

Соглашения акционеров: разрешение тупиковых ситуаций

2017

Что такое «тупиковая ситуация»?

- Наиболее часто встречается в ситуации, когда в рамках совместного участия в проекте акционеры владеют акциями компании в пропорции 50:50
- При этом решение определенных вопросов требует согласия всех или большей части акционеров. В то же время такое согласованное решение не достигается, так как у сторон возникли принципиальные разногласия
- Все иные возможности для достижения компромисса между акционерами исчерпаны, а решение так и не принято (это и есть тупиковая ситуация). Иными словами, в результате управление деятельностью компании приостановлено
- Во избежание таких последствий в акционерном соглашении следует предусмотреть способы разрешения тупиковой ситуации

- В качестве возможного решения выхода из тупиковой ситуации может являться использование одной из следующих юридических конструкций, предусмотренной в акционерном соглашении:
 - Действие бизнес-плана/бюджета, в согласованных ранее параметрах
 - Предоставление решающего голоса
 - Арбитраж третьего лица
 - «Русская рулетка», «Модифицированная русская рулетка», «Мексиканская резня»
 - Прочие механизмы
- Целью таких конструкций является преодоление разногласий акционеров и обеспечение деятельности компании при наличии конфликта между её акционерами

Краткое описание варианта

- В случае отсутствия единой позиции, продолжает действовать ранее согласованный сторонами бизнес-план, бюджет (за предшествующий период), в пределах которого менеджмент осуществляет управление компанией

Ключевые достоинства

- Эта конструкция позволяет сохранить status quo и обеспечить управление компанией

Ключевые недостатки

- Данная конструкция не позволит развивать бизнес компании в каком-либо ином направлении с учетом изменившихся обстоятельств

Предоставление решающего голоса (для решений на уровне совета директоров)

Краткое описание варианта

- Право решающего голоса предоставляется председательствующему на собрании директоров

Ключевые достоинства

- Позволяет своевременно принять соответствующие решения

Ключевые недостатки

- Возможно, что интерес/позиция одного из акционеров будет учтена не в полной мере или не учтена совсем
- Данный вариант не работает для решений, принимаемых на уровне акционеров

Краткое описание варианта

- Решение вопроса передается третьему лицу: независимому арбитру, согласованному сторонами

Ключевые достоинства

- Позволяет принять соответствующее решение

Ключевые недостатки

- На практике эта конструкция редко применяется и в основном используется для целей оценки каких-либо активов
- Возможно разглашение достаточно конфиденциальной информации
- Стоимость услуг эксперта может быть относительно высокой

Краткое описание варианта

- Любая сторона может предложить выкупить свой пакет акций/долю участия в компании другой стороне по фиксированной цене
- В этом случае другая сторона:
 - обязана купить соответствующий пакет либо,
 - в случае отказа, обязана предложить свой пакет к выкупу по такой же фиксированной цене

Ключевые достоинства

- Достаточно эффективное решение, сопряженное с выходом одной из сторон из компании
- Вариант основан на справедливой стоимости акций, так как предлагающая сторона не знает, кем она в итоге будет: покупателем или продавцом

Ключевые недостатки

- В случае, если в компании более двух акционеров, то необходимо дополнительно урегулировать права остальных акционеров компании

Краткое описание варианта

- Любая сторона может предложить приобрести другой стороне право решающего голоса по конкретному вопросу
- В этом случае другая сторона:
 - обязана продать право решающего голоса либо,
 - в случае отказа, обязана приобрести право решающего голоса у другой стороны по фиксированной цене

Ключевые достоинства

- Достаточно эффективное решение и не влечет выход одной из сторон из компании

Ключевые недостатки

- В случае, если в компании более двух акционеров, то необходимо дополнительно урегулировать права остальных акционеров компании

Краткое описание варианта

- Обе стороны направляют закрытые конверты, в каждом из которых указана минимальная цена, по которой каждая из сторон готова продать свои акции/доли участия
- Конверты вскрываются и участник, чья цена оказывается выше, выкупает долю участника, по цене, указанной в конверте участника, предложившего меньшую цену

Ключевые достоинства

- Достаточно эффективное решение, сопряженное с выходом одной из сторон из компании

Ключевые недостатки

- В случае, если в компании более двух акционеров, то необходимо дополнительно урегулировать права остальных акционеров компании

- Также возможно рассмотреть и прочие варианты, например, перерыв (cooling-off period), мировые соглашения
- Детальные предложения по разрешению тупиковых ситуаций во многом зависят от многих факторов и должны использоваться применительно к конкретным ситуациям



Павел Романенко

Павел специализируется на вопросах международного налогообложения. Он обладает широким опытом по применению международных налоговых соглашений, структурированию торговой и финансовой деятельности с участием иностранных компаний, а также созданию холдинговых структур для целей приобретения и владения активами за рубежом и в России.

Павел сопровождал многочисленные проекты по структурированию сделок по отчуждению/приобретению различных активов (в частности, недвижимого имущества и объектов интеллектуальной собственности).

Кроме того, Павел обладает опытом структурирования владения объектами личного благосостояния для физических лиц с использованием конструкций траста и частных фондов.

Павел с отличием окончил Академический правовой университет при Институте государства и права Российской академии наук, имеет ряд публикаций в ведущих профессиональных изданиях, посвященных проблемам российского и международного налогового права.

Тел.: +7 985 923 36 87

Е-mail: rpv@ronlaw.ru