Господарське право. Правові основи державного регулювання економіки

УДК 346.2; 347.19

Мельник Андрій Павлович
здобувач ступеня «Доктор філософії»
Донецького національного університету імені Василя Стуса
Melnyk Andrii
PhD Candidate of the
Vasyl Stus Donetsk National University
ORCID: 0009-0005-9835-3246

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИРІШЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ У ТОВАРИСТВАХ З ПАРИТЕТНИМ РОЗПОДІЛОМ ЧАСТОК

PROBLEMATIC ASPECTS OF RESOLVING CORPORATE CONFLICTS IN COMPANIES WITH PARITY SHAREHOLDING

Анотація. *Вступ. Статтю присвячено комплексному дослідженню механізмів вирішення корпоративних конфліктів, що виникають у товариствах з обмеженою відповідальністю внаслідок паритетного розподілу корпоративних прав (ситуація «deadlock»). В умовах модернізації корпоративного законодавства спостерігається трансформація підходів судової практики, яка потребує детального вивчення для забезпечення стабільності господарського обороту.*

Мета. Метою дослідження є виявлення системних вад механізму вирішення корпоративних конфліктів у товариствах з паритетним розподілом часток, визначення наслідків судової практики щодо недопустимості виключення учасника та розробка пропозицій щодо запровадження інституту примусового викупу частки як альтернативи ліквідації товариства.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є нормативно-правові акти України, законодавство зарубіжних країн (США, Нідерланди), судова практика Верховного Суду (зокрема постанова у справі № 904/562/19) та наукові праці вітчизняних вчених у сфері корпоративного права. У процесі дослідження використано методи: аналізу та синтезу (для вивчення правових позицій судів), порівняльно-правовий (для аналізу інституту judicial buyout та election to purchase в іноземних юрисдикціях), формально-юридичний (для розробки змін до профільного Закону).

Результати. Здійснено критичний аналіз правової позиції Верховного Суду щодо неможливості виключення учасника з товариства у випадках рівного розподілу часток (50% на 50%), яка, хоча і є обґрунтованою, фактично створює нормативний вакуум. Проаналізовано актуальну судову практику 2024–2025 років та продемонстровано деструктивний вплив корпоративних конфліктів на економічну безпеку держави. Встановлено, що корпоративний договір є ефективним превентивним засобом, а його відсутність унеможливлює вихід із кризи для вже існуючих товариств. Обґрунтовано необхідність імплементації в національне законодавство інституту примусового викупу частки за рішенням суду. Запропоновано доповнити Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» статтею 31-1, положення якої надавали б суду дискреційні повноваження вирішувати конфлікт шляхом викупу частки за справедливою ринковою ціною.

Перспективи. Запровадження запропонованих змін дозволить трансформувати корпоративні війни з деструктивної фази взаємного знищення активів у цивілізоване припинення партнерства на справедливих фінансових умовах, забезпечивши збереження бізнесу як діючого активу (going concern).

Ключові слова: *корпоративний конфлікт, товариство з обмеженою відповідальністю, господарська діяльність, deadlock, виключення учасника,*

корпоративний договір, примусовий викуп частки, судова практика, рекодифікація, господарське судочинство, економіка, економічна безпека.

Summary. *Introduction. The article is devoted to a comprehensive study of mechanisms for resolving corporate conflicts arising in limited liability companies due to the parity distribution of corporate rights (a "deadlock" situation). In the context of corporate legislation modernization, a transformation of judicial practice approaches is observed, which requires detailed study to ensure the stability of economic turnover.*

Purpose. The purpose of the study is to identify systemic defects in the mechanism for resolving corporate conflicts in companies with parity share distribution, analyze the consequences of judicial practice regarding the inadmissibility of excluding a participant, and develop proposals for introducing the institute of forced share buyout as an alternative to the liquidation of the company.

Materials and Methods. The materials of the study are normative-legal acts of Ukraine, legislation of foreign countries (USA, Netherlands), judicial practice of the Supreme Court (in particular, the resolution in case No. 904/562/19), and scientific works of domestic scholars in the field of corporate law. The research used the following methods: analysis and synthesis (to study the legal positions of courts), comparative legal (to analyze the institute of judicial buyout and election to purchase in foreign jurisdictions), and formal legal (to develop amendments to the relevant Law).

Results. A critical analysis of the Supreme Court's legal position regarding the impossibility of excluding a participant from the company in cases of equal share distribution (50% to 50%) was carried out, which, although doctrinally justified, actually creates a normative vacuum. The current judicial practice of 2024–2025 is analyzed, and the destructive impact of corporate conflicts on the economic security of the state is demonstrated. It is established that a corporate

agreement is an effective preventive measure, but its absence makes it impossible to exit the crisis for already existing companies. The necessity of implementing the institute of forced share buyout by a court decision into national legislation is substantiated. It is proposed to supplement the Law of Ukraine "On Limited and Additional Liability Companies" with Article 31-1, which grants the court discretionary powers to resolve the conflict by buying out the share at a fair market price.

Perspectives. The introduction of the proposed changes will allow transforming corporate wars from the destructive phase of mutual destruction of assets into a civilized termination of partnership on fair financial terms, ensuring the preservation of the business as a going concern.

Key words: *corporate conflict, limited liability company, economic activity, deadlock, exclusion of a participant, corporate agreement, forced share buyout, judicial practice, recodification, commercial litigation, economy, economic security.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку корпоративного права України характеризується складними трансформаційними процесами, пов'язаними з модернізацією національного законодавства. Втрата чинності Господарським кодексом України створює ризики дестабілізації господарського правопорядку, оскільки відбувається різкий злам усталеної системи правового регулювання. Відмова від нормативного закріплення господарсько-правових механізмів та зміщення акценту на абсолютну приватну автономію в умовах низької корпоративної культури провокує зростання кількості зловживань. Цей перехід оголив низку системних проблем, оскільки саморегулювання учасників корпоративних відносин часто виявляється неефективним, а держава втрачає дієві інструменти забезпечення публічного економічного інтересу, які раніше гарантувалися нормами господарського законодавства.

Однією з найбільш гострих проблем, що не знайшла належного вирішення в нових законодавчих реаліях, є врегулювання корпоративних конфліктів у товариствах з обмеженою відповідальністю (далі - ТОВ), де статутний капітал розподілено між учасниками у пропорції 50 % на 50 % або в іншій конфігурації, що вимагає одностайності для прийняття рішень. Така ситуація, яка відома у світовій практиці як «deadlock» (глухий кут), виникає, коли внаслідок конфлікту інтересів вищий орган управління товариства втрачає дієздатність: жодне рішення не може бути прийняте через відсутність необхідної кількості голосів.

Поширеність таких конфліктів в Україні обумовлена низкою чинників. По-перше, це історична популярність структури «50/50» при створенні спільного бізнесу, яка сприймається засновниками як гарантія рівноправності, але на практиці стає бомбою уповільненої дії. По-друге, це низька культура укладення корпоративних договорів, які могли б передбачати механізми виходу з кризи. По-третє, це зовнішні фактори: нестабільність економіки, воєнний стан, вимушена міграція учасників бізнесу, що загострює протиріччя та руйнує довірчі відносини (affectio societatis).

У ситуації дедлоку бізнес опиняється в стані паралічу: неможливо затвердити річну звітність, розподілити прибуток, змінити директора або навіть змінити місцезнаходження. Діюче законодавство України, зокрема Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» [1], не пропонує ефективного виходу з цієї ситуації, окрім добровільної ліквідації (яка також потребує рішення зборів) або нескінченних судових спорів, що виснажують активи компанії. Це актуалізує необхідність наукового пошуку нових правових механізмів, здатних забезпечити баланс між захистом права власності учасника та інтересом збереження діючого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика корпоративних конфліктів є предметом пильної уваги представників науки господарського та цивільного права. Фундаментальні аспекти природи корпоративних правовідносин та спорів досліджували такі вчені як О. М. Вінник, яка однією з перших ввела поняття корпоративної конфліктології [2, с. 110], Ю. М. Жорнокуй, який ґрунтовно проаналізував цивільно-правову природу конфліктів в акціонерних товариствах [3, с. 112], І. В. Спасибо-Фатєєва [4] та інші. Окремий аспект - договірні механізми запобігання конфліктам – став предметом досліджень Л. М. Дорошенко, яка обґрунтувала роль корпоративного договору як локального регулятора [5, с. 256]. У своїх новітніх працях (2025 рік) Л. М. Дорошенко також піднімає надважливе питання впливу корпоративних конфліктів на національну економічну безпеку в умовах війни, наголошуючи на необхідності поєднання приватноправових та публічно-правових засобів регулювання [6, с. 14].

Водночас, незважаючи на значний науковий доробок, питання законодавчого закріплення механізму примусового вирішення дедлоків судом (judicial buyout) залишається дискусійним. Більшість досліджень фокусується або на аналізі існуючої судової практики, або на рекомендаціях щодо складання статутів, тоді як пропозиції *de lege ferenda* щодо розширення дискреції суду у цій сфері потребують детальнішого обґрунтування.

Метою статті є виявлення системних вад механізму вирішення корпоративних конфліктів у товариствах з паритетним розподілом часток, визначення наслідків судової практики щодо недопустимості виключення учасника та розробка пропозицій щодо запровадження інституту примусового викупу частки як альтернативи ліквідації товариства.

Виклад основного матеріалу. Історично українська судова практика намагалася вирішувати проблему дедлоків через інститут виключення

учасника. Стаття 64 Закону України «Про господарські товариства» (втратила чинність для ТОВ) передбачала можливість виключення учасника, який систематично не виконує свої обов'язки або перешкоджає досягненню цілей товариства. Суди часто застосовували цю норму, коли один з учасників блокував роботу зборів учасників товариства.

Однак із прийняттям Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» та формуванням нової практики Верховного Суду підхід кардинально змінився. Знаковою стала постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного господарського суду від 21 липня 2020 року у справі № 904/562/19. У цій справі Суд сформулював правову позицію, згідно з якою виключення учасника товариства, який володіє 50 % статутного капіталу, є неможливим [7]. Аргументація суду базується на кількох тезах:

1. ***порушення балансу інтересів.*** Виключення учасника з часткою 50 % за ініціативою іншого учасника з часткою 50 % призводить до того, що один партнер фактично привласнює бізнес іншого, порушуючи принцип пропорційності;

2. ***зміна природи товариства.*** Виключення учасника, що володіє половиною статутного капіталу, призводить до припинення діяльності товариства в тому вигляді, в якому воно створювалося (як партнерство двох рівноправних осіб);

3. ***недостатність підстав.*** Сама по собі неявка на збори або голосування "проти" є реалізацією корпоративних прав, а не порушенням обов'язків, якщо не доведено умисне заподіяння шкоди.

З доктринальної точки зору така позиція є виваженою, оскільки вона захищає право власності від рейдерських захоплень під виглядом корпоративних спорів. Проте, закривши шлях до виключення, судова практика не запропонувала жодної альтернативи. Утворився нормативний вакуум: учасники конфлікту залишаються «зв'язаними» в межах однієї

юридичної особи, діяльність якої паралізована. Вони не можуть ні розійтися (без згоди обох сторін), ні продовжувати діяльність.

Абстрактна правова проблема дедлоків набуває конкретного, іноді катастрофічного виміру, коли йдеться про реальний сектор економіки. Яскравою ілюстрацією деструктивного впливу корпоративних конфліктів на економіку в умовах воєнного стану є справа ТОВ «Катіон Інвест» (судові провадження № 907/375/24, № 907/447/24), детально проаналізована в роботах Л. М. Дорошенко [6, с. 20].

Фабула конфлікту полягає у протистоянні двох інвестиційних фондів («Ехо» та «Юкон»), які володіють частками у стратегічно важливому підприємстві, що має ліцензію на розробку Тереблянського родовища кам'яної солі. В умовах втрати Україною контролю над підприємством «Артемсіль» це родовище стало критично важливим для забезпечення продовольчої безпеки держави. Однак через корпоративний конфлікт, який переріс у серію судових позовів (про розірвання договорів купівлі-продажу часток, витребування майна), діяльність підприємства фактично заблоковано [6, с. 21].

Наслідки цього дедлоку виходять далеко за межі приватних інтересів учасників:

- зупинено видобуток стратегічного ресурсу, що змушує державу імпортувати сіль, підвищуючи ціни для споживачів;
- підприємство накопичує борги, перебуваючи під загрозою банкрутства;
- блокується створення нових робочих місць та сплата податків у регіоні.

Суди, розглядаючи позови учасників (наприклад, про розірвання договору купівлі-продажу частки), застосовують норми цивільного права. Зокрема, у справі № 907/375/24 суди відмовили у витребуванні частки, посилаючись на добросовісність набувачів та виконання зобов'язань. Проте

таке вирішення локальних спорів не розв'язує головної проблеми - відновлення керованості підприємством.

Цей кейс підтверджує тезу про те, що саморегулювання учасників ринкових відносин у критичних ситуаціях є неефективним. Приватний інтерес (амбіції власників) вступає у пряму суперечність із публічним інтересом (економічна безпека держави). В умовах, коли суди обмежені у виборі інструментів (можуть лише відмовити або задовольнити конкретний позов, але не можуть вирішити долю бізнесу глобально), держава стає заручником приватного конфлікту [6, с. 23].

У пошуках виходу з подібних ситуацій наукова спільнота та практики звертаються до інституту корпоративного договору (*shareholders agreement*). Як зазначає Л. М. Дорошенко, корпоративний договір виступає правовим засобом запобігання конфліктам, будучи локальним регулятором відносин [5, с. 256]. Його цінність полягає у можливості сторін заздалегідь, «на березі», домовитися про сценарії «розлучення».

Світова практика виробила низку ефективних договірних конструкцій для вирішення дедлоків, зокрема «Російська рулетка» (Russian Roulette): один учасник називає ціну, а інший обирає - продати свою частку за цією ціною чи купити частку ініціатора. «Техаська перестрілка» (Texas Shootout)**:** кожен учасник подає закриту заявку з ціною, яку він готовий заплатити за частку партнера. Перемагає найвища ставка. «Голландський аукціон»: продаж часток третій особі.

Проте в українських реаліях цей інструмент має обмежену ефективність. По-перше, він є превентивним. Більшість українських ТОВ створюються на базі типових статутів без укладення корпоративних договорів. Засновники, перебуваючи в стані ейфорії від започаткування бізнесу, не схильні обговорювати сценарії конфліктів [6, с. 18]. По-друге, коли конфлікт вже виник, укладення договору стає неможливим через втрату довіри. По-третє, навіть за наявності договору, судова практика його

виконання в натурі (наприклад, примус до продажу частки) в Україні лише формується і часто наштовхується на консервативні підхід судів, які визнають пріоритетними ні приватні домовленості, а імперативні приписи закону.

Отже, корпоративний договір є ефективним інструментом для тих, хто подбав про нього заздалегідь. Але для тисяч вже існуючих товариств, що потрапили в пастку «50/50», він не є вирішенням проблеми.

Враховуючи неефективність чинних механізмів та загрозу, яку несуть затяжні корпоративні конфлікти для економіки, вбачається необхідним надання суду дискреційних повноважень для вирішення таких спорів по суті. Йдеться про запровадження інституту примусового викупу частки за рішенням суду (*judicial buyout*), який успішно функціонує в юрисдикціях загального права (наприклад, у Великій Британії в рамках процедури захисту від «unfair prejudice») [9].

Логіка цього інструменту полягає в наступному: якщо подальше спільне ведення бізнесу є неможливим, а ліквідація товариства суперечить інтересам учасників або публічним інтересам, суд повинен мати право примусово розірвати корпоративний зв'язок, присудивши справедливу компенсацію. Право власності не є абсолютним (ст. 41 Конституції України) [8], і його обмеження з метою захисту прав інших осіб або суспільних інтересів є допустимим. Як зазначається в дослідженнях, якщо корпоративний конфлікт впливає на інтереси держави, доцільним є визначення механізму позбавлення права на частку як виняток з мотивів необхідності [6, с. 24].

Ще однією країною загального права, а саме показовою для вітчизняного законодавця є досвід США, зокрема штатів Нью-Йорк та Каліфорнія, де законодавство про корпорації містить ефективний запобіжник проти зловживання правом на ліквідацію компанії. Йдеться про

механізм «викупу замість розпуску» (election to purchase in lieu of dissolution).

Його суть полягає в тому, що у відповідь на позов учасника про примусову ліквідацію компанії (наприклад, через корпоративний дедлок або утиски), саме товариство або інші учасники мають безумовне право уникнути ліквідації, викупивши частку ініціатора за її справедливою вартістю (fair value).

Наприклад, § 1118 Закону про бізнес-корпорації штату Нью-Йорк (NY BCL) дозволяє іншим акціонерам протягом 90 днів після подання позову про розпуск заявити про намір викупити акції позивача [10]. Аналогічна норма міститься у § 2000 Кодексу корпорацій штату Каліфорнія, яка спрямована на збереження бізнесу як діючого активу (going concern), запобігаючи його знищенню через міжособистісні конфлікти власників [11]. Цей інструмент фактично перетворює деструктивну вимогу про ліквідацію на конструктивну процедуру виходу учасника з бізнесу (exit strategy) з отриманням справедливої компенсації».

Також варто звернути увагу на досвід Нідерландів, де функціонує спеціалізована судова інституція - Палата з питань підприємництва Апеляційного суду Амстердама (Ondernemingskamer). У межах процедури корпоративного розслідування (enqueterecht) цей орган наділений унікальними повноваженнями для оперативного подолання корпоративних конфліктів.

Зокрема, відповідно до статті 2:349a Цивільного кодексу Нідерландів, суд має право вживати негайних забезпечувальних заходів (onmiddellijke voorzieningen) ще до завершення розгляду справи по суті. У ситуації корпоративного дедлоку ("50/50") ці заходи можуть включати: призначення тимчасового незалежного директора з правом вирішального голосу, призупинення дії рішень загальних зборів або навіть тимчасову передачу акцій конфліктуючих сторін в управління незалежному адміністратору [12].

Такий підхід дозволяє розблокувати діяльність юридичної особи миттєво, не чекаючи роками на фінальне судове рішення, що вигідно відрізняє нідерландську модель від української практики затяжних корпоративних воєн».

Отже, з огляду на встановлену позитивну практику застосування примусового викупу в зарубіжних країнах, вбачається доцільним доповнити Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» статтею 31-1 такого змісту:

«Стаття 31-1. Примусовий викуп частки за рішенням суду у випадку непереборного конфлікту.

1. Учасник товариства, частка якого у статутному капіталі становить п'ятдесят відсотків, має право звернутися до суду з *позовом про примусове припинення корпоративної участі шляхом викупу частки*, якщо протягом двох скликань поспіль загальні збори учасників не змогли ухвалити рішення з питань порядку денного через рівний розподіл голосів (ситуація «deadlock»), що унеможливлює подальшу діяльність товариства.

2. Суд ухвалює рішення про примусовий викуп частки одного учасника іншим учасником за справедливою ринковою вартістю, якщо встановить, що корпоративний конфлікт не може бути вирішений в інший спосіб, а ліквідація товариства суперечить інтересам кредиторів, працівників або публічним інтересам.

3. При вирішенні питання про те, хто з учасників має залишитися в товаристві (покупець), а хто повинен вийти (продавець), суд враховує:

- ступінь особистої участі кожного з учасників в операційному управлінні та розвитку товариства;
- добросовісність поведінки учасників до та під час виникнення конфлікту;
- фінансову спроможність здійснити викуп;

- тривалість володіння часткою. (якщо учасники увійшли в бізнес у різний час).

4. Якщо суд не може надати перевагу жодному з учасників на підставі критеріїв, визначених частиною третьою цієї статті, суд має право призначити проведення закритого аукціону між учасниками, де право на викуп частки отримує той, хто запропонує найвищу ціну.

5. За згодою позивача та відповідача, або у випадку, передбаченому статутом, суд може ухвалити рішення про викуп частки учасника самим Товариством із зобов'язанням Товариства виплатити її вартість та відповідним зменшенням статутного капіталу.

6. Справедлива ринкова вартість частки визначається станом на день подання позову (або на день виникнення конфлікту, якщо дії однієї зі сторін призвели до знецінення активів) на підставі звіту незалежного оцінювача. При цьому не застосовуються знижувальні коефіцієнти (знижки) на неконтрольний характер частки або відсутність ліквідності.

Такий підхід вирішує одразу кілька проблем, а саме збереження бізнесу, коли юридична особа продовжує функціонувати, робочі місця зберігаються, податкові зобов'язання виконуються. Також справедливість - учасник, який виходить з бізнесу (навіть примусово), отримує справедливу ринкову компенсацію, а не «ліквідаційну вартість», яка зазвичай є мізерною, та саме головне це розблокування управління товариством, коли підприємство повертається до керованого стану.

Запровадження критеріїв, які суд має враховувати (добросовісність, залученість), дозволить уникнути зловживань, коли один учасник провокує конфлікт лише для того, щоб викупити частку партнера.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що чинна модель правового регулювання корпоративних конфліктів у товариствах з паритетним розподілом часток є неефективною. Усталена судова практика щодо

недопустимості виключення учасника з часткою 50 % хоча й ґрунтувалася на легітимній меті захисту права власності, проте за відсутності законодавчих альтернатив фактично призвела до ситуації правової безвиході для бізнесу.

На прикладі ситуації навколо стратегічних активів (як у справі «Катіон Інвест») обґрунтовано, що нормативний вакуум у цій сфері стає загрозою національній економічній безпеці. Приватні домовленості (корпоративні договори) є дієвим інструментом, але вони не можуть покрити весь спектр правовідносин, особливо в ретроспективі.

Аргументовано, що єдиним системним вирішенням проблеми є законодавче розширення повноважень суду. Перехід від формального правосуддя (перевірка протоколів зборів на відповідність закону) до правосуддя по суті конфлікту (вирішення долі бізнесу) — це вимога часу. Запровадження інституту *judicial buyout* дозволить трансформувати корпоративні війни з деструктивної фази взаємного знищення активів у цивілізоване припинення партнерства на справедливих фінансових умовах.

У світлі запропонованих змін, подальші наукові розвідки доцільно зосередити на розробці конкретних процесуальних механізмів імплементації інституту judicial buyout в українське господарське судочинство. Ключовим завданням вбачається формування методики справедливої оцінки вартості частки для примусового викупу та визначення чітких критеріїв, за якими суд встановлюватиме, котрий з учасників має переважне право залишитися в бізнесі.

Література

1. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06.02.2018 р. № 2275-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2018. № 13. Ст. 69.

2. Вінник О. М. Корпоративна конфліктологія як новий напрямок науки господарського права. *Вісник Вищого арбітражного суду України*. 2000. № 4. С. 110–114.

3. Жорнокуй Ю. М. Корпоративні конфлікти в акціонерних товариствах: цивільно-правовий аспект : монографія. Харків : Право, 2015. 532 с.

4. Спасибо-Фатєєва І. В. Корпоративні спори та судова практика. Харків : Екус, 2022. 210 с.

5. Дорошенко Л. М. Корпоративний договір як правовий засіб запобігання корпоративним конфліктам. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2022. № 10. С. 256–259.

6. Дорошенко Л. М. Корпоративні конфлікти та їх вплив на економічні інтереси держави та бізнесу. *Journal of Eastern European Law*. 2025. № 131. С. 14–26.

7. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного господарського суду від 21 липня 2020 року у справі № 904/562/19. *Єдиний державний реєстр судових рішень*. URL: https://reyestr.court.gov.ua/Review/90594518 (дата звернення: 25.12.2025).

8. Конституція України : Закон України від 28 черв. 1996 р. № 254к/96-ВР. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141.

9. Companies Act 2006. 2006 Chapter 46. The National Archives. URL: https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/46/part/30 (дата звернення: 25.12.2025).

10. New York Consolidated Laws. Business Corporation Law — BSC § 1118. Purchase of petitioner's shares; valuation. URL: https://www.nysenate.gov/legislation/laws/BSC/1118 (дата звернення: 25.12.2025).

11. California Corporations Code. Section 2000. URL: https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/codes_displaySection.xhtml?lawCode=CORP&sectionNum=2000 (дата звернення: 25.12.2025).

12. Burgerlijk Wetboek (Civil Code of the Netherlands). Book 2. Legal Persons. Article 2:349a. URL: http://www.dutchcivillaw.com/civilcodebook022.htm (дата звернення: 25.12.2025).

References

1. Pro tovarystva z obmezhenoiu ta dodatkovoiu vidpovidalnistiu: Zakon Ukrainy vid 06.02.2018 r. № 2275-VIII. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 2018. № 13. St. 69.

2. Vinnyk O. M. Korporatyvna konfliktolohiia yak novyi napriamok nauky hospodarskoho prava. Visnyk Vyshchoho arbitrazhnoho sudu Ukrainy. 2000. № 4. S. 110–114.

3. Zhornokui Yu. M. Korporatyvni konflikty v aktsionernykh tovarystvakh: tsyvilno-pravovyi aspekt: monohrafiia. Kharkiv: Pravo, 2015. 532 s.

4. Spasybo-Fatieieva I. V. Korporatyvni spory ta sudova praktyka. Kharkiv : Ekus, 2022. 210 s.

5. Doroshenko L. M. Korporatyvnyi dohovir yak pravovyi zasib zapobihannia korporatyvnym konfliktam. Yurydychnyi naukovyi elektronnyi zhurnal. 2022. № 10. S. 256–259.

6. Doroshenko L. M. Korporatyvni konflikty ta yikh vplyv na ekonomichni interesy derzhavy ta biznesu. Journal of Eastern European Law. 2025. № 131. S. 14–26.

7. Postanova Verkhovnoho Sudu u skladi kolehii suddiv Kasatsiinoho hospodarskoho sudu vid 21 lypnia 2020 roku u spravi № 904/562/19. Yedynyi

derzhavnyi reiestr sudovykh rishen. URL: https://reyestr.court.gov.ua/Review/90594518

8. Konstytutsiia Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 28 cherv. 1996 r. № 254k/96-VR. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 1996. № 30. St. 141.

9. Burgerlijk Wetboek (Civil Code of the Netherlands). Book 2. Legal Persons. Article 2:349a. URL: http://www.dutchcivillaw.com/civilcodebook022.htm

10. New York Consolidated Laws. Business Corporation Law — BSC § 1118. Purchase of petitioners shares; valuation. URL: https://www.nysenate.gov/legislation/laws/BSC/1118

11. California Corporations Code. Section 2000. URL: https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/codes_displaySection.xhtml?lawCode=CORP&sectionNum=2000