

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕНИЙ КОРПОРАТИВНЫХ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2016 г. Николай Иванович Михайлов¹

В статье раскрываются предпосылки к созданию объединений корпоративных субъектов предпринимательства в различных отраслях экономики с использованием холдинговых моделей. По результатам анализа отечественной и зарубежной практики указывается на необходимость соблюдения требований антимонопольного законодательства при формировании корпоративных объединений в экономике страны. Дана видовая специфика правовой организации корпоративных объединений в зависимости от модели их построения, исходя из запросов практики.

In article prerequisites to creation of associations of corporate subjects of business in various branches of economy with use of holding models reveal. By results of the analysis of domestic and foreign practice it is indicated the need of observance of requirements of the antitrust law when forming corporate associations in national economy. Given the species specificity of the legal organization of corporate associations depending on model of their construction, proceeding from inquiries of practice are given.

Ключевые слова: корпорация, субъект предпринимательства, корпоративное объединение, холдинг, дочернее общество, концерн, договорный холдинг, комплекс, транснациональные корпорации.

Key words: corporation, subject of business, corporate association, holding, subsidiary, concern, contractual holding, complex, multinational corporations.

Реформирование российского законодательства об организационно-правовых формах субъектов предпринимательства с введением в оборот таких новых для правового оборота понятий, как например “публичные и непубличные общества”, “корпоративные юридические лица”, “корпорация”, “коммерческие корпоративные организации”, требует определенной переоценки соответствующей нормотворческой и правоприменительной практики. Это обусловлено рядом факторов, в том числе спецификой переходного периода, связанного с отказом от ранее широко представленных на рынке организационно-правовых форм закрытых акционерных обществ. Отмеченное имеет немаловажное значение для вопросов рассматриваемой проблематики.

В экономическом механизме страны наряду с малыми и средними предпринимательскими структурами важное значение имеют крупные бизнес-группы в виде корпоративных объединений как форм производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов, призванных обеспечить развитие и конкурентоспособность стратегически значимых для экономики страны предприятий, а именно: добывающих, перерабатывающих, машиностроительных и других отраслей, представляющих наукоемкие промышленные

и иные сферы производства. Стремление к активизации процессов инвестирования в этих сферах стало главной предпосылкой к формированию объединений корпоративных коммерческих организаций, в том числе путем создания с первой половины 90-х годов финансово-промышленных (промышленно-финансовых) групп (ФПГ) в качестве легальной формы консолидации коллективных субъектов предпринимательства².

Начиная с первых этапов перехода к рыночной экономике, в России наблюдалась устойчивая тенденция формирования различных видов производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов. Так, например, в течение всего периода их создания в форме промышленно-финансовых групп (с 1994 по 2005 г.) прослеживалось как увеличение их количества, так и рост совокупных производственно-финансовых результатов таких корпоративных объединений.

На 1 ноября 2001 г. было официально зарегистрировано 86 таких групп, в том числе 15 транснациональных (среди них – 10 межгосударственных). В их состав входило более 1300 юридических лиц, в том числе более 100 коммерческих бан-

¹ Первый заместитель директора Института государства и права РАН, доктор юридических наук, профессор.

² См.: Михайлов Н.И. Правовая организация финансово-промышленных групп в России: состояние и перспективы. М., 2005. С. 2, 3.

ков³. Через два года, на 1 ноября 2003 г., в России регистрацию прошли уже 105 промышленно-финансовых групп с участием субъектов предпринимательства фактически во всех регионах страны.

Вместе с тем просматривалась определенная неравномерность в размещении ФПГ по регионам с учетом юридического адреса их центральных компаний. Если в Центральном федеральном округе страны и в Москве было зарегистрировано 48.5% от всего количества в России таких комплексов в виде ФПГ, то в Уральском округе – 11%, в Северо-Западном – 7%. При этом особо следует отметить, что только в Москве зарегистрировалось более трети от всех ФПГ в России (37.5%)⁴.

Как показал анализ юридических аспектов практики создания и деятельности отечественных и зарубежных производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов при определении путей повышения эффективности таких образований необходимо учитывать специфику их правовой природы, в том числе наиболее характерные черты рассматриваемых интеграционных образований с их организационно-правовыми особенностями. Так, изучение в результате проведенного исследования причин возникновения правовых проблем в процессе создания и деятельности этих комплексов показывает, что в поле зрения должны находиться такие значимые для государств с рыночной экономикой вопросы, как конкурентоспособность, инновационная составляющая и социальная направленность в деятельности субъектов предпринимательства в увязке с концепциями развития современных корпоративных объединений, функционирующих в нашей стране⁵.

Исходя из трактовки производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов как совокупности юридических лиц, создаваемых для достижения специально обозначенных целей, необходимо учитывать, что они прежде всего формируются путем консолидации различных видов активов нескольких корпоративных субъектов предпринимательства для решения задач по повышению эффективности своего производства с

вложением инвестиций в условиях возрастающей конкуренции на соответствующих рынках продукции, товаров и услуг. При этом на формирование таких комплексов оказывает влияние ряд факторов, характерных для России не только на переходном, но и на современном этапе развития рыночной экономики.

В числе таких факторов прежде всего целесообразно выделить следующие: перераспределение собственности путем ускоренной приватизации объектов госимущества; отказ от плановых методов управления экономикой; признание многообразия форм собственности с акцентом на частную как доминирующую; обеспечение конкурентных начал в соответствующих сегментах рынка; реструктуризация экономики с ориентацией на потребности внутренних и внешних рынков; обновление всего предпринимательского (хозяйственного) законодательства, включая формирование правовой базы для регулирования создания и деятельности крупных производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов в конкурентной среде; необходимость обеспечения соблюдения антимонопольных требований при сбалансировании интересов крупных, средних и малых коммерческих структур.

Указанные факторы следует рассматривать в сопоставлении отечественного и зарубежного опыта с учетом практики создания и деятельности подобных комплексов в странах с рыночной экономикой. При этом целесообразно обратить особое внимание на ключевые аспекты, способствовавшие на различных исторических этапах развития предпринимательства (хозяйственная) в отдельных странах как формированию подобных образований, так и становлению соответствующей правовой базы консолидации производственно-финансового капитала с учетом специфики национальных законодательных систем.

Анализ интеграционных процессов через формирование корпоративных объединений субъектов предпринимательства, в том числе с участием финансовых структур, показал, что они явились следствием концентрации прежде всего промышленного капитала и инвестиционного капитала различных структур, отчетливо наметившегося с начала второй половины XX столетия в мировой экономике. Речь идет прежде всего о странах с развитыми товарными и финансовыми рынками, сложившимися в условиях все возрастающей конкуренции и активного использования передовых научно-технических разработок. При этом целью создания таких комплексов чаще всего являются существенное снижение издержек производства

³ См.: Дементьев В., Авдашева С. Тенденции эволюции финансово-промышленных групп в 2000–2001 годах // Росс. экономический журнал. 2002. № 3. С. 13.

⁴ Представленные данные приводятся по аналитическим материалам Минпромнауки России.

⁵ См.: Экономический рост в Российской Федерации: проблемы и перспективы (Доклад рабочей группы Национального экономического совета к обсуждению на VIII Российском экономическом форуме) // Росс. экономический журнал. 2003. № 3. С. 16, 17; Винслав Ю.Б. Социальная переориентация экономических преобразований: макро-мезоуровневые аспекты // Там же. 2003. № 10. С. 4, 5, 11.

и занятие доминирующего положения в том или ином сегменте товарного рынка отдельного региона либо страны или их группы в транснациональном аспекте для получения более высокой прибыли.

Сравнительно-правовой анализ зарубежной и отечественной (включая советский период) практики создания и деятельности анализируемых комплексных образований свидетельствует об усилении тенденции к консолидации промышленного и финансового капитала корпоративных субъектов, интегрируемых в многоуровневые объединения компаний в странах с развитой рыночной экономикой. Во второй половине XX – начале XXI в. процессы консолидации товаропроизводителей не только между собой, но и с участием инвестиционных структур только усиливались, что обусловлено стремлением к снижению различных видов издержек в условиях все возрастающей конкуренции в транснациональных масштабах.

Характеризуя процесс создания высокоинтегрированных объединений корпоративных субъектов хозяйствования в контексте нормотворческой и правоприменительной практики в странах со сложившейся рыночной экономикой, необходимо отметить ряд концептуально значимых моментов. В частности, в современном западном законодательстве с учетом сформировавшихся основных юридических доктрин такие объединения называются по-разному, в том числе “связанные предприятия”, “системы компаний”, “организации организаций”, “товарищества товариществ”, “товарищества второй ступени”, а так же “группы компаний” или просто “группы”.

Доктринально в определении группы сложилось два основных подхода. Согласно первому в качестве группы рассматриваются юридически самостоятельные организации (единицы), связанные отношениями экономической зависимости, а также проводящие единую хозяйственную политику. Сторонники второго подхода считают, что группой являются только такие образования, в которых один из участников обладает контролем над другими, а следовательно, между ними должны существовать отношения подчинения или субординации⁶.

Для стран с банковско-ориентированными промышленно-финансовыми комплексами, например

для континентальной Европы, Японии и Южной Кореи, основная часть накапливаемых финансовых средств сосредоточена в коммерческих банках, кредитная политика которых ориентирована на обслуживание промышленных корпораций. В таких условиях банки фактически совмещают функции долгосрочного кредитования промышленных предприятий и контроля за их деятельностью, что обеспечивается через систему участия в капитале товаропроизводящих корпораций, включая обладание контрольными пакетами их акций. При этом в банковско-ориентированных комплексах нет, как правило, полного совпадения в организационном построении их участников, а также в механизме правового регулирования отношений между различными участниками таких корпоративных объединений.

Например, в Германии центром создания промышленно-финансовых групп (комплексов) выступают чаще всего крупные банки, вокруг которых с учетом специфики рыночных и кредитных связей происходит межотраслевая интеграция промышленных концернов с инвестиционными предпринимательскими структурами в устойчивые производственно-финансовые объединения. В свою очередь, сами эти промышленные концерны выступают в качестве устойчивого ядра множества крупных и средних предприятий. Фактически в подобных случаях наблюдается как бы двухуровневая концентрация производственно-финансового капитала с вхождением комплексов одного в другой.

Иной подход лежит в основе формирования крупных горизонтально и вертикально интегрированных промышленно-финансовых комплексов таких ведущих восточноазиатских стран с рыночной экономикой, как Япония и Южная Корея. В этих странах с учетом особенностей структурной организации их национального рынка, проявляющихся в перекрестных связях определенных корпоративных объединений (групп), а также в тесном взаимодействии банков, промышленных компаний и государства с целью повышения конкурентоспособности производимой продукции и товаров, рассматриваемые промышленно-финансовые комплексы проявляют должную гибкость в адаптации к изменениям на мировых рынках.

Так, в Японии промышленный сектор экономики на современных этапах ее развития представлен в основном сюданами (японский вариант промышленно-финансовых групп), объединение субъектов предпринимательской деятельности в которых построено с учетом ряда определенных

⁶ Подробнее об этом в увязке с положениями законодательных актов отдельных западных стран см.: Герасимов О.А. Подходы к проблеме финансово-промышленной интеграции в зарубежной науке // Бизнес, менеджмент и право. 2004. № 3. С. 54, 55; и др.

принципов. Характерной чертой таких образований является то, что это многопрофильные экономические комплексы, включающие в свой состав наряду с разноотраслевыми производственными предприятиями и торговыми фирмами различные финансовые структуры: банки, страховые, лизинговые либо трастовые компании. При этом тот или иной крупный банк является не просто обязательным членом таких групп, а выступает фактически их финансовым стержнем, который наряду с входящими в состав комплекса универсальными торговыми фирмами выполняет еще и функции информационных сетей.

Более высокая степень концентрации производственного и банковского капитала характерна для Южной Кореи, что просматривается в монополизации несколькими крупными промышленно-финансовыми комплексами отдельных секторов основных отраслей экономики страны. При этом если в Японии такие корпоративные объединения строят свою деятельность из расчета финансового самообеспечения инвестиционного процесса, т.е. за счет внутреннего капитала, то в Южной Корее, ориентированной на экспортный путь развития экономики и ее открытость, опорой в деятельности таких производственно-финансовых комплексов является иностранное кредитование⁷.

Характерная черта мировой экономики на рубеже XX–XXI вв. – международная кооперация производства с консолидацией банковского капитала путем формирования транснациональных групп, состоящих из корпораций, действующих в различных странах. Цель и результат такой консолидации есть повышение технического уровня инновационного обеспечения производства на базе специализации и использования передовых научно-технических разработок, совершенствование менеджмента и управления предприятиями, входящими в состав участников таких комплексов.

Через систему своих дочерних либо подконтрольных (зависимых) компаний транснациональные производственно-финансовые комплексы, обладая устойчивым научно-техническим денежным и кадровым потенциалом, прочными позициями в соответствующих секторах рынка, имеют возможность оказывать определяющее воздействие на формирование ценовой политики

в условиях жесткой конкуренции в контексте реально складывающихся спроса – предложения на конкретные виды продукции и товаров.

Тенденции к объединению субъектов хозяйствования в нашей стране нашли проявление еще в советской экономике, что особенно отчетливо проявилось в связи с организационно-управленческими реформами в 70-е годы XX столетия. В этот период стали создаваться крупные отраслевые и межотраслевые комплексы, включающие в свой состав предприятия, которые обеспечивали полный, как правило, цикл производства продукции с управлением ими через специальные органы на уровне подотрасли либо в масштабах региона. Такие комплексные образования создавались в соответствии со специальными нормативными правовыми актами Совета Министров СССР на уровне первичного звена в форме производственных⁸ и научно-производственных объединений⁹.

В результате в советском законодательстве и правовой науке сформировалась концепция организационно-правовой конструкции хозяйственной системы, представляющей научно-практический интерес для определения моделей построения взаимодействия субъектов предпринимательства в условиях рыночной экономики. Эти цели в свое время были определены в первой половине 90-х годов, исходя из основных задач и принципов создания такой разновидности производственно-финансовых комплексов, как финансово-промышленные группы, сформулированных в Программе содействия формированию финансово-промышленных групп, утвержденной постановлением Правительства РФ от 16 января 1995 г.¹⁰ Так, к основным задачам создания ФПГ, которые актуальны и в настоящее время, были отнесены:

концентрация инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях развития экономики;

обеспечение финансовыми ресурсами сферы промышленности НИОКР, ускорение научно-технического прогресса;

⁷ Подробнее о тенденциях концентрации промышленного и банковского капитала в странах с развитой рыночной экономикой см.: *Ленский Е.В., Цветков В.А.* Финансово-промышленные группы: история создания, международный опыт, российская модель: М., 1997. С. 26–46.

⁸ См.: Положение о производственном объединении (комбинате) (утв. постановлением Совета Министров СССР от 27 марта 1974 г.) // Собрание постановлений СССР. 1974. № 8. Ст. 39.

⁹ См.: Положение о научно-производственном объединении (утв. постановлением Совета Министров СССР от 30 декабря 1975 г.) // Собрание постановлений СССР. 1976. № 2. Ст. 13.

¹⁰ См.: Собрание законодательства РФ. 1995. № 4. Ст. 311.

повышение экспортного потенциала и конкурентоспособности продукции отечественных предприятий;

содействие демонополизации рынков продукции промышленного комплекса;

осуществление прогрессивных структурных изменений в промышленности, реализация конверсии оборонных предприятий;

формирование рациональных технологических и кооперационных связей в условиях рыночной экономики, развитие конкурентной экономической среды.

С учетом приведенных задач, которые ставились в 90-е годы перед ФПП, они могли создаваться в качестве совокупности юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, что предусматривалось ст. 2 Федерального закона “О финансово-промышленных группах” от 30 ноября 1995 г.¹¹ (далее – Закон о ФПП), действовавшего до 2005 г. Это свидетельствует о возможном использовании в России с середины 90-х годов до 2005 г. так называемой холдинговой модели при формировании таких комплексов.

На сегодняшний день правовую основу такой модели составляют положения ст. 67.3 “Дочернее хозяйственное общество” ГК РФ и ст. 6 “Дочерние и зависимые общества” Федерального закона “Об акционерных обществах” от 26 декабря 1996 г. (далее – Закон об АО). Суть данных норм указанных актов заключается в том, что общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо в соответствии с заключенным между ними договором или иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

С целью более полной оценки практики использования холдинговой модели для объединения корпоративных субъектов предпринимательства, в том числе при создании в экономике страны в 90-е годы ФПП, следует обратить внимание на то, что правовая природа холдинга как субъекта правоотношений в действующем законодательстве России, еще не нашла развернутого и четкого легального закрепления. Если взять такие ключевые для того периода времени акты, как ГК РФ, законы о ФПП, об АО, то в них это понятие даже не упоминается. Вместе с тем в отдельных специальных актах, ориентированных на регулирование отношений в некоторых сферах, используются термины “холдинговая компания”, “холдинг”.

¹¹ См.: Собрание законодательства РФ. 1995. № 49. Ст. 4697.

Так, имеется в виду утвержденное Указом Президента РФ “О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий” от 16 ноября 1992 г. Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества¹². Еще одним примером легального признания холдинговых компаний является предполагаемое реформирование наукоемких сфер производства продукции для оборонных нужд.

В частности, в соответствии с Указом Президента РФ «О мерах по обеспечению концентрации и рационализации оборонного производства в Российской Федерации» от 23 октября 2000 г.¹³ и постановлением Правительства РФ “О Федеральной целевой программе “Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (ОПК)”» от 11 октября 2001 г. предлагается активное создание холдинговых компаний с включением в их состав предприятий ОПК в зависимости от их специализации по профилю создаваемых объединений корпораций на принципах вертикального интегрирования.

По своей природе классический холдинг (англ. *hold* – держать) представляет собой держательскую компанию, в состав активов которой входят контрольные (преобладающие) пакеты акций других компаний, именуемых в этом случае дочерними¹⁴. Холдинговая компания и ее дочерние предприятия (общества) создаются как обособленные субъекты предпринимательской деятельности со статусом юридического лица в форме, как правило, акционерных обществ. Существенной чертой в определении холдинга является то, что он обладает возможностью через имеющиеся у него пакеты акций (паи в уставном капитале) дочерних компаний определять их решения. В свою очередь, дочерняя компания независимо от размера пакета акций, принадлежащих холдингу, не вправе владеть акциями самого холдинга в какой бы то ни было форме, включая залог и траст.

Формирование бизнес-групп по технологии построения так называемого традиционного (классического) холдинга возможно, как уже отмечалось, с использованием нескольких подходов, выбор каждого из которых обусловлен целями, задачами и принципами объединения ряда юридических лиц в комплексы для консолидации

¹² См.: Ведомости Верховного Совета РФ. 1992. № 47. Ст. 2722.

¹³ См.: Собрание законодательства РФ. 2000. № 44. Ст. 4349.

¹⁴ Подробнее см.: Лантев В.В. Акционерное право. М., 1999. С. 127–133.

финансовых, технологических и интеллектуальных ресурсов. Исходя из положения действующего законодательства, это может осуществляться путем:

создания холдинга собственниками (держателями) акций ряда уже действующих обществ с передачей ему как основной компании своих пакетов акций полностью или в части, позволяющей ей иметь преобладающее участие в уставном капитале каждой дочерней структуры;

разделения функционирующего предприятия либо выделения из него его структурных подразделений (цехов, филиалов, производств и др.) с регистрацией на их базе юридических лиц в форме АО с передачей этими новыми субъектами предпринимательской деятельности преобладающих частей их пакетов акций основному обществу. Функции такого общества в данном случае может осуществлять базовое (реорганизуемое) предприятие либо специально зарегистрированная холдинговая компания;

регистрации компании со статусом юридического лица с целью создания на этой базе холдинга. Данная компания делает первичные приобретения ценных бумаг, паев (долей) отдельных обществ с учетом имущественных интересов к ним ее учредителей и складывающейся рыночной конъюнктуры. В последующем могут осуществляться дополнительные приобретения пакетов акций или паев в соответствующих обществах с целью получения преобладающего участия в уставных капиталах этих структур.

При использовании в рассмотренных случаях традиционной модели холдинга как держательской компании для создания корпоративного объединения и других видов бизнес-групп необходимо стремиться к тому, чтобы основное, так называемое материнское, общество действительно имело возможность определять решения, принимаемые дочерними обществами в силу своего преобладающего участия в их уставном капитале. Этот фактор есть ключевой для определения оптимальных пакетов акций дочерних обществ, которые целесообразно сосредоточить в холдинге в целях достижения должной управляемости по отношению к объединяемым юридическим лицам.

По такой схеме построены крупные производственно-хозяйственные (финансовые) комплексы в России, которые нацелены на добычу газа (ОАО «Газпром») и нефти (ОАО «НК «Роснефть»») с организацией первичной либо глубокой переработки извлеченного из недр нефтегазового сырья, а также в горнодобывающей промышленности при

участии металлургических комбинатов как потребителей железорудных материалов. Цель создания таких комплексов – обеспечить управленческо-финансовый контроль с момента разработки месторождения и получение первичного сырья до его переработки в кондиционный для рынка промышленный продукт.

Наряду с традиционным холдингом действующим законодательством предусмотрены и другие возможности использования холдинговой модели для объединения юридических лиц на принципах взаимодействия «основное – дочернее общества». Так, в соответствии с п. 1 ст. 67.3 ГК РФ, п. 1 ст. 6 Закона об АО между входящими в состав корпоративного объединения юридическими лицами может быть заключен договор, согласно которому ряд из них признаются дочерними структурами по отношению к одному из предприятий, определяемого в качестве основного.

Холдинг, созданный на таких началах, именуется договорным. Такой подход наиболее активно практиковался в середине 90-х годов при формировании ФПГ, что можно объяснить не только состоянием самого предпринимательского законодательства на тот период, но и рядом экономических факторов, включая незавершенность процесса приватизации со всеми вытекающими последствиями по перераспределению и закреплению прав собственности на имущественные объекты в различных сферах экономики с использованием акционерных форм.

Использование так называемой «системы участия» при формировании анализируемых комплексов заключается в том, что заинтересованные лица создают определенную имущественную базу путем полного или частичного объединения своих материальных или нематериальных активов с использованием выбранной для этого организационно-правовой формы хозяйственного общества. Вместе с тем законодательством в императивном порядке не установлена какая-либо одна такая форма, что позволяет решать данный вопрос по усмотрению участников создаваемого комплекса в зависимости от технологии и принципов его построения.

При реализации положений законодательства об объединении корпоративными организациями своих активов в связи с созданием производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов необходимо учитывать возможную вариантность конструирования рассматриваемой системы участия. Речь идет о допустимости выбора заинтересованными в создании комплекса субъектами наиболее оптимального для них подхода, а именно:

полное объединение материальных и нематериальных активов;

частичное объединение материальных и нематериальных активов;

частичное объединение материальных или нематериальных активов;

полное объединение материальных активов и частичное – нематериальных;

частичное объединение материальных активов и полное – нематериальных.

Избрание так называемой мягкой договорной формы создания таких комплексов с относительно малым объемом консолидируемых активов объясняется определенным настороженным отношением со стороны субъектов предпринимательской деятельности к различным объединительным процессам на этапе становления рыночной экономики в России с учетом активно проводимой приватизации государственного имущества. Так, в первой половине 90-х годов на начальном этапе развития ФПГ такое их восприятие объяснялось определенной новизной для экономики нашей страны данной организационно-правовой формы объединения производственных и инвестиционных структур.

Применительно к практике сегодняшнего дня необходимо отметить все отчетливее проявляющуюся закономерность формирования крупных корпоративных объединений на принципах жесткого структурирования с объединением капитала для его максимально эффективного использования в конкретном рыночном секторе в определенный период времени. В результате большее распространение стали получать крупные производственно-хозяйственные (финансовые) комплексы с участием строительных, торговых, транспортных предприятий, банков и инвестиционных компаний, охватывающих нередко различные экономические сектора нескольких стран и имеющие высокую степень управляемости.

Исходя из сложившейся правоприменительной практики ряда западных стран с развитой рыночной экономикой, можно констатировать, что корпоративные объединения в зависимости от целей их создания, степени централизации отдельных функций в интересах участников и системы управления концентрируемыми производственными, строительными, торговыми и финансовыми активами чаще всего создаются в форме концернов, а в отдельных случаях – консорциумов.

Поскольку в российском законодательстве эти понятия легально не определены, целесообразно,

полагая, дать их трактовку с учетом нормотворческой практики стран Запада. Так, концерн (англ. – *concern*) представляет собой корпоративное объединение с устойчивой централизацией ряда ключевых функций¹⁵. Взаимодействие между участниками концерна строится на договорной основе с их обязательствами жесткого соблюдения условий внутриконцерновых соглашений.

По иной схеме строятся консорциумы¹⁶. Они представляют собой временные объединения, построенные на основе целевого соглашения для совместного размещения и (или) освоения вложенного капитала при осуществлении единого инвестиционного проекта. Участниками консорциума чаще всего являются банки, страховые и инвестиционные компании, промышленные, строительные, транспортные и другие корпоративные структуры в различном сочетании. Они объединяются с целью реализации конкретных коммерческих проектов в определенном сегменте рынка на фиксированную дату или период времени¹⁷.

Приведенное свидетельствует о разнообразии организационно-правовых форм построения и деятельности корпоративных объединений, как в России, так и в странах Запада. Следовательно, создание производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов по “системе участия” на основе заключенного между участниками группы договора не исключает возможности построения отношений между отдельными структурами по холдинговой модели, если состав комплекса формируется вокруг сложившегося холдинга, основное общество которого выступает в качестве объединяющего центра. В таком случае с отдельными участниками такого производственно-хозяйственного (финансового) комплекса отношения будут строить на договорных началах, а с дочерними обществами – на управлении через преобладающее участие в уставном капитале.

Создание корпоративных объединений на таких началах можно рассматривать как формирование производственно-хозяйственного (финансового) комплекса на смешанных принципах, когда для объединения используется наряду с моделью традиционного холдинга, “система участия”, базирующаяся на договорной основе. Следовательно, инициаторы формирования конкретного произ-

¹⁵ Михайлов Н.И. Научно-практический комментарий к Федеральному закону “О финансово-промышленных группах”. М., 2004.

¹⁶ Консорциум (от лат. *consortium*) – соучастие, сотоварищество (см.: Словарь иностранных слов. М., 1989. С. 253).

¹⁷ Подробнее см.: Михайлов Н.И. Консорциум // Юридическая энциклопедия / Отв. ред. Б.Н. Топорнин. М., 2002. С. 440.

водственно-хозяйственного (финансового) комплекса вправе выбирать приемлемую для них концепцию построения исходя из задач, которые она должна будет решать.

Таким образом, отмеченные характерные черты, а также отличительные признаки производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов, в том числе, промышленно-финансовых групп, дают основание для вывода о признании того, что рассматриваемые корпоративные объединения имеют соответствующие системообразующие факторы. Это позволяет отнести их по своей организационно-правовой конструкции к современным предпринимательским (хозяйственным) системам со спецификой, присущей комплексным образованиям в условиях рыночной экономики. В определенной мере данное обстоятельство и повлияло на наблюдаемое терминологическое обновление рассматриваемого научно-практического понятия, когда в литературе стал использоваться термин “производственно-хозяйственные комплексы”¹⁸, а также “предпринимательские объединения”¹⁹, а теперь – и корпоративные объединения.

Суммируя оценки существующих научных концепций по системным образованиям с целью

консолидации субъектов предпринимательства (хозяйствования) в русле исследуемого предмета и приведенные доводы, можно констатировать, что производственно-хозяйственный (финансовый) комплекс представляет собой корпоративное объединение без образования юридического лица с включением в его состав только самостоятельных корпоративных предприятий и организаций, которое может создаваться ими, как правило, по классической холдинговой модели и на договорной основе с целью повышения эффективности своей коммерческой деятельности путем, в том числе активизации инвестиционных процессов.

В результате объединения своих активов участники таких комплексов находятся между собой в устойчивых организационно-правовых связях при условии обязательного соблюдения требований антимонопольного законодательства применительно к соответствующему сегменту рынка реализации выпускаемых товаров (продукции) и выполняемых работ. Приведенная трактовка, полагаю, отражает базовые аспекты правовой природы корпоративных объединений как формы производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов, являющихся особой разновидностью предпринимательских (хозяйственных) систем применительно к условиям развивающейся рыночной экономики в России с учетом положений действующего законодательства.

¹⁸ Лантев В.В. Субъекты предпринимательского права. М., 2003. С. 168, 172.

¹⁹ Шиткина Л.Г. Предпринимательские объединения. М., 2001. С. 210, 211.