



วิธีเลือกธุรกิจพันธมิตรในท้องถิ่น (รัสเซีย) มาเป็นผู้ร่วมลงทุน

ขวัญจุดเด่นที่ช่องว่างทางการตลาดยังเปิดกว้าง มีคู่แข่งชั้นน้อย และมีโอกาสใน **ค** การทำไรสูง ล้วนเป็นปัจจัยที่ทำให้รัสเซียเป็นที่น่าสนใจในสายตาของธุรกิจ และนักลงทุนจากต่างชาติที่ต้องการขยายตลาดหรือการลงทุน ถึงแม้ว่าเศรษฐกิจของรัสเซียจะอยู่ในภาวะอึมครึมจากการถูกคว่ำบาตรอยู่ก็ตาม

ในขณะที่บางธุรกิจไม่ยอมอยู่เฉย (เช่น Alibaba ของจีน) แต่ก็มีอีกหลายธุรกิจ กลับมองข้ามตลาดรัสเซียไปเสียเนื่องจากเห็นว่ากฎหมายท้องถิ่นมีความซับซ้อนและไม่แน่นอน ดังนั้นหากใครคิดจะบุกตลาดรัสเซียด้วยตัวคนเดียวก็ดูจะมีความเสี่ยงไม่น้อย ก็แล้วทำไม่ลองมองหาทางเลือกที่ง่ายกว่าละโดยการสรรหาเพื่อนคู่ค้าทางธุรกิจชาวรัสเซียที่ทำธุรกิจอยู่ก่อนแล้วมาร่วมลงทุนกับเรา ซึ่งกฎระเบียบเกี่ยวกับการจดทะเบียนผู้ร่วมลงทุนในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาได้รับการปรับปรุงช่วยให้การดำเนินการได้สะดวกมากขึ้นด้วย โดยมีขั้นตอนที่ไม่ยากจะมานำดังนี้



1. ตรวจสอบสถานะความเป็นมาของธุรกิจ

เนื่องจากการตัดสินใจเลือกหุ้นส่วนทางธุรกิจถือเป็นกุญแจสำคัญของความสำเร็จ ดังนั้นจึงต้องมั่นใจว่าท่านได้ร่วมลงทุนกับธุรกิจที่มีความน่าเชื่อถือจริง ซึ่งก็มีแหล่งข้อมูลออนไลน์อย่างเป็นทางการหลายแห่งให้เราค้นคว้าเองได้โดยเริ่มจากตรวจสอบสถานะทางกฎหมาย หากธุรกิจนั้นจดทะเบียนในรูปบริษัทลงเช็คสถานะอย่างง่ายๆ ได้ว่าธุรกิจไม่ได้ตกอยู่ในสถานะเลิกกิจการ กำลังจะล้มละลาย หรือมีใครเป็นผู้บริหารกิจการ ได้จาก <https://egrul.nalog.ru/> (Unified State Register of Legal Entities)

ลำดับต่อมาลองตรวจสอบประวัติด้านคดีความของธุรกิจที่สืบค้นเองได้จาก <http://kad.arbitr.ru/> (Federal resources) หรือ จากเว็บเพจของศาลในท้องถิ่น ที่จะให้ข้อมูลได้ว่าธุรกิจนั้นมีคดีถูกฟ้องร้องอะไรบ้าง (เช่น ประเด็นที่ถูกฟ้องและจำนวนเงินที่ถูกฟ้อง เป็นต้น) รวมทั้งสำเนาเอกสารที่เกี่ยวข้อง คำสั่งศาล ข้อตัดสิน และอื่นๆ

การตรวจสอบสถานะการเงินก็ทำได้ง่ายๆ เนื่องจากรายงานการทำบัญชีของทุกธุรกิจจะถูกนำออกเปิดเผยโดยหน่วยงาน Federal State Statistics Service (Rosstat) ทางออนไลน์ (www.gks.ru/accounting_report) ซึ่งจะช่วยให้หาข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินสุทธิและกำไร/ขาดทุนของรอบปีที่ผ่านมาได้

หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมหรือไม่สะดวกที่จะค้นหาข้อมูลเอง จะจัดจ้างบริษัทเอกชนให้ค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมให้ก็ได้ เช่น Spark-interfax (<http://www.spark-interfax.ru/en>) หรือ kontur.focus (<https://focus.kontur-inc.com/>) เป็นต้น



2. การจดทะเบียนร่วมลงทุน

ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจตามกฎหมายในรัสเซียแบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอน ได้แก่ การรับรองเอกสารใบสมัคร และการยื่นใบสมัครให้แก่หน่วยงานรับจดทะเบียน (หน่วยงานเก็บภาษีของรัฐ)

ขั้นตอนการรับรองเอกสารใบสมัคร

เจ้าหน้าที่จะให้การรับรองเอกสารก็ต่อเมื่อได้รับเอกสารแสดงสถานะทางกฎหมายที่ถูกต้องของผู้ก่อตั้ง หากเอกสารดังกล่าวมิได้ใช้ภาษารัสเซียจะต้องมีคำแปลเป็นภาษารัสเซียอย่างเป็นทางการแนบไปด้วย

เอกสารใบสมัครขอจดทะเบียนธุรกิจจะต้องลงนามโดยผู้ถือหุ้นด้วยตนเองก่อนจะทำการรับรอง หรือพูดง่ายๆ ว่าหุ้นส่วนที่เป็นคนต่างชาตินั้นจะต้องลงทุนนั่งเครื่องบินไปรัสเซียเพื่อลงนามในเอกสารไม่ก็ฉบับนั้นเอง ดังนั้น ในทางปฏิบัติแล้วเพื่อความสะดวกควรให้หุ้นส่วนธุรกิจที่เป็นชาวรัสเซียเป็นผู้ยื่นจัดตั้งธุรกิจไปก่อน หลังจากนั้นค่อยทำการซื้อหุ้นของธุรกิจใหม่นั้นอีกทอดหนึ่งซึ่งในส่วนนี้สามารถมอบอำนาจให้ผู้แทนดำเนินการให้ได้

ขั้นตอนการจดทะเบียนในระบบ Unified State Register of Legal Entities (USRLE)

จะดำเนินการได้ก็ต่อเมื่อใบสมัครได้รับการตรวจและรับรองในเบื้องต้นแล้ว โดยนำใบสมัครไปยื่นพร้อมด้วยเอกสารสนับสนุนอื่นๆ ให้กับหน่วยงานรับจดทะเบียน (หน่วยงานเก็บภาษีของรัฐ) หลังจากนั้นภายในสามวันผู้รับจดทะเบียนจะดำเนินการบันทึกธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นใหม่ที่ถูกต้องตามกฎหมายในระบบ USRLE หรือไม่ก็ตอบปฏิเสธการจดทะเบียนนั้น ทั้งนี้ไม่ว่าธุรกิจใหม่ที่ขอจัดตั้งจะได้รับการอนุมัติหรือไม่ก็ตาม ผู้ยื่นขอจะมิได้รับเอกสารใดๆ กลับคืนทั้งสิ้น สำหรับขั้นตอนนี้จะมียค่าใช้จ่าย 4,000 รูเบิล (ประมาณ 60 ดอลลาร์สหรัฐ)



3. ข้อตกลงของหุ้นส่วน

ข้อตกลงของหุ้นส่วนค่อนข้างจะเป็นเรื่องใหม่สำหรับกฎหมายของรัสเซียแต่กำลังได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น โดยพอสรุปประเด็นเนื้อหาของหุ้นส่วนขณะเจรจาต่อรองกันได้ ดังนี้

การเงิน

โดยปกติแล้วจะมีการร่วมลงทุนด้านการเงิน 2 รูปแบบ ได้แก่ สัดส่วนการลงทุนที่เริ่มก่อตั้งเพื่อรับประกันในการ

ดำเนินกิจการ การกู้ยืม และการจัดซื้อในภายหลัง หรือมีฉันทกัอาจจะระบุระยะเวลาและเงื่อนไขของภาระด้านการเงินโดยแจ้งบทบาทของหุ้นส่วนแต่ละราย เช่น หากธุรกิจนั้นก่อตั้งขึ้นด้วยเงินของนักลงทุนที่ต้องการเงินในส่วนนี้กลับคืนให้เร็วที่สุด เขาก็จะเรียกร้องให้ใส่เงื่อนไขว่ากำไรทางธุรกิจที่ได้มาจะยังไม่มีแบ่งปันกันจนกว่าเขาจะได้รับเงินลงทุนคืนจนครบจำนวนเสียก่อน เป็นต้น

สิทธิออกเสียงในการประชุมทั่วไป

ในกรณีที่หุ้นส่วนมีสัดส่วนการออกเสียงเท่ากัน ในข้อตกลงอาจต้องระบุถึงวิธีการแก้ปัญหาในจุดนี้โดยจัดให้มีการประชุมทั่วไปของผู้ถือหุ้นเพื่อมิให้เกิดภาวะทางตัน



ถึงแม้ผู้ถือหุ้นรายใดมีจำนวนเสียงมากกว่ารายอื่นๆ ก็จะถูกจำกัดสิทธิ์บางประการเพื่อป้องกันความเสียหายทางธุรกิจ โดยส่วนมากของธุรกิจในรูปหุ้นส่วนจะมีข้อตกลงในเงื่อนไขเกี่ยวกับการดำเนินการบางธุรกรรมที่จะต้องได้รับการยินยอมจากผู้ถือหุ้นเสียงข้างน้อยด้วย (เช่น การโอนสิทธิ์ทรัพย์สินทางปัญญาหรือการใช้จ่ายที่เกินวงเงินของสิทธิ์ของธุรกิจ เป็นต้น)

ทางเลือก

หากผู้ถือหุ้นรายใดละเมิดแนวทางปฏิบัติของการร่วมลงทุน ผู้ร่วมลงทุนอื่นย่อมต้องการโอกาสที่จะซื้อหุ้นคืนจากผู้กระทำผิดในอัตราส่วนลด หรือไม่ก็ต้องการขายหุ้นของตนให้ในอัตราพิเศษอย่างใดอย่างหนึ่ง ด้วยเหตุนี้ข้อตกลงของผู้ร่วมทุนมักจะระบุเงื่อนไขเพื่อใช้บังคับในกรณีที่เกิดการละเมิดข้อตกลงต่างๆ นอกจากนั้น ในกรณีที่ผู้บริหารระดับสูงรายใดที่มีผลงานดีเด่นก็จะได้รับสิทธิ์พิเศษเพื่อเป็นแรงจูงใจในการปฏิบัติงานซึ่งเป็นแนวปฏิบัติที่บริษัทใหญ่ๆ ของโลกมักนิยมใช้กัน เช่น Tim Cook ของบริษัท Apple หรือ Sundar Pichai ของ Google ที่ได้รับการปูนบำเหน็จให้เป็นผู้ถือหุ้นของธุรกิจด้วย อย่างไรก็ตาม ข้อเสนอที่กล่าวมาข้างต้นเพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจในรูปแบบผู้ร่วมลงทุนมิใช่สิ่งตายตัวที่จะเหมาะกับธุรกิจในทุกสถานการณ์ ซึ่งแต่ละกรณีควรจะมีการพิจารณากันแบบเฉพาะรายรวมทั้งต้องมีความสอดคล้องกับกฎระเบียบในปัจจุบันด้วย

ที่มา: *How to Find a Reliable Partner in Russia and Start a Joint Venture*, Russia Beyond The Headlines

