

МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ НАУКИ/INTERNATIONAL LEGAL SCIENCES

DOI: <https://doi.org/10.60797/IRJ.2025.154.65>

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ТРАНСГРАНИЧНОГО КОРПОРАТИВНОГО ДОГОВОРА С ИНОСТРАННЫМ ЭЛЕМЕНТОМ

Научная статья

Киргизова В.С.^{1,*}

¹ ORCID : 0009-0008-0941-2702;

¹ ООО «РУМС ЭНД РЕНТ ГРУПП», Москва, Российская Федерация

* Корреспондирующий автор (v.s.kirgizova917[at]yandex.ru)

Аннотация

Национальное законодательство разных стран по-разному определяет круг субъектов, что влияет на квалификацию договора и его юридическую силу. Отсутствие единообразного подхода подчеркивает необходимость совершенствования правового регулирования, направленного на устранение противоречий и создание более стабильной правовой среды для трансграничных корпоративных отношений.

Отмечаются значительные сложности и при исполнении трансграничных корпоративных договоров — в отличие от внутренних соглашений, они затрагивают правовые системы нескольких государств, необходим верный выбор применимого права, определение юрисдикции для разрешения споров, порядок реализации договоренностей.

Судебная практика и научные исследования указывают на то, что наиболее точным критерием для квалификации корпоративного договора в качестве трансграничного выступает состав его участников. Если стороны представляют разные государства или если договор регулирует деятельность компании, действующей в нескольких юрисдикциях, возникает необходимость применения норм международного частного права. Однако формальная привязка договора исключительно к субъектному составу требует дополнительного осмысления, поскольку в современных условиях транснационального бизнеса правовые связи могут определяться не только местом регистрации компании, но и характером ее деятельности, территорией исполнения обязательств и финансовыми потоками, циркулирующими между странами. Универсальный подход к квалификации трансграничных корпоративных договоров до сих пор не выработан. Выработка единых подходов позволит обеспечить большую предсказуемость судебных решений и повысить эффективность правоприменения в сфере трансграничного корпоративного регулирования.

Ключевые слова: трансграничный корпоративный договор, иностранный элемент, юридическое лицо, слияние, поглощение.

SPECIFICS OF REALISATION OF A CROSS-BORDER CORPORATE AGREEMENT WITH A FOREIGN ELEMENT

Research article

Kirgizova V.S.^{1,*}

¹ ORCID : 0009-0008-0941-2702;

¹ Rooms&Rent Group LLC, Moscow, Russian Federation

* Corresponding author (v.s.kirgizova917[at]yandex.ru)

Abstract

The national legislation of different countries defines the range of subjects differently, which affects the qualification of the contract and its legal validity. The lack of a unified approach emphasises the necessity to improve legal regulation aimed at eliminating contradictions and creating a more stable legal environment for cross-border corporate relations.

There are also significant difficulties in the execution of cross-border corporate agreements — unlike domestic agreements, they affect the legal systems of several states, it is necessary to correctly select the applicable law, determine the jurisdiction for dispute resolution, and the procedure for implementing the agreements.

Judicial practice and academic research show that the most accurate criterion for qualifying a corporate agreement as a cross-border one is the composition of its parties. If the parties are from different states or if the contract regulates the activities of a company operating in several jurisdictions, it is necessary to apply the rules of private international law. However, the formal linking of a contract solely to the subject composition requires additional reflection, since in the modern transnational business environment, legal ties may be determined not only by the place of registration of the company, but also by the nature of its activities, the territory of fulfilment of obligations and financial flows circulating between countries. A universal approach to the qualification of cross-border corporate agreements has not yet been developed. The establishment of a unified approach will ensure greater predictability of court decisions and increase the effectiveness of law enforcement in the area of cross-border corporate regulation.

Keywords: cross-border corporate agreement, foreign element, legal entity, merger, takeover.

Введение

Юридическая природа трансграничных корпоративных договоров представляет собой явление, возникающее в связи с развитием международного предпринимательства.

Одним из механизмов, позволяющих сохранить устойчивость бизнеса, остаётся заключение сделок слияния и поглощения (M&A). Они предоставляют возможность консолидации капитала, повышения эффективности управления

активами и выхода на новые рынки. Глобализация и развитие технологий приводят к увеличению количества международных соглашений.

Особое внимание уделяется корпоративному договору — документу, определяющему модель управления компанией после объединения или поглощения. Его положения регулируют порядок принятия решений, распределение полномочий, защиту интересов участников. Если в сделке участвуют представители разных государств, то корпоративный договор приобретает международный характер.

Наличие иностранного элемента в корпоративном соглашении требует более детального рассмотрения применимых норм права. Определение юрисдикции, которой будет подчиняться договор, становится важным вопросом, от решения которого зависит стабильность и предсказуемость будущих правоприменительных решений. Международное частное право предлагает различные подходы, включая принцип автономии воли сторон, позволяющий участникам сделки самостоятельно выбрать правовой порядок. Однако он ограничивается императивными нормами национального законодательства.

Признание корпоративного договора трансграничным усложняет его правовое регулирование, но одновременно открывает возможности для использования гибких инструментов управления.

Методологическую основу исследования составил диалектический метод научного познания. Использование системного метода позволяет выявить взаимосвязи между правовыми нормами различных юрисдикций. Сравнительно-правовой анализ предоставляет возможность определить закономерности развития правоприменительной практики в разных странах. Формально-логическое осмысление юридических конструкций даёт основания для выработки универсальных подходов к регулированию корпоративных договоров в международном поле. Используются также методы толкования, анализа, синтеза и обобщения.

Основные результаты

Вопрос о признании договора трансграничным занимает значительное место в науке международного частного права, поскольку от него зависит определение применимого законодательства и компетенции судебных и арбитражных органов. Исследователи предлагают различные подходы к выявлению признаков, позволяющих квалифицировать правоотношение как осложненное иностранным элементом. Одним из распространенных критериев является состав сторон договора. Так, Г.В. Петрова полагает, что договор получает трансграничный характер, если хотя бы один из участников является иностранным лицом [8, С. 125]. Похожей точки зрения придерживается и Т.Д. Матвеева, считая, что различная государственная принадлежность сторон служит достаточным основанием для признания сделки трансграничной [7, С. 221].

Более широкий взгляд на проблему предлагает Л.П. Ануфриева. По ее мнению, любое обстоятельство, свидетельствующее о юридической связи договора с несколькими государствами, должно рассматриваться в качестве иностранного элемента [3, С. 113]. Такой подход позволяет учитывать не только субъектный состав, но и территориальную привязку объекта сделки, а также юридические факты, имеющие значение для возникновения, изменения или прекращения обязательств.

Научное сообщество выделяет три группы признаков, придающих договору трансграничный характер. Первая связана с правовым статусом участников сделки: если хотя бы одна из сторон обладает иностранной юрисдикцией, правоотношение приобретает международный характер.

Вторая группа основана на территориальном расположении объекта сделки. Если предмет договора находится в иностранном государстве, его связь с иностранным правовым порядком очевидна. Указанный признак особенно значим в праве, регулирующем имущественные отношения, в частности, при сделках с недвижимостью или в международной торговле.

Юридические факты, влияющие на возникновение, изменение или прекращение обязательств, составляют третью группу признаков. Договор может считаться трансграничным, если он заключен за пределами национальной территории, исполняется в иностранном государстве или опосредован правовыми событиями, имевшими место в иной юрисдикции. Такой критерий необходим для охвата случаев, когда связь с иностранным правовым порядком не очевидна, но имеет юридическое значение.

Зарубежная правовая доктрина не предлагает широкого разнообразия взглядов на классификацию таких элементов, однако преобладает мнение, сходное с позицией Л.П. Ануфриевой, согласно которой иностранным элементом следует считать любую связь правоотношения с несколькими национальными правовыми порядками [1, С. 345].

Особую сложность вызывает определение трансграничного характера корпоративного договора. Среди возможных критериев выделяется участие в договоре субъектов, связанных с разными юрисдикциями. Однако однозначный ответ на вопрос о том, какие именно лица могут становиться участниками таких соглашений, отсутствует. Компетенция государств в регулировании корпоративных правоотношений различается, что влияет на перечень субъектов, имеющих право заключать корпоративные договоры. Одни национальные правовые порядки допускают включение в такие соглашения не только акционеров или учредителей, но и само юридическое лицо, в отношении которого заключается договор. В иных случаях возможным участником может стать третье лицо, имеющее определенные правовые связи с компанией, но не входящее в число ее участников. Встречаются и модели, в которых договоры допускают включение лиц, которые лишь в будущем могут получить статус участников юридического лица, например потенциальных инвесторов или будущих акционеров.

Такая неопределенность состава участников трансграничных корпоративных договоров ведет к серьезным правоприменительным сложностям. Определение применимого права становится важнейшей задачей, от которой зависит правовая квалификация договора, объем прав и обязанностей его сторон, а также возможность признания соглашения действительным в разных государствах.

Отсутствие унифицированного подхода создает риск правовой неопределенности, в этой связи возникает потребность в разработке концепций, способных устранить пробелы в регулировании и предложить механизмы согласования норм различных правовых порядков.

Остается нерешенным в российском праве и вызывает научные споры вопрос о допустимости участия самого юридического лица в корпоративном договоре, заключаемом его участниками. Природа корпоративного договора предполагает соглашение между участниками общества, но при этом сам договор направлен на регулирование корпоративных отношений, в которых непосредственно участвует и само общество. Тем самым, с одной стороны, общество как субъект права затрагивается положениями корпоративного договора, с другой — оно не является его стороной.

В правовой науке выработано два принципиально разных подхода к решению этой проблемы. Первый исходит из расширенного понимания состава участников корпоративного договора. Приверженцы данной позиции полагают, что в число сторон договора могут входить не только учредители или участники общества, но и иные лица, включая само юридическое лицо [4, С. 56]. Такая трактовка объясняется тем, что корпоративные договоренности затрагивают не только интересы участников, но и влияют на деятельность общества, его управленческую и финансовую политику. Подобная интерпретация позволяет учитывать интересы более широкого круга субъектов, в том числе потенциальных инвесторов, кредиторов, залогодержателей и доверительных управляющих. Включение общества в число сторон договора, по мнению сторонников этого подхода, способствует более целостному регулированию корпоративных отношений и снижению рисков корпоративных конфликтов.

Противоположная точка зрения основывается на буквальном прочтении законодательства, согласно которому корпоративный договор — это соглашение исключительно между участниками общества [5, С. 10]. Сам субъект, к которому относится договор, не может быть его участником, поскольку это не предусмотрено действующими нормами права.

Подводя итог, можно отметить, что в российской правовой системе корпоративный договор традиционно рассматривается как соглашение, заключаемое между участниками общества, поскольку он регулирует их взаимные права и обязанности в отношении управления и распоряжения корпоративными правами. Однако наряду с непосредственными участниками общества в таком договоре могут фигурировать и иные лица, чьи интересы затрагиваются его положениями. К их числу относятся кредиторы общества, имеющие право на согласование определенных решений, а также кредиторы его участников, если договорные обязательства последних способны повлиять на финансовое положение юридического лица.

В зарубежной практике круг возможных участников корпоративного договора определяется иначе. В Великобритании подход к субъектному составу договора носит более широкий характер, корпоративное соглашение может охватывать не только участников общества, но и само юридическое лицо [2, С. 304]. На континентальной правовой традиции закреплена, напротив, более строгая позиция, исключающая возможность участия самого общества в корпоративных соглашениях. Швейцарское право прямо запрещает такую практику, в немецкой правовой доктрине отмечается, что, несмотря на отсутствие законодательного запрета, общество фактически не становится стороной подобных договоров.

При анализе трансграничных корпоративных договоров особое значение приобретает вопрос о том, в какой мере место их заключения влияет на квалификацию договора и применимое право [9, С. 58]. В ряде случаев оно может использоваться сторонами для придания ему трансграничного характера. Однако подобный подход не всегда оказывается эффективным с точки зрения правоприменительной практики. Формальный факт подписания договора за пределами национальной юрисдикции не всегда рассматривается как достаточное основание для признания его трансграничным. Напротив, суды и иные правоприменительные органы могут расценить подобные действия как попытку искусственного введения иностранного элемента в договорные отношения.

Соответственно, вывод о трансграничности корпоративного договора требует всесторонней оценки совокупности юридических факторов. Помимо места заключения договора учитываются состав участников, их национальная принадлежность, предмет соглашения и характер устанавливаемых обязательств. Только при наличии реальной связи с иностранным правовым порядком можно обоснованно утверждать, что корпоративный договор приобретает трансграничный характер [6, С. 78].

Следующий вид иностранного элемента — объект правоотношения, также вряд ли сам по себе может служить критерием для отнесения договора к трансграничному. В теории обязательственного права объектом признаётся то действие, которое стороны должны совершить либо, напротив, от которого обязаны воздержаться [10, С. 129]. Таким объектом могут выступать юридически значимые действия, совершаемые за пределами национальной юрисдикции. В частности, проведение общего собрания участников общества на территории другого государства может рассматриваться как проявление иностранного элемента, если страна проведения отличается от страны регистрации юридического лица, в отношении которого заключён корпоративный договор. Однако в практике правоприменения подобные ситуации встречаются не так часто. В большинстве случаев корпоративные процедуры осуществляются по месту регистрации общества или в месте нахождения его органов управления. Нередко эти две точки совпадают, что усложняет возможность признания объекта правоотношения самостоятельным критерием трансграничности договора.

Существенным является то, что само нахождение юридического лица или его органов управления в другой стране уже позволяет квалифицировать договор как трансграничный. В этом случае иностранный элемент выражается через субъектный состав, а установление объекта как дополнительного основания оказывается второстепенным.

Заключение

Обобщение рассмотренных точек зрения позволяет заключить, что единственным практически применимым критерием для определения трансграничности корпоративного договора является его субъект.

Ни объект корпоративного договора, ни факт его заключения и/или исполнения в иностранной юрисдикции сами по себе не влияют на факт признания соглашения трансграничным, а могут лишь служить факультативными признаками, указывающими на возможную связь договора с иностранным правовым порядком.

Российская правовая система уже выработала механизмы регулирования трансграничных корпоративных договоров, позволяющие учитывать сложные взаимодействия между нормами национального и международного права. Развитие коллизионных норм в данной сфере свидетельствует о стремлении законодателя создать сбалансированный правовой режим, способный обеспечить защиту интересов сторон и стабильность гражданского оборота. В то же время правоприменительная практика сталкивается с ситуациями, выходящими за пределы нормативного регулирования, что делает особенно важным участие судебных органов в формировании подходов к квалификации таких договоров.

Представляется, что определение трансграничности корпоративного соглашения требует комплексного анализа, включающего не только юридические, но и экономические параметры. Наибольшее значение при этом приобретает правовой статус участников сделки. В ситуации, когда лицо владеет более 20% голосующих акций либо аналогичной долей участия в уставном капитале, возникает необходимость учитывать влияние иностранного элемента на правовое регулирование. Однако данный количественный показатель не может рассматриваться в качестве универсального критерия. Судебные органы вправе учитывать иные обстоятельства, позволяющие дать иную квалификацию договору, что придаёт правоприменению необходимую гибкость.

Применение коллизионных норм в корпоративных отношениях не предполагает автоматической смены применимого права в связи с изменением внешних обстоятельств. Даже если правовое регулирование претерпевает изменения, которые делают исполнение корпоративного договора невозможным, корректировка правового режима возможна лишь при согласии всех участников. Такой подход подтверждает принцип автономии воли сторон, обеспечивая стабильность обязательств и защиту интересов участников трансграничных сделок.

Совокупность данных принципов создает прочную основу для правоприменительной практики, направленной на упорядоченное регулирование трансграничных корпоративных договоров. Их применение способствует формированию единообразного подхода, учитывающего баланс интересов сторон и необходимость стабильности правового регулирования.

Конфликт интересов

Не указан.

Рецензия

Все статьи проходят рецензирование. Но рецензент или автор статьи предпочли не публиковать рецензию к этой статье в открытом доступе. Рецензия может быть предоставлена компетентным органам по запросу.

Conflict of Interest

None declared.

Review

All articles are peer-reviewed. But the reviewer or the author of the article chose not to publish a review of this article in the public domain. The review can be provided to the competent authorities upon request.

Список литературы / References

1. Calster G. European Private International Law / G. Calster. — Oxford; Portland: Hart Publishing, 2016. — 579 p.
2. Thomas K.R. The law and practice of shareholders' agreements / K.R. Thomas, C.L. Ryan. — Lexisnexis Butterworths, 2007. — P. 303–307.
3. Ануфриева Л.П. Международное частное право: учебник / Л.П. Ануфриева. — Москва : Бек, 2002. — 489 с.
4. Грибкова Т.В. Акционерные соглашения как средство регулирования корпоративных отношений: дис. ... канд. юрид. наук / Грибкова Татьяна Викторовна. — Москва, 2011. — 238 с.
5. Доронина Н.Г. Современные проблемы корпоративного права в трансграничных отношениях / Н.Г. Доронина // Международное публичное и частное право. — 2023. — № 4. — С. 9–13.
6. Масляев А.И. Акционерные соглашения в международном частном праве: дис. ... канд. юрид. наук / Масляев Алексей Иванович. — Москва, 2010. — 172 с.
7. Матвеева Т.Д. Международное право: учебник для вузов / Т.Д. Матвеева. — Москва : Юрайт, 2023. — 528 с.
8. Петрова Г.В. Международное частное право: учебник для вузов / Г.В. Петрова. — Москва : Юрайт, 2024. — 635 с.
9. Харьковина К.В. Трансграничный корпоративный договор и доктрина внутренних отношений юридического лица / К.В. Харьковина // Евразийский юридический журнал. — 2022. — № 5 (168). — С. 58–59.
10. Чугаева А.Ф. Стороны корпоративного договора / А.Ф. Чугаева // Фундаментальные и прикладные научные исследования: инноватика в современном мире. — Уфа : Вестник науки, 2021. — С. 128–131.

Список литературы на английском языке / References in English

1. Calster G. European Private International Law / G. Calster. — Oxford; Portland: Hart Publishing, 2016. — 579 p.
2. Thomas K.R. The law and practice of shareholders' agreements / K.R. Thomas, C.L. Ryan. — Lexisnexis Butterworths, 2007. — P. 303–307.
3. Anufrieva L.P. Mezhdunarodnoe chastnoe pravo: uchebnik [International Private Law: textbook] / L.P. Anufrieva. — Moscow : Bek, 2002. — 489 p. [in Russian]
4. Gribkova T.V. Akcionernye soglasheniya kak sredstvo regulirovaniya korporativnyh otnoshenij [Shareholder agreements as a means of regulation of corporate relations]: dis. ... of PhD Law Sciences / Gribkova Tatyana Viktorovna. — Moscow, 2011. — 238 p. [in Russian]

5. Doronina N.G. Sovremennye problemy korporativnogo prava v transgranichnyh otnoshenijah [Modern problems of corporate law in relations] / N.G. Doronina // *Mezhdunarodnoe publichnoe i chastnoe pravo* [International public and private law]. — 2023. — № 4. — S. 9–13. [in Russian]
6. Masljaev A.I. Akcionernye soglashenija v mezhdunarodnom chastnom prave [Shareholder agreements in the international private law: Cand. Cand. jurid. nauk] : dis. ... of PhD Law Sciences / Maslyaev Alexei Ivanovich. — Moscow, 2010. — 172 p. [in Russian]
7. Matveeva T.D. Mezhdunarodnoe pravo: uchebnik dlja vuzov [International law: textbook for universities] / T.D. Matveeva. — Moscow : Yurait, 2023. — 528 p. [in Russian]
8. Petrova G.V. Mezhdunarodnoe chastnoe pravo: uchebnik dlja vuzov [International private law: a textbook for universities] / G.V. Petrova. — Moscow : Yurait, 2024. — 635 p. [in Russian]
9. Kharkina K.V. Transgranichnyj korporativnyj dogovor i doktrina vnutrennih otnoshenij juridicheskogo lica [Transboundary corporate agreement and the doctrine of internal relations of a legal entity] / K.V. Kharkina // *Evrazijskij juridicheskij zhurnal* [Eurasian Law Journal]. — 2022. — № 5 (168). — P. 58–59. [in Russian]
10. Chugaeva A.F. Storony korporativnogo dogovora [Parties to the corporate agreement] / A.F. Chugaeva // *Fundamental'nye i prikladnye nauchnye issledovanija: innovatika v sovremennom mire* [Fundamental and applied scientific research: innovation in the modern world]. — Ufa : Bulletin of Science, 2021. — P. 128–131. [in Russian]