

# Технологии корпоративного управления: модель управленческого поведения и экономическая природа собственника

Corporate governance technologies: a model of managerial behavior and the economic nature of the owner



## С. И. Луценко,

директор, Центр экономического анализа права и проблем правоприменения Института экономических стратегий Отделения общественных наук Российской академии наук; член экспертного совета Комитета Государственной Думы Федерального Собрания РФ по обороне  
✉ scorp\_ante@rambler.ru

## S. I. Lutsenko,

director, Center for economic analysis of law and law enforcement problems of the Institute of economic strategies of the Department of social sciences of the Russian academy of sciences; member of the expert council of the Defense Committee of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation

Целью работы является внедрение механизма «подразумеваемых ограничений», программ и модели поведения руководителя с учетом фидуциарных принципов в деятельность хозяйствующего субъекта в условиях информационной экономики. Подразумеваемые ограничения и программа долгосрочной мотивации позволяют учитывать многообразие отношений в модели «принципал–агент», а также снизить уровень агентских конфликтов.

Методологическую основу исследования составили сравнительно-правовой (компаративистский) метод, экономико-правовой анализ и анализ судебной практики, позволяющие комплексно исследовать экономико-правовую природу собственника, фидуциарные принципы, а также модель поведения руководителя в плоскости деятельности хозяйствующего субъекта.

Автор приходит к выводу, что механизм «подразумеваемых ограничений» позволяет не только ориентировать руководство действовать в интересах компании и ее собственников, но и защищает директора от возможных необоснованных претензий со стороны учредителей (акционеров).

The purpose of the work is to introduce the mechanism of «implied limitations» and programs and models of behavior of the manager, taking into account fiduciary principles, into the activities of an economic entity in an information economy. Implied limitations and a long-term motivation program allow us to take into account the diversity of relationships in the «principal–agent» model, as well as reduce the level of agency conflicts. The methodological basis of the study was the comparative legal (comparative) method, economic and legal analysis and analysis of judicial practice, which allow a comprehensive study of the economic and legal nature of the owner, fiduciary principles, as well as the model of behavior of the management in the plane of the economic entity. The author comes to the conclusion that the mechanism of «implied limitations» allows not only to orient the management to act in the interests of the company and its owners, but also protects the director from possible unreasonable claims from the founders (shareholders)

**Ключевые слова:** агентский конфликт, подразумеваемые ограничения, фидуциарные обязанности, корпоративное управление, корпоративное благо, стоимость компании.

**Keywords:** agency conflict, implied limitations, fiduciary duties, corporate governance, corporate good, company value.

## Корпоративное управление, правовая абстракция и корпоративное благо

Корпоративное управление представляет собой систему взаимоотношений между руководством, акционерами (учредителями) и другими заинтересованными лицами и является основой для определения целей организации, а также определения средств достижения этих целей и путей контроля за ее деятельностью.

Надлежащее корпоративное управление должно создавать соответствующую заинтересованность как совета директоров, так и руководства организации (менеджмента) в следовании целям, которые отвечают интересам организации и ее собственников, а также должно обеспечивать эффективный мониторинг.

В корпоративное управление положен принцип уважения прав и законных интересов его собственников (учредителей, акционеров). Основой эффективной деятельности и инвестиционной привлекательности компании является фидуция (доверие) между, прежде всего, собственниками и менеджментом (членами совета директоров). На сегодняшний день, фидуциарные принципы направлены на исправления проблем, созданных информационной экономикой [6].

Механизм корпоративного управления должен корреспондировать с обеспечением собственникам реальной возможности осуществлять свои права,

связанные с их участием. Собственникам должны быть обеспечены надежные и эффективные способы учета прав собственности на долю в уставном капитале (акции). Доверие к компании в очень большой степени основывается на равном отношении ее к своим собственникам.

Коммерческая организация (акционерное общество или общество с ограниченной ответственностью) как правовая абстракция, никаких собственных интересов — так, как они понимаются применительно к субъектам, имеющим собственную волю, — не имеет. Любое указание на интересы компании есть не более чем вмененный интерес, интересы хозяйствующего субъекта по факту отождествляются с интересами его акционеров или учредителей.

Независимо от формы одобрения оно должно исходить от органа или иного лица, уполномоченного заключать такие сделки или совершать действия, которые могут рассматриваться как одобрение.

Другими словами, компания, представляет собой «узвязку договоров» (the nexus of contracts), а фидуциарные принципы являются условием договора между принципалом–собственником и агентом–руководителем [3–5].

Другими словами, любое указание на интересы компании есть не более чем вмененный интерес, интересы хозяйствующего субъекта по факту ото-

ждествляются с интересами его собственников, которые выстраивают экономическую стратегию бизнеса, используя определенные технологии (в том числе, с использованием механизма «подразумеваемых ограничений» и программ долгосрочного стимулирования). В противном случае, неразумная финансовая стратегия и ошибочные стратегические решения со стороны руководства, влекут за собой уменьшение стоимости компании, тем самым нарушая экономические права собственников.

Корпоративное благо является отправной точкой при оценке благосостояния собственника. Ценность акции (ценность доли в уставном капитале) зависит от стоимости бизнеса (корпоративное благо) и является дополнительной причиной установления связи между интересами собственника и управленческой политикой, которая может привести к убыткам компании [7].

Как показывает практика, в господствующей парадигме компании лучше всего управляются с помощью неограниченной власти в узких личных интересах. На самом деле, активность собственника связана с исследованием важных аспектов корпоративного управления (в частности, оценке формальной власти в компании и в чьих интересах она действует).

Конституционный суд РФ в своем постановлении выделяет критерий корпоративного блага — повышение стоимости акций. Тем самым, стоимость компании связана непосредственно с фидуциарными обязанностями органа управления [8].

Рост стоимости компании устанавливает прямую корреляционную связь с повышением стоимостного значения акции. В свою очередь, экономический интерес (благо) акционера (участника) заключается в обеспечении нормального функционирования организации с увеличением ее доходности, что достигается посредством принятия управленческих решений, направленных на увеличение ликвидности акций.

Повторимся, цена акций, в том числе, зависит от эффективности корпоративного управления, в том числе, в плоскости информационной экономики. При оценке эффективности корпоративного управления, в качестве ключевых показателей, могут выступать: рентабельность акционерного капитала, рентабельность инвестированного капитала, рентабельность по EBITDA. То есть, показатели, оценивающие динамику акционерной стоимости, и устанавливающие связь между экономическими интересами собственников, их активностью и политикой руководства.

#### **Экономическая природа собственника и его активность в управлении компанией**

Руководство является коммерческим продуктом самой компании, его шаги измеряются и контролируются компанией обществом, в лице ее собственников. В свою очередь, цель и сущность корпоративной формы хозяйствования состоит в обеспечении такой организации управления, при которой соблюдается баланс интересов всех собственников, сохраняется возможность лиц, объединивших имущественные взносы,

контролировать использование таковых и одновременно исключается возможность блокирования решений лицами, чье имущественное участие минимально [9].

В свою очередь, контроль лица над юридическим лицом выражается в системе владения и управления компанией, связанной с правом лица осуществлять контроль за принятием решений, в том числе, через многоуровневую структуру владения и с использованием оффшорных компаний. Кроме того, о контроле лица над компанией может свидетельствовать наличие рабочего кабинета в организации, участие в переговорах от имени юридического лица и позиционирование себя как бенефициара.

В силу своей экономико-правовой природы, собственник (учредитель, акционер) обязан проявлять активность при управлении компанией. Приобретая долю в уставном капитале или акции компании, собственник получает право участия (членства) в компании. Эти права и обязанности носят неимущественный, управленческий характер: право участвовать в управлении делами организации, получать информацию о ее деятельности и знакомиться с ее бухгалтерской и иной документацией (проверять обоснованность относительно стоимости бизнеса, его роста), контролировать и обжаловать решения органов управления, влекущие гражданско-правовые последствия [10].

Собственник получает право на выбор экономической стратегии развития бизнеса. Поэтому, необходимо исходить из стандарта добросовестного и разумного собственника, проявляющего активную позицию по фактам деятельности хозяйственного общества. Ожидаемое поведение заключается в активной позиции любого акционера (учредителя) в жизни компании.

Внутри компании отношения собственников носят фидуциарный (доверительный характер), они обязаны действовать в интересах компании — общее корпоративное благо (рост стоимости компании). При этом, участник связан фидуциарным требованием лояльности по отношению к хозяйственному субъекту. Ненадлежащее отношение участников к осуществлению своих прав, отсутствие осмотрительности и заботливости при осуществлении своих прав влечет негативные последствия для собственников.

Структура корпоративного управления, по своей сути, является моделью демократии. Данная модель предполагает, что общее собрание акционеров (учредителей) занимает особое место в структуре компании. На собрании собственники принимают важные решения относительно стоимости компании в соответствии с корпоративной стратегией и целью.

Учредитель (акционер) обладает общими с компанией экономическими интересами, поскольку, с одной стороны, вправе рассчитывать на получение дивидендов за счет прибыли от хозяйственной деятельности юридического лица, а, с другой стороны, несет ответственность за эффективность такой деятельности с учетом возможности оказания влияния не принимаемые решения и, возможно, риск ответственности по обязательствам юридического лица. Таким образом, у собственника, который приобрел пакет акций (долю в уставном капитале) и соответственно инвестировал в

ценные бумаги, возникает ожидаемое стремление проявлять интерес к судьбе своих вложений (участвовать в управлении компанией, контролировать деятельность органа управления, проверять обоснованность прогнозов относительно прироста стоимости бизнеса или цены акций).

### **Фидуциарные стандарты и технология «подразумеваемых ограничений» в корпоративном управлении**

Фидуциарный стандарт разумного и добросовестного поведения руководителя организации предполагает совершение им действий в интересах компании и ее собственников (акционеров, участников) на основе достаточной информированности, с должной степенью заботливости и осмотрительности, принятие решений с учетом всей имеющейся информации, в отсутствие конфликта интересов, в рамках обычного предпринимательского риска.

Фидуциарные принципы можно сопоставить со световым регулятором, в противоположность переключателю «вкл/выкл», при описании модели «принципал–агент». То есть, начало и окончание действия фидуциарных обязанностей агента-руководителя. Фидуциарные обязанности позволяют собственнику установить непосредственную связь руководства с компанией, а также оценить ее будущее и поведенческую модель агента-руководителя [1].

На самом деле, фидуциарные обязанности — это вид обязанностей, которые является схожим с договорными обязанностями [2]. Данные обязанности могут быть расширены или ограничены в соглашениях (в том числе в уставе компании) между принципалом (собственником) и агентом (руководителем).

В частности, согласно сложившейся судебной правоприменительной практике, лицо, осуществляющее полномочия единоличного исполнительного органа, вправе не выполнять указания, содержащиеся в решениях общего собрания, если это принесет вред интересам компании (например, снижение стоимости акции или доли в уставном капитале), поскольку наличие указаний общего собрания не освобождает такое лицо от фидуциарных обязанностей действовать добросовестно и разумно. При этом менеджмент (член совета директоров) не может ссылаться на то, что он действовал во исполнение решения общего собрания, поскольку оценка в ходе управления организацией насколько те или иные действия выгодны для нее и не причинят ли они вреда, составляет часть его фидуциарных обязанностей [11].

Фидуциарные обязанности вменяются руководству для проведения политики в интересах компании (в частности, для достижения корпоративного блага) и ее собственников [12].

В современных условиях, к собственникам, равно, как и к руководству компании, предъявляются повышенные требования в отношении разумного и добросовестного поведения.

Речь идет о стандарте добросовестного поведения субъекта гражданского оборота, и недопущение нарушения правила *venire contra factum proprium* (никто

не может противоречить собственному предыдущему поведению), что, по сути, свидетельствует о злоупотреблении правом.

Поведение стороны для оценки ее добросовестности нужно рассматривать во времени, в некоей хронологической протяженности, учитывая последовательность либо непоследовательность действий, возражений и заявлений этой стороны.

Если сделка, совершенная органом управления, влечет сокращение имущественной массы, что очевидно для собственника происходит причинение вреда интересам компании. Поведение директора не соответствует поведению среднего нормального руководителя, поскольку заведомо происходит нарушение фидуциарных обязанностей по отношению к организации, связанных с максимальной защитой ее интересов, то есть, корпоративного блага.

Вместе с тем, дела о взыскании убытков с органов управления имеют ряд особенностей. Только недобросовестность или неразумность действий (бездействий) органов юридического лица является основанием для привлечения к ответственности в случае причинения убытков юридическому лицу. И то и другое является виновным. Вина в данном случае рассматривается как непринятие объективно возможных мер по устранению или недопущению отрицательных результатов своих действий, диктуемых обстоятельствами конкретной ситуации. Вина, как элемент состава правонарушения при оценке действий (бездействий) органов юридического лица отдельно не доказывается, поскольку подразумевается при доказанности недобросовестности или неразумности действий (бездействия) органов юридического лица.

Противоправность в корпоративных правоотношениях состоит в нарушении лицом обязанности действовать в интересах юридического лица добросовестно и разумно.

При этом следует учитывать, что если неправомерное поведение играет роль одной только абстрактной возможности, ответственность директора исключается. Если же оно вызвало конкретную возможность или тем более превратило результат из возможного в действительный, налицо причинная связь, достаточная для привлечения к ответственности.

Для оценки возложенных фидуциарных обязанностей на руководителя при совершении тех или иных сделок, в уставе компании можно использовать технологию «подразумеваемых ограничений» («*implied limitations*»), выработанную международными судами.

В первую очередь, в уставе необходимо четко определить понятие финансовой заинтересованности (*self-dealing*). Понятие заинтересованности включает в себя любой прямой или косвенный финансовый (материальный) интерес, выгоду, долю, бонус, иные привилегии и преимущества, которые лицо может получить непосредственно, или через своего представителя, номинального держателя, родственника в результате такой сделки.

Другими словами, действия руководителя при совершении различных сделок можно будет тестировать на предмет финансовой заинтересованности (возмож-

ного извлечения выгоды, в том числе, в виде обогащения за счет компании, в том числе путем обращения в свою пользу коммерческих шансов коммерческой организации), снижая риски нарушения фидуциарной обязанности лояльности, реализуя профилактическую функцию, гарантируя защиту имущества компании от разрушения от неправомерных действий менеджмента.

Механизм «подразумеваемых ограничений» касается условий легитимности поведения руководства. Данные ограничения, направлены на достижение целей и интересов компании и ее участников и должно существовать разумное пропорциональное соотношение между используемыми правовыми средствами и преследуемой целью компании.

Другими словами, существуют отдельные случаи, которые невозможно прописать во внутренних корпоративных документах. Руководитель вправе обосновать свой выбор в пользу данного бизнес-решения, которое не прописано в документах компании, при условии, что оно соотносится с целями и экономическими интересами юридического лица и его собственником.

Механизм подразумеваемых ограничений включает определение действительной воли сторон (собственника и руководителя), направленной на достижение определенного правового результата. Данный механизм идентифицирует буквальное значение содержащихся слов и выражений во внутренних корпоративных документах, стратегиях развития, бизнес-планах. Условия того или иного внутреннего корпоративного документа подлежат толкованию таким образом, чтобы не позволить какой-либо стороне (в частности, руководителю) извлекать преимущество из незаконного или недобросовестного поведения. Значение условия документа устанавливается путем сопоставления с другими условиями и смыслом в целом (договорное целеполагание или договорное толкование).

Механизм «подразумеваемых ограничений» позволит защитить руководителя от необоснованных нападок со стороны собственников (акционеров, учредителей).

Руководитель не может быть признан виновным в причинении предприятию убытков, если он действовал исходя из обычных условий делового оборота либо в пределах разумного предпринимательского риска. Основываясь на механизме «подразумеваемых ограничений», действия руководителя могут быть признаны совершенными не в интересах компании лишь тогда, когда в принципе отсутствуют сомнения в том, что на момент принятия решения (совершения сделки) в результате его исполнения отсутствовала вероятность получения прибыли с учетом стратегии компании, в том числе приемлемой степени риска.

Следует учитывать, что для оценки вины руководителя может использоваться абстрактная модель ожидаемого поведения в той или иной ситуации разумного и добросовестного участника [13, 14]. Участвуя в хозяйственной деятельности компании, руководитель обязан принимать все меры для того, чтобы не причинить ущерб активам или личности другого участника (в частности, собственника) и при

определении того, какие меры следует предпринять, проявлять ту степень заботливости и осмотрительности, которая требуется от него по характеру его участия в управлении компанией. Бездействие руководителя также становится противоправным, если последствия оказывают отрицательное влияние на интересы компании и ее собственников.

Однако, необходимо отметить, что негативные экономические последствия, понесенные хозяйствующим субъектом в ходе осуществления им предпринимательской деятельности, не могут безусловно служить основанием для взыскания убытков с руководителя предприятия, при недоказанности факта умышленного нарушения фидуциарных обязанностей.

#### **Программа долгосрочного стимулирования как технология эффективного корпоративного управления**

С целью сближения финансовых интересов между руководством и собственником в долгосрочной перспективе, необходимо реализовать программу долгосрочного стимулирования руководящего звена.

Программы долгосрочной мотивации внедряются с целью стимулирования к достижению долгосрочных результатов хозяйствующего субъекта, т. е. представляет собой способ материального вознаграждения в связи с исполнением фидуциарных должностных обязанностей. Данные программы подразумевают получение материальной выгоды от увеличения стоимости акций или компании.

В частности, целью подобной программы долгосрочной мотивации является объединение интересов юридического лица и ее собственников с интересами руководства, путем наделения последнего правом на приобретение в собственность акций (доли в уставном капитале), а также правом на получение денежного вознаграждения, выплата и величина которого будет зависеть от успешных результатов компании. Тем самым, создается ситуация, когда право на приобретение акций (доли в уставном капитале) зависит от качества корпоративного управления, выраженного в виде стоимости компании (приращении стоимости активов).

Программы долгосрочной мотивации направлены на поощрение руководящих работников с тем, чтобы они сосредоточились на важных долгосрочных целях организации; привлечение и удержание в организации работников с исключительными знаниями и опытом. Вознаграждение напрямую связано с результатами деятельности руководителя, его профессионализмом и коррелирует с ростом производственных и финансовых показателей. Например, выплата вознаграждения осуществляется с достижением определенной цены акции или стоимости компании. Стимулирующий характер премий может заключаться в повышении общей мотивации работника продолжать деятельность в конкретной организации.

Подобные программы мотивации работников распространены в деловой практике крупных компаний, как российских, так и зарубежных, что свидетельствует

об их эффективности. Среди крупных российских холдингов подобные программы имеются в компаниях Лукойл, Альфа-капитал, Норильский никель [15].

Программа долгосрочного стимулирования позволяет фокусировать действия руководства на увеличении стоимости бизнеса или акционерной стоимости. Расчет размера дополнительного вознаграждения может быть построен на значении величины средней хронологической рыночной капитализации компании (бонус руководителя находится в прямой зависимости от величины изменения средневзвешенной цены акции за определенный период).

Суть отношений сторон (в частности, руководителей) состоит в наличии долгосрочных отношений, с учетом возможности подобных программ привлекать и удерживать отобранных работников путем конкурентноспособных компенсационных вознаграждений.

Интересным представляется реализация опциональных программ, когда для руководящих работников компании предусмотрена система стимулирования труда путем предоставления опционов (прав на приобретение акций компании по установленной цене). Данный вид стимулирования возможен в компаниях, акции которых имеют хождение на фондовом рынке и заинтересованности акционеров в повышении уровня капитализации компании.

### Заключение

Компания представляет собой продукт юридической техники, за которым стоят финансовые интересы собственника (учредителя, акционера). В силу своей

экономико-правовой природы, собственник принимает активное участие в управлении компанией. В целях эффективного корпоративного управления, участник (акционер) использует технологию подразумеваемых ограничений и долгосрочную программу мотивации руководящих работников. Мотивационная программа представляет собой систему, устанавливающую формы и методы материального и нематериального стимулирования работников, поставленную в зависимость от достижения положительных экономических результатов и усиливает заинтересованность работников в повышении эффективности и качества труда, а также снижает уровень агентских затрат. Структура корпоративного управления является моделью демократии. В рамках компании собственник занимает особое место. Именно собственник инициирует наиболее важные решения относительно капитала компании в соответствии со стратегией ее развития, используя корпоративные технологии в современной информационной экономике. Учет в фидуциарных принципах элементов подразумеваемых ограничений (договорного толкования) позволяет корректировать разнообразие отношений в плоскости модели «принципал–агент» в интересах компании и ее собственников.

\* \* \*

Исследование, по материалам которого написана статья, было отмечено благодарностью Министерства экономического развития Российской Федерации.

### Список использованных источников

1. D. DeMott. Beyond Metaphor: An Analysis of Fiduciary Obligation//Duke Law Journal. 1988. Vol. 1988. P. 879-924.
2. F. Easterbrook, D. Fischel. Contract and Fiduciary Duty//The Journal of Law and Economics. 1993. Vol. 36. P. 425-446.
3. E. Fama, M. Jensen. Separation of Ownership and Control//Journal of Law and Economics. 1983. Vol. 26. P. 301-325.
4. E. Fama, M. Jensen. Agency Problems and Residual Claims. Journal of Law and Economics. 1983. Vol. 26. P. 327-349.
5. M. Jensen, W. Meckling. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure//Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. P. 305-360.
6. J. Russell, A. Laby. The Decline and Rise of Fiduciary Obligations in Business//Working paper. Cambridge U. P. 2020. P. 1-39.
7. Постановление Европейского суда по правам человека от 07.07.2020 г. по делу «Альберт и другие против Венгрии» (жалоба № 5294/14)//Прецеденты Европейского суда по правам человека. Специальный выпуск. 2020. № 7.
8. Постановление Конституционного суда РФ от 24.02.2004 г. № 3-П//Вестник Конституционного суда РФ. 2004. № 2.
9. Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 19.07.2019 г. по делу № А32-43387/2018//СПС «Консультант Плюс».
10. Постановление Президиума Высшего арбитражного суда РФ от 18.06.2013 г. № 3221/13//Вестник ВАС РФ. 2013. № 11.
11. Определение Верховного суда РФ от 17.09.2019 г. № 305-ЭС19-8975//СПС «Консультант Плюс».
12. Определение Верховного суда РФ от 08.06.2021 г. № 305-ЭС21-9270//СПС «Консультант Плюс».
13. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 27.09.2017 по делу № А41-35791/2014//СПС «Консультант Плюс».
14. Постановление ФАС Московского округа от 24.05.2013 по делу № А40-124137/12-62-1178//СПС «Консультант Плюс».
15. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 09.02.2010 г. по делу № А40-90420/09-76-572//СПС «Консультант Плюс».

### References

1. D. DeMott. Beyond Metaphor: An Analysis of Fiduciary Obligation//Duke Law Journal. 1988. Vol. 1988. P. 879-924.
2. F. Easterbrook, D. Fischel. Contract and Fiduciary Duty//The Journal of Law and Economics. 1993. Vol. 36. P. 425-446.
3. E. Fama, M. Jensen. Separation of Ownership and Control//Journal of Law and Economics. 1983. Vol. 26. P. 301-325.
4. E. Fama, M. Jensen. Agency Problems and Residual Claims. Journal of Law and Economics. 1983. Vol. 26. P. 327-349.
5. M. Jensen, W. Meckling. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure//Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. P. 305-360.
6. J. Russell, A. Laby. The Decline and Rise of Fiduciary Obligations in Business//Working paper. Cambridge U. P. 2020. P. 1-39.
7. Ruling of the European court of human rights dated 07.07.2020 in the case «Albert and others v. Hungary» (complaint № 5294/14)//Precedents of the European court of human rights. Special issue. 2020. № 7.
8. Resolution of the Constitutional court of the Russian Federation dated February 24, 2004 № 3-P//Bulletin of the Constitutional court of the Russian Federation. 2004. № 2.
9. Resolution of the Fifteenth arbitration court of appeal dated July 19, 2019 in case № А32-43387/2018//SPS «Consultant Plus».
10. Resolution of the Presidium of the Supreme arbitration court of the Russian Federation dated June 18, 2013 № 3221/13//Bulletin of the Supreme arbitration court of the Russian Federation. 2013. № 11.
11. Ruling of the Supreme court of the Russian Federation dated September 17, 2019 № 305-ES19-8975//SPS Consultant Plus».
12. Ruling of the Supreme court of the Russian Federation dated June 08, 2021 № 305-ES21-9270//SPS «Consultant Plus».
13. Resolution of the Moscow district Arbitration court dated September 27, 2017 in case № А41-35791/2014//SPS «Consultant Plus».
14. Resolution of the Federal antimonopoly service of the Moscow district dated May 24, 2013 in case № А40-124137/12-62-1178//SPS «Consultant Plus».
15. Resolution of the Ninth arbitration court of appeal dated February 9, 2010 in case № А40-90420/09-76-572//SPS «Consultant Plus».