

# О чем договориться партнерам, чтобы при конфликте суд не ликвидировал компанию?

**Юлия Михальчук**, адвокат, советник Saveliev, Batanov & Partners, преподаватель НИУ ВШЭ



Установленных законом альтернатив выхода из сложных корпоративных конфликтов не так много, и практически ни одну из них нельзя назвать сбалансированной.

**1.** Встречаются ситуации, когда мажоритарный участник вытесняет миноритарного через увеличение размера уставного капитала и размытие доли неугодного участника. Это возможно только при определенном соотношении размера долей участников и наборе условий в уставе.

**2.** Еще один способ — добиться исключения участника из общества. Для этого предстоит доказать, что он грубо нарушает свои обязанности или существенно затрудняет деятельность общества.

**3.** Чтобы не допустить крайних случаев, прогрессивные партнеры заключают корпоративные договоры, которые содержат правила выхода из тупиковых ситуаций. Например, с помощью медиации. В договоре согласовывают конкретного медиатора или критерии, по которым он будет выбираться. Посредник может предлагать различные альтернативы, из которых стороны и будут формировать план выхода

из кризисной ситуации. Иногда согласовывают и такие условия, что предложенный независимой стороной вариант решения конфликта является обязательным для сторон.

**4.** Встречаются договоренности, что при определенных конфликтных ситуациях участник ограничивается в праве влиять на управление компанией, но при этом получает непропорционально большой размер чистой прибыли.

**5.** Еще один вариант — заранее согласовать сценарий реорганизации в виде разделения, в результате чего каждый из партнеров сможет получить пусть и не в первоначальном масштабе, но работающий бизнес.

**6.** Классический способ — выкуп долей. Для этого может использоваться механизм «русской рулетки», когда участник направляет предложение о выкупе доли другой стороны и эта сторона либо продает свою долю, либо выкупает долю партнера на тех же условиях. «Техасская стрельба» — выкупает тот, кто предложил наибольшую плату. Антиподом является «голландский аукцион» — выигрывает тот, кто предложил меньшую цену, по которой готов продать свою долю.