

according to which the form of commercial proceedings is the legally established procedure for the activities of the commercial court and the persons participating in the case, that is, the performance of procedural actions. The article proves that the concept of the form of judicial proceedings is associated with the administration of justice and can be considered as a form of activity of a commercial court in considering cases within its jurisdiction. The forms of commercial proceedings are legal proceedings and injunctive proceedings. Legal proceedings is the main form of commercial proceedings, within which a commercial court decides a case based on a plaintiff's claim against a defendant regarding a violated, unrecognized, or disputed right or interest related to business activity. The article highlights certain aspects of simplified proceedings and the issues of injunctive proceedings. It was concluded that legal proceedings are the main form of commercial proceedings, and injunctive proceedings are a simplified form of commercial proceedings.

Keywords: commercial procedural law, commercial procedural legislation, Commercial Procedural Code of Ukraine, commercial court, commercial proceedings, form of commercial proceedings, legal proceedings, injunctive proceedings, commercial cases, commercial jurisdiction.

*Дата першого надходження статті до видання: 27.01.2026 р.
Дата прийняття статті до друку після рецензування: 04.02.2026 р.*

УДК 346.2; 347.19
DOI 10.31558/2786-5835.2026.1.1.19

Мельник Андрій Павлович,
здобувач ступеня «Доктор філософії»
Донецького національного університету імені Василя Стуса
ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-9835-3246>

ОЦІНКА ЧАСТКИ ПРИ ПРИМУСОВОМУ ВИРІШЕННІ КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ

Статтю присвячено комплексному дослідженню правових та економічних аспектів визначення вартості частки у статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю в межах процедури примусового вирішення корпоративних конфліктів (judicial buyout). Обґрунтовано необхідність чіткого розмежування категорій «ринкова вартість» та «справедлива вартість» при примусовому відчуженні частки як автономного механізму захисту порушених прав учасника. У межах процедури judicial buyout об'єктом оцінки виступає саме частка, вартість якої має відображати реальний економічний еквівалент обсягу корпоративних прав учасника без несправедливого її зменшення через технічні дисконти.

Проаналізовано релевантну практику Великої Палати Верховного Суду щодо застосування концепції Fair Value та стандарту «еквівалентного відшкодування» у спорах щодо примусового викупу активів. Окрему увагу приділено фідуціарній природі відносин між учасниками, що дає змогу розглядати приватні товариства як «квазі-партнерства», де особиста довіра превалює над капіталом. Досліджено досвід судів правових систем загального права (США, Велика Британія) стосовно заборони застосування дисконту за міноритарність (DLOC) та дисконту за неліквідність (DLDM) у таких суб'єктах господарювання. Проаналізовано, що застосування ринкових дисконтів в умовах судового примусу є формою безпідставного збагачення та легалізацією недобросовісної поведінки агресивного (недружнього) партнера, який спровокував суперечку для здешевлення активів опонента.

Сформульовано пропозиції щодо надання суду широкої дискреції визначати дату оцінки ретроспективно (на момент виникнення патової ситуації), що є критично важливим для захисту від штучного знецінення активів та ініціювання стратегічного банкрутства. Об-

грунтовано, що оцінка бізнесу як діючого підприємства (going concern) на доконфліктну дату забезпечує дотримання принципу «справедливої рівноваги» та сприяє макроекономічній стабільності через збереження цілісності суб'єктів господарювання та захист інвестиційної привабливості корпоративного сектору України.

Ключові слова: корпоративний конфлікт, примусовий викуп частки, справедлива та ринкова вартість, міноритарій, господарський суд, Верховний Суд, корпоративний спір, фідучіарні обов'язки, принцип добросовісності, захист права власності, корпоративний договір, економіка, бізнес.

Постановка проблеми. Сучасна доктрина корпоративного права України перебуває у стані безперервного пошуку та вдосконалення ефективних механізмів подолання патових ситуацій (deadlock) у товариствах з обмеженою відповідальністю, передусім тих, що характеризуються паритетним розподілом часток (50/50). Вітчизняна судова практика дотримувалась усталено підходу щодо принципу невторчання у внутрішні справи товариства, однак така позиція в умовах жорстких корпоративних протистоянь часто призводить до паралічу господарської діяльності суб'єкта. Одним із найбільш обговорюваних інструментів вирішення таких конфліктів у площині матеріального права є запровадження інституту примусового викупу частки за рішенням суду (judicial buyout). Проте практична реалізація цього механізму стикається з фундаментальною перешкодою – відсутністю чітких, законодавчо закріплених та доктринально обґрунтованих критеріїв оцінки частки, яка підлягає відчуженню всупереч волі її власника. Відсутність єдиного методологічного підходу до встановлення ціни в умовах конфлікту створює пряму загрозу порушення балансу інтересів учасників та перетворює судові рішення з інструменту захисту на засіб безпідставного збагачення однієї зі сторін корпоративного спору.

Актуальність пошуку справедливих критеріїв оцінки частки зумовлена не лише приватними інтересами конкретних засновників чи акціонерів, а й значним публічним інтересом. Як слушно наголошує Л. М. Дорошенко у своїх дослідженнях, затяжні корпоративні конфлікти виходять далеко за межі внутрішньоорганізаційних спорів і чинять прямий деструктивний вплив на економічні інтереси держави, інвестиційний клімат та загальну стабільність бізнес-середовища [1, с. 15]. Компанія, що перебуває у стані корпоративного конфлікту, припиняє свій розвиток, що неминуче призводить до втрати робочих місць її працівниками, генерує податкові недоїмки та часто стає об'єктом штучних процедур банкрутства. Саме тому інститут примусового викупу частки треба розглядати не як неправомірне вторчання чи порушення свободи підприємництва, а як необхідний захід захисту національної економіки від руйнівних наслідків корпоративних конфліктів, що вимагає розробки максимально точного, прозорого і справедливого правового врегулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання правової природи корпоративних прав, частки у статутному капіталі та механізмів їх захисту система-

тично перебували у центрі уваги провідних українських фахівців з господарського права та цивілістів, серед яких О. Гарагонич, Л. Дорошенко, О. Кібенко, Р. Майданик, А. Смітюх, І. Спасибо-Фатєєва, Т. Шемета та інші. Зокрема, О. Кібенко ґрунтовно дослідила специфіку частки як особливого об'єкта права власності, що не зводиться до звичайного рухомого майна та потребує спеціальних режимів переходу права власності [2]. А. Смітюх у своїх фундаментальних монографічних дослідженнях здійснив глибокий теоретико-правовий аналіз корпоративних прав та корпоративних часток, розмежувавши їх речові та зобов'язальні елементи [3]. Р. Майданик сформував міцне доктринальне підґрунтя для розуміння фідучіарних відносин у приватному праві, що є критично важливим для кваліфікації дій учасників під час конфлікту [4]. Окремої уваги заслуговують дослідження Т. Шемети, яка у своїй дисертаційній роботі системно проаналізувала правовий режим переходу частки учасника в ТОВ, обґрунтувавши її статус як самостійного об'єкта права власності [5]. Серед зарубіжних науковців проблематику судового викупу та справедливої вартості досліджували П. Девіс (Paul Davies), С. Вортінгтон (Sarah Worthington), Р. Кракман (Reinier Kraakman) та Л. Бебчук (Lucian Bebchuk). Водночас, незважаючи на значний масив наукових праць, системна проблема встановлення критеріїв оцінки частки саме у контексті примусового викупу за рішенням господарського суду (на відміну від добровільного виходу учасника з товариства) залишається недостатньо розробленою та потребує комплексного доктринального осмислення.

Метою статті є здійснення правового аналізу критеріїв (правил) оцінки корпоративної частки під час примусового вирішення корпоративних конфліктів, а також обґрунтування необхідності імплементації концепції «справедливої вартості» (fair value) у практику вітчизняного господарського судочинства як ефективного способу захисту прав за порушення фідучіарних обов'язків та принципу добросовісності.

Виклад основного матеріалу. Під час дослідження механізмів оцінки корпоративних прав першочергового та фундаментального значення набуває з'ясування правової природи об'єкта такої оцінки. Частка у статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю не є звичайною річчю чи індивідуально-визначеним майном у класичному розумінні речового права. Згідно з усталеними доктринальними підходами, артикульованими в працях О. Кібенко та О. Пелипенко, частка акумулює в собі складний комплекс майнових прав (зокрема право на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів, право на ліквідаційну квоту у разі припинення товариства) та немайнових, організаційно-управлінських прав (право на участь в управлінні справами товариства, право на отримання вичерпної інформації про його фінансово-господарську діяльність) [2, с. 68]. Розвиваючи підходи до розуміння об'єкта корпоративних правовідносин, Т. Ше-

мета у своєму дисертаційному дослідженні аргументовано доводить, що частка у статутному капіталі ТОВ є повноцінним та самостійним об'єктом права власності. Вона виступає зовнішнім виразом вартості майна, переданого учасником, та акумулює в собі нерозривний зв'язок майнової цінності з обсягом організаційних повноважень [5, с. 37]. Визнання частки самостійним об'єктом права власності має вирішальне значення для нашого дослідження. Це означає, що примусове вилучення частки в межах процедури *judicial buyout* підпадає під жорсткі конституційні гарантії захисту права власності. Відповідно втручання держави через судові рішення у право власності на частку можливе лише за умови виплати її власникові абсолютно еквівалентної та справедливої компенсації. Застосування в цьому процесі будь-яких ринкових дисконтів (за міноритарність чи неліквідність) є фактичною частковою конфіскацією майна учасника без належного відшкодування, що є прямим порушенням європейських стандартів захисту права власності. До того ж, як доводить А. Смітюх, корпоративні права нерозривно пов'язані з діяльністю самої юридичної особи як живого організму [3, с. 142]. Враховуючи таку комплексну правову природу (поєднання майнових та організаційно-управлінських прав), відчуження корпоративної частки, особливо в примусовому порядку за рішенням суду, потребує застосування особливих компенсаційних механізмів. Вони мають враховувати не лише поточну ринкову кон'юнктуру чи балансову вартість майна, а й реальну економічну цінність участі особи у діючому підприємстві.

У сучасній українській правовій системі значний акцент робиться на розвитку договірних (превентивних) механізмів розв'язання корпоративних спорів. Зокрема, Л. М. Дорошенко у своїх працях аргументовано доводить високу ефективність корпоративного договору (*shareholders' agreement*) як інструменту запобігання патовим ситуаціям та ескалації конфліктів [6, с. 257]. Міжнародні договірні механізми, відомі як угоди про взаємне поглинання часток (*cross-purchase agreements*), дають змогу учасникам заздалегідь, ще на етапі створення бізнесу або до настання суперечки, погодити формулу та порядок виходу з товариства. За таких умов ринок самостійно регулює вартість, оскільки учасник, який пропонує ціну, повинен бути готовим як купити частку партнера за цю суму, так і продати свою. Однак, незважаючи на законодавчу легалізацію корпоративних договорів, на практиці переважна більшість українських товариств з обмеженою відповідальністю функціонують без їх укладення, покладаючись виключно на статuti, що, як правило, мають типовий характер. У ситуаціях, коли превентивне договірне регулювання відсутнє або вичерпало свій потенціал через неможливість виконання, безальтернативним шляхом розв'язання дедлоку стає судове втручання. І саме на цьому етапі постає критична правова проблема вибору між застосуванням критерію «ринкової» та «справедливої» вартості.

Поточне корпоративне законодавство України, зокрема стаття 24 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» [7], під час визначення розміру виплати колишньому учаснику оперує виключно категорією «ринкової вартості» (market value). Такий законодавчий підхід є цілком логічним, послідовним та виправданим у разі добровільного виходу учасника з товариства, коли він самостійно приймає рішення про припинення інвестиційної участі та згоден підкорятися законам ринкового ціноутворення. Проте механічна екстраполяція концепції ринкової вартості на процедуру примусового вирішення конфлікту (judicial buyout) призводить до суттєвих правових та економічних викривлень, що межують із порушенням гарантій захисту права власності.

Ринкова вартість за своєю суттю враховує особливості приватного товариства – насамперед низьку ліквідність часток та неможливість їх вільного обігу. Як наслідок, під час проведення судово-економічних експертиз оцінювачі, спираючись на міжнародну методологію (зокрема базові принципи Міжнародних стандартів оцінки IVS 200) [8], застосовують інструменти зниження вартості – дисконт за відсутність контролю та дисконт за неліквідність. Концептуальне підґрунтя таких дисконтів було закладено ще у світовому еталоні оцінки бізнесу – документі Revenue Ruling 59-60 (США) [9]. У його розділі 4.02(g) прямо визнається, що міноритарну частку в закритій компанії продати значно складніше, що впливає на її ціну.

Відповідно до цієї методології, зниження вартості може сягати 20–35 % лише через те, що відчужувана частка (наприклад, 49 % або паритетні 50 %) не забезпечує власнику контролю над підприємством. Проте у контексті примусового вирішення корпоративного конфлікту таке дисконтування є неприпустимим. Важливо підкреслити, що сам Revenue Ruling 59-60 містить застереження: примусові продажі (forced sales) зазвичай не відображають справедливую ринкову вартість. Відтак, спираючись на цей принцип та застосовуючи за аналогією конституційні гарантії «еквівалентного відшкодування» (сформовані Великою Палатою Верховного Суду у справі № 905/671/19), судові втручання, яке позбавляє особу власності всупереч її волі, вимагає розрахунку суворо пропорційної (*pro rata*) вартості всього бізнесу. Застосування технічних дисконтів у процедурі judicial buyout фактично перетворюється на некомпенсоване вилучення частини майна [10].

Застосування такого дисконту за міноритарність під час примусового викупу частки у ситуації корпоративного конфлікту є концептуально неприпустимим з погляду господарського права. Якщо господарський суд, керуючись принципом пропорційності та необхідністю захисту економічного правопорядку, зобов'язує одного учасника продати свою частку іншому з метою порятунку бізнесу від остаточного руйнування, використання дисконту означатиме, що учасник,

який залишається в бізнесі (а він нерідко є саме ініціатором утисків або винуватцем дедлоку), консолідує контроль над 100 % активів зі значною, економічно необгрунтованою знижкою. Це прямо суперечить фундаментальним засадам цивільного законодавства, закріпленим у ст. 3 Цивільного кодексу України [11], оскільки створює легальне підґрунтя для безпідставного збагачення та фактично преміює недобросовісну поведінку агресивного (недружнього) партнера, який спровокував суперечку для здешевлення активів опонента.

Для подолання цієї правової колізії та забезпечення ефективного судового захисту необхідний системний перехід до застосування категорії «справедливої вартості» (fair value). Вектор такого підходу вже намічений у правозастосовній практиці Великої Палати Верховного Суду щодо процедури примусового викупу акцій (squeeze-out).

Водночас треба чітко усвідомлювати неможливість прямої аналогії між сквіз-аутом в акціонерних товариствах та примусовим судовим викупом (judicial buyout) у ТОВ через принципово різну правову природу підстав їх застосування. Якщо сквіз-аут є нормативно закріпленим правом домінуючого акціонера (власника 95 % та більше акцій) на консолідацію капіталу, то інститут judicial buyout у ТОВ з паритетним володінням (наприклад, 50 / 50) може виступати екстраординарним судовим інструментом розв'язання дедлоку та збереження життєздатності бізнесу.

Проте, незважаючи на різні підстави застосування, обидві процедури мають спільний правовий наслідок: відбувається примусове позбавлення особи права власності на корпоративну частку всупереч її волі. Саме тому аналогія має стосуватися не порогових значень володіння (95 % + 1 акція), а виключно *стандарту гарантій захисту права власності*.

Обґрунтування абсолютної відмови від дисконтів знаходить надзвичайно потужну підтримку у доктрині та прецедентній практиці порівняльного корпоративного права, насамперед у юрисдикціях загального права. У Великій Британії Розділ 994 Закону про компанії 2006 року (Companies Act 2006) імперативно закріплює право учасника звернутися до суду за захистом від «несправедливого упередження» (unfair prejudice), що охоплює випадки утиску інтересів міноритаріїв або партнерів по бізнесу [12]. Найбільш поширеним правовим наслідком такого звернення стає судовий наказ про примусовий викуп акцій. Причому у знаковій справі Палати Лордів *O'Neill v Phillips* (1999) суддя Лорд Гофман (Lord Hoffmann) чітко розмежував звичайні комерційні корпорації та так звані «квазі-партнерства» (quasi-partnerships) [13]. До останніх належать закриті компанії, створені на засадах особистої довіри (часто родинні бізнеси або спільні стартапи), де всі учасники мають законні (легітимні) очікування брати безпосередню участь в управлінні компанією. Суд постановив, що у разі виключення учасника з квазі-

партнерства внаслідок порушення неформальних домовленостей або виникнення непереборного конфлікту застосування дисконту за міноритарність є категорично неприйнятним. Частка має викуповуватися виключно на пропорційній основі (*pro rata value*). Зважаючи на вітчизняні бізнес-реалії, де переважна більшість товариств із розподілом 50/50 є класичними квазі-партнерствами, імплементація британського підходу до справедливої оцінки є об'єктивною необхідністю для забезпечення життєздатності інституту *judicial buyout* в Україні.

Особливої уваги заслуговує досвід штату Делавер (США), правова система якого є світовим орієнтиром у регулюванні корпоративних відносин. У межах реалізації права на судову оцінку (*appraisal rights*), закріпленого у § 262 Delaware General Corporation Law [14] Канцлерський суд штату Делавер послідовно дотримується позиції щодо неприпустимості дисконтування вартості частки через її неконтрольний (міноритарний) характер під час визначення справедливої вартості. Зокрема, у справі *Cavalier Oil Corp. v. Harnett* було встановлено, що об'єктом оцінки є не окремий пакет акцій міноритарія, а його пропорційна частка у вартості корпорації як цілісного механізму [15]. Водночас, застосовуючи стандарт судового перегляду «повної справедливості» (*entire fairness*), вироблений у прецеденті *Weinberger v. UOP, Inc.*, суд аналізує не лише фінансовий результат, а й добросовісність процесу підготовки транзакції, що корелюється з українською доктриною фідучіарних обов'язків [16].

Окрім позитивного міжнародного досвіду, міцний теоретичний фундамент для концепції справедливої вартості забезпечує вітчизняна доктрина фідучіарних правовідносин, яка наразі активно розвивається в межах рекодифікації цивільного законодавства. Заснування бізнесу у форматі 50/50 створює між партнерами не лише стандартні корпоративні та зобов'язальні зв'язки, а й особливі, високоінтегровані довірчі (фідучіарні) відносини. Досліджуючи доктрину фідучіарних відносин, академік Р. Майданик справедливо акцентує на тому, що фідучіарні відносини базуються на підвищеному стандарті лояльності та обов'язку діяти в найкращих інтересах партнера та спільної справи. Це обумовлює необхідність формування гнучкого правового інструментарію для захисту вразливої сторони у разі зловживання довірою [4, с. 29]. У контексті цього дослідження таким дієвим інструментом є надання господарському суду широкої дискреції щодо застосування критерію «справедливої вартості» (*fair value*) як специфічної приватноправової санкції за порушення фідучіарних обов'язків. Якщо партнер діє всупереч інтересам товариства, створює штучні перешкоди в управлінні, він порушує свій фідучіарний обов'язок, а отже, втрачає право розраховувати на придбання частки іншого учасника за дисконтованою (заниженою) ціною.

Окремим, надзвичайно складним процесуальним та матеріальним аспектом є визначення дати проведення оцінки. За період, поки триває досудове врегулю-

вання та безпосередній судовий розгляд корпоративного спору у кількох інстанціях, сторона, що зберігає фактичний контроль над виконавчим органом (директором) товариства, часто вдається до відверто недобросовісних дій: інтенсивного виведення ліквідних активів, штучного обтяження майна борговими зобов'язаннями, переведення вигідних клієнтських контрактів на афілійованих осіб або навіть ініціювання процедури фіктивного банкрутства. Якщо експертна оцінка корпоративної частки здійснюватиметься виключно на дату винесення судового рішення або на момент фактичної виплати, витіснений учасник зазнає колосальних збитків, ризикуючи отримати мізерну компенсацію за штучно знецінений бізнес («порожню оболонку»).

Спираючись на загальний принцип добросовісності та доктрину *venire contra factum proprium* (заборони суперечливої поведінки), стає очевидним: правопорушник не може отримувати переваги від власних недобросовісних дій. У контексті примусового викупу частки це означає, що для дотримання стандарту «справедливої рівноваги» (*fair balance*) між приватними інтересами учасників суд має бути наділений широкою дискрецією щодо встановлення ретроспективної дати оцінки.

Як зазначила Велика Палата Верховного Суду у справі № 908/137/18 [17], втручання у право власності є легітимним лише за умови дотримання принципу пропорційності та надання «повного та еквівалентного відшкодування». Відтак призначення оцінки на дату, що передувала першому акту блокування управління або виникненню стану дедлоку, є необхідним заходом для унеможливлення зловживання правом з боку агресивного партнера. Такий підхід гарантує оцінку бізнесу як діючого підприємства у його непорушеному стані, що повністю нівелює сенс процесуальних диверсій мажоритарія щодо штучного знецінення активів. Навіть більше, застосування критерію справедливої вартості (*fair value*) на ретроспективну дату дає змогу запобігти стратегічному банкрутству, забезпечуючи реальне відновлення балансу інтересів та збереження суб'єкта господарювання.

Відтак оцінка корпоративної частки в умовах конфлікту перетворюється з суто бухгалтерського чи фінансово-економічного завдання на складну комплексну правову процедуру, де математичні формули та стандарти оцінки жорстко коригуються правовими категоріями добросовісності, розумності та справедливості. Лише системний та комплексний підхід, що органічно поєднує нормативну відмову від міноритарних дисконтів із гнучкістю суду у виборі дати оцінки, здатен забезпечити належний та ефективний захист гарантованого Конституцією України права власності.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що чинна модель правового регулювання корпоративних конфліктів у товариствах з обмеже-

ною відповідальністю, особливо з паритетним розподілом часток, потребує суттєвого концептуального осмислення та вдосконалення в частині механізмів виходу з дедлоку. Єдиним ефективним системним вирішенням проблеми оцінки під час застосування інституту примусового вирішення корпоративних спорів є нормативне закріплення та визнання судом пріоритету критерію «справедливої вартості» над традиційною «ринковою вартістю».

Ключовими доктринальними та правозастосовними елементами такої справедливої оцінки мають стати такі критерії (положення):

1. Категорична нормативна заборона застосування будь-яких понижуючих дисконтів (за міноритарність, неліквідність, відсутність контролю) у разі примусового вилучення частки за рішенням суду, особливо в компаніях, що мають ознаки «квазі-партнерства». Виплата компенсації повинна здійснюватися пропорційно (*pro rata*) до економічної вартості всього підприємства.

2. Проведення оцінки підприємства виключно як діючого бізнесу (*going concern valuation*) з обов'язковим урахуванням усіх нематеріальних активів, ділової репутації та майбутнього потенціалу компанії, а не за її «ліквідаційною» чи балансовою вартістю.

3. Наділення господарського суду широкими дискреційними повноваженнями самостійно визначати ретроспективну дату оцінки корпоративних прав залежно від фактичних обставин справи. Цей механізм спрямований на нейтралізацію руйнівних наслідків недобросовісної поведінки учасників (виведення активів) та реалізацію функції захисту вразливої сторони у рамках фідучіарних правовідносин.

Імплементація запропонованих підходів у правозастосовну практику сприятиме ефективному розв'язанню затяжних корпоративних конфліктів та забезпеченню цивілізованого виходу учасників із бізнесу на умовах еквівалентного майнового відшкодування. Це не лише забезпечить захист прав інвесторів, а й гарантуватиме збереження робочих місць, макроекономічну стабільність і зміцнення інвестиційного клімату держави в умовах економічної відбудови.

Список використаних джерел

1. Дорошенко Л. М. Корпоративні конфлікти та їх вплив на економічні інтереси держави та бізнесу. *Journal of Eastern European Law*. 2025. № 131. С. 14–26.
2. Кібенко О. Р., Пелипенко О. О. Частка у статутному капіталі товариства як об'єкт права власності: окремі аспекти. *Право України*. 2021. № 5. С. 67–84.
3. Смітюх А. В. Корпоративні права та корпоративні паї (частки): теоретико-правові аспекти: монографія. Одеса: Фенікс, 2018. 662 с.
4. Майданик Р. А. Фідучіарні правовідносини та фідучіарне управління майном в умовах рекодифікації цивільного права. *Приватне право і підприємництво*. 2025. Вип. 25. С. 25–41.
5. Шемета Т. М. Перехід частки учасника в статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю та товариства з додатковою відповідальністю: дис. ... д-ра філософії: 081 / Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2020. 245 с.

6. Дорошенко Л. М. Корпоративний договір як правовий засіб запобігання корпоративним конфліктам. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2022. № 10. С. 256–259.
7. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 06.02.2018 № 2275-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2018. № 13. Ст. 69.
8. International Valuation Standards (IVS). Effective 31 January 2025. London: International Valuation Standards Council (IVSC), 2024. 161 p.
9. Rev. Rul. 59-60, 1959-1 C.B. 237. Internal Revenue Service, Department of the Treasury, United States of America. URL: <https://www.taxnotes.com/research/federal/irs-guidance/revenue-rulings/rev-rul-59-60/d30t>
10. Постанова Великої Палати Верховного Суду від 15 червня 2022 року у справі № 905/671/19. *Єдиний державний реєстр судових рішень*. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/104987465>
11. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січ. 2003 р. № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40–44, ст. 356.
12. Companies Act 2006. 2006 Chapter 46. *The National Archives*. URL: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/46/part/30>
13. O'Neill v Phillips [1999] 1 WLR 1092. House of Lords. URL: <https://publications.parliament.uk/pa/ld199899/ldjudgmt/jd990520/neill01.htm>
14. Delaware General Corporation Law. 8 Del. C. § 262. Appraisal rights. URL: <https://delcode.delaware.gov/title8/c001/sc09/index.shtml#262>
15. Cavalier Oil Corp. v. Harnett, 564 A.2d 1137 (Del. 1989). URL: <https://law.justia.com/cases/delaware/supreme-court/1989/564-a-2d-1137-5.html>
16. Weinberger v. UOP, Inc., 457 A.2d 701 (Del. 1983). URL: <https://law.justia.com/cases/delaware/supreme-court/1983/457-a-2d-701-4.html>
17. Постанова Великої Палати Верховного Суду від 24 листопада 2020 року у справі № 908/137/18 (провадження № 12-106гс19). *Єдиний державний реєстр судових рішень*. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/93336732>

Andrii Melnyk. Fair Valuation of a Share in the Compulsory Resolution of Corporate Conflicts

The article is devoted to a comprehensive study of the legal and economic aspects of determining the value of a share in the charter capital of a limited liability company within the framework of the procedure for the compulsory resolution of corporate conflicts (judicial buyout). The necessity for a clear distinction between the categories of “market value” and “fair value” during the compulsory alienation of a share as an autonomous mechanism for protecting the violated rights of a participant is substantiated. Within the judicial buyout procedure, the object of valuation is the share itself, the value of which must reflect the real economic equivalent of the extent of the participant’s corporate rights without its unfair reduction through technical discounts.

The relevant practice of the Grand Chamber of the Supreme Court regarding the application of the “Fair Value” concept and the “equivalent compensation” standard in disputes concerning the compulsory buyout of assets is analyzed. Particular attention is paid to the fiduciary nature of relations between participants, which allows for viewing private companies as “quasi-partnerships” where personal trust prevails over capital. The experience of the courts of common law legal systems (USA, UK) concerning the prohibition of the application of the discount for lack of control (DLOC) and the discount for lack of marketability (DLOM) in such business entities is examined. It is proven that the application of market discounts under judicial compulsion is a form of unjust enrichment and the legalization of the bad faith behavior of an aggressive partner who provoked the dispute to undervalue the opponent’s assets.

The author’s proposals regarding granting the court broad discretion to determine the valuation date retrospectively (at the moment the deadlock situation arose) are formulated, which is critically important for protection against the artificial devaluation of assets and the initiation of strategic bankruptcy. It is substantiated that valuing a business as a going concern at a pre-conflict

date ensures compliance with the principle of “fair balance” and contributes to macroeconomic stability through preserving the integrity of business entities and protecting the investment attractiveness of the corporate sector of Ukraine.

Keywords: *corporate conflict, compulsory share buyout, fair and market value, minority interest, commercial court, Supreme Court, corporate dispute, fiduciary duties, principle of good faith, protection of property rights, shareholders’ agreement, economics, business.*

*Дата першого надходження статті до видання: 05.02.2026 р.
Дата прийняття статті до друку після рецензування: 16.02.2026 р.*

УДК 346.543:330.341.1
DOI 10.31558/2786-5835.2026.1.1.20

Сичук Іван Володимирович,
*здобувач ступеня «Доктор філософії»
Донецького національного університету імені Василя Стуса
ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-0230-3861>*

ЗАКОНОДАВЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті досліджено систему законодавчого забезпечення державної підтримки інноваційного підприємництва в Україні. Актуальність дослідження зумовлена фрагментарністю правового регулювання, відсутністю єдиного визначення поняття «державна підтримка» та потребою систематизації механізмів стимулювання інноваційної діяльності. Метою статті є комплексний аналіз стану законодавчого забезпечення державної підтримки інноваційного підприємництва, визначення її сутності, систематизація елементів і засобів державної підтримки.

Проаналізовано конституційні засади, спеціальні закони, підзаконні акти та законопроект. Виявлено, що державна допомога є вузькою категорією фінансового характеру, тоді як державна підтримка охоплює комплекс правових, організаційних, інституційних та інформаційних інструментів. Систематизовано заходи державної підтримки: фінансові інструменти, податкові стимули, розвиток інноваційної інфраструктури, інформаційно-консультативну підтримку, інституційні механізми.

Встановлено, що система правового забезпечення залишається фрагментарною та частково декларативною. Запропоновано авторське визначення державної підтримки інноваційного підприємництва як системи законодавчо визначених заходів державного впливу, спрямованих на стимулювання інноваційної діяльності та розвиток інноваційної інфраструктури.

Ключові слова: *інноваційне підприємництво, економіка, інновації, державне регулювання, державна політика, економічна конкуренція, законодавче забезпечення, суб’єкт господарювання, інтелектуальна власність.*

Постановка проблеми. Інноваційне підприємництво є ключовим фактором розвитку сучасної економіки й підвищення її конкурентоспроможності в умовах глобальних трансформацій та технологічних викликів. Перехід до інноваційної моделі економічного розвитку потребує формування ефективного правового механізму стимулювання інноваційної активності суб’єктів господарювання, оскільки висока ризикованість, непередбачуваність діяльності з розробки і впрова-