



GRATA
INTERNATIONAL

Local Knowledge
for Global Business

www.gratanet.com

Конфликты между участниками СП с точки зрения корпоративного права РК

Известно, что в Казахстане бизнес зачастую работает посредством совместных предприятий (СП), которые, как правило, создаются двумя или более компаниями на базе товарищества с ограниченной ответственностью. Создание СП стало наиболее популярно последние 10-12 лет, вследствие внедрения, на политическом уровне, негласных рекомендаций относительно увеличения местного содержания в бизнесе нефтяного региона Казахстана. Иностранные компании повально приступили к созданию СП с местными предприятиями своего сектора для увеличения казахстанского содержания на уровне состава учредителей.

Сроки для создания таких СП, порой, предписаны не самими партнерами будущих СП, а «дэдлайнами» предстоящих проектов, что, конечно, не могло не привести к ускоренным регистрациям ТОО, подписанию учредительных договоров и уставов «не глядя» или и вовсе без таковых, не давая партнерам возможности обдумать, как фактически СП будет работать впоследствии.

Законом при этом, не требуется предоставления ни устава, ни учредительного договора для целей регистрации вновь создаваемого ТОО. С одной стороны, похвально, что законодательство дает свободу предпринимателям договариваться самостоятельно о своих правах и обязательствах и таким образом ускоряет процедуру создания компаний, с другой стороны это создает предпосылку для потенциальных трудноразрешаемых конфликтов между владельцами бизнеса.

ТОО, созданное с долевым участием в уставном капитале, к примеру, 51/49 или 50/50, с «типовыми» учредительными документами предполагает полное взаимопонимание и согласие между партнерами. Практика показывает, что такое бывает исключительно редко. Зачастую, из-за недостаточного доверия друг между другом или, например, в качестве «рычага давления», партнеры компании блокируют принятие решений на Общем Собрании Участников (ОСУ), образуя «тупиковую ситуацию», решить которую, в определенных случаях, не в силах даже суд.

Дело в том, что законом четко регулируется механизм принятия решений в ТОО, но при этом, предприниматели вправе внедрить свои правила, закрепив их в учредительных документах. То есть, если Вы с партнером не предусмотрели подходящую для Ваших отношений систему распределения голосов при принятии решений, относящихся к компетенции ОСУ или, к примеру, не предусмотрели более удобные сроки и процедуру созыва и проведения ОСУ, Ваше СП, по умолчанию регулируется соответствующим законом.

Так, ст. 46 Закона о ТОО предписывает органу ТОО не позднее чем за тридцать дней до дня открытия собрания письменно известить о его проведении каждого участника товарищества по адресу, указанному в реестре участников, который ведется исполнительным органом товарищества, что может оказаться не очень удобно для текущих реалий современного мира, когда решения необходимо принимать в сжатые сроки. Относительно порядка принятия решений ОСУ, законом предусмотрено, что решения принимаются либо квалифицированным, либо простым большинством, в зависимости от вопроса. При этом, если у СП распределение долей 50/50, такой механизм работать не будет, поскольку для принятия любого решения, даже такого незначительного, как смена юридического адреса (поскольку требует внесения изменений в устав ТОО), необходимо, чтобы решение было принято единогласно.

К исключительной компетенции ОСУ относится достаточное количество текущих вопросов, таких как назначение членов органов ТОО, изменение устава (адрес), утверждение внутренних правил, процедуры их принятия и других

документов, регулирующих внутреннюю деятельность. Получается, что при ограниченных или типовых учредительных документах, ведение операционной деятельности в СП может осложниться, в случае, если владельцы доли в уставном капитале ТОО не могут прийти к единому решению.

Какая в результате данность, рынок заполнен компаниями, для которых принятие операционных решений порой становится более чем затруднительным ввиду недоработанных учредительных документов и недостаточной согласованности (взаимопонимания) между партнерами. Конфликты естественны в любых сферах жизни, а в части среднего и крупного бизнеса, наиболее неизбежны. Именно в этой связи, партнерам СП необходимо предусматривать в своих компаниях четкий механизм принятия решений и предпочтительно до того, как компания начала зарабатывать.

Специализации

[КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО, СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ](#)

Регионы

[КАЗАХСТАН](#)

Ключевые контакты



Заира Сарсенова

Партнер

-  Актобе, Казахстан
-  Атырау, Казахстан
-  +7 701 768 0785
-  +7 7122 501 712
-  zsarsenova@gratanet.com