

Тема 3.6. Инвестиционные контракты

3.6.1. Договор инвестирования и его правовое регулирование

Трудности при определении юридической природы инвестиционного договора, в первую очередь, вызваны тем, что часть вторая Гражданского кодекса Российской Федерации не предусматривает инвестиционного договора в числе прочих видов гражданско-правовых договоров.

Инвестиционные правоотношения в Российской Федерации, наряду с общими положениями гражданского законодательства, регулируются также специализированными законами, в частности Федеральным законом от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Для понимания природы инвестиционных договоров необходимо определиться с предметом таких договоров — собственно инвестициями. Действующее законодательство содержит нормативное определение понятия инвестиций.

Инвестициями, согласно статье 1 Федерального закона от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», являются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта .

Субъектами инвестиционных правоотношений являются: инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, юридические лица (банковские, страховые и посреднические организации, инвестиционные биржи) и другие участники инвестиционного процесса. Субъектами инвестиционной деятельности могут быть как физические, так и юридические лица, в том числе иностранные, а также государства и международные организации.

Две позиции относительно юридической природы инвестиционного договора:

1) инвестиционный договор в широком его толковании является собирательной категорией, а правоотношения, порождаемые такими договорами, регулируются по правилам гражданского законодательства, установленными для того или иного поименованного типа договора.

2) собственно инвестиционный договор (инвестиционный договор в узком смысле) является самостоятельным, непоименованным российским законодательством договором, а правоотношения, порождаемые таким договором, регулируются общими положениями гражданского законодательства и специальными нормами инвестиционного права.

Договор об инвестиционной деятельности — это соглашение сторон, по которому одна сторона (исполнитель) обязуется произвести строительные или иные работы, передать полученный результат, а другая сторона (инвестор) финансирует работы с целью получения дальнейшей выгоды.

Инвестиции – собственные, заемные и/или привлеченные денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, вкладываемые Инвестором с целью получения прибыли.

Инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвестиционная деятельность - вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Капитальные вложения - инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Понятие и субъектный состав

Инвестиционная деятельность подразумевает под собой использование финансовых средств или имущества для вклада в развитие проекта с целью последующего получения прибыли.

Субъектный состав договора отличается многообразием. Договор инвестиций может включать в себя следующие виды сторон: юридические лица; государственные и муниципальные предприятия; физические лица; иностранные юридические лица.

Регулируются правоотношения по инвестированию: Федеральным законом от 30.12.2004 № 214-ФЗ; Гражданским кодексом РФ; Федеральным законом от 25.02.1999 № 39-ФЗ.

Несмотря на такое количество правовых актов, законодательством не закреплено точного определения, что такое инвестиционный договор, поэтому на практике используются и понятия контракта и соглашения.

Особенности инвестиционного договора

Отличительными чертами инвестиционных контрактов являются:

- целевое использование предоставленных средств (при заключении соглашения инвестор определяет область и пределы использования предоставленных ресурсов, информация об этом содержится в проекте);
- особый режим налогообложения;
- страхование используемых инвестором средств;
- использование в субъектном составе множественности связей.

Порядок заключения

Заключению сделки по инвестированию предшествует ряд специфических действий. Порядок заключения инвестиционного контракта представляет собой следующую последовательность действий:

1. Составление инвестиционного проекта. Документ содержит проектную документацию; обоснованность действий, на которые расходуются средства; графики выполнения работ и внесения материальных ресурсов;

описание правил распределения будущей прибыли после введения проекта в действие — бизнес-план.

2. Согласование контракта. На этой стадии стороны определяют предмет соглашения; подрядчиков; пределы ответственности; условия предоставления отчетов и пределы использования средств инвестора.

3. Подписание документов.

Структура договора инвестиционной сделки по строительству

В документе указываются следующие разделы:

1. Предмет сделки. Указывается, на что инвестор выделяет средства. Заключение инвестиционных договоров по строительству требует точного определения предмета, для этого указываются следующие данные: площадь, адрес, этажность, целевое назначение.

2. Характеристика объекта строительства: наличие обременений; кадастровые номера земельных участков, где осуществляется застройка; стоимость; категория.

3. Имущественные права на результаты проекта. Устанавливается вид права для инвестора: аренда или собственность; размер доли.

4. Обязательства сторон. Определяются взаимные обязанности по внесению платы, подготовке проектов, срокам осуществления работ и внесению платежей, обязанность страхования объекта.

5. Финансовые условия. Указывается объем вложений для реализации проекта; устанавливаются виды инвестирования: денежные средства, имущество, права.

6. Ответственность сторон.

7. Заключительные положения. Указывается количество подписанных документов; срок действия контракта; порядок передачи прав.

8. Реквизиты и подписи сторон: ИНН, ОГРН, адрес, наименование участников сделки; указывается Ф.И.О. подписывающего лица и ставится подпись.

3.6.2. Инвестиционный заём

В последнее время всё более популярным становится такой способ финансирования проектов (бизнеса), как *инвестиционный заём, или заёмное финансирование*, возврат которого привязан к выручке (за рубежом такой способ называется *RBI, revenue based investing*). Его адресатами (получателями) являются проекты, которые имеют выручку и достаточную валовую прибыль.

Инвестиционный заём (займ) относится к инвестиционному финансированию, поскольку кредитор (инвестор, займодавец) заинтересован в развитии проекта, увеличении его выручки и прибыли, ведь возврат займа и получение маржи (процентов) происходит за счёт выручки компании.

Инвестиционный заём — это разновидность займа как инвестиционного инструмента, возврат тела которого и процентов за пользование им осуществляется в виде части (процента) от получаемой проинвестированной компанией выручки.

Особенностью инвестиционного займа является способ возврата его тела (основного долга) и процентов за пользование им. Данный подход является инвестиционным, поскольку кредитор (займодавец, инвестор) *разделяет с проектом риски*.

В случае гибели проекта инвестор может получить возмещение своих затрат за счёт оставшегося имущества компании в приоритетном порядке (реализовать так называемую ликвидационную привилегию), но это не избавляет его от рисков не только неполучения прибыли, но и невозврата тела инвестиций.

Инвестиционный заём (ИЗ) имеет ряд преимуществ по сравнению с венчурными инвестициями и банковским кредитованием.

Как и при других видах инвестиционного финансирования перед оформлением ИЗ необходимо провести проверку компании на предмет консолидации используемых в бизнесе активов (их объединения и закрепления за компанией, получающей финансирование), наличия у

компании долгов, препятствующих успешной реализации сделки, нарушений законодательства и прав третьих лиц, наличия у компании выручки и валовой прибыли, достаточной для исполнения обязательств по ИЗ, и т.д.

Перечень документов в структуре сделки инвестиционного займа выглядит следующим образом: договор займа (возврат тела и уплата процентов, за пользование которым осуществляется в виде доли (процента) от полученной компанией выручки); корпоративный (квазикорпоративный) договор между инвестором и основателями компании; в некоторых случаях оформлению основной сделки предшествует оформление сторонами терм-шита (term sheet).

Наиболее оптимальной формой инвестиционного займа является договор, в котором определяется размер доли выручки в виде динамического процента (который зависит от размера выручки) и «отсекающие» условия, прекращающие договора займа — в виде либо размера доходности инвестиций, которые должен получить инвестор, либо предельного срока, в течение которого будут осуществляться выплаты.

В качестве альтернативного варианта развития событий договор инвестиционного займа может предусматривать право инвестора конвертировать право требования по договору ИЗ в долю в уставном капитале проинвестированной компании. Иными словами, *договор инвестиционного займа может содержать в себе условия **конвертируемого займа**.*

При таком раскладе инвестор может в любой предусмотренный договором инвестиционного займа момент из «обычного» инвестора превратиться в венчурного.

Помимо собственно договора инвестиционного займа, сторонам рекомендуется включать в структуру инвестиционной сделки *корпоративный договор*. Корпоративный договор (КД), как и при иных видах инвестирования, является очень важным элементом сделки и обеспечивает защиту интересов сторон, и особенно — интересов инвестора.

КД в той или иной степени защищает инвестора от выхода основателей из проинвестированной компании до момента фиксирования инвестором запланированной прибыли (доходности), от принятия основателями решений, которые могут причинить критический вред компании, от вывода активов из компании и так далее.

В случае с ИЗ инвестор заключает с основателями проинвестированной компании не корпоративный, а квазикорпоративный договор — поскольку сам инвестор не приобретает долю в компании, то он и не является её участником. А договор, включающий корпоративные соглашения с лицом, не владеющим долей в компании, является квазикорпоративным, то есть «как бы корпоративным». Самое главное, что такие договоры (квазикорпоративные) прямо предусмотрены законодательством и заключать с основателями их может любой человек, не являющийся участником компании (владельцем доли в ней).

3.6.3. Государственно-частное партнерство

За рубежом существуют **различные схемы совместного инвестирования**. Очень широко применяется схема консорциума. Однако во многих случаях происходит объединение интересов частных инвесторов и общества, которое носит название *государственно-частного партнерства (ГЧП) (public-private partnership — PPP)*. Вместо государства часто выступает муниципальный орган власти.

За рубежом распространены несколько вариантов применения государственно-частного партнерства в инвестиционной сфере. При взаимодействии по схеме *build— operate — transfer (BOT)* частная компания вкладывает средства в строительство объекта, а по окончании строительства эксплуатирует объект на правах аренды или концессии. Через оговоренный промежуток времени объект передается муниципальным властям, выдавшим концессию и обеспечившим процесс строительства.

Другой вариант схемы носит название *build — own - operate — transfer (BOOT)*. При этом объект после строительства находится не в аренде, а в

собственности инвестора. В этом случае инвесторы также получают исключительные права на частичное использование строительных объектов, например на эксплуатацию зданий и сооружений в течение определенного срока с последующей передачей их муниципалитету. При использовании схемы *build — own - operate* (BOO) объект не передается муниципалитету, а остается в собственности инвестора, который выплачивает налоги и иные платежи. Обязательства инвестора по содержанию объекта более конкретно оговариваются при схеме *build— operate — maintain - transfer* (BOMT).

Схема *build— transfer— operate* (BTO) является иной разновидностью первой схемы. Инвестор строит объект, который переходит сразу в собственность государства. Затем он передается ему же в концессию или аренду. Такая модель исходит из создания концессионного объединения строительных и промышленных фирм для строительства и эксплуатации общественно значимого объекта (например, аэропорта, автостреды).

Схема *buy— build—operate* (BBO) предусматривает приватизацию государственной или муниципальной собственности с обязательством осуществить реконструкцию или расширение существующего объекта. В этом случае объект обратно государству не передается и срок эксплуатации частной компанией не ограничивается.

При включении этапа проектирования в рассматриваемые процессы партнерства появляются дополнительно варианты государственно-частного партнерства, например *design - build — own - operate— transfer* (DBOOT), *design - build — finance -- operate* (DBFO). В последнем случае частный партнер финансирует проектирование, строительство и эксплуатацию объекта, а муниципальные средства являются вспомогательными.

Существуют схемы с привлечением лизинга: *build- lease — transfer* (BLT), *build - lease — transfer— maintain* (BLTM), схемы, предусматривающие выполнение ремонтно-восстановительных работ: *lease – renovate -- operate — transfer* (LROT). Лизинг предусматривает участие финансовой (лизинговой) компании, обеспечивающей снижение первоначальных затрат инвестора. Для

описания полного жизненного цикла объекта вплоть до его ликвидации используется схема *build — own - operate—remove (BOOR)*.

Российское федеральное законодательство о ГЧП существует сравнительно недавно. Объектами такого партнерства являются объекты транспорта, промышленности, энергетики, связи, образования, культуры, здравоохранения и др. Имущественное и финансовое участие сторон производится путем заключения и исполнения соглашений для реализации проектов, направленных на решение задач социально-экономического развития, привлечения частных инвестиций, обеспечения эффективности использования имущества, повышения качества продукции. При этом предусмотрены бюджетные инвестиции и субсидии. Право собственности сохраняется за инвестором в соответствии с соглашением. Таким образом, ГЧП шире концессий как по области применения, так и по возможным схемам взаимодействия (концессия, как правило, ограничивается схемой BOT). Однако *частным партнером может быть только российское юридическое лицо*.

В государственно-частном партнерстве, как за рубежом, так и в России, важную роль играют *крупные строительные компании*.

Они могут применять ***рефинансирование*** — участие подрядчика в инвестировании возводимого объекта и далее в эксплуатации с пропорциональным разделением прибыли от функционирования будущего объекта — это практически соответствует схеме DBFO.

3.6.4. Договоры с банками

При необходимости долгосрочного кредитования стройки инвестор может заключить с банком *договор о предоставлении кредита*. По кредитному договору кредитор предоставляет денежные средства (кредит) заемщику на условиях платности и возвратности. Кредитный договор всегда заключается в письменной форме и должен обозначать сумму кредита и уплачиваемый процент. Как правило, кредитор (банк) открывает заемщику ссудный счет, на котором размещает денежные средства. Кредитор может потребовать

предоставления экономического обоснования размера кредита. При долгосрочном кредитовании, характерном для инвестиционных проектов, экономическим обоснованием может служить бизнес-план.

Кредитный договор может включать условия обеспечения кредита: залог, поручительство и др. В случае неисполнения договора должником кредитор приобретает право обратиться взыскание на заложенное имущество по решению суда или во внесудебном порядке (гл. 23 ГК РФ). Залог может оставаться у залогодателя или передаваться во владение залогодержателю (заклад).

Если залог представляет собой земельный участок или строительный объект с земельным участком, кредитный договор называется *ипотекой*. Ипотека может распространяться и на предприятие в целом. Такой договор должен быть удостоверен нотариально и зарегистрирован по месту нахождения объекта.

Кредитный договор может предусматривать право кредитора на проверку финансово-хозяйственного положения заемщика, в частности бухгалтерского баланса и иных документов. В соответствии с условиями договора может быть проверено целевое использование кредита.

Кредитный договор имеет несколько разновидностей. В частности, для значительных объемов кредитования, выдаваемых на большой срок, может быть заключен договор *кредитной линии*, в котором указывается максимальный размер общей предоставляемой суммы, а также график предоставления средств. Одновременно согласовывается график возврата средств. Отдельные суммы, предоставляемые по такому графику, часто называются траншами (порция, доля). Сумма процентов определяется, как правило, ежемесячно в зависимости от остающейся у заемщика суммы по оговоренной процентной ставке.

Разновидностью кредитного договора является также договор о *револьверном кредите* (возвращаться, повторять). В этом случае график получения и возврата средств заранее не составляется, обоснование кредита

обычно тоже не требуется. Транши такого кредита предоставляются по заявлению заемщика в пределах обусловленного суммарного лимита и общего срока договора. При погашении отдельных траншей объем лимита возобновляется.

В случае несвоевременного возврата кредита заемщик уплачивает пени в размере определенного процента с неуплаченной в срок суммы за каждый календарный день просрочки. В свою очередь, кредитор несет ответственность за несвоевременную выдачу кредита. В договоре может быть также оговорено, что досрочное погашение кредита осуществляется только с согласия кредитора, так как досрочный возврат займа, как правило, невыгоден кредитору.

При недостаточном финансировании инвестиций теоретически могут быть также привлечены средства подрядных организаций, однако это случается довольно редко — все-таки это зона ответственности инвестора. Такое финансирование может иметь место при наличии девелопера — мощной, экономически устойчивой организации, совмещающей в себе функции инвестора, застройщика, заказчика, генерального подрядчика и риелтора. В большинстве же других случаев при недостатке инвестиций стройка просто останавливается — у обычного подрядчика нет ни желания, ни возможности взвалить на себя дополнительный груз ответственности.

Кроме долгосрочного кредитования банки также обеспечивают участников инвестиционного процесса краткосрочным кредитованием и расчетно-кассовым обслуживанием по договору. Для этих целей заключаются отдельные договоры.

3.6.5. Договоры в отношении земельных участков.

Из договоров, заключаемых инвестором, большое значение имеет договор *купли-продажи земельного участка* или *договор аренды*. В качестве продавца земельного участка (или продавца права на заключение договора аренды) выступает частный землевладелец, исполнительный орган государственной власти или орган местного самоуправления. Покупатель

участка для строительства при этом становится застройщиком. На период производства работ также заключается договор аренды земельного участка, отводимого под временные здания и сооружения.

Как правило, в договоре аренды земельного участка указываются: реквизиты арендодателя и арендатора; вид прав арендодателя на земельный участок; кадастровый номер и площадь участка; категория земель и вид разрешенного использования; перечень строений, находящихся на участке, и их характеристики; цель и сроки аренды; размер и условия внесения арендной платы; права и обязанности арендодателя (право досрочного расторжения, право доступа на территорию участка, право на возмещение убытков, обязанность уведомления о смене номеров счетов, защита от претензий третьих лиц и др.); права и обязанности арендатора (преимущественное право на заключение нового договора, обязанности использовать участок в соответствии с назначением, соблюдать противопожарные и иные правила, вносить арендную плату, обеспечивать доступ арендодателя и технических служб на территорию и др.); ответственность сторон, условия пересмотра договора.

К договору прилагается кадастровый паспорт участка с его описанием. Договоры аренды, заключенный на срок более года, а также договоры купли-продажи подлежат государственной регистрации в органах Росреестра.

В ряде случаев сторона, финансирующая строительство, имеет целью получить право собственности на построенный объект или его часть. Кроме того, нередко местный орган власти ставит условием заключения договора аренды (купли-продажи) земельного участка передачу части возводимого объекта, особенно жилья, городу. В этом случае может быть заключен *инвестиционный контракт* между органом власти, инвесторами и застройщиком. Договоры, связанные с инвестиционной деятельностью в сфере финансирования строительства, являются договорами купли-продажи будущей недвижимой вещи. При этом право собственности на объект недвижимости или его часть у лица, финансирующего строительство, или у

стороны, предоставившей земельный участок, не возникает автоматически, а появляется с момента государственной регистрации этого права за покупателем.

Если подрядчик в качестве оплаты работ по договору получает часть помещений в строящемся здании, такой договор является смешанным — подряда и купли-продажи будущей недвижимости.

В настоящее время инвестиционным контрактом (договором) обычно называют договор об объединении вкладов инвесторов и о совместных действиях с целью реализации инвестиционного проекта. При этом, как правило, новое юридическое лицо не образуется, но возникают права общей долевой собственности инвесторов на построенный объект. К таким договорам относятся и договоры инвестиционного товарищества.

3.6.6. Договоры, выполняемые за счет бюджетного финансирования

При бюджетном финансировании роль инвестора выполняет государственный или муниципальный заказчик. Договоры соинвестирования могут быть заключены с негосударственными инвесторами, что будет являться одной из форм государственно-частного партнерства. Соглашения по поводу предоставления земельных участков будут касаться выделения их для государственных или муниципальных нужд. Однако в том случае, когда для удовлетворения таких нужд необходимо выкупить земельные участки у юридических или физических лиц, должны быть заключены договоры купли-продажи на общих основаниях.

Договоры о выполнении функций технического заказчика в принципе мало отличаются от аналогичных договоров частных инвесторов. Особенности заключаются в основном в статусе заказчика и порядке заключения контракта. Государственный заказчик может быть органом государственной власти, органом управления государственными внебюджетными фондами, казенным учреждением или другим получателем средств федерального или регионального бюджета. Муниципальным

заказчиком может быть орган местного самоуправления или другой получатель средств местного бюджета.

Порядок заключения государственного или муниципального контракта регулируется помимо ГК РФ специальным законодательством.

Подрядные работы для государственных нужд — это строительные, монтажные, проектные и другие работы на основе государственного контракта, предназначенные для удовлетворения потребностей Российской Федерации или субъекта РФ и финансируемые за счет средств соответствующего бюджета и внебюджетных источников. Аналогично определяются подрядные работы для муниципальных нужд.

Контракт в этом случае заключается на условиях, предложенных документацией о закупке. Федеральные органы исполнительной власти разрабатывают типовые контракты и типовые условия контрактов.

Контракты, заключаемые для государственных или муниципальных нужд, должны иметь твердую цену на весь срок исполнения контракта. Исключения могут быть установлены Правительством РФ. В контракте обязательно должны быть оговорены взаимные санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств. Пеня за просрочку оплаты работ заказчиком должна составлять одну трехсотую действующей на дату уплаты ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации от суммы задолженности за каждый день просрочки. Пеня за просрочку исполнения подрядчиком исполнения обязательств устанавливается в договоре, но не должна быть меньше указанной величины. За ненадлежащее выполнение других обязанностей должны быть предусмотрены взаимные штрафы.

При цене договора более 100 млн руб. и сроке контракта более трех лет в контракт обязательно включается график его выполнения. Для крупных контрактов участник закупки должен также представить информацию о руководителях организации и бенефициарах, владеющих более чем 10 % голосующих акций (или уставного капитала). Недопустимо, если эти лица являются близкими родственниками руководителей заказчика или членов

конкурсной комиссии. Кроме того, для крупных договоров аналогичная информация предоставляется обо всех субподрядчиках, стоимость работ которых составит более 10 % цены контракта.

Особенностью договоров, выполняемых за счет бюджетного финансирования, является также гарантированность оплаты со стороны заказчика, поэтому во всем мире получение государственного заказа считается большой удачей для подрядчика. Однако в России получение такого заказа часто сопряжено с экономическими потерями. Это связано, с одной стороны, с жестким контролем над сметной стоимостью, а с другой — с систематическими задержками финансирования, доходящими до нескольких месяцев. Часто технический заказчик при заключении договора с подрядчиками оговаривает невозможность изменения цены договора, а также связывает оплату работ с поступлением средств от государственного (муниципального) заказчика.

Часто государственные заказчики заключают договоры на проектирование и на выполнение функций технического заказчика одновременно. Такой договор является смешанным, так как проектирование — это работы, а выполнение функций технического заказчика — это услуги. Требованиями, предъявляемыми к предмету контракта, служат техническое и технологическое задания. Встречается также заказ на строительство с одновременным выполнением функций технического заказчика. В этом случае проект, как правило, выполнен ранее, а требованиями к объекту служит утвержденная проектно-сметная документация.

Принятие решений о заключении долгосрочных государственных контрактов на выполнение работ с длительным сроком производится по правилам, установленным Правительством РФ. Это же может относиться и к оказанию услуг. Длительными считаются производственные циклы выполнения работ, превышающие срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств (как правило, три месяца). Многие инвестиционные проекты относятся именно к долгосрочным контрактам.

Долгосрочные государственные (муниципальные) контракты могут быть следующих видов: на реализацию мероприятий и проектов государственных программ; осуществление бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной и муниципальной собственности, не включенные в долгосрочные целевые программы и др.

Долгосрочные контракты заключаются по решениям Правительства РФ, высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ, местной администрации муниципального образования. Этими решениями утверждаются: наименование объекта закупки; планируемые результаты выполняемых работ; предельный срок осуществления закупки; предельный объем средств на оплату работ с разбивкой по годам.

Проект такого решения вносится исполнительными органами государственной власти или исполнительно-распорядительными органами муниципальных образований по согласованию с финансовыми органами.

Долгосрочные контракты для государственных инвестиционных проектов заключаются в рамках региональных инвестиционных программ. Эти проекты предполагается осуществлять на принципах государственно-частного партнерства.

При бюджетном финансировании не выделяется средств на оплату услуг инженера заказчика или технического агента.

3.6.7. Совместное инвестирование и долевое строительство

В ряде случаев у инвестора не хватает средств для инвестиций в будущий объект строительства, при этом требуется участие нескольких лиц, называемых *соинвесторами*. Будущие соинвесторы должны составить соглашение о совместной деятельности. Формы такой деятельности могут быть различными.

Если соинвесторы не выделяют из своей среды «главное лицо», может быть создано временное сообщество (за рубежом носит название «консорциум») в виде простого товарищества или инвестиционного товарищества (не является юридическим лицом). При этом в простом

товариществе не образуется уставный капитал, а его члены финансируют стройку самостоятельно, действуя в общих интересах.

Консорциум в виде *простого товарищества* координирует деятельность соинвесторов, организует проведение конкурсов, заключает договоры с подрядчиками и контролирует их деятельность, выполняет иные функции заказчика и застройщика. После завершения строительства и ввода объекта в эксплуатацию консорциум прекращает свою деятельность. Консорциум может быть создан и со стороны подрядчика, например при выполнении комплексного контракта.

Инвестиционное товарищество является не организационно-правовой формой, а формой совместной деятельности лиц. Договор об инвестиционном товариществе является вариантом договора простого товарищества. Такое товарищество осуществляет совместную инвестиционную деятельность, направленную на куплю-продажу акций, облигаций, финансовых инструментов, а также на реализацию инвестиционных и инновационных проектов. Поэтому инвестиционное товарищество в известной степени заменяет отсутствующее в отечественном праве, но необходимое понятие «консорциум».

Объединение соинвесторов может быть также осуществлено путем создания акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Оно будет выполнять функции дирекции строящегося предприятия. В этом случае финансирование капитальных вложений со стороны инвесторов будет заключаться в приобретении акций (паев) нового предприятия. Впоследствии новое общество может выполнять функции эксплуатации построенного объекта.

Если товарищество или общество не создается, целесообразно одному из соинвесторов на основе многостороннего договора поручить вести всю деятельность в качестве застройщика. Средства остальных инвесторов рассматриваются как *целевое финансирование*, выделяемое ему для ведения строительства. При перечислении средств застройщику необходимо

обязательно указывать в качестве назначения перевода целевое финансирование строительства объекта, иначе налоговые органы сочтут перевод платежом за какие-либо услуги и обяжут получателя выплатить с этой суммы налоги на добавленную стоимость и на прибыль.

В любом случае необходимо заранее определить долю каждого соинвестора, объем и сроки перечисления ими средств на строительство, организационно-правовую форму нового предприятия, а также формы владения готовым объектом (долевая собственность, выделение частей и пр.). Необходимо также предусмотреть действия в случае прекращения строительства, выхода одного из участников и т. п.

Как особый случай совместного инвестирования следует рассматривать *долевое участие* граждан в строительстве многоквартирного жилого дома. Этот случай специально оговорен в федеральном законодательстве.

По договору участия в долевом строительстве (договор) одна сторона (застройщик) обязуется в предусмотренный договором срок своими силами и (или) с привлечением других лиц построить (создать) многоквартирный дом и (или) иной объект недвижимости и после получения разрешения на ввод в эксплуатацию этих объектов передать соответствующий объект долевого строительства участнику долевого строительства, а другая сторона (участник долевого строительства) обязуется уплатить обусловленную договором цену и принять объект долевого строительства при наличии разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости.

В договорах долевого строительства инвестор и застройщик — не одно и то же лицо: «дольщики» являются соинвесторами, а организация, взявшая на себя размещение проектной декларации, приобретение участка и постройку здания, является специализированным застройщиком. Между ними заключается *договор участия в долевом строительстве*, по которому застройщик получает право привлечения денежных средств граждан.

Договор участия в долевом строительстве не является подрядным договором или договором купли-продажи. Это прежде всего договор между инвесторами (участниками, т. е. физическими лицами) и застройщиком. Договор заключается в письменной форме, подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации. Договор должен содержать: определение конкретного объекта долевого строительства, подлежащего передаче застройщиком, в соответствии с проектной документацией; срок передачи объекта застройщиком участнику долевого строительства; цену договора, сроки и порядок ее уплаты, условия привлечения денежных средств участника; гарантийный срок на объект долевого строительства.

Гарантийный срок эксплуатации для объекта долевого строительства (со дня передачи объекта участнику долевого строительства) не может составлять менее пяти лет. В случае существенного нарушения требований к качеству объекта участник долевого строительства в одностороннем порядке вправе отказаться от исполнения договора и потребовать от застройщика возврата денежных средств с процентами.

Основным условием привлечения денежных средств участника является размещение их на счетах эскроу в уполномоченном банке (эскроу-агенте). Участник долевого строительства вносит на этот счет денежные средства в сроки, указанные в договоре, а застройщик может их получить после полного выполнения своих обязательств. Проценты на денежные средства, находящиеся на счетах эскроу, не начисляются.

Важным является положение закона об обеспечении исполнения обязательств застройщика. Земельный участок, приобретенный застройщиком, (или право аренды на него) и строящийся на нем объект недвижимости считаются находящимися в залоге у участников долевого строительства с момента государственной регистрации договора (так называемая *ипотека в силу закона*). Это означает, что при ненадлежащем исполнении застройщиком своих обязательств или при просрочке их

исполнения обеспечиваются возврат средств участника строительства и выплата ему неустоек и компенсаций, в том числе путем продажи заложенного имущества. Право залога прекращается с момента передачи объекта участнику.

В случае прекращения строительства многоквартирного дома или приостановления на срок, не позволяющий достроить его до предусмотренной договором даты, участник строительства вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора. При этом застройщик обязан вернуть денежные средства, уплаченные участником долевого строительства в счет цены договора, а также уплатить проценты на эту сумму за пользование указанными денежными средствами. Такие же меры принимаются к застройщику в случаях существенного изменения проектной документации, изменения назначения общего имущества и нежилых помещений, невыполнения строительства в договорные сроки и нарушения других договорных условий.

Ранее допускалось получение средств от участников во время строительства здания (даже на стадии котлована). Блокировка средств на эскроу-счетах повышает безопасность взносов участников долевого строительства, однако заставляет застройщика прибегать к накоплению собственных средств и долгосрочному кредитованию строительства. Это косвенным образом повышает итоговую стоимость жилья.

Контроль и надзор в области долевого участия в строительстве проводит Минстрой России, а также органы исполнительной власти субъектов РФ. Невыполнение в срок предписаний надзорных органов влечет наложение административных штрафов. Контролирующий орган может также обратиться в арбитражный суд с заявлением о приостановлении деятельности застройщика.

По окончании строительства право собственности участника долевого строительства на здание подлежит государственной регистрации на основании разрешения на ввод многоквартирного дома в эксплуатацию.

3.6.8. Способы инвестирования в бизнес

В Российском законодательстве под понятием «договор инвестирования» понимают разные способы инвестирования в бизнес. Наиболее распространенные: вклад в уставный капитал; заем; конвертируемый заем; купля-продажа казначейской доли; предоставление финансирования по договору простого товарищества.

ООО может использовать все варианты из приведенного списка. Для ИП доступны только заем или финансирование по договору простого товарищества.

Инвестиции в виде вклада в уставный капитал компании

В этом случае инвестор входит в общество как новый участник и таким образом вносит инвестиции. Чтобы это сделать, нужно определить размер доли инвестора.

Если инвестор планирует участвовать в развитии компании: принимать решения, влиять на стратегию, участвовать в переговорах и так далее. Этот способ может использовать ООО.

Процесс оформления этого способа по шагам:

1. Инвестор пишет заявление о принятии в ООО и внесении вклада. Такое заявление не нужно заверять нотариально. В заявлении инвестор указывает размер доли в уставном капитале, которую хочет приобрести, размер и состав вклада (деньги, имущество, имущественные права), порядок и сроки внесения.

2. Участники проводят общее собрание. Чтобы принять решение, все должны проголосовать «за»: если хоть один участник будет против, сделку провести не получится. По результатам собрания нужно составить протокол и заверить его у нотариуса. В протоколе указывают: размер уставного капитала после увеличения, размер и состав вклада инвестора, сроки внесения, размер приобретаемой инвестором доли и ее номинальную стоимость, а также новый размер долей всех участников компании.

3. Инвестор вносит вклад.

4. Участники принимают решение об утверждении итогов внесения дополнительных вкладов третьими лицами на основании заявлений

5. Генеральный директор ООО подписывает заявление о государственной регистрации проведенных изменений в уставе общества. В заявлении подтверждается внесение в полном объеме участниками общества вкладов третьими лицами.

6. В течение одного месяца после внесения вклада на расчетный счет общества нужно провести государственную регистрацию изменений.

После того как инвестор стал участником общества, он также сможет внести инвестиции через вклад имущество.

Инвестиции в виде вклада в имущество компании

Внесение инвестиций через вклад в имущество можно считать дополнением к инвестициям через уставный капитал. Воспользоваться этим вариантом можно только в том случае, если у инвестора уже есть доля в компании.

Чтобы передать инвестиции, инвестор пополняет активы общества: вносит деньги или любое другое имущество. Этот способ подходит для ООО.

Инвестиции в виде вклада в имущество — хороший способ, если инвестор вкладывает деньги повторно.

Инвестор дает деньги, а компания обязуется вернуть сумму и проценты в определенный срок.

Когда инвестор просто спонсирует компанию деньгами. При этом он не принимает участия в развитии и масштабировании и долю в компании тоже не получает. Эти инвестиции надо будет вернуть. Такой способ подойдет и для ООО, и для ИП.

Заем может быть нескольких видов, в том числе:

- Целевым. В этом случае инвестиции поступают на определенные действия. Поменять планы не получится: заемщику придется досрочно вернуть деньги и с процентами.

- **Инвестиционным.** Инвестор дает деньги, в договоре прописывают процент от выручки, которую получит проинвестированная компания.

Инвестор и компания заключают договор займа. В договоре нужно указать сумму, которая переходит в компанию, и вид займа (когда применимо) — целевой или инвестиционный. В договоре обязательно прописывают размер и порядок выплаты процентов, срок возврата займа, срок и порядок перечисления денег инвестору. После подписания договора инвестор перечисляет деньги на расчетный счет, указанный в договоре. Полученные деньги можно использовать на нужды компании, главное — вовремя выплачивать инвестору проценты по займу, а к сроку окончания договора — вернуть всю сумму.

Еще один вид займа: ***инвестор может внести деньги в виде займа, а потом по своей инициативе конвертировать его в долю в компании.*** Если инвестор по какой-то причине пока не хочет становиться участником компании, но рассматривает этот вариант в будущем. Такой заем может оформить только ООО, для ИП этот вариант не подходит.

Купля-продажа казначейской доли в компании

Казначейская доля — доля, которая остается у компании после выхода из нее одного из участников. При этом в течение одного года доля должна быть распределена между участниками, погашена путем уменьшения уставного капитала или продана. Инвестор может приобрести казначейскую долю, стать участником компании и таким образом инвестировать в бизнес.

Для инвестирования используют покупку именно казначейской, а не просто доли в компании. Связано это с тем, что это разные способы заведения денег в бизнес. Покупка казначейской доли — вариант инвестиций, когда деньги поступают кэш-ин, то есть на счет компании без увеличения уставного капитала.

Если инвестор приобретает просто долю в компании у другого участника, то деньги поступают кэш-аут — на личный счет «продавца» в сделке. То есть одному или нескольким учредителям, которые продают

инвестору часть своей доли или долю целиком. В этом случае сама компания не имеет никаких прав на полученные средства. Этот способ подходит для ООО.

Предоставление финансирования по договору простого товарищества

На старте проекта компания и инвестор объединяют свои вклады и вместе реализуют проект. Этот способ можно использовать для создания конкретного продукта.

Компания и инвестор объединяют свои силы с помощью договора простого товарищества. Новый цифровой сервис — их совместный проект. И договоренности будут действовать только в его рамках.

Вклад - это денежные инвестиции; исключительные права на программу ЭВМ; товарный знак; ноу-хау — конкретная технология, подход и так далее; деловая репутация и связи.

К примеру, компания, в которую инвестируют, может предоставлять команду разработчиков, уникальную технологию и управлять всем проектом. А инвестор — давать проекту деньги и использовать свои деловые связи для продвижения продукта.

По факту компания и инвестор как бы создают отдельную компанию под конкретный проект: у товарищества будут свои обязательства, свои доходы, отдельные от основного бизнеса участников. Этот способ подходит и для юрлиц, и для ИП.

Каждый из товарищей реализует порученную ему функцию, а товарищ, ведущий общие дела, ведет учет всех доходов и расходов — как на основании собственных документов, так и на основании документов, представленных другими товарищами.

По окончании отчетного периода товарищ, ведущий общие дела, распределяет финансовый результат между всеми товарищами в порядке и долях, предусмотренных договором. налог