



PROFESSIONAL  
LEGAL  
ALLIANCE

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ  
ПРАВОВОЙ  
АЛЬЯНС

# КОРПОРАТИВНЫЙ ДОГОВОР

## значение для партнерских отношений



[www.mos-arbitr.com](http://www.mos-arbitr.com)



[info@mos-arbitr.com](mailto:info@mos-arbitr.com)



8 495 925 95 54



Москва, Николаямская ул., д. 48, стр. 2

Москва, 2024

# Корпоративный договор: его значение для партнерских отношений

Корпоративный договор – это незаменимый инструмент юридического структурирования бизнес-проектов, предполагающих соучредительство в коммерческой корпорации (ООО, АО и пр.).

**Управляющий партнер PLA Токарев Андрей Андреевич**, являющийся экспертом в области корпоративного права, подготовил статью о функциях и значении корпоративного договора для партнерских отношений.

**Токарев Андрей Андреевич**  
Управляющий партнер  
Профессиональный Правовой Альянс  
[a.tokarev@mos-arbitr.com](mailto:a.tokarev@mos-arbitr.com)



## **Корпоративный договор: его значение для партнерских отношений**

В целом, институт корпоративного договора урегулирован ст. 67.2 Гражданского кодекса РФ. Согласно указанной статье Гражданского кодекса РФ: *«Участники хозяйственного общества или некоторые из них вправе заключить между собой корпоративный договор об осуществлении своих корпоративных прав (договор об осуществлении прав участников общества с ограниченной ответственностью, акционерное соглашение), в соответствии с которым они обязуются осуществлять эти права определенным образом или воздерживаться (отказаться) от их осуществления, в том числе голосовать определенным образом на общем собрании участников общества, согласованно осуществлять иные действия по управлению обществом, приобретать или отчуждать доли в его уставном капитале (акции) по определенной цене или при наступлении определенных обстоятельств либо воздерживаться от отчуждения долей (акций) до наступления определенных обстоятельств...»*

*Корпоративным договором может быть установлена обязанность его сторон проголосовать на общем собрании участников общества за включение в устав общества положений, определяющих структуру органов общества и их компетенцию, если в соответствии с Гражданским кодексом РФ и законами о хозяйственных обществах допускается изменение структуры органов общества и их компетенции уставом общества.»*

Важно подчеркнуть, что по своей применимости корпоративный договор в равной степени актуален как для крупных, сложноаспектных, долгосрочных проектов, так и для проектов малого и среднего масштаба.

К сожалению, зачастую участники совместных проектов пренебрегают выстраданную опытом идею о том, что «договариваться нужно на берегу» и игнорируют необходимость доскональной регламентации условий партнерства, полагаясь на достаточность условия об общем распределении долей в уставном капитале корпорации (50-50 %, 60-10-30% и пр.).

При этом, распределяя доли, участники, зачастую формируют представление лишь о самых очевидных аспектах – о «старшинстве» партнеров и о том, на какую долю в прибыли может рассчитывать в ходе реализации проекта каждый из партнеров. Вместе с тем, значительный круг не менее важных аспектов партнерства фактически выводится за скобки – например, **в каком порядке осуществляется принятие решений по стратегически важным вопросам в ситуации, когда для его принятия необходима резолюция сразу нескольких партнеров; в каком порядке должно осуществляться дофинансирование проекта и пр.**

Таким образом, участники не отдают себе отчет тому, какие конкретные последствия будет иметь согласованное ими распределение долей в разрезе конкретных ситуаций, которые будут возникать в ходе реализации проекта. Другими словами, партнеры не учитывают ни дальнейшей эволюции проекта, ни возможных дилемм развития, ни внештатных ситуаций в будущем (в том числе конфликтного характера).

Причиной такого недальновидного поведения является отчасти период «слепой взаимной влюбленности» партнеров на ранних стадиях, а отчасти сосредоточенность именно на экономических сторонах бизнес-проекта.

Кроме этого, одной из причин подобной ситуации является неопытность партнеров и надежда на решение таких проблем по мере их поступления (в том числе, расчет на урегулирование неоднозначных ситуаций действующим корпоративным законодательством).

Вместе с тем, даже на законодательном уровне, при всей степени его регламентации, существует немало неурегулированных либо неоднозначным образом урегулированных аспектов, даже тогда, когда распределение долей, казалось бы, свидетельствует о полной ясности.

Одним из самых наглядных примеров такого рода ситуаций является **невозможность принятия корпоративных решений в условиях тупиковой ситуации (дедлок), вызванной противоположными позициями двух партнеров, имеющих распределение долей 50-50%**. Так, на законодательном уровне отсутствуют какие-либо эффективные меры, позволяющие преодолеть такую патовую ситуацию.

Таким образом, одной из функций корпоративного договора как раз и является предотвращение подобных кризисов.

Конечно, корпоративный договор объективно не может содержать конкретных решений в отношении всех возможных ситуаций, которые могут возникнуть перед партнерами в рамках реализации проекта, но, тем не менее, он призван содержать в себе, как минимум, общие принципы и алгоритмы разрешения таких проблем.

Таким образом, корпоративный договор – это крайне важный инструмент, используя который, можно достичь эффективного и стабильного партнерства.

С учетом своей практики, могу с уверенностью отметить, что корпоративный договор помимо сугубо юридических, также обеспечивает решение более глобальных задач:

- Формирует у задействованных участников четкое понимание характера партнерства и своей роли в нем, а также предопределяет необходимую партнерскую дисциплину (в том числе на уровне формализации конкретных прав и обязанностей каждого участника);
- Стабилизирует развитие проекта, минимизируя аспект неопределенности в условиях эволюции проекта и возможных дилемм развития;
- Придает проекту должный вектор развития, обеспечивая нужную управляемость;
- Предусматривает алгоритм разрешения нештатных, в том числе конфликтных ситуаций, которыми на том или иной этапе сталкивается практически любой проект;
- Уменьшает эмоциональный, личностный фактор при разрешении возникающих между участниками проекта конфликтных ситуаций.