LEGIO

КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ

Нам доверяют по праву!

Оспаривание сделок и как подстраховаться

Что случилось?

– Бывает так, что сделка, в которой вы совершенно уверены, может быть признана судом недействительной.

Что это значит?

Что все деньги, полученные по сделке придется вернуть

Для чего все это?

Цели могут быть самыми разными: от защиты прав по сделке, до умысла контрагента по ней.

Что такое недействительная сделка?

- Сделка с пороком воли
- Сделка с пороком субъекта
- Сделка с пороком формы
- Сделка с пороком содержания

Ничтожные и Оспоримые сделки

Ничтожные сделки	Оспоримые сделки
Недействительны с момента заключения	Требуют оспаривания в суде
Не требуют решения суда	Действительны до момента признания недействительными
На них нельзя ссылаться как на действительные	Оспорить может ограниченный круг лиц
Примеры: мнимые, притворные сделки; сделки, противные основам правопорядка	Примеры: сделки под влиянием обмана, насилия, кабальные сделки

Последствия признания сделки недействительной

Последствия признания сделки недействительной — **двусторонняя реституция**: каждая сторона обязана вернуть всё полученное по сделке (ст. 167 ГК РФ). Если возврат в натуре невозможен — возмещается стоимость.

ВАЖНО: Срок исковой давности для оспоримых сделок — 1 год, для ничтожных — 3 года с момента, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении права (ст. 181 ГК РФ). Пропуск срока — одна из частых причин проигрыша в суде.

1. Типичные ошибки предпринимателей, из-за которых сделки признают недействительными

1.1. Ошибки, связанные с полномочиями сторон

Сделка может быть оспорена, если её подписало лицо, не имевшее соответствующих полномочий. Это происходит, когда:

- Договор подписан генеральным директором **после истечения срока его полномочий**, зафиксированного в уставе.
- Сделку совершает **сотрудник по доверенности**, не уполномоченный на такие действия.
- Устав требует одобрения **совета директоров или общего собрания** участников, но оно не получено.
- Подпись поставлена лицом, сведения о котором **не внесены в ЕГРЮЛ** в качестве единоличного исполнительного органа.

Практический совет: Перед подписанием любого договора запрашивайте у контрагента: устав, выписку из ЕГРЮЛ (не старше 30 дней), решение уполномоченного органа (для крупных сделок), действующую доверенность с указанием конкретных полномочий

1.2. Крупные сделки и сделки с заинтересованностью

Крупные сделки	Сделки с заинтересованностью
Стоимость имущества > 25% балансовой стоимости активов	Директор, участник имеют личный интерес в сделке
Требуют одобрения общего собрания (или совета директоров)	Требуют одобрения независимых участников (акционеров)

ОШИБКА: Директор продаёт актив компании родственнику по ценам ниже рыночных — без одобрения участников. Такая сделка будет признана недействительной по иску любого участника общества, если ему причинён ущерб.

1.3. Пороки формы договора

Несоблюдение установленной формы — распространённый и дорогостоящий просчёт. Закон устанавливает требования к форме для многих типов сделок:

- Сделки на сумму более 10 000 руб. между гражданами или с участием организаций — письменная форма (ст. 161 ГК РФ).
- Недвижимость — обязательная государственная регистрация и нотариальное удостоверение для ряда договоров.
- Уступка прав по ипотеке, залог недвижимости — нотариус и Росреестр.
- Поручительство, банковская гарантия — только письменно.

Особое внимание следует уделять дополнительным соглашениям: изменения к договору должны соответствовать той же форме, что и основной договор. Устное изменение письменного договора в суде доказать невозможно.

Типичный случай: Стороны договорились об изменении срока поставки устно. Поставщик сослался на устную договорённость в суде — суд её не принял, применил условия письменного договора, взыскал неустойку.

1.4. Мнимые и притворные сделки

Статья 170 ГК РФ — один из самых часто применяемых инструментов оспаривания:

- **Мнимая сделка** — заключается без намерения создать правовые последствия. Характерный пример: вывод активов накануне банкротства через фиктивные договоры купли-продажи.
- **Притворная сделка** — прикрывает другую сделку. Например, договор займа прикрывает куплю-продажу доли, чтобы обойти право преимущественной покупки.

В делах о банкротстве (гл. III.1 Закона о банкротстве) конкурсный управляющий вправе оспорить сделки должника, совершённые в течение 3 лет до подачи заявления о банкротстве, — как подозрительные или с предпочтением.

КРАСНЫЙ ФЛАГ: Если ваш контрагент испытывает финансовые трудности, любая сделка с ним (в том числе зачёт, отступное, обеспечительный платёж) может быть оспорена в его банкротном деле. Проверяйте контрагентов через Федресурс и систему «Электронное правосудие» до заключения договора.

1.5. Кабальные и под влиянием обмана

Статья 179 ГК РФ позволяет оспорить сделку, совершённую под влиянием:

- Обмана — намеренного введения в заблуждение.
- Насилия или угрозы.
- Стечения тяжёлых обстоятельств (кабальная сделка) — если сделка совершена на крайне невыгодных условиях и другая сторона это использовала.

Пример из практики: Поставщик сообщил покупателю заведомо ложные технические характеристики оборудования. Суд признал сделку недействительной на основании ст. 179 ГК РФ; убытки взысканы с поставщика

1.6. Оспаривание сделки с ЭЦП

Использование электронных инструментов не исключает возможности оспаривания — оно лишь меняет характер споров:

- Оспаривание факта подписания — «Я не подписывал этот документ, мой ключ был скомпрометирован». Необходима экспертиза.
- Оспаривание полномочий — ключ ЭП мог использоваться неуполномоченным лицом.
- Технические уязвимости — документ мог быть изменён после подписания, если использована ПЭП или УНЭП.
- Проблемы с хранением — если у сторон нет совместимых систем ЭДО, воспроизвести подписанный документ в суде бывает затруднительно.

ПРАКТИЧЕСКИЙ СОВЕТ: Для снижения рисков оспаривания — используйте аккредитованные системы ЭДО (Диадок, СБИС, Контур), которые фиксируют полный аудит-трейл: кто, когда и с какого IP-адреса подписал документ



2. Переговоры до суда. Стоит ли начинать.

2.1. Досудебный порядок как инструмент

По большинству коммерческих споров ст. 4 АПК РФ устанавливает обязательный претензионный порядок. Претензия должна быть направлена за 30 дней до обращения в суд (если договором не предусмотрен иной срок).

ВАЖНО: Без соблюдения претензионного порядка суд оставит иск без рассмотрения (ст. 148 АПК РФ). Претензия должна содержать: суть требования, правовое основание, размер требования и срок ответа.

Однако претензия — это не просто процессуальная формальность. Правильно составленная претензия:

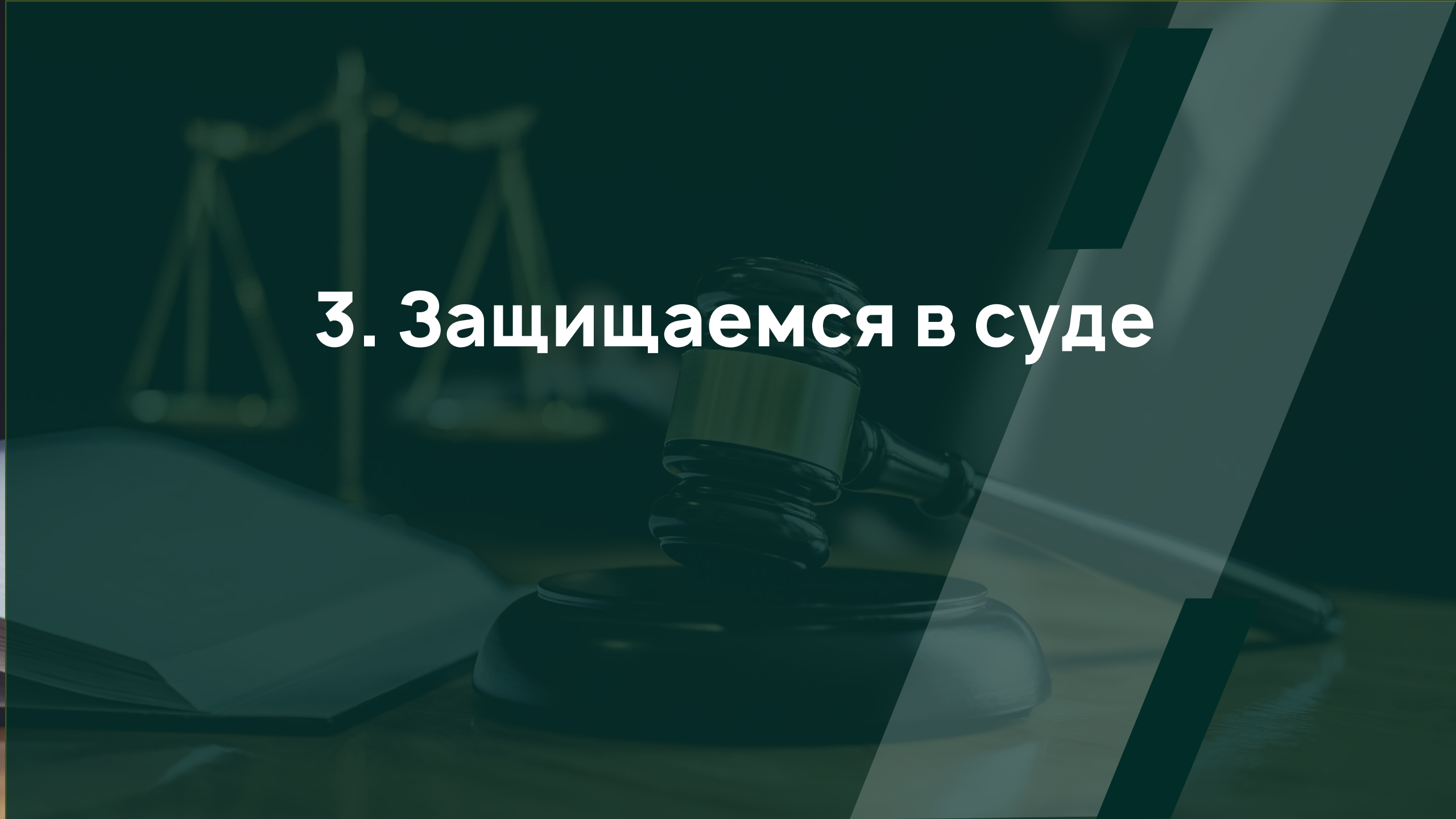
- Фиксирует вашу позицию документально и создаёт доказательственную базу.
- Ставит контрагента перед необходимостью отвечать и объяснять свою позицию.
- Открывает пространство для переговоров и взаимовыгодных решений.
- Может прервать срок исковой давности (ст. 202 ГК РФ — при ведении переговоров).

2.2. Медиация как альтернатива

Медиация — преимущества	Медиация — ограничения
Конфиденциальность: результаты не попадают в суд	Работает только при обоюдном согласии сторон
Скорость: от 2 недель до 2 месяцев	Медиативное соглашение — не исполнительный лист
Стоимость: ниже судебного процесса в 3–10 раз	Не подходит при полном отрицании долга
Сохранение деловых отношений	Недобросовестный контрагент может использовать как тактику затягивания
Гибкость условий мирового соглашения	

2.2. Медиация как альтернатива

Параметр	Переговоры / Медиация	Арбитражный суд
Стоимость	5 000 — 150 000 руб.	Госпошлина + адвокат: от 50 000 руб.
Срок	2 недели — 2 месяца	6 месяцев — 3+ года
Конфиденциальность	Полная	Дело публичное
Исполнимость	По соглашению сторон	Исполнительный лист
Отношения с контрагентом	Сохраняются	Как правило, разрываются



3. Защищаемся в суде

3.1. Действия до подачи иска

Успех в суде закладывается задолго до первого заседания. Ключевые действия:

1. Анализ договора и переписки. Определите: что нарушено, какие условия применяются, есть ли оговорка о подсудности или арбитраже.
2. Оценка доказательной базы. Соберите: оригиналы договора, счета, акты, накладные, переписку (в том числе электронную — с метаданными), платёжные документы.
3. Проверка контрагента. Используйте: ЕГРЮЛ/ЕГРИП, Федресурс, kad.arbitr.ru, реестр недобросовестных поставщиков, базы данных исполнительных производств ФССП.
4. Обеспечительные меры. При реальном риске вывода активов — немедленно подавайте заявление об аресте имущества или запрете совершения сделок (ст. 90–91 АПК РФ).
5. Определение юрисдикции. может применяться упрощённое производство (ст. 226 АПК РФ) или приказное производство (ст. 229.2 АПК РФ).

3.2. Типичные ошибки при подаче иска

- Неверно определена **подсудность** — иск направлен в суд общей юрисдикции вместо арбитражного.
- Недостаточная **доказательная база** — отсутствуют оригиналы документов.
- Ошибка в р**асчёте** суммы иска — занижение лишает части взыскания, завышение ведёт к увеличению госпошлины.
- Игнорирование **обеспечительных мер** — контрагент выводит активы до вынесения решения.
- Пропуск срока исковой давности — одно из оснований для отказа в иске.



4. Когда отказ от разбирательства выгоднее

4.1. Пиррова победа

Рассмотрим типичную ситуацию: предприниматель взыскал долг 500 000 руб. Что за этим стоит?

Пример расчёта: Долг: 500 000 руб. Госпошлина: ~13 000 руб. Адвокат (3 инстанции): 150 000–300 000 руб. Потерянное рабочее время: 50–100 часов. Срок до решения: 12–24 месяца. Если должник банкрот — реальное взыскание: 0 руб.

Таким образом, реальная экономика дела может выглядеть следующим образом: из 500 000 руб. номинальной победы предприниматель получит 200 000 руб. после вычета издержек — и только если исполнение вообще возможно.

4.2. Судиться или договориться?

При анализе ситуации рекомендуется ответить на следующие вопросы:

1. Платёжеспособен ли ответчик? — Проверьте баланс, имущество, наличие долгов через открытые источники.
2. Каков реальный прогноз взыскания? — Выигранный иск без реального взыскания бесполезен.
3. Каков временной горизонт? — Если деньги нужны сейчас, двухлетний процесс не решает проблему.
4. Есть ли репутационные или стратегические цели? — Иногда судиться нужно для создания прецедента или защиты репутации.
5. Каковы перспективы мирового соглашения? — Мировое соглашение можно заключить на любой стадии процесса.

4.3. Мировое соглашение как инструмент?

Мировое соглашение, утверждённое арбитражным судом (ст. 140–141 АПК РФ), имеет силу судебного акта и исполняется принудительно. При этом:

- Стороны сами определяют условия — в том числе рассрочку, зачёт, отступное.
- 50% госпошлины возвращается истцу при заключении мирового соглашения.
- Дело прекращается, дальнейшие требования по тому же предмету исключены.

РЕКОМЕНДАЦИЯ: Рассматривайте суд не как цель, а как инструмент давления для достижения разумного компромисса. Часто сам факт подачи иска побуждает недобросовестного контрагента к переговорам.



5. Чек-лист по оспариванию

5.1. Защита сделки на стадии заключения

1. Проверьте **контрагента**: ЕГРЮЛ, Федресурс, судебные дела, долги по ФССП.
2. Убедитесь в **полномочиях** подписанта: устав, решение, доверенность.
3. Определите необходимость **одобрения**: крупная сделка? Сделка с заинтересованностью?
4. Соблюдайте **форму**: письменно, нотариально или с госрегистрацией — в зависимости от типа.
5. Согласуйте существенные условия: п**редмет**, цена, срок, ответственность.
6. Пропишите досудебный порядок и применимое право.
7. Используйте УКЭП при электронном документообороте.

5.2. Действия при конфликте

1. Соберите **доказательства до начала переписки** с контрагентом (скриншоты, нотариальный осмотр).
2. Направьте письменную претензию с конкретными требованиями.
3. Оцените реальную **платёжеспособность** и активы контрагента.
4. Рассмотрите медиацию или переговоры до принятия решения об иске.
5. При решении судиться — немедленно подайте ходатайство об обеспечительных мерах.
6. Проверьте срок исковой давности.
7. Рассчитайте полную экономику дела: издержки, время, вероятность реального взыскания.

LEGIO

КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ

Нам доверяют по праву!