



СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРАВОВОЙ ОПЫТ ФРАНЦИИ

Аблакулов Дилмурод Бекмуротович

Магистрант направления «Международное бизнес право»

Университет мировой экономики и дипломатии

100007, Республика Узбекистан, г. Ташкент, проспект Мустакиллик, 54

usmonovdima999@gmail.com

Имамова Дилфуза Исмаиловна

кандидат юридических наук, профессор кафедры Гражданское право и

международные частно-правовые дисциплины

тел.: (+99871) 267-67-69,

e-mail: imamova.dilfuza@gmail.com

Аннотация: Статья посвящена правовому регулированию совместных предприятий (СП) во Франции, а также анализу преимуществ и недостатков различных форм СП с точки зрения участников международной совместной деятельности. Автор выделяет особенности французского правового поля, которое предоставляет участникам СП широкий выбор организационно-правовых форм, гибкость в определении условий совместного соглашения, гарантии правовой защиты и судебного разрешения споров. Автор также дает рекомендации по выбору наиболее подходящей формы СП в зависимости от целей и обстоятельств участников.

Ключевые слова: совместные предприятия, международное сотрудничество, правовое регулирование, прямые иностранные инвестиции, европейские рынки, организационные формы, правовые гарантии, деловая среда, разрешение споров.



Annotation: The article is devoted to the legal regulation of joint ventures in France, as well as the analysis of the advantages and disadvantages of various forms of joint ventures from the point of view of participants in international joint activities. The author highlights the peculiarities of the French legal field, which provides the participants of the joint venture with a wide range of organizational and legal forms, flexibility in determining the terms of a joint agreement, guarantees of legal protection and judicial settlement of disputes. The author also gives recommendations on choosing the most appropriate form of joint venture, depending on the goals and circumstances of the participants.

Keywords: joint ventures, international cooperation, legal regulation, foreign direct investment, European markets, organizational forms, legal guarantees, business environment, dispute resolution.

Введение.

Совместные предприятия (СП) — это одна из форм международной совместной деятельности, которая предполагает создание юридического лица на основе совместно внесенной собственности участниками из разных стран, совместного управления, распределения прибыли и рисков. СП позволяют участникам получать доступ к новым рынкам, технологиям, ресурсам и знаниям, а также оптимизировать налогообложение и снижать барьеры для ведения бизнеса в иностранной юрисдикции.

Франция является одной из наиболее привлекательных стран для создания и развития СП, поскольку обладает высоким уровнем экономического развития, стабильностью политической и правовой системы, открытостью к иностранным инвестициям и интеграцией в европейский и мировой рынок.

Исследование 2023 года от ЕУ, посвященное привлекательности европейских стран, подтвердило, что Франция занимает лидирующие позиции в качестве ключевой



юрисдикции для иностранных инвестиций в Европе¹. Франция заняла первое место по количеству прямых иностранных инвестиций в Европе, включая проекты по созданию научно-исследовательских центров, значительно опередив своих традиционных конкурентов - Великобританию и Германию.

Правовой аспект СП во Франции регулируется как национальным, так и международным законодательством, включая нормы Европейского союза, двусторонние и многосторонние соглашения о защите и поощрении инвестиций, а также об избежании двойного налогообложения. Правовое поле Франции предоставляет участникам СП широкий выбор организационно-правовых форм, гибкость в определении условий совместного соглашения, гарантии правовой защиты и судебного разрешения споров.

Целью данной работы является исследование особенностей правового регулирования СП во Франции, а также анализ преимуществ и недостатков различных форм СП с точки зрения участников международной совместной деятельности.

Структура совместного предприятия. Во Франции существуют договорные совместные предприятия и различные формы компаний для совместных предприятий.

Для совместных предприятий существуют следующие формы компаний:

1. **Société par Actions Simplifiée (SAS).** SAS — это компания с ограниченной ответственностью, структура управления которой определяется во внутренних документах. Эта структура наиболее часто используется для создания совместных предприятий во Франции. Минимальный уставный капитал составляет 1 евро, а минимальное число акционеров - 1. SAS может выпускать разные виды акций и облигаций, а также привлекать инвестиции на фондовом рынке. SAS имеет большую гибкость в управлении и организации. SAS облагается налогом на прибыль по общей ставке 28% или 15% для малых предприятий. Преимущества SAS: свобода в выборе

¹ https://www.ey.com/en_ro/news/2023/05/foreign-direct-investment-in-europe-stalls-amidst-economic-uncertainty



правил управления и распределения прибыли, легкость передачи акций, возможность получения государственной поддержки. Недостатки SAS: сложность регистрации и ведения бухгалтерского учета, высокие социальные взносы, необходимость назначения президента.

2. Société Anonyme (SA). SA — это общество с ограниченной ответственностью, которое является преобладающей формой для крупных компаний во Франции. Минимальный уставный капитал составляет 37 000 евро, а минимальное число акционеров - 7. SA может выпускать разные виды акций и облигаций, а также привлекать инвестиции на фондовом рынке. SA подчиняется жестким правилам управления и контроля. SA облагается налогом на прибыль по общей ставке 28% или 15% для малых предприятий. Преимущества SA: престиж и надежность, легкость привлечения капитала, возможность расширения бизнеса. Недостатки SA: высокие требования к уставному капиталу и управлению, сложность регистрации и ведения бухгалтерского учета, высокие налоги и взносы.

3. Société en Nom Collectif (SNC). SNC — это юридическое лицо с неограниченной солидарной ответственностью партнеров и передачей прибылей и убытков для целей налогообложения, которое аналогично полному товариществу общего права.

4. Société en Participation (SEP). SEP — это нераскрытое товарищество с неограниченной солидарной ответственностью партнеров и перераспределением прибыли и убытков для целей налогообложения, которое не является юридическим лицом и регистрируется только в налоговых органах.

5. Groupement d'Intérêt Économique (GIE). GIE — это партнерская организация с неограниченной солидарной ответственностью партнеров и передачей прибылей и убытков для целей налогообложения, целью которой не является получение прибыли (хотя любые случайные прибыли или убытки передаются



партнерам), но которая часто используется для осуществления деятельности, такой как предоставление услуг членам или спонсирование совместных предприятий.

6. Société à Responsabilité Limitée (SARL). SARL — это компания с ограниченной ответственностью, используемая многими малыми и средними компаниями. Минимальный уставный капитал составляет 1 евро, а минимальное число участников - 2. SARL подчиняется строгим правилам управления и распределения прибыли. Преимущества SARL: защита личного имущества участников, гибкость в выборе налогового режима, возможность получения государственной поддержки. Недостатки SARL: сложность регистрации и ведения бухгалтерского учета, ограничения в передаче долей, высокие социальные взносы.

7. Société Civile (SC). SC используется для деятельности, которая считается некоммерческой по своей природе, включая владение недвижимостью. Оно аналогично полному товариществу общего права, за исключением того, что каждый партнер несет неограниченную ответственность по долгам товарищества только пропорционально своей доле участия.

8. Société en Commandite Simple (SCS) или Société en Commandite par Actions (SCA). SCS и SCA похожи на товарищество с ограниченной ответственностью².

Требования к капиталу. Требования к капиталу и его распределению в некоторых юрисдикциях, в частности для SA и SCA, имеют особые правила. Минимальный капитал для SA или SCA составляет 37 000 евро, однако для других форм компаний, упомянутых выше, требования к минимальному капиталу отсутствуют, за исключением регулируемых видов деятельности, где действуют правила минимального капитала. Общие ограничения на накопление долга отсутствуют, однако для целей налогообложения вычеты процентов по займам, полученным от связанных лиц или гарантированным ими, ограничены по ставке и

² International Joint Ventures: A Guide for U.S. Lawyers. American Bar Association. 2013.



сумме. Проценты, выплаченные акционерам, не подлежат вычету, если уставный капитал оплачен не полностью. Максимальная вычитаемая процентная ставка равна среднегодовому значению банковских кредитов с переменной ставкой, выданных предприятиям на минимальный первоначальный срок в два года, или рыночной ставке, если она выше. Вычитаемые проценты ограничиваются задолженностью, не превышающей 1,5 раза чистый собственный капитал, и только до 25% текущей прибыли/убытка до налогообложения, если проценты, выплаченные связанным компаниям, превышают 150 000 евро и превышают проценты, полученные от них, с возможностью переноса неиспользованных процентных вычетов на следующий период при определенных условиях. Вычеты по процентным расходам, связанным с приобретением некоторых акций, ограничены, за исключением случаев, когда приобретатель может продемонстрировать эффективное управление или контроль над долей в уставном капитале. Если чистые финансовые расходы равны или превышают 3 млн евро, они подлежат вычету только в размере до 85% за отчетные годы, заканчивающиеся 31 декабря 2012 года или в 2013 году, и 75% за последующие годы. Прибыль совместного предприятия может быть распределена без ограничений при условии создания всех необходимых резервов (и соблюдения соответствующих правил бухгалтерского учета). Активы, включая интеллектуальную собственность, могут быть внесены в обмен на долю участия в совместном предприятии. Распространенным механизмом для этого является взнос в натуральной форме в компанию за ее акции, на которые распространяется режим разделения (*apport partiel d'actif soumis au régime des scissions*), что приводит к автоматической передаче внесенных активов и обязательств (*transmission universelle de patrimoine*), за некоторыми исключениями. Этот механизм применим только в том случае, если вносимые активы и обязательства образуют автономную отрасль бизнеса. Вклад в натуральной форме должен быть оценен одним или несколькими назначенными судом независимыми аудиторами, которые предоставляют отчет, включающий оценку активов и обязательств. Сделка требует



одобрения советов директоров и акционеров как покупателя, так и продавца и, как правило, предполагает консультации с представителями работников.

Активы (в том числе интеллектуальная собственность) могут использоваться в качестве оплаты при передаче долей участия в совместном предприятии, при условии проведения оценки и соблюдения регистрационных формальностей. Передача активов может повлечь за собой налогообложение, в зависимости от характера и стоимости активов, а также налогового режима, примененного к совместному предприятию и его партнерам. Например, передача активов недвижимости облагается регистрационной пошлиной в размере 5,09 %, за исключением случаев, когда совместное предприятие выбирает статус инвестиционного траста недвижимости (СИТС), в этом случае ставка снижается до 0,71498 %. Передача активов интеллектуальной собственности также может облагаться регистрационной пошлиной в размере 0,1 %, если только совместное предприятие не является партнерством, в этом случае передача нейтральна с точки зрения налогообложения.

Налогообложение совместного предприятия и его партнеров зависит от организационно-правовой формы и налогового режима, выбранного совместным предприятием. В целом существует два основных типа налоговых режимов: корпоративный налоговый режим и налоговый режим партнерства. При корпоративном налоговом режиме совместное предприятие облагается корпоративным налогом на прибыль по стандартной ставке 33,33 %, плюс надбавка в размере 3,3 % для крупных компаний. Выплата дивидендов партнерам облагается налогом у источника, если только в соответствии с национальным законодательством или налоговым соглашением не применяется освобождение. В соответствии с налоговым режимом партнерства совместное предприятие не облагается корпоративным налогом, но его прибыль распределяется между партнерами в соответствии с их долей участия и облагается налогом на их уровне, независимо от



того, распределяется она или нет. Партнеры могут вычитать свою долю убытков из своего прочего налогооблагаемого дохода, с учетом определенных ограничений. Выбор налогового режима может иметь существенные последствия для совместного предприятия и его партнеров и должен быть тщательно проанализирован с учетом их соответствующих целей и обстоятельств³.

Корпоративное управление. Для SAS большинство голосов, необходимое для принятия различных решений, может быть определено во внутренних документах без ограничений, за исключением того, что для принятия или изменения некоторых положений внутренних документов, ограничивающих права акционеров (например, запрещающих передачу акций или требующих предварительного разрешения, требующих принудительной продажи акций и приостанавливающих права акционеров в случае смены контроля), требуется единогласие.

Для SA, как правило, требуется большинство в две трети (или выше, если это предусмотрено внутренним уставом) акционеров, присутствующих или представленных на общем собрании, для внесения любых изменений во внутренние документы компании, за исключением того, что единогласие требуется для принятия определенных форм компании или для любых изменений, увеличивающих обязательства акционеров.

Для реализации соглашения о совместной деятельности, предусматривающего, что каждая сторона имеет определенное количество менеджеров и что они имеют право вето на принятие определенных решений, в качестве субъекта совместной деятельности может быть использована форма SAS, а право вето может быть закреплено во внутренних документах. При использовании других форм совместных предприятий требуются иные подходы (например, включение минимального процента одобрения советом директоров или акционерами определенных решений).

³ Joint Ventures in France: Overview. Julien Wlodarczyk and Zénaïde Bachelier, Benoit Dambre and Charlotte Vénard, Virginie Coursière-Pluntz, and Denis Agranier and Sarah Bouamoud. 2023.



Как уже упоминалось выше, SAS должна иметь президента, но в остальном структура управления может быть очень гибкой. Классическая форма SAS обычно управляется генеральным директором (*directeur general*) (DG) и советом директоров (*conseil d'administration*). Часто генеральный директор также выполняет функции председателя совета директоров (*président du conseil d'administration*), в этом случае он носит титул президента-генерального директора (*présidentdirecteur general*) (PDG); однако функции председателя совета директоров и генерального директора могут быть разделены и выполняться разными лицами. Альтернативной формой организации SA является дирекция генеральных директоров, возглавляемая президентом дирекции (*président du directoire*) под контролем наблюдательного совета (*conseil de surveillance*) во главе с председателем (*président du conseil de surveillance*), однако такую структуру приняло лишь меньшинство SA. В SA должно быть не менее семи акционеров.

SARL управляется одним или несколькими генеральными менеджерами (*gérants*), ответственными непосредственно перед акционерами (т. е. совет директоров отсутствует). Кодексы поведения - не редкость, особенно для компаний, акции которых котируются на бирже. Как правило, они касаются ценностей компании, деловой этики и процедур информирования о нарушениях. Они не являются автоматически обязательными для сотрудников или старших менеджеров, но процедуры, в соответствии с которыми они принимаются, могут сделать их обязательными. Отметим также, что создание правил управления, отдельных от тех, что содержатся во внутренних документах, не является редкостью, но не является стандартной практикой. Такие положения подчиняются подзаконным актам и могут касаться таких вопросов, как порядок предоставления информации комитетам по аудиту и другие внутренние процедуры совета директоров или иного коллегиального органа.

Передача споров высшему руководству и положения о купле-продаже (иногда с ценой акций, устанавливаемой независимым экспертом или арбитром) - типичные



подходы, предусмотренные в соглашениях о совместных предприятиях для выхода из тупиковой ситуации.

Общий принцип, согласно которому договоры должны исполняться добросовестно, может быть применен для вменения ковенантеру определенных обязанностей фидуциарного типа, и, соответственно, объем договорных обязательств должен быть тщательно определен, чтобы избежать неопределенности. Однако во французском праве отсутствует широкий принцип "корпоративных возможностей", то есть требование к менеджеру или акционеру компании передавать этой компании возможности, входящие в сферу ее деятельности⁴.

Антимонопольные требования. Согласно французскому антимонопольному законодательству, создание совместного предприятия может подлежать предварительному контролю и разрешению антимонопольного органа Франции или Европейской комиссии, если выполняются два совокупных условия: совместное предприятие представляет собой концентрацию; и соблюдаются пороговые значения оборота, установленные либо французскими нормами (статья L430-2 Коммерческого кодекса Франции), либо европейскими нормами.

Подача антимонопольных и конкурентных заявок включает в себя несколько критических этапов и требований, особенно в контексте совместных предприятий. Если совместное предприятие создается с целью функционирования в качестве независимого экономического субъекта в долгосрочной перспективе (так называемое "полнофункциональное" совместное предприятие) и не соответствует критериям Европейского союза в отношении "измерения сообщества", оно подлежит проверке со стороны Французского антимонопольного органа (Autorité de la Concurrence). Это зависит от достижения определенных пороговых значений оборота в финансовом году, предшествующем сделке. Как правило, общий порог достигается, когда материнские

⁴ International Joint Ventures Between France and The United States. Alexis Desreumaux. 2000.



компании совместного предприятия (включая все аффилированные компании) имеют совокупный глобальный консолидированный оборот более 150 миллионов евро, и как минимум две из этих материнских компаний (включая аффилированные компании) имеют оборот во Франции более 50 миллионов евро каждая.

В отдельных случаях существуют более низкие пороговые значения. Например, если хотя бы две материнские компании управляют розничными магазинами во Франции, пороговыми значениями являются совокупный глобальный оборот 75 млн евро для всех материнских компаний и оборот 15 млн евро в секторе розничной торговли во Франции для каждой из хотя бы двух материнских компаний. Кроме того, если одна из материнских компаний ведет деятельность в таких заморских провинциях Франции, как Гваделупа, Мартиника, Французская Гвиана, Реюньон, Майотта, Сен-Пьер-и-Микелон, Сен-Мартен или Сен-Бартелеми, пороговые значения составляют 75 миллионов евро в глобальном обороте для всех материнских компаний и 15 миллионов евро (или 7,5 миллионов евро в секторе розничной торговли) в обороте хотя бы на одной из этих территорий для каждой из как минимум двух материнских компаний.

При соблюдении этих критериев в антимонопольное ведомство подается подробная заявка. В нем содержится информация о сделке, участвующих сторонах и влиянии сделки на рынок. Уведомления подаются на предварительных этапах переговоров или после заключения обязывающего соглашения, в зависимости от одобрения контроля над слияниями. Сделка не может быть осуществлена до получения одобрения антимонопольного органа, за исключением редких случаев, когда допускается частичное или полное закрытие сделки при условии последующего окончательного одобрения.

Сначала антимонопольное ведомство проводит упрощенную первоначальную экспертизу (фаза 1), которая может занять до 25 рабочих дней с момента подачи полного пакета документов или от 40 до 55 рабочих дней, если предлагается получить разрешение на принятие обязательств. Если антимонопольный орган выявляет



серьезные проблемы в области конкуренции на соответствующем рынке (или, возможно, на рынках, расположенных выше или ниже по течению), он начинает более подробное рассмотрение (этап 2), которое длится от 65 до 85 рабочих дней. В течение 25 рабочих дней после принятия антимонопольным органом решения о разрешении или запрете сделки по итогам второго этапа рассмотрения министр экономики может вмешаться и принять решение, основанное на соображениях общественного интереса, не связанных с защитой конкуренции. Решение антимонопольного органа публикуется, а конфиденциальная информация по запросу редактируется.

Даже если уведомление не является обязательным (из-за того, что не соблюдены пороговые значения или совместное предприятие не является "полнофункциональным"), важно рассмотреть, ограничивает ли сделка конкуренцию по своему характеру или последствиям и подпадает ли она под исключение из общего запрета на ограничивающие конкуренцию соглашения. Антимонопольное ведомство может принимать меры против запрещенных сделок (не исключенных из правил) на основании жалоб или по своей инициативе, в течение всего срока действия сделки и до пяти лет после ее завершения. Решение о запрете может предусматривать штрафы и признание сделки недействительной.

Инвестиции. Иностранные инвестиции и совместные предприятия в большинстве случаев не нуждаются в одобрении правительства. Однако они подлежат уведомлению Министерства экономики после закрытия в статистических целях.

В некоторых чувствительных экономических областях для иностранных инвестиций требуется предварительное разрешение Министерства экономики. К таким областям относятся игорный бизнес, специфическая деятельность частного сектора в сфере безопасности, деятельность, связанная с борьбой с терроризмом или использованием биологических или химических веществ, оборудование для прослушивания или перехвата почты, специфическая деятельность, связанная с информационными системами и предметами двойного назначения, криптология,



работа с секретной информацией, а также отрасли, связанные с вооружением, взрывчатыми веществами и обороной. Для инвесторов из стран-членов ЕС или стран ЕЭЗ, подписавших с Францией соглашения об административном сотрудничестве, критерии, требующие предварительного разрешения, несколько менее строги. Если в течение двух месяцев после подачи документов необходимое разрешение не было однозначно выдано или отказано, оно автоматически считается выданным.

Кроме того, существуют отраслевые разрешения и ограничения для сделок, включая некоторые совместные предприятия, особенно если они приводят к смене контроля в некоторых регулируемых отраслях. К таким отраслям относятся фармацевтика и производство медицинского оборудования, издательское дело, а также финансовый сектор, включающий кредитные учреждения, инвестиционные компании, страховые и перестраховочные компании. Эти правила обеспечивают эффективный мониторинг и контроль за чувствительными отраслями, защищая ключевые национальные и экономические интересы⁵.

Список использованной литературы

1. International Joint Ventures: A Guide for U.S. Lawyers. American Bar Association. 2013.
2. Joint Ventures in France: Overview. Julien Wlodarczyk and Zénaïde Bachelier, Benoit Dambre and Charlotte Véniard, Virginie Coursière-Pluntz, and Denis Agranier and Sarah Bouamoud. 2023.
3. International Joint Ventures Between France and The United States. Alexis Desreumaux. 2000.
4. Competition Law Treatment of Joint Ventures: A Jurisdictional Guide. Benedict Bleicher, Neil Campbell, Andrea Hamilton, Niko Hukkinen, Arshad (Paku) Khan, Alastair Mordaunt (eds.). 2022.

⁵ Competition Law Treatment of Joint Ventures: A Jurisdictional Guide. Benedict Bleicher, Neil Campbell, Andrea Hamilton, Niko Hukkinen, Arshad (Paku) Khan, Alastair Mordaunt (eds.). 2022.