

VII Российский M&A Конгресс

Deadlock Case Study: опыт разрешения тупиковой ситуации в СП

Илья Озоженко

**Заместитель Директора по правовым
вопросам «Сименс» в России
и Центральной Азии
по корпоративной практике/M&A**

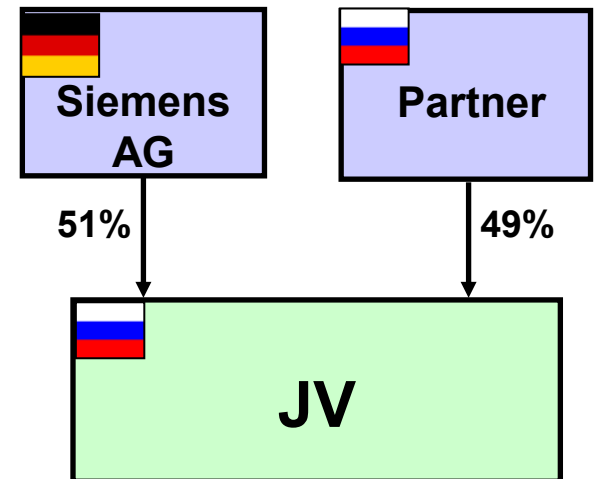
30 ноября 2016 г., Москва



Заключение «брака»

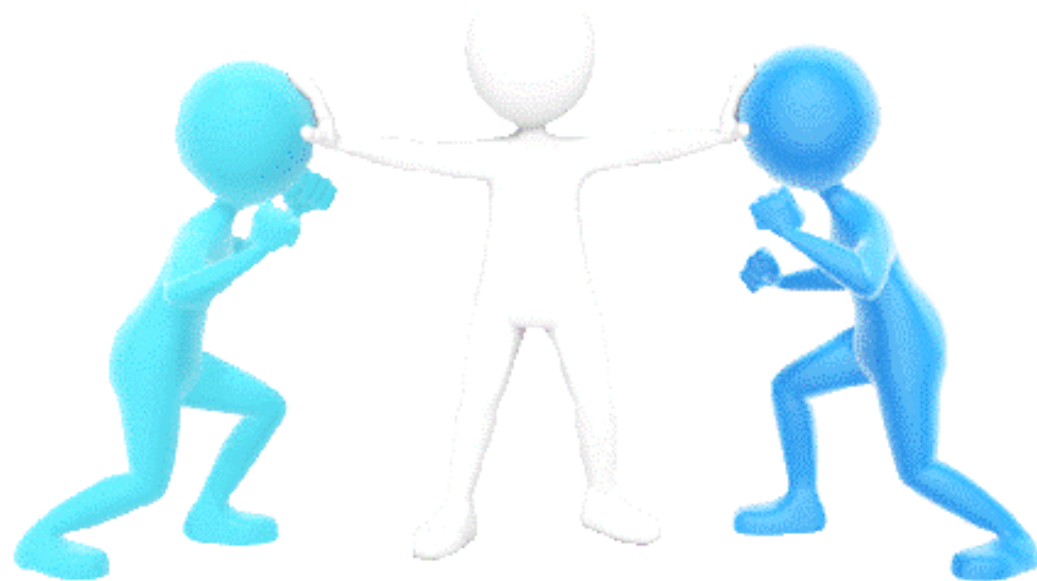
► Российское СП

- ✓ Учреждено несколько лет назад
- ✓ Предприятие Siemens (51/49)
- ✓ Далекий регион
- ✓ Вклад партнера: здание, заказы
- ✓ Вклад Siemens: технология, финансирование



► Тупиковая ситуация

- ✓ Партнер не передал здание в СП
- ✓ Siemens не произвел дополнительный денежный вклад
- ✓ Производство не развернуто на полную мощность
- ✓ Мало заказов
- ✓ Отрицательные чистые активы
- ✓ Переговоры безуспешны



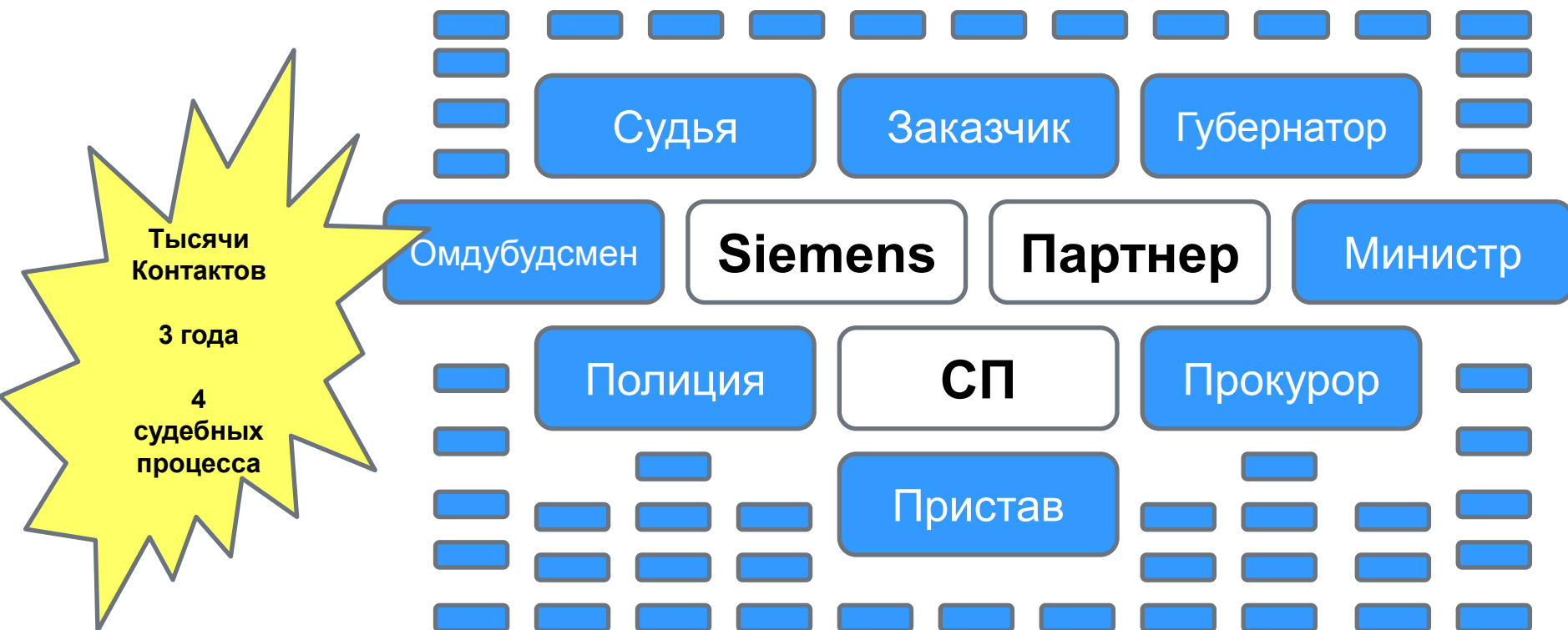
«Развод» на бумаге

► Механизм разрешения тупиковой ситуации по соглашению о создании СП:

1. Эскалация Топ Менеджменту
2. Расторжение соглашения, put/call options
3. Ликвидация



... и в реальной жизни



- ▶ Консультации и переговоры с различными стейкхолдерами
- ▶ Арест оборудования СП в здании партнера
- ▶ Иск об исключении партнера из СП
- ▶ Односторонний выход партнера из СП без компенсации доли
- ▶ Мировое соглашение

▶ Что помогло

- Анализ стейкхолдеров
- Привлечение внимания властей, омдубусмана, конечного заказчика

▶ Над чем подумать

- Адаптация условий старого корпоративного договора к новым экономическим условиям
- Иностранная юрисдикция/арбитраж не всегда полезны (проблема с исполнением в России)
- Сильное влияние партнера
- Топ Менеджмент - не всегда окончательная инстанция (бенефициары)