

## СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

- ГК РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации;  
НК РФ – Налоговый кодекс Российской Федерации;  
ТК РФ – Трудовой кодекс Российской Федерации;  
СП – совместное предприятие;  
ФЗ «Об АО» – Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»;  
ФЗ «Об ООО» – Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»;  
ФЗ «О защите конкуренции» – Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;  
ФЗ «Об ограничении монополистической деятельности» – Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»;  
ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» – Федеральный закон от 29 апреля 2008 г. № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства»;  
ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» – Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»;  
ЕГРЮЛ – Единый государственный реестр юридических лиц;  
МКАС при ТПП РФ – Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации;  
[•] – означает положение корпоративного договора, которое может быть сформулировано иным образом, в зависимости от договоренностей участников СП.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

На протяжении многих лет слушатели моих лекций и клиенты просят порекомендовать практическую литературу, посвященную вопросам создания СП и заключению корпоративных договоров. В отсутствие подобного рода книг изданных в России я неизменно рекомендовал зарубежные работы, которые, к сожалению, не содержат ответы на все интересующие российских юристов вопросы, поскольку главным образом посвящены созданию СП и заключению корпоративных договоров в соответствии с нормами зарубежного законодательства. Вопросы заключения регулируемых российским правом корпоративных договоров в них в большинстве случаев не рассматриваются.

Предлагаемая книга представляет собой первое в России издание, посвященное практическим вопросам подготовки корпоративных договоров, подчиненных российскому праву. В ней подробно, с примерами из практики рассматриваются вопросы структурирования сделок, связанных с созданием СП, выбора применимого права и органа для разрешения споров в связи с корпоративным договором, вопросы заключения меморандума о взаимопонимании, согласования создания СП и заключения корпоративного договора с государственными органами, вопросы раскрытия информации о заключении корпоративного договора, корпоративного управления в СП, вопросы передачи акций (долей участия в уставном капитале) СП, разрешения тупиковых ситуаций, вопросы дополнительного финансирования, распределения прибыли между партнерами, ликвидации СП, расторжения корпоративного договора и пр. Книга содержит примеры отдельных положений корпоративных договоров; кроме того, в приложениях к ней представлены формы меморандума о взаимопонимании в связи с созданием СП, корпоративного договора в отношении акционерного общества, корпоративного договора в отношении общества с ограниченной ответственностью, а также соглашения о неконкуренции.

Предлагаемое издание обобщает мой почти 14-летний практический опыт в сфере создания международных и российских СП и представляет интерес в первую очередь для практикующих юристов, специализирующихся в сфере корпоративного права, менеджеров инвестиционных компаний, а также студентов и аспирантов юридических вузов и факультетов.

*Е.В. Глухов,  
август 2017 г.*

# 1. ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЗНАЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ДОГОВОРА

## Цели создания совместных предприятий

1.1. Совместное предприятие можно определить как объединение субъектов предпринимательской деятельности в целях реализации определенного проекта (проектов). Зачем частным предпринимателям и коммерческим организациям объединять свои усилия для реализации того или иного проекта? Почему данные задачи не могут решаться предпринимателями самостоятельно? Хотя причины создания СП в каждом конкретном случае индивидуальны, в качестве общих можно выделить следующие предпосылки:

(а) объединение опыта, знаний и ресурсов партнеров для создания новых видов продукции и оказания новых услуг, а также в целях повышения эффективности хозяйственной деятельности. Например, один из партнеров формируемого СП, обладающий значительными знаниями и опытом в сфере производства легковых автомобилей, объединяет свои усилия с производителем программного обеспечения для целей разработки и производства беспилотных автомобилей. Другим примером может быть объединение однотипных бизнесов в СП для формирования более эффективной компании (объединение банков, торговых сетей, производственных предприятий и пр.). В описываемой ситуации партнеры получают возможность экономии на масштабах хозяйственной деятельности, унифицируют многие хозяйственные процессы, оптимизируют численность персонала и пр., что должно способствовать росту эффективности бизнеса;

(б) создание СП с целью получения финансирования для развития определенного проекта. В качестве иллюстрации здесь можно использовать небольшую компанию, занимающуюся разработкой перспективного программного обеспечения. Для завершения работ и выхода на рынок с программным продуктом компании необходимы дополнительные финансовые ресурсы. Поскольку компания является новой, получение внешнего долгового финансирования

является для нее затруднительным. Выходом в подобной ситуации может быть создание СП с финансовым инвестором, который за участие в капитале компании предоставляет необходимое финансирование;

(в) выход на новые рынки сбыта продукции и услуг. В качестве примера здесь можно привести иностранного производителя кормов для животноводства, который планирует локализовать производство на территории Российской Федерации, но, не имея опыта работы в стране, объединяет свои усилия с российскими предпринимателями в целях получения их поддержки, а также использования существующих хозяйственных связей партнеров для успешной реализации проекта. Еще один пример – создание СП, позволяющего одному из партнеров получить выход на рынок страны, в которой создается СП, а другому – новые технологии и знания в сфере производства. В частности, по такому пути пошли многие западные и китайские автопроизводители: значительное число заводов иностранных автоконцернов в КНР представляют собой СП западных компаний с местными автопроизводителями;

(г) разделение рисков и расходов между партнерами. В ситуации, когда речь идет о разработке передовой продукции или технологии, которая связана со значительными капитальными затратами, СП может создаваться для целей распределения рисков между партнерами, связанных с неудачей такого проекта. В качестве примера здесь можно привести создание СП производителями фармацевтической продукции для целей разработки принципиально новых лекарственных средств в сфере кардиологии или онкологии. Другим примером является проведение геологоразведки и добычи полезных ископаемых. В силу значительной капиталоемкости подобных проектов, а также риска необнаружения экономически эффективных запасов полезных ископаемых подобные проекты очень часто реализуются объединениями сразу нескольких партнеров, что позволяет значительно снизить для каждого из участников такого проекта связанные с его реализацией риски; и

(д) наконец, в ряде случаев создание СП может предшествовать приобретению одним из партнеров полного контроля над общим бизнесом. Например, стратегический инвестор приобретает у своего партнера 80% акций предприятия по производству санитарно-керамических изделий или завода по производству мебели, на базе которого создается СП. По прошествии нескольких лет, убедившись, что предприятие работает достаточно эффективно, инвестор выкупает

у своего партнера оставшиеся в его владении 20% акций и становится единственным акционером предприятия. В описанном примере формирование СП стало промежуточным этапом на пути к приобретению инвестором полного контроля над обществом.

1.2. В каких формах обычно создаются СП? На практике СП создаются в двух основных формах:

(i) СП на основе участия партнеров в коммерческой организации, где их отношения регламентируются заключаемым ими корпоративным договором (соглашением о СП) (equity joint venture); и

(ii) СП на основе заключенного сторонами контракта, регламентирующего их совместную деятельность, без совместного участия партнеров в какой-либо коммерческой организации (non-equity alliance). Подобного рода СП могут использоваться при проведении исследований, разработке новой продукции и пр. Например, крупные производители железнодорожного транспорта заключают соглашение о проведении совместных работ в целях разработки новых двигателей для высокоскоростных поездов (без совместного участия в коммерческой организации, создаваемой для этих целей). Данным соглашением могут регламентироваться среди прочего создание единого научно-исследовательского центра, использование испытательных полигонов, отношения сторон по поводу создаваемой ими при проведении научно-исследовательских работ интеллектуальной собственности и пр. Другим примером такой совместной деятельности является хорошо знакомый российским юристам договор простого товарищества, который может использоваться в самых разных сферах — от строительства до сельского хозяйства и фармацевтики.

В данной книге речь главным образом пойдет о СП, формируемых на основе коммерческих организаций с заключением их участниками корпоративного договора.

### **Роль корпоративного договора при осуществлении совместной деятельности**

1.3. Почему при формировании СП участникам необходимо заключать корпоративный договор? Ведь если СП формируется на основе акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью, то права и обязанности акционеров (участников) общества достаточно подробно регламентируются положениями ФЗ «Об АО» и ФЗ «Об ООО». Кроме того, оба нормативных акта содержат целый набор норм, направленных на защиту прав миноритарных

акционеров (участников). Учитывая это, могут ли акционеры (участники) в такой ситуации обойтись без заключения корпоративного договора, полностью полагаясь на законодательное регулирование? С одной стороны, действительно, наверное, большинство акционеров (участников) российских хозяйственных обществ никогда не заключали корпоративные договоры, полагаясь в части защиты своих прав и интересов именно на действующее законодательство (порядок проведения общих собраний акционеров (участников), заседаний совета директоров, порядок голосования, право номинировать кандидатов в органы управления общества, одобрение крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, и пр.). С другой стороны, любому бизнес-проекту присущ целый ряд индивидуальных особенностей, которые обусловлены не только характером коммерческой деятельности в рамках проекта, но и большим числом факторов, относящихся к партнерам по СП, объединяющим свои усилия для целей реализации такого проекта (их финансовое состояние, особенности корпоративного управления, культура, ожидания от СП, наличие опыта, знаний в определенной сфере деятельности и пр.). Вряд ли действующее законодательство может предоставить готовый набор необходимых правил поведения, готовые алгоритмы действий, которые позволят урегулировать любые вопросы для целей реализации совместного проекта партнерами по СП без заключения корпоративного договора.

1.4. Если участники СП, не заключив корпоративный договор, полагаясь исключительно на законодательное регулирование своих отношений, приступают к реализации проекта, значительно возрастает риск возникновения различного рода спорных ситуаций вследствие того, что применимое к их отношениям законодательство в большинстве случаев не предлагает готового регулирования возникающих при реализации совместного проекта вопросов (например, дополнительное финансирование СП со стороны его участников, мораторий на отчуждение акций (долей участия в уставном капитале) в пользу третьих лиц, разрешение тупиковых ситуаций, опционы сторон на приобретение (продажу) акций (долей участия в уставном капитале), ликвидация совместного проекта, а также многие другие вопросы). Не будем спорить, заключение корпоративного договора не является гарантией того, что при реализации совместного проекта конфликты между партнерами не возникнут. Вместе с тем наличие качественно подготовленного корпоративного договора способствует снижению риска возникновения разногласий в рамках СП, а также

уменьшает вероятность агрессивного, непредсказуемого поведения партнеров при их возникновении, поскольку корпоративный договор во многих случаях предлагает заранее согласованные сторонами решения и алгоритмы поведения при возникновении той или иной спорной ситуации.