

Шолохов Юрий Алексеевич, студент,
Рязанский государственный университет им. С.А. Есенина,
юридический факультет, г. Рязань.

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: конфликт интересов при принятии управленческих решений в настоящий момент времени никак не регулируется законодательством, что дает почву юристам обратить внимание на данную проблему при изменении гражданского законодательства.

Ключевые слова: конфликт интересов, юридические лица, управленческие решения, сделка, локальные нормативные акты.

Решения, которые принимает субъект, неотрывно связаны с его волей и имеют определенную цель. Так и юридические лица, при принятии своих решений нацелены на достижение определенных интересов. Такие решения способны понести за собой соответствующие правовые последствия. Бывают ситуации, при которых как члены управления, так и сотрудники организации в своей деятельности при достижении своих целей и интересов могут создавать ситуации, при которых возникает конфликт интересов. Если проанализировать юридическую природу принятия таких решений, то при их изучении можно выделить три теории: сделочная теория, нормативная и специально-юридическая. Ниже мы попробуем проанализировать каждую из этих теорий.

Если рассматривать принятие субъектом своего решения как заключение сделки, то такие сделки могут быть как односторонней, так и многосторонней. Отличие данных видов сделок заключается в том, что при заключении односторонней сделки в роли вовлеченной стороны выступает один из членов организации или её работник, а в многосторонней, в роли участника выступает уже само юридическое лицо, непосредственно через свои органы управления. Н.В. Козлова поддерживает первую теорию, обозначая такие сделки, как «многосторонние корпоративные сделки», в отличие от С.С. Вавилкина, который был последователем второй теории, считая, что каждый член организации в совокупности представлял волеизъявление всей организации.

Гражданское законодательство дает определение сделки, как участие физического или юридического лица в процессе правоотношений, при котором обе стороны должны быть согласны на условия данной сделки. При принятии управленческого решения вовсе не требуется волеизъявления каждого из участников, и при его принятии возможна ситуация, при которой один или несколько членов против такого решения, таким образом при заключении сделки в случае принятия управленческого решения, член организации вне зависимости от того, что он был против такого решения, все равно становится участником сделки. Таким образом, в данном случае принятие управленческих решений противоречит самой сути сделки ее принципам равноправия и волеизъявления. Вместе с тем гражданское законодательство не рассматривает членов органа управления в качестве участников сделки, и делает единственным инициатором сделки само юридическое лицо. Исходя из вышеизложенного мы не можем с полной уверенностью назвать принятие управленческого решения полноценной сделкой. Многие исследователи юридических наук призывают рассматривать управленческие решения как локальные нормативные акты, а не как сделки. В.В. Лаптев предлагает рассматривать локальные нормативные акты на два вида. К первому виду относятся нормативные акты, которые создавались при создании организации. Ко второму виду относятся нормативные акты, которые создаются непосредственно в процессе работы



организации. Б.Б. Эбзеев подразделяет управленческие решения на нормативные и ненормативные. Внимание теоретиков юридической науки в настоящее время занимает механизм взаимодействия внутриорганизационных подразделений между собой, так как гражданское законодательство не признает управленческие решения юридически значимыми источниками прав. Сейчас сделаны существенные сдвиги в данном направлении, к примеру, внесли в Гражданский Кодекс статью 9.1, согласно которой признали решения собраний в качестве юридически значимых обстоятельств, однако к источникам права их по-прежнему не относят. Управленческие решения в отличие от решения собраний, обладают более широким функционалом и включает в себя несколько процессов, от принятия решения до его реализации, то есть представить в виде некоего процесса для продвижения определенных интересов, при принятии которого взаимодействуют члены управления организации. Среди членов управления организации, естественно существуют различные группы, которые объединяются с целью продвижения своих интересов. Более сильные группы доминируют над другими, более слабыми группами, вследствие чего и возникает конфликт интересов при принятии управленческих решений. Управленческие решения в различных организациях принимаются по-разному, где-то коллегиально, а где-то и единолично, но завершает сделку от лица организации отдельное лицо, которое уполномочено на это членами управления организации. Управленческие решения охватывают многие вопросы касательно жизни организации, ее устройства, быта, и т.д., в отличие от сделки, которая направлена в основном на создание, изменение или прекращения гражданско-правовых отношений. Большой проблемой современного законодательства является то обстоятельство, что закон регулирует гражданско-правовые аспекты и уделяет особое внимание регулированию конфликтов интересов при заключении сделок, совершенно никак не влияя на внутренние вопросы, организации, которые регулируются принимаемыми управленческими решениями на уровне локальных актов. Таким образом необходимо вынести в юридическую плоскость вопрос принятия внутриорганизационных решений и образующихся при этом конфликт интересов, с отражением механизма регулирования данных отражений в законодательных актах.

Список литературы:

1. Н.В. Козлова, «Юридические лица в российском гражданском праве», монография. В 3-х томах.

