

Дедлок в управлении «Норникеля» привел к обвалу акций одного из совладельцев — компания Олега Дерипаски Rusal предупредила о возможном дефолте. В такой ситуации может оказаться любая организация, если участники не могут договориться или намеренно мешают деятельности общества. В материале — как достичь согласия и сохранить репутацию компании.

Текст: Олег Бычков, партнер адвокатского бюро ЕМПП

«Бизнес-развод». Как преодолеть корпоративный тупик

Как только у компаньонов возникают претензии к управлению, ни одна из сторон корпоративного процесса не пропускает управленческие решения другой. Хорошо, если участникам удастся урегулировать конфликт и продолжить совместную работу. Возможны и другие сценарии. Партнеры не смогут принять необходимое корпоративное решение, если никто из участников не обладает достаточным количеством голосов. Положение, при котором учредители общества безнадежно испортили отношения, становится тупиком,

или дедлоком. Чтобы выйти из управленческого тупика, необходимы специальные правовые средства.

Чем дольше компания находится в состоянии дедлока, тем больше средств теряют стороны корпоративного конфликта. С учетом отсутствия однозначной практики суд не гарантирует результативного решения ситуации. Чтобы снизить риск длительной судебной защиты, собственники бизнеса заключают корпоративный договор: соглашение об осуществлении прав участников или акционерное соглашение. Часто для того, чтобы реализовать

механизм разрешения дедлока на практике, конфликтующие стороны заключают опционные соглашения.

Конкретный механизм разрешения дедлока зависит от многих вводных. Участники компании в корпоративном договоре детально прописывают ситуацию дедлока и порядок разрешения конфликта. Стороны описывают варианты решения спора по своему усмотрению и не обязаны раскрывать информацию третьим лицам. Содержание корпоративного договора конфиденциально.

Переговоры

Партнеры описывают обязательство о проведении переговоров. Решения в процессе переговоров могут принимать разные лица от бенефициаров до арбитража. От лица, которое принимает решение, зависят плюсы и минусы каждого из вариантов переговоров.

Решает бенефициар. Способ подходит для крупных компаний, где бенефициары не погружены в операционные проблемы.

Преимущества: реальный собственник компании рассмотрит дедлок с позиции специалиста бизнеса и остановит развитие корпоративного конфликта. Личная неприязнь между конкурирующими группами не сможет оказать влияние на решение.

Недостатки: бенефициары не участвуют в хозяйственной деятельности своих компаний, поэтому им будет сложно определить причины возникновения корпоративного конфликта и выбрать адекватные варианты решения.

Решает определенное лицо. Участники или члены совета директоров выбирают лицо, которое будет иметь решающий голос в принятии решений по определенным вопросам.

Преимущества: способ решения конфликта подбирают лица, которые непосредственно участвуют в деятельности

компании. Ключевые топ-менеджеры компании способны оценить причины возникновения корпоративного конфликта.

Недостатки: топ-менеджер может принять решение вразрез интересам участников юридического лица. При этом, менеджмент редко бывает абсолютно независимым и, так или иначе, зависит от участников или бенефициаров.

Арбитраж третьего лица. Партнеры выбирают третье лицо для разрешения дедлока. Выбор зависит от причины возникновения корпоративного конфликта. Если вопрос касается ведения бизнеса, то спор разрешит специалист в области, в которой компания осуществляет свою деятельность; если финансовый вопрос внутри компании — аудитор или иной специалист в данной сфере.

Преимущества: третье лицо обладает необходимой классификацией и независимостью, которая гарантирует справедливое и рациональное разрешение корпоративного конфликта.

Недостатки: высокая стоимость услуг необходимых специалистов и вероятность разглашения конфиденциальной информации третьим лицам.

«Модифицированная русская рулетка». Сторона корпоративного конфликта предлагает приобрести другой стороне право решающего голоса по конкретному вопросу за определенную денежную сумму. Если другая сторона отказывается продавать право голоса, то должна приобрести его по фиксированной цене.

Преимущества: гибкий инструмент с минимальными негативными последствиями для отношений сторон и деятельности компании.

Недостатки: если в состав участников компании входят более двух лиц, возникают дополнительные сложности относительно урегулирования прав остальных участников компании.

ДЖИН И ТОНИК (GIN AND TONIC CLAUSE)

Способ выхода из дедлока с точки зрения эффективного ведения бизнеса — рассматривают вопрос ключевые топ-менеджеры компании, которые не являются собственниками бизнеса.

**ИСКУССТВЕННЫЙ
ДЕДЛОК**

Процесс ликвидации:

A40-113463/17;

A40-207433/2016;

A56-69413/2015;

A56-69413/2015;

A55-16429/2015.

Исключение участников:

A32-20570/2015;

A06-2044/2013.

Такой способ решения конфликта подходит не для всех ситуаций дедлоков.

Принуждение

Итог механизма принуждения в следующем: один из участников спора выкупает долю партнера и продолжает бизнес самостоятельно. Реализовать данную схему можно с помощью двух механизмов: «русской рулетки» и «мексиканской резни».

Принуждение одинаково рискованно для каждой из сторон спора: один участник обязательно должен выйти из компании. Преимущества — справедливая стоимость долей участия в компании. Отправитель не знает, кем в итоге будет — покупателем или продавцом.

«Русская рулетка». Сторона конфликта направляет оферту о продаже своей доли и приобретении доли другого участника по одной и той же цене. Вторая сторона вправе либо продать доли по предложенной цене, либо выкупить их за более высокую цену.

При описании этого механизма в соглашении стороны указывают количество раундов и варианты ответов каждого участника конфликта.

«Мексиканская резня», или «голландский аукцион». Стороны конфликта направляют закрытые конверты с минимальной ценой, за которую они готовы продать свою долю. Участник с предложением наибольшей цены выкупает долю проигравшего участника по цене, которая указана в конверте.

Искусственный дедлок

Если стороны не решили спор своими силами, они обратятся в суд. Суд признает дедлок искусственным, если установит, что одна из групп корпоративного конфликта действовала недобросовестно: злоупотребляла своими корпоративными правами, намеренно усугубляла конфликт. Мотив злого умысла — желание участника выйти из общества. Участники спора используют суд, когда устав компании или корпоративный договор запрещает выход участников и содержит обязательство запрашивать согласие других участников на отчуждение доли либо спрос на долю отсутствует.

В 2014-м была создана компания «АВТЭКС+». Учредителями общества выступили два представителя АВТЭКС (50% долей в уставном капитале общества) и два

Корпоративного договора нет

Олег Бычков

Если участники юридического лица не заключили корпоративный договор или опционное соглашение, то конфликт разрешает суд.

В таком случае стороны заявляют иски о ликвидации юридического лица (п. 5 ч. 3

ст. 61 ГК) или об исключении участника юридического лица (абз. 4 п. 1 ст. 67 ГК). При обращении в суд заявитель должен учесть п. 29 постановления Пленума ВС от 23.06.2015 № 25 и доказать, что: — стороны приняли все меры для разрешения корпоративного конф-

ликта. Для этого пригодится электронная переписка с предложениями переговоров; — участник уклоняется от управления компанией; — из-за дедлока деятельность юридического лица невозможна или затруднена.



Аргументы сторон по делу с искусственным дедлоком

Позиция истцов	Контраргументы суда
Участники нарушили положения меморандума договоренностей, который был подписан при учреждении общества — работники из АВТЭКС не перешли в общество	Стороны нарушили положение сразу после учреждения общества, что не помешало продолжать заниматься хозяйственной деятельностью
Учредители общества занимаются конкурирующей деятельностью через другие юридические лица: используют схожее фирменное наименование, переманивают клиентов	Учредители имеют право создавать и участвовать в уставном капитале других коммерческих организаций: количество и виды деятельности отличаются, действия по переманиваю клиентов не доказаны — клиенты имеют право выбирать. Общество продолжало оставаться официальным дистрибьютором реализуемой продукции
Участники не исполняли обязанности и действовали против интересов общества: на общем собрании учредители не смогли прийти к решению о распределении чистой прибыли общества по результатам 2015 и 2016 годов	Воля участников — обычный процесс согласования, что не препятствует дальнейшей деятельности общества
Генеральный директор общества сложил с себя полномочия, а участники не смогли согласовать новую кандидатуру на общем собрании участников	Истцы не смогли доказать, что возможность избрания генерального директора по соглашению утрачена. Затруднения в выборе генерального директора — следствие деятельности самих истцов

представителя РАДИАНТ (50% долей в уставном капитале общества). В результате в состав участников общества вошли четыре лица, где каждая пара участников владела ровно половиной его уставного капитала.

После создания общества между участниками разгорелся корпоративный конфликт. Представители РАДИАНТ заявили о дедлоке, единственным выходом из которого была ликвидация (п. 5 ч. 3 ст. 61 ГК).

Совладельцу компании ООО «АВТЭКС+» не удалось доказать наличие грубого нарушения участниками общества обязанностей либо поведения, из-за которых невозможно или затруднительно

осуществлять деятельность общества. Суд усмотрел недобросовестность заявляющей стороны и отказал в удовлетворении требований. Вторая и третья инстанция закрепили решение (дело № А40-188321/2016).

Судебный акт содержит подробное описание корпоративного конфликта, аргументов заявителя о необходимости использования ликвидации в качестве способа его разрешения, а также развернутую позицию суда об отсутствии дедлока в данном конкретном случае. Информация может пригодиться коллегам при оценке возможных рисков в случае обращения с подобными требованиями в российский суд (см. таблицу). ■