Слияния и поглощения в России: 2015 год станет худшим как объему сделок, так и по их количеству

01.12.2015 НОВОСТИ КОМПАНИЙ ДОГОВОРНОЕ ПРАВО

12 ноября 2015 г. состоялась **7-ая ежегодная конференция «Слияния и поглощения в России и странах СНГ»**, организованная Комитетом по корпоративному праву и слияниям и

поглощениям Международной Ассоциации Адвокатских Образований (IBA) и Европейским региональным форумом IBA. Ведущие юристы и экономисты обсудили наиболее актуальные на данный момент вопросы, связанные со сделками в области слияний и поглощений в России и странах СНГ в рамках 5 сессий:

- Макроэкономические тренды в сфере слияний и поглощений;
- Реформа гражданского законодательства: новые правила совершения сделок M&A;
- Международные сделки по слияниям и поглощениям: мифы, реальность и исполнение;
- Сделки с проблемными активами на российском рынке;
- Споры по слияниям и поглощениям.

Как видно из заявленных тем дискуссии, в ходе конференции были рассмотрены правовые аспекты структурирования сделок по слияниям и поглощениям, а также проанализировано общее состояние рынка M&A в 2015 г. как с точки зрения банковских и инвестиционных структур, так и с точки зрения практикующих юристов. Всего в 5 сессиях выступило более 30 докладчиков.

Наш специальный корреспондент Хосе Табар подготовил отчет об основных дискуссиях на конференции.

Макроэкономические тренды в сфере слияний и поглощений

После приветственных слов **Кристиана Хербста**, сопредседателя Комитета по корпоративному праву, слияниям и поглощениям IBA и партнера юридической фирмы Schoenherr Attorneys at Law (Австрия, Вена), и **Юрия Пилипенко**, президента Федеральной палаты адвокатов Российской Федерации, старшего партнера юридической фирмы «ЮСТ»,

программу конференции открыла сессия «Макроэкономические тренды в сфере слияний и поглощений». Модератором сессии выступил **Кристиан Хербст**.

Все докладчики отметили плачевное состояние рынка сделок по слияниям и поглощениям в России в 2015 г., особенно заметное на фоне выдающихся показателей в Северной Америке в текущем году и устойчивого восстановительного роста в Западной Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе в течение последних лет. Управляющий директор, председатель корпоративного и инвестиционного банка Citi в России и СНГ **Иракли Мтибелишвили** представил общий анализ динамики мирового рынка M&A в период 2009-2015 гг. и его основных тенденций в 2014-15 гг. Наиболее наглядно демонстрирует падение объемов российского рынка слияний и поглощений статистические данные, подготовленные аналитиками Citi Group, согласно которым средняя полугодовая доля рынка M&A в России и странах СНГ к общему объему рынка в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток, Африка) упала с 10-20% в 2012 и 2013 гг. до 3-5% в 2014-15 гг. Согласно расчетам аналитического центра AK&M, представленных его руководителем, **Ярославой Забелло**, 2015 г. станет худшим за последние 6 лет по общему годовому объему рынка M&A в долларовом выражении, по количеству сделок и по средней цене сделки[1], даже при том, что аналитики AK&M включили в статистику переход к государству контроля над ОАО АНК «Башнефть» (с июня 2015 г. – ПАО АНК «Башнефть»)[2]. Кроме того, некоторые из наиболее крупных сделок были вынужденными, совершенными для спасения актива от банкротства, что также говорит о не самом лучшем состоянии рынка слияний и поглощений.

Среди основных причин такого значительного падения рынка слияний и поглощений докладчики назвали снижение цен на нефть и геополитические риски, в первую очередь, экономические санкции. Директор департамента инвестиционно-банковской деятельности на глобальных рынках ВТБ Капитал **Александр Резник** отметил, что существенное значение для рынка слияний и поглощений имеет стабильность, которая сейчас отсутствует на российском рынке. Глобальные экономические и геополитические риски приводят к тому, что сейчас в России наблюдается устойчивый тренд на переход к внутренним сделкам по

слияниям и поглощениям вместо международных, и на отказ от зарубежных инвестиций. По словам **Ярославы Забелло**, российский рынок M&A «замыкается на себе»: значительная часть inbound сделок (сделок по покупке российских структур) представляют собой продажу российскими собственниками своих зарубежных активов иностранным игрокам, которые в свою очередь зачастую при этом вынуждены избавляться от российских активов, в том числе вследствие вводимых законодательных ограничений на иностранное участие (например, в СМИ[3]), либо из опасения введения таких ограничений в будущем. Еще одной заметной тенденцией в последнее время является консолидация банковского сектора: до половины всех сделок в данном секторе отражает переход банков под контроль санаторов. Схожие тенденции по консолидации существуют и в некоторых других отраслях, например, в секторе авиаперевозок.

Участники конференции согласились с тем, что большая часть негативных макро-факторов останется актуальной в ближайшей перспективе: специалисты не ожидают роста цен на нефть и изменения ситуации на сырьевом рынке в целом, а также отмены санкций. Стоимость заемного капитала также останется высокой как и неопределенность экономической политики России для инвесторов.

Тем не менее, несмотря на достаточно сложный этап, который переживает российский рынок M&A, его восстановление начнется, по мнению докладчиков, как только снизится уровень глобальной неопределенности. Уже следующий, 2016 год, может стать лучше нынешнего, считает **Николай Васильев**, управляющий директор департамента инвестиционной деятельности «Сбербанк КИБ». По его мнению, умеренный оптимизм может внушать ожидаемое падение инфляции, а также некоторые иные факторы. Проблемы корпоративных долгов также решаются: в условиях экономической нестабильности игроки отказываются от инвестиций, и высвобождающиеся в результате средства идут на погашение долгов.

Основные потенциальные драйверы российского рынка M&A в краткосрочной перспективе в своих выступлениях обозначили **Александр Резник, Николай Васильев** и управляющий

партнер инвестиционного фонда Altera Capital **Кирилл Андросов**. Среди таких факторов в краткосрочной и среднесрочной перспективе докладчики назвали следующие:

- изменения в законодательстве, влекущее необходимость изменения структуры собственности (в т. ч. ограничение иностранного участия в СМИ; законодательство о деофшоризации[4]);
- девальвация: падение стоимости российских активов и повышение производительности труда в долларовом эквиваленте;
- отложенный потребительский спрос;
- смена поколений собственников: люди, создавшие бизнес в конце 1990-х и начале 2000-х годов уходят из бизнеса, передавая активы следующему поколению собственников;
- импортозамещение и локализация производства;
- смена избирательного цикла.

Реформа гражданского законодательства: новые правила совершения сделок M&A;

Вторая сессия «Реформа гражданского законодательства: новые правила совершения сделок M&A» была посвящена влиянию новелл Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) об обязательствах[5] на практические аспекты структурирования M&A сделок. Модераторами сессии выступили **Алан Карташкин**, партнер международной юридической фирмы Debevoise & Plimpton и **Брайан Зимблер**, партнер международной юридической фирмы Morgan Lewis.

В ходе дискуссии участники рассмотрели четыре новых института ГК РФ: предварительные условия, заверения об обстоятельствах, возмещение имущественных потерь, опционы (опцион на заключение договора, опционный договор), а также их аналоги в английском праве, традиционно использующемся в сделках по слияниям и поглощениям. Докладчики

оценили перспективы расширения практики использования российского права в сделках по слияниям и поглощениям в связи с появлением новых правовых инструментов. В целом, несмотря на то, что ряд изменений в ГК РФ являются спорными и вызывали дискуссию в юридическом сообществе, участники конференции оценивают последние изменения как позитивные. При этом, безусловно, с появлением новых механизмов возникает много вопросов относительно их практического применения, и некоторые из наиболее актуальных проблем были рассмотрены в ходе данной сессии. Судебная практика применительно к рассматриваемым новеллам ГК РФ пока еще не сформировалась, и в будущем должна показать характер практической реализации новых инструментов и дать толкование новым нормам ГК РФ.

Предварительные условия

Партнер юридической фирмы ALRUD **Александр Жарский** осветил влияние изменений ГК РФ на такой инструмент сделок по слиянием и поглощениям, как предварительные условия. При структурировании M&A сделок по российскому праву участники рынка ранее сталкивались с проблемой неоднозначного толкования судами ст. 157 ГК РФ о сделках, совершенных под условием. В п. 3 данной статьи установлена недопустимость недобросовестного поведения сторон, способствующего или препятствующего наступлению условия в интересах недобросовестной стороны. В правоприменительной практике было распространено достаточно спорное понимание данного положения: суды зачастую признавали недействительными любые сделки, совершеннее под условиями, полностью или частично зависящими от воли стороны сделки (потестативные и смешанные условия). В результате у правового сообщества сложилось жестко устоявшееся мнение, что предварительные условия (особенно если речь идет о потестативных и смешанных условиях) не могут быть реализованы по российскому праву. По мнению **Александра Жарского**, данная практика была неправильной. В ст. 157 ГК РФ говорится о совершении под условием сделки, а не об исполнении тех или иных прав и обязательств. В свете сложившихся обстоятельств можно только приветствовать появление новой ст. 327.1 ГК РФ,

посвященной обусловленному исполнению обязательств. Г-н **Жарский** также обратил внимание на ключевое различие ст.ст. 157 и 327.1 ГК РФ: новая статья касается обусловленного исполнения уже возникших договорных обязательств по вступившему в силу и действующему договору, а не о вступлении договора в силу. И в связи с этим, в случае, когда речь идет об условии для передачи акций, можно указывать, в том числе условия, зависящие от воли сторон.

Начальник департамента правового сопровождения проектной деятельности ПАО «Газпром нефть» **Елена Саврасова** также напомнила участникам сессии о том, что условиями, которыми может быть обусловлено исполнение определенных обязательств, могут быть не только встречные обязательства другой стороны. Партнер юридической фирмы «Байтен Буркхардт» **Алексей Кузьмишин** обратил также внимание на п. 52 недавнего Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 23 июня 2015 г. N 25[6], в котором прямо указано, что заключение сделки под отменительным или отлагательным условием, зависящем от воли сторон, законодательно не запрещено.

Заверения об обстоятельствах

С 1 июня 2015 года в российском праве появился новый институт – «заверения об обстоятельствах» (новая ст. 431.2 ГК РФ), который представляет собой идейный аналог заверений и гарантий (representations and warranties) в английском праве. Перед тем как участники дискуссии перешли к обсуждению данной новеллы, **Брайан Зимблер** кратко напомнил присутствующим об основных особенностях гарантий и заверений в английском праве. Одно из ключевых различий этих двух институтов состоит в том, что недостоверность заверений (representations) по общему правилу влечет аннулирование договора (rescission), в то время как в качестве ответственности за нарушения предоставленных гарантий (warranties) предусмотрено возмещение убытков в соответствии с нормами о договорном праве. В ходе дискуссии участники отметили, что российский институт заверений об обстоятельствах в целом содержит в себе черты и заверений (representations) и гарантий (warranties) из английского права и не является точным отображением ни того, ни другого.

Елена Саврасова осветила основные вопросы толкования и практического применения новой ст. 431.2 ГК РФ, на которые должна дать ответ судебная практика, в частности, следующие:

- Касается ли ст. 431.2 ГК РФ только договорных заверений или охватывает любые заверения вообще (заявления о факте)?
- Диспозитивны ли положения п. 1 ст. 431.2 ГК РФ о последствиях нарушения заверений (возмещение убытков и неустойка) и смогут ли стороны исключить их в договоре?
- Будет ли работать оговорка об исчерпывающем характере договора (entire agreement clause) по российскому праву?
- Каким образом на практике будут определяться убытки?

Участники дискуссии отметили, что в ст. 431.2 ГК РФ прямо прописано, что заверения могут быть даны как при заключении договора, так и до или после заключения договора. В свете этого представляется, что в контексте рассматриваемой статьи речь идет о любых имеющих

значение для заключения, исполнения или прекращения договора заявлениях о факте, а не только о договорных обязательствах.

Елена Саврасова высказала предположение, что, предусмотрев в качестве ответственности за нарушение предоставленных заверений неустойку, законодатель, возможно, преследовал цель дать сторонам механизм, аналогичный концепции заранее оцененных убытков (liquidated damages) по английскому праву, предвидя практические проблемы определения размера убытков.

Матвей Каплоухий также отметил, что с введением в российское законодательство концепции «заявления об обстоятельствах» и ответственности за недостоверные заверения, на стороне покупателя появляется достаточно сильный правовой инструмент, в то же время законодатель пока не предусмотрел каких-либо специфических механизмов, позволяющих снизить негативные последствия для продавцов (например, письмо о раскрытии). Докладчики при этом отметили, что даже в отсутствии законодательно прописанных механизмов дополнительной защиты продавца, принцип свободы договора позволяет сторонам сбалансировать их интересы при структурировании сделки.

В завершение обсуждения участники дискуссии обратили внимание присутствующих на то, что в законе ответственность за нарушения заверений об обстоятельствах увязана с отношением к ним стороны, *предоставившей* заверения, а не *получившей* их (критерием наступления ответственности является то, исходила ли сторона, давшая заверения, из того, что другая сторона будет полагаться на такие заверения).

Возмещение имущественных потерь

По словам **Матвея Каплоухого**, возмещение имущественных потерь в случае наступления определенных в договоре обстоятельств (ст. 406.1 ГК РФ) – самая революционная новелла ГК из тех, что вступили в силу 1 июня 2015 года, т.к. заверения об обстоятельствах, опционы, обусловленное исполнение обязательств представляют собой договорные конструкции,

которые и ранее можно было в том или ином виде структурировать по российскому праву. То, что возмещение имущественных потерь представляет собой результат заимствования некоего аналога института indemnity из английского права, и является совершенно новым институтом для российского законодательства, порождает ряд проблем толкования новой статьи и ее применения, в частности следующие.

1. Главное, на что должна ответить судебная практика – это содержание и объем понятия «имущественных потерь», подлежащих возмещению. Очевидно, что имущественные потери не тождественны «убыткам», однако что конкретно охватывается данным термином, покажет практика. В частности, практика даст ответы на вопросы, могут ли подлежать возмещению будущие, а не существующие на момент возмещения потери, и будет ли подлежать возмещению в контексте ст. 406.1 ГК РФ изменение рыночной цены акции после закрытия сделки вследствие недостоверности предоставленных заверений.

2. Также возникает вопрос, можно ли предусмотреть возмещение одной из сторон договора потерь, возникших у третьей стороны, и в первую очередь у юридического лица, акции или доли которого являются объектом сделки. **Александр Жарский** напомнил присутствующим, что в самой ст. 406.1 ГК РФ содержится указание на то, что она касается, в том числе, исков третьих лиц и государственных органов к третьей стороне. Следовательно, представляется, что рассматриваемая статья позволяет предусмотреть возмещение стороне сделки (покупателю) потерь, возникших у объекта сделки, например, в случае требований налоговых органов.

3. Отсутствует ясность также и в отношении того, можно ли предусмотреть возмещение потерь при наступлении обстоятельств, связанных с нарушением обязательства. **Александр Жарский** высказал мнение, что формулировки рассматриваемой статьи и сама концепция убытков в российском праве подводит к мысли о том, что ст. 406.1 ГК РФ касается только обстоятельств, не связанных с нарушением какой-либо стороной своих обязательств по договору.

4. В отсутствие сложившейся практики некоторые вопросы у юристов может вызвать определение размеров потерь и их возмещения. По мнению **Алана Карташкина**, поскольку согласно ст. 406.1 ГК РФ условие о возмещении имущественных потерь должно содержать размер такого возмещения или *порядок его определения,* у практикующих юристов появляются возможности для творчества. Участники дискуссии в целом не видят проблем с включением в состав подлежащих возмещению потерь, например, будущих судебных расходов.

Опционы

Алексей Кузьмишин осветил особенности двух новых институтов – опциона на заключение договора (ст. 429.2 ГК РФ) и опционного договора (ст. 429.3 ГК РФ), а также коснулся наиболее серьезных практических проблем применения данных конструкций:

> С 1 января 2016 года вступают в силу изменения[7] в Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее – Закон об ООО), согласно которым сделка об отчуждении доли должна оформляться в виде единого документа, что сделает использование *опциона на заключение договора* фактически невозможным.

> При использовании конструкции *опционного договора* проблемы вызывает норма Закона об ООО, согласно которой переход доли происходит в момент нотариального удостоверения[8].

В обоих случаях для фактической передачи долей обеим сторонам необходимо идти к нотариусу, в результате чего преимущества опционов теряются.

Александр Жарский и **Матвей Каплоухий** рассмотрели основные различия опциона на заключение договора и опционного договора. В частности, **Александр Жарский** отметил ключевое отличие: в опционе на заключение договора требуется ярко выраженное

волеизъявление акцептанта, в то время как в опционном договоре требование может быть «привязано» к наступлению определенного события и, таким образом, наступать «автоматически». В этом смысле конструкция опционного договора предоставляет большую свободу. **Матвей Каплоухий** обратил внимание на то, что в конструкции опционного договора уже имеет место заключенный договор, но реализация прав поставлена в зависимость от требований одной из сторон, в то время как в конструкции опциона на заключение договора обязательства пока не возникли (они возникают при акцепте). Он также обратил внимание присутствующих на то, что при использовании опционов необходимо учитывать нюансы валютного законодательства и отражения обязательств в бухгалтерском учете.

Подводя итог дискуссии, **Брайан Зимблер** отметил, что теперь в ГК РФ появились прекрасные инструменты для реализации M&A сделок по российскому праву. По словам **Алана Карташкина**, впервые появился настоящий выбор между российским и английским правом при структурировании сделок по слияниям и поглощениям.

Международные сделки по слияниям и поглощениям: мифы, реальность и исполнение

В ходе третьей сессии «Международные сделки M&A сегодня: мифы, реальность, реализация» участники обсудили проблемы и реалии трансграничных сделок по слияниям и поглощениям, уделив особенное внимание международным санкциям и другим экстерриториальным нормам иностранных государств, а также влиянию на рынок M&A последних изменений в российском законодательстве об иностранных инвестициях. Модераторами сессии выступили **Михаил Казанцев**, партнер юридической фирмы «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» и **Оксана Балаян**, управляющий партнер и глава корпоративной практики / M&A в России международной юридической фирмы Hogan Lovells.

Дискуссию открыл партнер международной юридической фирмы Linklaters **Доминик Сандерс**, который осветил проблемы влияния международных санкций на рынок M&A. В

настоящий момент ситуация представляется более стабильной, чем год назад, когда новые санкции появлялись каждую неделю, и сейчас участники M&A рынка могут сконцентрироваться на технической стороне осуществления сделок в условиях существующих санкций. **Доминик Сандерс** заметил, что санкции, безусловно, оказывают существенное влияние на M&A сделки, особенно на процедуры due diligence и KYC (комплексной проверки контрагента и объекта сделки) и на документооборот в рамках сделки, однако наличие санкций не означает, что стало невозможно работать или что нельзя завершить сделку. При этом, конечно, каждая конкретная ситуация требует специфического подхода к поиску необходимого решения.

Брэдли Ролстон, старший вице-президент и заместитель главы юридического департамента Dow Jones & Company, Inc. согласился с тем, что в настоящее время вопрос санкций играет ключевую роль для мероприятий в рамках процедур due diligence и KYC, а также затронул вопрос влияния экстерриториальных норм иностранных государств на структурирование сделок M&A. Наиболее важным здесь является соблюдение требований Закона США о коррупции за рубежом (Foreign Corrupt Practices Act; FCPA). Основными вызовами для участников рынка M&A в этом контексте являются следующие:

1) FCPA фактически запрещает любые платежи служащим государственных предприятий и учреждений для целей поддержания бизнеса;

2) существует необходимость определить наличие и характер связи контрагента и объекта сделки с государством и любыми государственными структурами, учреждениями и предприятиями (даже с такими, как, например, государственные вузы);

3) в рамках FCPA стороны отвечают за действия привлеченных ими третьих лиц (агентов, консультантов).

Участники также затронули влияние на рынок M&A последних изменений в российском законодательстве, в частности, норм о деоффшоризации, а также политики

импортозамещения. Безусловно, они приводят к изменению существующих структур владения и отношений в рамках совместных предприятий, но при этом **Доминик Сандерс** отметил, что на практике не наблюдается активного тренда на домицилизацию бизнеса в России.

Старший вице-президент и генеральный директор Discovery Networks в Северо-Восточной Европе, генеральный директор «Медиа Альянс» **Ольга Паскина** отметила основные законодательные инициативы 2014-2015 года, которые наибольшим образом повлияли на структуру рынка СМИ: 1) Ограничение иностранного владения в СМИ[9]; 2) запрет рекламы на платных телеканалах с иностранным контентом[10]; 3) наличие западных санкций. **Андрей Титов**, начальник юридической службы группы телеканалов СТС, коснулся особенностей законодательного ограничения участия иностранных лиц в российских вещательных компаниях[11], при этом отметив проактивную и конструктивную позицию Роскомнадзора, который участвовал в дискуссиях с вещателями и дал им достаточно четкие инструкции. В частности, **Андрей Титов** подчеркнул следующие практические выводы: 1) требования об ограничении иностранного участия в СМИ обойти невозможно; 2) акционерные соглашения с непропорциональным разделом прибыли не допускаются; 3) возможно использование механизмов, предусмотренных законодательством об интеллектуальной собственности (лицензионных соглашений).

Доминик Сандерс, комментируя последние российские законодательные инициативы с точки зрения иностранных инвесторов, подчеркнул, что последние изменения в ГК РФ об обязательствах были восприняты позитивно и инвесторы оценили стремление к реформам. В тоже время, законодательство о деоффшоризации было воспринято неоднозначно. Негативно воспринимается законодательство о стратегически отраслях (в качестве таких зачастую рассматриваются совершенно неочевидные и нелогичные с точки зрения иностранного инвестора отрасли), а также законодательство о защите персональных данных, достаточно сложное для понимания иностранными инвесторами. В целом, в результате роста регуляторных и ограничительных инициатив, инвесторы убеждены, что

полностью соответствовать российскому законодательству достаточно тяжело.

Ярослав Кулик, партнер, руководитель антимонопольной практики и руководитель South Korea Desk юридической фирмы ART DE LEX, обратил внимание на последние изменения в сфере регулирования иностранных инвестиций, и среди прочего напомнил о недавних изменениях в Закон об иностранных инвестициях в стратегические отрасли[12].

Сделки с проблемными активами на российском рынке

Четвертая сессия была посвящена сделкам с проблемными активами на российском рынке. Модераторами сессии выступили **Сергей Островский**, партнер международной юридической фирмы Ashurst LLP, и **Анатолий Андрияш**, партнер, соруководитель московского офиса международной юридической фирмы Norton Rose Fulbright. Открыл сессию **Сергей Островский**, который ознакомил присутствующих с практикой предбанкротного внешнего управления в Англии.

Далее начальник юридического отдела компании United Capital Partners **Елена Сапожникова** отметила, что глобально модель M&A одинакова для сделок с проблемными и не проблемными активами, и содержит одни и те же элементы: договор купли-продажи долей/акций, проведение юридической проверки, письма раскрытия и т.д. При этом определяющим фактором совершения сделки становится *время*, поскольку если оно будет упущено, сделка может не состояться вовсе. В этой связи существенное значение имеет характер реализации отдельных элементов конкретной M&A сделки. Так, в некоторых случаях юридическая проверка может не проводиться вовсе, в таком случае делается акцент на объеме гарантий и заверений. Также может иметь место полный выкуп всего актива, частью которого является объект M&A сделки, с последующей реструктуризацией и обратным выкупом той части актива, которая изначально была за пределами договоренностей сторон, и была включена в периметр сделки с целью сохранения актива. Существенную роль с самого начала переговоров играют обстоятельства, в которых сделка не будет осуществлена (т.н. dealbreakers).

Участники также обсудили некоторые практические аспекты осуществления сделок с проблемными активами. **Карен Дашьян**, Управляющий директор инвестиционной компании «Эдванс Капитал» рассмотрел роль стороннего инвестора в сделках с проблемными активами, среди прочего выделив такие его функции, как предоставление ликвидности и участие в реструктуризации активов и достижении соглашений с кредиторами. **Эзра Махниковски**, старший юрисконсульт по международному праву, группы фондов прямых инвестиций «Бэринг Восток», обозначил главный принцип, которым стоит руководствоваться при работе с проблемными активами: «не навредить активу», оставить его «живым» и функционирующим. **Андрей Донцов**, партнер международной юридической фирмы White & Case, напомнил о конкуренции интересов различных сторон переговорного процесса (в том числе, разных категорий кредиторов): поставщиков, банков, государства, регуляторных органов и других.

Завершил дискуссию начальник юридического отдела финансовой группы «Открытие» **Александр Тарабрин**

, который отметил, что в России, к сожалению, не практикуется назначение внешнего управления, за исключением разве что процедуры санации в банковской сфере. **Александр Тарабрин** в связи с этим выразил уверенность в необходимости появления в российском законодательстве аналога института предбанкротного внешнего управления в американском праве (Глава 11 Кодекса США о банкротстве; Chapter 11 of the United States Bankruptcy Code). Все участники дискуссии согласились с этим выводом.

Споры по слияниям и поглощениям

Последняя, пятая сессия «Разрешение споров» была посвящена вопросам ответственности акционеров (т.н. «снятие *корпоративной вуали*») и директоров в свете последних изменений в ГК РФ, а также иным практическим проблемам, связанным со спорами акционеров. Модераторами сессии выступили **Раббе Ситников**, партнер пан-скандинавской юридической фирмы Hannes Snellman Attorneys Ltd, и **Владимир Хвалей**, партнер международной юридической фирмы Baker & McKenzie, являющийся также председателем Правления Российской арбитражной ассоциации.

В качестве вступления к дискуссии **Владимир Хвалей** осветил подробности классического дела Salomon v Salomon & Co Ltd (1897 г.), в котором английским судом было отказано в предъявлении требований к акционеру, и таким образом впервые в судебной практике была упомянута концепция «корпоративной вуали».

Руководитель практики разрешения споров и международного арбитража юридической фирмы Art De Lex **Артур Зурабян** подробно рассмотрел три наиболее резонансные дела в российской судебной практике, касающиеся вопроса ответственности акционеров и собственников активов:

> т.н. «дело Parex Banka» – спор российского ООО «Олимпия» с Parex Banka и Citadele Banka (дело А40-21127/2011), в котором рассматривался вопрос возможности привлечения к ответственности в ситуации ведения фактической деятельности на территории другого

государства без формализации в виде юридического лица, филиала или представительства;

> т.н. «дело Орифлейм» (дело А40-138879/14) по иску ООО «Орифлэйм Косметикс» к УФНС РФ по г. Москве – спор, связанный со снятием «корпоративной вуали» с целью пресечения схем налоговой оптимизации, который, пройдя три инстанции, будет в ближайшее время рассматриваться Верховным судом; а также

> т.н. «дело S+T Handelsgesellschaft mbH & Co/KG» (дело А40-9398/06-53-74) по иску компании S+T Handelsgesellschaft mbH & Co/KG к Департаменту имущества г. Москвы, Правительству г. Москвы.

Директор по правовым вопросам УК «Росводоканал» **Дмитрий Тимофеев** коснулся некоторых практических вопросов одновременного функционирования двух или нескольких единоличных исполнительных органов, особенно выделив проблемы регистрации в ФНС и риски ответственности каждого из таких органов. Он также коснулся проблем практической реализации управления в обществе, когда функции одного из единоличных исполнительных органов выполняет управляющая компания.

В заключение сессии начальник отдела страхования финансовых институтов компании «Ингосстрах» **Антон Казиев** представил собравшимся обзор практики страхования ответственности директоров.

[1] Федеральный закон Российской Федерации от 14 октября 2014 г. N 305-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О средствах массовой информации».

[2] Федеральный закон от 21 июля 2014 г. N 270-ФЗ «О внесении изменений в статью 14 Федерального закона «О рекламе»; Федеральный закон от 3 февраля 2015 г. N 5-ФЗ «О внесении изменения в статью 14 Федерального закона «О рекламе».

[3] Ст. 19.1 Закона РФ от 27 декабря 1991 г. N 2124-I «О средствах массовой информации».

[4] Федеральный закон от 29 апреля 2008 г. N 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства».

[5] Федеральный закон от 08 марта 2015 N 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ»; Федеральный закон от 8 июня 2015 г. N 140-ФЗ «О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

[6] Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23 июня 2015 г. N 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации».

[7] Федеральный закон от 30 марта 2015 г. N 67-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части обеспечения достоверности сведений, представляемых при государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

[8] П. 12 ст. 21 Закона об ООО.

[9] Для целей статистического анализа исключаются сделки с пакетами менее 50%, а также сделки до 1 млн долларов США, при анализе средней цены сделки – также сделки от 1 млрд долларов США.

[10] В декабре 2014 г. по решению арбитражного суда ОАО АФК «Система» передало

контрольный пакет акций ОАО АНК «Башнефть» Российской Федерации в лице Росимущества. В статистику аналитического центра AK&M была включена компенсация, выплаченная ОАО АФК «Система» инвестиционной компанией компании «Урал-Инвест».

[11] Федеральный закон Российской Федерации от 14 октября 2014 г. N 305-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О средствах массовой информации».

[12] Федеральный закон Российской Федерации от 24 ноября 2014 г. N 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)».

Хосе Тобар Юрист АБ «Андрей Городисский и Партнеры»

НОВОСТИ КОМПАНИЙ ДОГОВОРНОЕ ПРАВО