

**VII ежегодный деловой форум
ЮРИДИЧЕСКИЙ ФОРУМ РОССИИ
13-14 апреля 2011
Москва, Марриотт Роял Аврора**

13 апреля 2011 г.

**Сессия 1.1.
КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО – QUO VADIS?**

**ТРУДНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СОГЛАШЕНИЙ
НА ОСНОВЕ РОССИЙСКОГО ПРАВА**

«Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»

Юрий Монастырский

Корпоративное соглашение даёт определенные гарантии и предсказуемость участникам инвестиционных проектов, структурирующихся через развитие существующих хозяйственных обществ. В отсутствие корпоративных соглашений участники (акционеры) имеют те же стимулы, что и независимые депутаты в парламенте, отношения тех и других между собой за пределами деятельности в различных органах находятся, как бы, вне правового поля и базируются на симпатиях и предпочтениях психологического свойства, а также на их личном суверенитете, что не может являться абсолютом в коммерческой сфере, где совпадающие имущественные интересы должны сопровождаться возможностью их юридического закрепления.

Российское право долгое время особым образом не регулировало эту договорную форму, поэтому субъекты предпринимательской деятельности обращались к услугам иностранных консультантов и к английскому праву как более разработанному для таких случаев. В результате важнейший сегмент рынка юр.услуг, судебной практики, юриспруденции не развивался, ибо не давал практического материала для анализа. Однако и после принятия поправок к законам РФ корпоративные соглашения по российскому праву почти не заключаются. Пассивность предпринимателей объясняется, как мы видим, тремя причинами, о которых нам хотелось бы последовательно сказать в порядке возрастания их роли и значения.

Три основных препятствия

1. Обращает на себя внимание неполнота формулировок законодательства о такого рода сделке, прямо декларирующих, что ее цель - согласованное осуществление акционерных прав. Отсюда можно вывести, что положения договора должны быть посвящены информированию и описанию того, как акционеры, участники и контрагенты будут реализовывать свое усмотрение. Мы, практикующие юристы, усматриваем в этом очень неудачный посыл. Корпоративные соглашения, на основе того, что акционерные права (в т.ч. «из бумаги») в современной экономической реальности могут иметь самостоятельную

ценность, дают возможность распоряжаться ими посредством принятия либо обязательств по совершению (или воздержанию от) определенных действий, главным из которых является голосование, либо обещания передать долю (принять уступку) по установленной цене в обозначенный момент. Именно ограничение усмотрения через принятие имущественных обязательств при реализации корпоративных прав является предметом этих соглашений, но не только ради денежного вознаграждения, а для реализации инвестиционного проекта. Об этом в российском законе не сказано ни слова, и если не прибегать к юридическому домысливанию, то выходит, что корпоративные соглашения по нашему праву - это договоры без четко выраженной каузы.

2. Очередным фактором, сдерживающим широкое употребление корпоративных соглашений участниками хозяйственных обществ, является некоторое консервативное комментирование пределов их действия и юридического значения о том, что они не должны нарушать императивные нормы закона, ломать корпоративную структуру общества. Безусловно правильные и справедливые, они вызывают нерешительность у той части нашего юридического сообщества, которая могла бы активно продвигать использование корпоративных соглашений на основе отечественного права.

3. По сравнению со сказанным, главной трудностью в использовании корпоративных соглашений является позиция нашей судебной системы, которая не дает защиту кредиторам по обязательствам из корпоративных соглашений, а также не предоставляет охрану сложным правовым конструкциям, хотя последние опосредуют оборот огромных финансовых и материальных ресурсов. Суды энергично и даже с каким-то подозрительным рвением признают недействительными договоры, отказываются принимать доказательства об убытках и т.д. А вот категория упущенной выгоды вызывает у перегруженных судей профессиональную боязнь и замешательство, в чем усматривается зачастую даже не коррупционная составляющая, а лень и нежелание вникать в важные детали.

Рекомендации

Преодолеть эту патовую ситуацию, когда бизнес не обращается к российскому праву, потому что не сформировалась разумная судебная практика, а органы, решающие споры, не могут выразить свое отношение, поскольку нет нужного количества таких дел и исков, может только российская доктрина права и такие её представители, как судьи, арбитры МКАС, Третейского суда при ТПП, которые обладают наибольшим весом и являются признанными авторитетами среди российских правоприменителей (на наш взгляд, лучше всего посредством личных (совместных) публикаций или интервью). Полезными будут мероприятия, конференции, обсуждения с их участием, посвященные углубленному рассмотрению описываемой проблематики.

Общая цель таких усилий должна заключаться в создании уверенности у представителей крупного бизнеса в РФ в том, что:

1. Сторонами корпоративных соглашений стандартно могут являться сами общества как принципиальные получатели капиталовложений, если угодно кредиторы по отношению к инвесторам, как акционерам, так и третьим лицам. В действующем законе используется термин «соглашения акционеров». Буквальное его толкование как будто бы не позволяет всем не участникам хозяйственных обществ быть стороной этих договоров. Однако практика уже такова, что, во-первых, в значительном ряде случаев сами коммерческие организации обязываются перед своими членами, подписывая эти соглашения; во-вторых,

будущие участники получают закрепленные гарантии содействия их инвестициям от своих контрагентов.

2. Иски со связанными требованиями передать определенный пакет акций и принять определенную сумму денег (или наоборот) должны приниматься и рассматриваться по существу без оглядки на статью 157 ГК об условных сделках в результате наступления обстоятельств, хотя бы и зависящих от воли субъектов, или даже вследствие их сознательных действий. Суд будет исходить из широкой интерпретации статьи 314 ГК о моменте созревания обязательств (которая в ГК названа неудачно: «срок исполнения обязательств»).

3. Суд взыщет компенсацию (п.7 ст.32.1 Закона № 115-ФЗ) не как разновидность неустойки, а в качестве аналога «заранее исчисленных убытков», подвергаемых уменьшению исключительно по ст.10 ГК о злоупотреблении правом, а не ст. 333 ГК о соразмерности убытков и обеспечения.

4. Обязанность акционеров (участников) голосовать заданным образом на собрании, определяемая по количеству, срокам и содержанию в момент заключения договора (но необязательно обещание вообще голосовать в соответствии с инструкциями), должна подлежать исполнению в натуре как вид имущественного предоставления, чья ценность вытекает из ожиданий в инвестиционном процессе.

5. Особые обязательства корпоративных соглашений будут регулироваться п.1 ст.313 ГК, ст.430 ГК о возложении исполнения на третье лицо и третьему лицу (например, в случае обещания привлечь кредит на таких-то условиях для общества и пр.)

6. За неисполнение взаимных обязательств о синхронном выходе из общества, заключающихся в неакцепте оферты третьего лица либо в отчуждении пакета акций не совместно и без одобрения контрагента, суд будет взыскивать с умышленного нарушителя реальную величину упущенной выгоды.

7. Независимо от выбора иностранного права соглашение участников российского хозяйственного общества будет регулироваться российскими нормами либо потому что корпоративное соглашение устанавливает правовую базу для «внутренних отношений» юр.лица (пп.7 п.2 ст.1202 ГК), либо в силу действия императивных норм в международном частном праве (ст.1192 ГК). Представляется, что ожидаемыми выгодами этого могут быть более широкое и частое использование национального права в качестве регулирующего корпоративные соглашения, а также развитие юридической, предпринимательской, судебной практики и доктрины в этой сфере.