

СПЕЦИАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ ДОСУДЕБНОГО РАЗРЕШЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КОНФЛИКТОВ НА СТАДИИ «DEADLOCK»: МЕХАНИЗМЫ «RUSSIAN ROULETTE», «TEXAS SHOOT-OUT» И «DUTCH AUCTION»

Тихонов Роман Игоревич
МГИМО МИД России, Москва
r.tikhonov00@gmail.com

SPECIAL METHODS OF PRE-TRIAL RESOLUTION OF CORPORATE CONFLICTS AT THE DEADLOCK STAGE: «RUSSIAN ROULETTE», «TEXAS SHOOT-OUT» AND «DUTCH AUCTION» MECHANISMS

R. Tikhonov

Summary. The article is devoted to the theoretical study and comparative legal analysis of special mechanisms for pre-trial resolution of corporate conflicts at the stage of a deadlock. Three mechanisms for overcoming a corporate deadlock are considered: clauses of the «Russian roulette», «Texas shootout» and «Dutch auction» types. Their legal nature, implementation procedure, advantages and disadvantages, as well as experience of application are analyzed. The work uses the formal legal method and the comparative legal method, which allow us to identify the features of regulation of these mechanisms in various jurisdictions. Based on the results of the study, conclusions are made about the admissibility and effectiveness of introducing such clauses into corporate agreements.

Keywords: deadlock, corporate conflict, deadlock, pre-trial dispute resolution, buy-sell clauses, shareholders' agreement, «Russian roulette», «Texas shootout», «Dutch auction».

Аннотация. Статья посвящена теоретическому исследованию и сравнительно-правовому анализу специальных механизмов досудебного разрешения корпоративных конфликтов на стадии тупиковой ситуации. Рассматриваются три механизма преодоления корпоративного тупика: оговорки типа «Русская рулетка», «Техасская перестрелка» и «Голландский аукцион». Проанализированы их юридическая природа, порядок реализации, преимущества и недостатки, а также опыт применения. В работе использованы формально-юридический метод и сравнительно-правовой метод, позволяющие выявить особенности регулирования указанных механизмов в различных юрисдикциях. По результатам исследования сделаны выводы о допустимости и эффективности внедрения таких оговорок в корпоративные соглашения.

Ключевые слова: тупиковая ситуация, корпоративный конфликт, deadlock, досудебное разрешение споров, buy-sell оговорки, соглашение акционеров, «русская рулетка», «техасская перестрелка», «голландский аукцион».

Одной из актуальных проблем корпоративного управления являются конфликтные ситуации, при которых органы компании или ее участники не могут принять необходимое решение из-за разногласий и блокируют действия друг друга. Такой «deadlock» (дедлок) — или тупиковая ситуация — особенно часто возникает в компаниях с паритетным составом участников (например, 50/50 совместное предприятие), когда ни одна из сторон не обладает решающим перевесом голосов. В результате важные вопросы деятельности общества остаются нерешенными, что фактически парализует управление компанией и грозит застоем или ущербом для бизнеса.

В отсутствие заранее предусмотренных процедур разрешения тупика заинтересованная сторона вынуждена прибегать к судебной защите (например, требовать роспуска или ликвидации компании). Однако судебный путь сопряжен с длительностью, затратностью и непред-

сказуемостью исхода. Поэтому в корпоративные договоры (соглашения участников) включают специальные оговорки о порядке разрешения тупиковых ситуаций во внесудебном порядке [14]. Так называемые deadlock-оговорки позволяют партнерам заранее договориться о механизме, который сработает как «аварийный выход» при блокирующем конфликте, избавляя от необходимости разрушать бизнес или обращаться в суд.

Цель исследования — провести анализ трех наиболее известных договорных механизмов buy-sell типа, используемых для разрешения корпоративного тупика: «Русская рулетка», «Техасская перестрелка» и «Голландский аукцион». Рассматриваемые механизмы представляют собой разновидности shotgun clauses — оговорок о принудительном выкупе доли одного участника другим по заранее определенной процедуре, запускаемой при возникновении тупика.

В работе последовательно рассмотрены правовая сущность каждого механизма, порядок и условия его реализации, сравнительные преимущества и риски, а также опыт их применения в зарубежной и российской практике. Методологическую основу исследования составляют формально-юридический метод (анализ норм законодательства, доктрины и судебной практики) и метод сравнительного правоведения (сопоставление подходов различных юрисдикций к рассматриваемым механизмам).

Научная новизна обзора заключается в обобщении современных доктринальных позиций и практических подходов к deadlock-оговоркам, а также в разработке предложений по совершенствованию регулирования таких условий в российском корпоративном праве. Работа выполнена в строгом научном стиле; все выводы и рекомендации основываются на анализе авторитетных источников и практики.

В корпоративно-правовом смысле тупиковая ситуация означает конфликт интересов или волеизъявлений, при котором ни одна из сторон (групп акционеров или органов управления) не может принять решение, обязательное для компании, из-за отсутствия превосходства в голосах [5]. Как правило, термин deadlock применяют к ситуациям паритета: классический пример — общество с двумя участниками, каждый из которых владеет 50 % долей (акций), либо блокирующими пакетами, и между ними возникли непримиримые разногласия. Возможны также «вертикальные» дедлоки — например, между общим собранием акционеров и советом директоров, когда органы блокируют решения друг друга из-за противоречий (хотя формально подчинены разным компетенциям) [10]. Ключевым признаком дедлока является именно долговременная неспособность компании принимать необходимые решения, что ставит под угрозу нормальную деятельность корпорации.

Дедлоки обычно возникают вследствие недоработок в корпоративном договоре или уставе, где не предусмотрены механизмы разрешения конфликта на случай, если мнения равноправных владельцев расходятся. Часто партнеры при создании бизнеса чрезмерно оптимистичны и избегают обсуждения процедур расставания, опасаясь подорвать доверие в начале сотрудничества. Однако в отсутствие превентивных мер даже небольшой конфликт может эскалировать в тупик, особенно если ставки высоки (стратегические решения, выбор директора, одобрение крупной сделки и т.п.). Последствия корпоративного дедлока крайне негативны: деятельность общества блокируется, страдает управление и финансовые показатели, растут риски для кредиторов и контрагентов. Более того, продолжающийся конфликт между совладельцами подрывает ценность бизнеса и может привести к его распаду (например, через раздел активов или принудительную ликвидацию).

В мировой практике существует несколько подходов к преодолению кризисных ситуаций. Во-первых, структурный способ — это введение в механизм управления «решающего голоса» третьей стороны. Например, в акционерном соглашении можно предусмотреть назначение независимого директора (арбитра) с правом решающего голоса при равенстве, либо ротацию функции председателя заседания, которому в тупиковой ситуации предоставляется дополнительный голос. Такой способ быстр, однако он нарушает баланс сил и может быть не приемлем для равноправных партнеров.

Во-вторых, можно прибегнуть к медиации или временной паузе (cooling-off period), когда стороны договариваются о периоде переговоров при участии нейтрального посредника, пытаются добровольно урегулировать спор [4]. Если соглашение не достигнуто, иногда привлекают третье лицо — авторитетного бизнесмена или эксперта — которое предлагает компромиссное решение.

В-третьих, при провале переговоров остаются «разводящие» механизмы (divorce mechanisms), предполагающие выход одного или обоих партнеров из общества. К ним относятся: добровольное разделение бизнеса (например, выделение двух компаний для каждой группы участников); выход участника с отчуждением доли по заранее согласованной цене; принудительное исключение участника; или ликвидация компании с распределением имущества. Каждый из этих шагов сопровождается сложностями — оценочными и судебными процедурами, необходимостью доказать основания и т.д. Например, в России исключение участника возможно только в судебном порядке и при доказанных злоупотреблениях с его стороны, а ликвидация компании как способ разрешения конфликта допускается лишь как крайняя мера [10]. Поэтому наибольший практический интерес представляют договорные buy-sell механизмы, которые позволяют сторонам самостоятельно и оперативно «развести» бизнес без разрушения ценности компании и с минимальным вмешательством суда.

В современном корпоративном планировании применяются заранее обусловленные процедуры выкупа долей при наступлении тупика. Англо-американская юридическая практика разработала несколько разновидностей таких shoot-out положений, и они были восприняты законодательством и доктриной ряда стран континентальной Европы. С 2014 года российское право прямо допускает заключение корпоративных соглашений между участниками, поэтому появилась возможность включать в них любые условия, не противоречащие императивным нормам (ст. 67.2 ГК РФ [1]). Предмет корпоративного договора по российскому ГК — осуществление участниками своих корпоративных прав определенным образом; это может включать обязанности голосовать за ликвидацию или отчуждать долю

при наступлении оговоренных обстоятельств и др. Хотя объем допустимых условий в российских соглашениях несколько уже, чем в англо-американских (некоторые положения организационного характера недействительны), условия о принудительном выкупе доли при deadlock формально могут быть включены. В частности, стороны вправе прописать опцион или механизм обязательного предложения о продаже/покупке доли в случае тупика. В литературе отмечается, что заключению таких условий не препятствуют положения российского законодательства [13]. Хотя прямых правовых барьеров для судебного признания shoot-out оговорок нет, хотя на практике сохраняется риск непредсказуемого судебного усмотрения [13]. Действительно, ранее российские суды скептически относились к соглашениям акционеров (известны дела ОАО «Мегафон» и др., где некоторые положения признаны недействительными), однако после реформы ГК и разъяснений Верховного Суда РФ ситуация смягчается [6]. Тем не менее, чтобы избежать правовой неопределенности, многие совместные предприятия с участием российских бенефициаров по-прежнему предпочитают подчинять акционерные соглашения иностранному праву, где deadlock-оговорки гарантированно исполнимы.

Механизм Russian roulette представляет собой push-pull процедуру, запускаемую одним из партнеров. Участник, инициирующий «русскую рулетку», направляет другому участнику оферту о продаже либо покупке 50 % корпоративных прав (доли/акций) по определенной цене [7]. Иначе говоря, инициатор оговаривает цену, по которой готов либо купить долю оппонента, либо продать ему свою долю — выбор остаётся за получателем оферты. Второй участник, получив такое уведомление, должен в установленный срок принять одно из двух решений: либо продать свою долю по названной цене инициатору, либо выкупить долю инициатора по той же цене. Какой бы вариант ни был выбран, в результате один из партнеров становится единоличным владельцем бизнеса, а другой выходит, получив денежную компенсацию по заранее обозначенной цене.

Русская рулетка считается радикальным, но эффективным способом снять затяжной конфликт. Главный принцип здесь — симметричный риск и «честная цена». Партнер, который инициирует процедуру, не знает заранее, станет ли он покупателем или продавцом; соответственно, он вынужден назначить такую цену за 50 % компании, которая была бы справедлива для любой из ролей. Если цена слишком занижена — есть риск, что оппонент предпочтет выкупить долю инициатора по этой низкой цене, оставив его без бизнеса. Если же цена явно завышена — велика вероятность, что оппонент согласится продать свою долю, и тогда инициатор будет обязан переплатить за контрольный пакет выше его объективной стоимости [13]. Таким образом, сам ме-

ханизм создает сдержки и противовесы, побуждая назначить максимально обоснованную, рыночную цену.

При этом эффективность русской рулетки напрямую зависит от относительной добросовестности сторон. В реальности одна сторона часто имеет преимущество — например, внутреннюю информацию о скрытых проблемах или, напротив, о перспективных активах компании. При информационной асимметрии менее осведомленный участник не сможет адекватно оценить справедливую цену, а более информированный инициатор может намеренно занижить цену предложения, зная, что оппонент скорее продаст долю по дешевой цене. В судебной практике известных юрисдикций подчеркивается, что риск злоупотребления shoot-out механизмами существует всегда, особенно при экономически неравных партнерах. Например, Высший земельный суд Нюрнберга (Германия) в 2013 г. отметил, что, если заведомо известно, что один из участников не способен профинансировать выкуп, включение такой оговорки может быть поставлено под вопрос на предмет злоупотребления правом [11]. Тем не менее, суд счел допустимым сам принцип русской рулетки, поскольку цель ее введения — устранение кризисной ситуации, угрожающей существованию компании. Важно понимать, что механизмы типа русской рулетки рассчитаны на добросовестное поведение. Если участник умышленно спровоцировал тупик, чтобы вытеснить партнера, или утаил существенные сведения, то правовые системы обычно либо признают такое поведение недобросовестным (что может повлечь недействительность реализации оговорки), либо предусматривают специальные меры защиты. Так, в одном из решений суд обязал инициатора процедуры раскрыть другой стороне имеющуюся у него внутреннюю информацию о делах общества и стоимости доли перед тем, как делать ценовое предложение [8].

Texas Shoot-Out — это еще один способ «развести» интересы партнеров при тупике, который часто рассматривается как разновидность или развитие «русской рулетки». В классическом варианте техасской перестрелки оба участника одновременно делают секретное ценовое предложение на выкуп доли друг друга [9]. Практически это реализуется через независимого посредника (администратора процедуры), то есть каждый акционер запечатывает в конверте сумму, которую готов заплатить за 50 % компании, и передает посреднику. В условленный момент конверты вскрываются, после чего сравниваются предложенные ставки. Победителем считается сторона, указавшая более высокую цену; она получает право приобрести долю оппонента по своей цене (или по цене оппонента), а оппонент обязан продать свою долю победителю. В результате компания переходит под полный контроль участника, который был готов заплатить больше за бизнес.

Существует несколько модификаций shoot-out аукциона. Описанная выше — наиболее распространенная и прозрачная: обе стороны делают однократные закрытые предложения, исключая возможность тактических маневров после вскрытия ставок. Особенностью ее, отличающей от «русской рулетки», является отсутствие выбора у пассивной стороны, так как исход определяется автоматически на основе сравнения цен, тогда как при русской рулетке получатель оферты имеет опцию выбора купить или продать. По сути, перестрелка выявляет участника, который ценит бизнес выше (или располагает большими средствами для его покупки) — именно он и остается владельцем.

Преимуществом «техасской перестрелки» считается быстрота и окончательность: одна краткая процедура — и конфликт исчерпан. Отпадает необходимость в оценщиках, переговорах о справедливой цене — ее «устанавливает» конкурентный механизм, исходя из субъективных ставок сторон. Предполагается, что в результате компания достанется тому партнеру, который увереннее в перспективах бизнеса или более заинтересован в его продолжении (раз он готов заплатить больше). С точки зрения экономической эффективности это позитивно, поскольку фирма сосредотачивается в руках более мотивированного собственника. Однако минус в том, что такая схема может обойтись дорого победителю и одновременно слишком дешево проигравшему. То есть справедливость исхода не гарантируется — она зависит от рациональности и возможностей сторон. Как и в случае русской рулетки, не исключены манипуляции, например, один из партнеров может умышленно спровоцировать тупик, зная, что даст цену выше, чем у конкурента, и завладеет всей компанией. Идентифицировать злоупотребление в подобной ситуации крайне трудно, так как формально каждый действовал в рамках договора, предложив цену по своему усмотрению. Поэтому ключевой способ противодействия — осторожность на этапе заключения соглашения: партнеры должны хорошо представлять финансовые возможности друг друга и не соглашаться на shoot-out оговорку, если заведомо один из них неспособен играть в таких «торгах» на равных. Таким образом, техасская перестрелка — эффективный, но очень рискованный инструмент, требующий взвешенной оценки рисков сторонами перед его применением.

Под названием Dutch auction («голландский аукцион», иногда — «мексиканская дуэль») в контексте deadlock обычно понимают вариацию закрытого аукциона, в которой стороны предварительно заявляют не максимальную цену покупки, а минимальную цену, за которую согласны продать свою долю [9]. Процедура схожа с описанной выше — оба партнера одновременно передают посреднику запечатанные предложения, содержащие пороговые суммы. После раскрытия кон-

вертов сравниваются минимальные приемлемые цены продажи. Партнер, указавший более высокую сумму, тем самым продемонстрировал, что ценит свою долю дороже (т.е. менее склонен расставаться с бизнесом за малую цену). Именно он получает право выкупить долю второго участника. При этом расчет осуществляется по цене, указанной в предложении другого участника. Иными словами, «победитель» аукциона платит за долю «проигравшего» ту сумму, которую проигравший сам запросил. В результате инициатор с более высокой оценкой сохраняет бизнес, а его оппонент уходит, получив за свою долю сумму не ниже той, на которую он согласился.

Голландский (в данном понимании — обратный) аукцион во многом действует на тех же принципах, что и техасский: одна сторона остается, одна уходит, никакого выбора после раскрытия заявок нет. Отличие — в правилах определения цены. Здесь инициаторы как бы меняются ролями, то есть каждый выступает продавцом, называя устраивающую его цену продажи. Данный механизм интересен тем, что обе стороны заранее декларируют свою удовлетворенность определенной суммой от сделки. Проигравший партнер фактически получает за свою долю ровно ту цену, которую сам же назвал приемлемой (минимальной). Поэтому трудно говорить, что его интересы ущемлены — он изначально согласился продать не дешевле X и получил X. Победитель же, напротив, платит меньше, чем был готов заплатить (ведь его минимальная цена продажи выше, чем у соперника). Таким образом, сторона, которая сильнее ценит компанию и менее желала бы продавать, получает ее целиком по цене, рассчитанной по представлению второго участника о справедливой компенсации. С определенной точки зрения это компромиссный исход. Однако успех механизма зависит от рационального поведения сторон. Если один из партнеров недооценил бизнес (либо занизил свою минимальную цену в надежде, что и оппонент укажет низкую), то он рискует проиграть и продать долю дешевле объективной стоимости. Фактически получается, что Dutch auction создает стимул партнерам завышать заявляемый минимум, чтобы не оказаться продающей стороной за бесценок.

«Мексиканская дуэль» или «голландская аукцион» встречается в соглашениях реже, чем предыдущие механизмы, но используется как более «коварный» вариант аукциона. Она чаще оказывается выгоднее для более сильного партнера. Зная о стесненном положении оппонента, такой участник предполагает, что тот поставит низкую минимальную цену продажи. Сам же он может поставить достаточно высокую (чтобы выиграть право покупки), после чего выкупит долю второго по его же низкой цене [11]. Для слабого партнера это обернется уходом с компенсацией ниже справедливой, хотя формально он сам ее предложил. Поэтому рассматриваемый механизм не устраняет риска недобросовестности

и неравенства; напротив, он наиболее уязвим к информационному дисбалансу, ведь каждая сторона не знает реальной оценки бизнеса другой стороной.

Механизмы принудительного корпоративного выкупа при тупике зародились в рамках англо-американского общего права. В США и Великобритании buy-sell оговорки давно стали стандартным элементом соглашений акционеров, особенно в совместных предприятиях 50/50. Их юридическая сила обычно не вызывает сомнений, поскольку действует принцип свободы договора, в рамках которого стороны вправе предусмотреть любые условия выхода из бизнеса. Американские суды, как правило, стоят на страже добросовестности: если процедура была реализована честно, без обмана и давления, ее результаты защищаются законом. Более того, судебная практика США порой сама использует подходы shotgun-механизмов для разрешения споров между участниками (например, назначая «публичный аукцион» или принуждая одну сторону выкупить другую) [12]. Однако непосредственно договорные Russian roulette или shoot-out оговорки оспариваются редко. Прецеденты свидетельствуют, что суды склонны поддерживать их действие, видя в самом механизме гарантию честной цены при равных возможностях сторон. Конечно, в случае явного злоупотребления (скажем, партнер умышленно создал тупик с единственной целью вытеснить второго) потерпевший вправе попытаться оспорить сделку как нарушающую фидуциарные обязанности. В целом, в США и Англии buy-sell положения рассматриваются как коммерчески целесообразные и законные инструменты, а вопрос об их справедливости решается самими сторонами на стадии переговоров.

В странах континентальной Европы путь к признанию deadlock оговорок был менее простым. Например, в Германии долгое время господствовала позиция, что договорное предоставление одному акционеру права выкупить другого без согласия последнего противоречит императивным нормам об исключении участника только по веским основаниям [11]. Однако позднее судебная практика скорректировала подход. В решении Высшего суда земли Бавария (OLG Nürnberg) от 20.12.2013 было прямо подтверждено, что клаузула «Русская рулетка» не противоречит закону, если она направлена именно на разрешение тупиковой ситуации, а не на беспочвенное вытеснение совладельца [11]. Суд отметил, что цель такой оговорки — предотвратить кризис компании при паритете, а не «наказать» участника без причины, поэтому она допустима при условии добросовестной реализации. Это прецедентное решение открыло дверь для использования shoot-out положений в немецкой корпоративной практике, хотя определенные требования (например, разумность условий, отсутствие явного дисбаланса возможностей сторон) остаются в силе. Кроме того, известен пример Австрии, где в 2009 г. Апелляци-

онный суд Вены утвердил включение deadlock-оговорки в устав GmbH (аналог ООО), позволявшей одному участнику установить выкупную цену доли без учета балансовой стоимости, с правом второго участника купить долю по той же цене, если посчитает ее заниженной [8]. Суд признал такую схему законной и даже полезной, указав, что она содержит встроенный механизм противовесов, препятствующий несправедливости. Таким образом, зарубежная практика в целом демонстрирует возрастающее одобрение buy-sell оговорок как цивилизованного способа преодоления тупика, при условии, что они не нарушают принцип добросовестности и не обходят императивные гарантии для участников.

В Российской Федерации правовая база для применения deadlock механизмов сформировалась недавно. До 2014 года соглашения акционеров не регулировались законом, и суды относились к ним настороженно. Несколько известных споров (включая уже упомянутое дело ОАО «МегаФон») привели к признанию отдельных условий корпоративных договоров недействительными на основании их несоответствия закону или уставу, что охладило интерес инвесторов к заключению подобных соглашений внутри российской юрисдикции — зачастую применяли обходной путь через иностранные холдинговые компании, на уровне которых заключался договор по английскому праву. Ситуация изменилась с принятием Федерального закона № 115-ФЗ (2009 г.) и особенно с реформой ГК РФ 2013–2015 гг., которые узаконили корпоративные соглашения и ввели в правовое поле инструменты, ранее известные лишь в иностранном праве (опционы и т.д.). В частности, ст. 67.2 ГК РФ прямо позволяет участникам непубличного общества заключить соглашение об осуществлении их прав, определив любые варианты голосования, отчуждения долей и т.п. при наступлении определенных условий. Указанная новелла и создает косвенную основу для deadlock-оговорок (как частного случая условий об отчуждении доли).

Нормы о досрочном выходе или исключении участника при корпоративном конфликте также присутствуют, так, Закон об ООО позволяет предусмотреть в уставе право участника требовать выкупа его доли обществом при невозможности достижения целей общества, фактически имея в виду тупиковые ситуации [2]; в АО аналогичной нормы нет, но ГК РФ упоминается корпоративный конфликт как возможное основание для ликвидации в суде. Верховный Суд РФ в Постановлении Пленума № 25 от 23.06.2015 разъяснил критерии, при которых корпоративный конфликт может вести к принудительной ликвидации: это случаи, когда допущены существенные злоупотребления всеми участниками и деятельность общества существенно затруднена [3]. Одновременно ВС РФ указал, что при тупике нельзя удовлетворять иск одного участника об исключении другого. Данными разъяснениями фактически поощря-

ется поиск внесудебных решений, чтобы не доводить до крайней меры в виде ликвидации.

На сегодняшний день российское законодательство не запрещает сторонам включать в корпоративный договор оговорки типа русской рулетки или перестрелки. Более того, введение норм об опционных соглашениях позволяет реализовать shoot-out через взаимные опционы, в рамках которых участники выдадут друг другу безотзывные оферты на продажу/покупку, которые активируются при наступлении условий тупика. Тем не менее, единообразной судебной практики по спорам вокруг buy-sell оговорок пока нет — прецедентов их принудительного осуществления через суд практически не публиковалось.

Таким образом, тупиковые ситуации в корпорациях представляют угрозу для устойчивости бизнеса, особенно в структурах с паритетным управлением. Предварительное договорное регулирование таких ситуаций — через механизмы принудительного выкупа

долей — показало свою эффективность в зарубежной практике.

Анализ трех классических shoot-out механизмов — «русской рулетки», «техасской перестрелки» и «голландского аукциона» — позволяет сделать следующие обобщения. Все они преследуют одну цель — разрядить конфликт путем выхода одного из партнеров, предоставив ему справедливую компенсацию за долю и оставив компанию под контролем другого партнера. Механизмы различаются по способу установления цены и степени контроля сторон над исходом. При этом во всех механизмах ключевым условием справедливости является добросовестность сторон и баланс сил. Если один партнер сознательно злоупотребляет процедурой, формируя тупик ради выгоды, результат может быть несправедливым. Именно поэтому в практике выработаны требования и рекомендации, призванные формализовать buy-sell оговорки так, чтобы минимизировать возможность недобросовестного или неаккуратного применения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (Дата обращения: 01.05.2025).
2. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 №14-ФЗ // СПС «Консультант Плюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ (дата обращения 01.05.2025).
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // СПС «Консультант Плюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181602/ (дата обращения 01.05.2025).
4. Абадиха М., Нигматуллин Р.В. Медиация как средство примирения в рамках положения об урегулировании споров между инвесторами и государством: общий обзор российских двусторонних инвестиционных договоров // Правовое государство: теория и практика. 2024. № 1 (75). С. 203–213.
5. Волков А.Ю., Яркин А.А., Субанова А.Б. Корпоративный договор как способ разрешения «deadlock» // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. № 6. С. 100–102.
6. Куделин А. Акционерное соглашение по российскому праву // Корпоративный юрист. 2009. № 10. С. 23–29.
7. Кухаренко А.С. Роль опционных соглашений при разрешении «тупиковых ситуаций» в рамках соглашений участников обществ в российском и зарубежном праве // Юридическая наука. 2022. № 5. С. 60–62.
8. Никишова М. Deadlock: как выйти из корпоративного тупика. Российская и зарубежная практика // Corpshark.ru. URL: <https://corpshark.ru/p/deadlock-kak-vyjti-iz-korporativnogo-tupika/> (дата обращения: 15.05.2025).
9. Осокин А.В., Шульгина В.А. Правовые механизмы предотвращения и разрешения корпоративных споров // Вопросы российской юстиции. 2022. № 21. С. 222–237.
10. Deadlock: пленум ВС пояснил, когда корпоративный конфликт ведет к ликвидации фирмы // Право.ru. URL: <https://pravo.ru/review/view/119384/> (дата обращения: 15.05.2025).
11. Harbecke N., Gresbrand K. Russian Roulette and Texas Shoot-Out Clauses as elements of JV or Shareholder Agreements // Deloitte Tax News. URL: <https://www.deloitte-tax-news.de/german-tax-legal-news/russian-roulette-and-texas-shoot-out-clauses-as-elements-of-jv-or-shareholder-agreements> (дата обращения: 15.05.2025).
12. Landeo C.M., Spier K.E. Shotguns and Deadlocks // Yale Journal on Regulation. (Forthcoming). — URL: <https://ssrn.com/abstract=2258966> (дата обращения: 15.05.2025).
13. Obgoltz V. Contractual deadlock resolution mechanisms in joint venture companies in Russia: Master's thesis. International Business Law (LLM) / Supervisor: Jing Li. — Tilburg: Tilburg University, 2019. — URL: <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=149359> (дата обращения: 15.05.2025).
14. Unlocking corporate deadlock // Dentons. URL: <https://www.dentons.com/en/insights/alerts/2019/april/11/unlocking-corporate-deadlocks> (дата обращения: 15.05.2025).

© Тихонов Роман Игоревич (r.tikhonov00@gmail.com)

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»