsiya kak marginal'naya praktika. Ekspluatatsiya statusa sub"ekta korporativnogo kontrolya* [Corporate corruption as a marginal practice. Exploitation of the status of a subject of corporate control]. *Aksionernoe obshchestvo: Voprosy korporativnogo upravleniya*, 2018, no.11(174). Available at: <https://ao-journal.ru/journal/lib/ejournal/detail/ArticleID/1559/korporativnaya-korruptsiya-kak-marginal'naya-praktika-ehkspluatatsiya-statusa-subekta-korporativnogo-kontrolya>
25. Osipenko O. V. *O roli normotvorchestva kompanii v protivodeistvii korruptsii* [On the role of company rule-making in fighting corruption]. *Aksionernoe obshchestvo: Voprosy korporativnogo upravleniya*, 2011, no.9(88), pp.67-89.
26. Osipenko O. V. *Otsenka riskov korporativnoi korruptsii* [Corporate corruption risk assessment]. *Aksionernoe obshchestvo: Voprosy korporativnogo upravleniya*, 2020, no.4, pp.49-60.
27. Osipenko O. V. *Protivodeistvie korporativnoi korruptsii: metodicheskie illyuzii i deistvitel'nost'* [Countering corporate corruption: methodological illusions and reality]. *Sliyaniya i pogloshcheniya*, 2014, no.1, pp.5-27.
28. Osipenko O. V. *Restrukturizatsiya regional'nykh kholdingov* [Restructuring of regional holdings]. Moscow, *Gorodets* Publ., 2010, 191 p.

About the author

Oleg V. Osipenko, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Theory and Practice of Competition Department, Synergy University, Moscow, Russia, Rincon-msk@yandex.ru

Received 25.12.2020, reviewed 15.01.2021, accepted 29.01.2021