**Мифы перехвата корпоративного управления**

Александр Евгеньевич Молотников, специалист в области корпоративного управления и контроля, сопровождения сделок слияний и поглощений.

В военной среде есть меткая поговорка — «Генералы всегда готовятся к прошедшей войне». Действительно, притчей во языцех стало резкое отторжение рядом советских военачальников создания танковых армий в канун Великой Отечественной войны. И их можно было понять — легендарные командармы имели опыт гражданском и Первой мировой войны, когда основной ударной силой являлась конница, а изредка применяемые танки были неуклюжими и мало приспособленными к реальным боевым действиям.

Точно так же ведут себя люди других, более мирных профессий, например бизнесмены. Возьмем доморощенных предпринимателей, заработавших первый трудовой миллион в непростые 90-е годы прошлого столетия. Главной задачей тогдашнего бизнесмена помимо накопления первоначального капитала было остаться в живых. В отсутствие внятной нормативной базы и культуры предпринимательских отношений споры решались исключительно физическими методами. Разумеется, выжившие в боях за собственность предприниматели надолго запомнили значение личной безопасности, стараясь уделять первоочередное внимание именно ей.

Однако времена изменились. Захватчики чужого бизнеса больше не используют крепких молодых людей в спортивных костюмах. Теперь для полного контроля над предприятием необходима дюжина юристов, способных в суде доказать, что сажа белее снега. К сожалению, эта простая истина очень медленно внедряется в сознание среднего российского предпринимателя. Что самое печальное — все чаще на основании собственного негативного опыта.

Проведем краткий обзор наиболее укоренившихся в деловом сознании заблуждений.

Миф 1. Если реестр акционеров компании ведет профессиональный участник рынка ценных бумаг — регистратор, можно не беспокоиться за сохранность акций

К сожалению, это далеко не так. Существующая система учета акций не гарантирует владельцу акций, что принадлежащие ему ценные бумаги не будут без его ведома списаны на лицевые счета неизвестных компаний. Кроме того, корпоративные «стервятники» для получения контроля над акциями могут использовать приобретенные судебные акты, подложные документы. Довольно часто происходит сговор агрессора с сотрудниками или руководством реестродержателя компании-цели.

Миф 2. Участники общества с ограниченной ответственностью надежно защищены от преступных посягательств на принадлежащие им доли

К сожалению, это заблуждение способно привести к самым печальным последствиям Действующий в настоящее время порядок государственной регистрации юридических лиц предоставил поистине безграничные возможности для мошенников. Пользуясь либеральностью нормативной базы, преступники с легкостью волшебников перехватывают управление в обществах с ограниченной ответственностью.

Миф 3. Выстраивать взаимоотношения с партнером по бизнесу следует после того, как вновь созданная компания начала приносить прибыль

Наиболее распространенная ошибка — многие считают, что создание компании является обыденной формальностью, которая даже не стоит их внимания. Эти предприниматели даже не утруждают себя тем, чтобы пригласить юристов для правовой экспертизы учредительных документов. Впоследствии это может привести к тому, что совладелец компании инициирует перехват управления в компании.

Более опытные предприниматели, планируя учреждение фирмы, учитывают возможность расставания с компаньоном в будущем. Вот почему для них так важно на стадии согласования учредительных документов перехватить инициативу по их составлению. Наиболее распространенным вариантом является предоставление партнеру устава и учредительного договора (если создается ООО). В этом случае противоположная сторона волей-неволей будет вынуждена играть по чужим правилам. Изучая проекты учредительных документов, вряд ли ей удастся обнаружить все расставленные в тексте «юридические капканы».

В подтверждение этого рассмотрим следующий пример. Долгое время в одном из уральских городов функционировала мебельная фабрика. Ассортимент фабрики даже после перехода нашей страны к эпохе развитого капитализма был неприхотлив и аскетичен, поэтому популярностью со стороны потребителей не пользовался. Фабрика находилась на грани банкротства, когда к ее владельцу-директору обратился некий чиновник одного из отечественных силовых ведомств. Он напомнил, что в советское время фабрика изготавливала мебель для вооруженных сил СССР. Отметив, что в представляемом им силовом ведомстве не так давно были выделены большие средства на приобретение мебели, чиновник обещал посодействовать заключению с фабрикой соответствующего договора поставки продукции. Однако он не хотел работать по стандартной «откатной» системе, а предложил директору продать ему часть акций (разумеется, не напрямую государственному служащему, а его доверенным лицам) и предоставить ему возможность получать 30 % прибыли. В свете того, что в дальнейшем, используя связи чиновника, у предприятия возникнет возможность замкнуть на себе значительную часть поставок мебели и для других силовых ведомств, директор согласился.

Дела пошли в гору, и полгода спустя, чтобы не погашать огромную кредиторскую задолженность, фабрика по совету нового компаньона создала дочернее предприятие, куда и были выведены все ликвидные активы. «Дочка» была создана в форме ООО, ее руководителем стал управленец, пользовавшийся у директора большим доверием. Впоследствии единоличными владельцами ООО стали чиновник (40 %) и директор фабрики (60 %). Вскоре из-за угрозы банкротства основного предприятия все наиболее ценные контракты были переведены на новую структуру.

Мирное сосуществование компаньонов закончилось в 2000 году, когда совершенно неожиданно руководитель ООО не только заключил со всеми контрагентами соглашения о расторжении договоров, но и продал сторонней организации принадлежащие обществу основные средства. Сначала директор не поверил, что его просто-напросто выкинули из бизнеса, затем он попытался оспорить совершенные сделки в судебном порядке, утверждая, что руководитель не имел права без согласия общего собрания участников заключать крупные сделки. Вот тут-то и выяснилось самое интересное — все совершенные сделки были абсолютно законны, что подтвердили самые высокие судебные инстанции.

Дело в том, что ФЗ «Об ООО» предусматривает возможность передать руководителю общества полномочия по заключению крупных сделок по собственной инициативе даже при отсутствии решения общего собрания участников. К удивлению директора, это положение содержалось в уставе, проект которого был предоставлен хитрым государственным служащим. Нет нужды объяснять, что именно он подкупил руководителя ООО и с его помощью получил абсолютный контроль над предприятием.

Как правило, подобные правовые мины замедленного действия закладываются не только для того, чтобы напрямую вывести компаньона из дела, но и просто для усиления позиции одного из партнеров. Например, если его компаньон перестанет выполнять взятые на себя обязательства, можно задействовать одну из имеющихся «юридических мин», что надолго отрезвит зарвавшегося бизнесмена.

Помимо манипуляций с учредительными документами, довольно часто предприниматели используют схемы по усложнению имущественной структуры предприятия. В этом случае один из партнеров получает возможность в любой момент без согласования с остальными соратниками получить контроль над наиболее ценными частями их совместного бизнеса.

Миф 4. Если предприниматель является участником общества с ограниченной ответственностью, компаньоны могут лишить его своей доли исключительно незаконными методами

Это совсем не так. Существует вполне законный механизм исключения участника из общества. Следует отметить, что данная норма применяется довольно редко, однако ее роль при осуществлении предпринимательской деятельности достаточно велика.

Согласно ФЗ «Об ООО», участники общества, доли которых в совокупности составляют не менее 10 % уставного капитала компании, вправе требовать в судебном порядке исключения из общества компаньона, который грубо нарушает свои обязанности либо своими действиями (бездействием) делает невозможной деятельность компании или существенно ее затрудняет.

Миф 5. Информация, предоставляемая потенциальным партнерам, не может быть использована против самой компании

Известно, что флагманы отечественном промышленности крайне редко заключают контракты с первой обратившейся к ней компанией. Как правило, если сумма договора превышает определенную планку (обычно это 1 млн. руб), то для получения права на заключение соответствующего контракта сторонней компании необходимо победить в соответствующем конкурсе (тендере).

В идеале данный подход выгоден не только организатору конкурса — благодаря конкуренции за меньшую цену можно получить лучшее качество, — но и участникам торгов, получающих возможность на равных бороться за право на заключение сделки.

Многие средние и небольшие компании стремятся стать партнером крупных корпораций, и дело здесь не только в больших суммах контрактов, но и в престиже таких взаимоотношений, повышении деловой репутации. Для победы в тендерах ряд компаний готовы на многое: существенно снизить цены на поставляемую продукцию, взять большой кредит для модернизации производства. Именно этим и пользуются не только корпорации, но и их отдельные сотрудники.

В качестве мотивов такого поведения крупных компаний может выступать стремление захватить мелкие фирмы — не секрет, что многие корпорации имеют разветвленную сеть дочерних предприятий, занимающихся не только основном деятельностью компании. Помимо этого, потенциальные партнеры могут раскрыть ценные сведения о различных нюансах своего бизнеса.

Сотрудники корпораций, использующие полученную информацию в корыстных целях, либо стараются продать ее третьим лицам, либо помогают с ее помощью развитию собственного бизнеса.

Известен случай, когда одна крупная сырьевая компания объявила тендер на поставку для нее офисной мебели. При этом в объем информации, подлежащей предоставлению для конкурсного отбора, входили сведения о собственниках компании (не номинальных, а реальных!), структуре кредиторской задолженности, наименованиях и адресах основных контрагентов.

Часть потенциальных претендентов отказались от участия в конкурсе, ознакомившись с этим перечнем. Интересная деталь — мотивом этого отказа было не опасение разгласить конфиденциальную информацию, а банальная неспособность предоставить эти сведения в установленный срок. Те же соискатели, которые продолжили участвовать в тендере, впоследствии пожалели о принятом решении. Дело в том, что три компании, участвовавшие в конкурсе, подверглись атаке со стороны дочерних структур корпорации. Дело в том, что руководство компании посчитало, что в целях снижения издержек разумнее приобрести пару-тройку профильных компаний, нежели регулярно приобретать офисную мебель на стороне. Поставленная цель была достигнута при помощи набора разнообразных средств, начиная с физического воздействия на собственников компании и заканчивая хитроумным манипулированием кредиторской задолженностью.

К сожалению, от коварных замыслов серьезных корпораций защититься довольно сложно. При этом следует учитывать, что практически любая информация, подаваемая о себе претендентом, может быть использована против него самого.

Миф 6. Акционер компании не может быть лишен своих акций на законных основаниях

К сожалению, и это утверждение не соответствует действительности. Довольно часто компаньоны или корпоративные «стервятники» начинают оспаривать сделки с акциями, на основании которых лицо стало акционером. При этом тщательно анализируется порядок совершения партнером сделок по приобретению акций компании, выявляются возможные ошибки с его стороны, что может стать причиной лишения принадлежащих ему ценных бумаг.

Компании-рейдеры — специфика ведения бизнеса

Компании, специализирующиеся на корпоративных захватах, представляют собой достаточно разношерстную публику — тут есть и «дочки» крупных бизнес-империй, и инвестиционные компании, и самостоятельные юридические организации. Многие консалтинговые компании включают в перечень оказываемых услуг враждебное поглощение. Весьма распространены на рынке небольшие группы специалистов в области корпоративного права, которые, получив заказ на поглощение той или иной компании, начинают лихорадочно подбирать команду, которая могла бы реализовать поставленную задачу. После завершения проекта команда, как правило, распускается.

Одной из самых главных особенностей бизнеса агрессоров является то, что эти лица не привыкли терять вложенные в проект деньги. В связи с этим зачастую ими предпринимаются практически титанические усилия во чтобы то ни стало получить хоть какую-то отдачу от, казалось бы, уже «мертвого» проекта. Кроме того, данный вид бизнеса не рассчитан на ведение долгих, затяжных боевых действий. Исключение составляют инициативы крупных олигархических группировок, имеющих в запасе серьезные финансовые средства и готовых к длительной осаде вожделенного предприятия. Иногда необходимость как можно скорее захватить компанию приводит к курьезным последствиям.

Рассмотрим следующую историю, произошедшую в августе 2004 года с некоей небольшой консультационной компанией. Услугами этой организации решил воспользоваться один влиятельный сибирский предприниматель. В отличие от многих заказчиков, он не просил подыскать ему объект для враждебного поглощения, так как уже определился с жертвой корпоративной агрессии. Юридическая компания должна была разработать и провести захват компании, а впоследствии преподнести ее заказчику. При этом главное условие клиента было выражено в неосторожно брошенной фразе: «Чтобы все было красиво и быстро». Заказчик платил хорошие деньги, поэтому директор компании, не задумываясь, решил взяться за это дело.

На первый взгляд, захватить предприятие было достаточно легко — контрольный пакет акций был разбит на несколько равных частей по 20 %, собственниками которых являлись три общества с ограниченной ответственностью и лично генеральный директор компании-цели. Первоначально планировалось перехватить управление в обществах с ограниченной ответственностью, Агрессоры собирались использовать тривиальную схему со сменой участников компаний, а также их единоличных исполнительных органов. Однако внезапно была получена оперативная информация о том, что начальник налоговой инспекции, в которой были зарегистрированы «ООО-шки», держит в своем личном сейфе все документы, касающиеся этих компаний. Любые попытки внести изменения в ЕГРЮЛ находятся под его личным контролем. Данное обстоятельство осложняло проведение операции, поэтому было решено завладеть акциями другим способом.

Злоумышленники задумали получить некие судебные акты, которые бы явились основанием списания акций с лицевых счетов акционеров. Консультанты уже начали вести предварительные переговоры с судьями, когда выяснилось, что на данные акции службой судебных приставов наложен арест в рамках арбитражного дела о взыскании с акционеров задолженности по кредиту. Странным образом поручителем при получении данных кредитов выступал генеральный директор компании-цели, поэтому арест был наложен и на его пакет.

Сначала консультанты переполошились, решив, что компания попала в сферу интересов других агрессоров, но вскоре им удалось установить, что действия судебных приставов является не чем иным, как одним из оборонительных рубежей владельцев компании.

Юридическая фирма продолжала искать слабые стороны в системе защиты компании, а заказчик тем временем начинал терять терпение. Он не понимал, почему нельзя просто взять и захватить предприятие. Вскоре его нервы, утомленные постоянным ожиданием захвата, не выдержали, и он расторг договор с осторожными консультантами. Инициатор враждебного поглощения обратился к другим специалистам, которые решили действовать по известному наполеоновскому принципу: «Главное — ввязаться в бой, а там посмотрим». Однако знакомство с искусством ведения военных действий не помогло новоявленным корпоративным «стервятникам». Попытка силового поглощения предприятия провалилась. Группа захвата была арестована вовремя приехавшими сотрудниками милиции, а ретивость иногороднего судебного пристава была охлаждена заместителем начальника региональной службы судебных приставов, поинтересовавшегося у своего коллеги, почему тот не уведомил его о необходимости совершения исполнительных действий на неподведомственной ему территории.

Таким образом, оборона компании-цели оказалась крепким орешком для сторонних агрессоров. При этом в который раз получила подтверждение русская поговорка «Поспешишь — людей насмешишь».

Некоторые инвестиционные компании, осознав, что предприятие является крепким орешком и молниеносно поглотить его не удастся, могут на время приостановить активные боевые действия, ожидая более подходящих условий для захвата предприятия. Это довольно частое явление для компаний, которые одновременно ведут несколько проектов. В таких ситуациях агрессоры предпочтут закончить недружественное поглощение на одном объекте, после чего бросить все силы на искомый актив.

Еще одной особенностью компаний-поглотителей является нервозность внутри коллектива. Это вызвано и большим количеством денежных средств, которые необходимы агрессору для реализации своих планов, и частым нарушением уголовного законодательства.

Данные обстоятельства могут сослужить хорошую службу обороняющейся компании, которая сможет более успешно отразить атаку агрессора.