
ХОЗЯЙСТВО,
ТРУД, ПРАВО

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЗДАНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ (ФИНАНСОВЫХ)
КОМПЛЕКСОВ В РОССИИ:
ОТДЕЛЬНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ

© 2011 г. Николай Иванович Михайлов¹

Краткая аннотация: по своей правовой природе современный производственно-хозяйственный (финансовый) комплекс включает в свой состав чаще всего юридически самостоятельные корпоративные субъекты предпринимательства. Они создаются и действуют в форме классических холдингов либо объединяются путем заключения организационного договора с элементами простого товарищества.

Annotation: By its legal nature the modern production-economic (financial) complex includes in its composition more often legally independent corporate subjects of business. They are created and act in the form of classical holdings or are united by way of conclusion of the organizational agreement with joint adventure elements.

Ключевые слова: производственно-хозяйственный (финансовый) комплекс, корпоративное объединение, холдинг, основное (головное) общество, дочернее общество, простое товарищество, организационный договор, создание корпоративного объединения, взаимодействие участников комплекса.

Key words: industrial-economic (financial) association, corporate consolidation, holding, the basic (head) company, affiliated company, joint adventure, the organizational agreement, creation of corporate consolidation, interaction of participants of a complex.

Крупные компании, вокруг которых нередко создаются корпоративные объединения, формируемые в форме производственно-хозяйственных комплексов, призваны обеспечить развитие и конкурентоспособность предприятий добывающей, перерабатывающей, машиностроительной и других наукоемких промышленных отраслей. Главной предпосылкой к формированию таких объединений коммерческих организаций бывает, как правило, намерение активизировать процессы инвестирования с инновационной направленностью в этих сферах. Одним из направлений создания в отечественной экономике подобных интеграционных структур, начиная с первой половины 90-х годов прошлого столетия, стали финансово-промышленные группы (ФПГ), которые были признаны в качестве легальной формы консолидации субъектов предпринимательства на основании Федерального закона “О финансово-промышленных группах” от 30 ноября 1995 г.²

Для полноты характеристики специфики правовой природы производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов в процессе проведенного исследования с целью выявления тенденций

в развитии рассматриваемых интеграционных образований учитывалось множество факторов, в том числе их организационно-правовые особенности. При этом наряду с правовыми проблемами создания и деятельности изучаемых комплексов в поле зрения находились такие значимые для государств с рыночной экономикой вопросы, как инновационная и социальная направленность в деятельности субъектов предпринимательства в увязке с концепциями развития современных корпоративных объединений, функционирующих в нашей стране³.

По результатам анализа действующего законодательства и правоприменительной практики в качестве исходной признана трактовка производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов как совокупности юридических лиц, создаваемых для достижения специально обозначенных целей. Они формируются прежде всего путем объединения нескольких субъектов для решения задач по повышению эффективности своего производства

¹ Заместитель директора Института государства и права РАН, доктор юридических наук, профессор (E-mail: iggran@iggran.ru; тел.: (495) 691-88-16).

² См.: Собрание законодательства РФ. 1995. № 49. Ст. 4697.

³ 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- и мезоуровневые аспекты // Росс. экономический журнал. 2003. № 10. С. 4, 5, 11.

и консолидации инвестиций в условиях конкуренции на рынке продукции, товаров и услуг. На формирование таких комплексов оказывали и оказывают влияние различные факторы, характерные для России на переходном этапе к современной рыночной экономике, в том числе протекающий мировой финансово-экономический кризис.

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

Специфика правовой природы таких комплексов, как разновидности корпоративных объединений, представляющих собой совокупность юридических лиц, которые консолидируют свои активы для решения конкретных задач в том или ином сегменте рынка, обусловлена не только историческими предпосылками к зарождению подобных образований в России, включая специфику экономики советского периода с организацией планового хозяйства, но и опытом интеграционных процессов в мировой экономике. При этом, обращая внимание на ключевые аспекты, способствовавшие на различных исторических этапах развития предпринимательства (хозяйствования) в отдельных странах, акцент следует делать не только на формирование подобных образований, но и на выявление специфики соответствующей правовой базы о порядке консолидации капитала с учетом особенностей национальных законодательных систем.

Так, в свое время на основе исследования практики и нормативно-правового материала стран Западной Европы, США и России за период с XVIII до начала XX в. А.И. Каминка последовательно и аргументированно обосновал движущие мотивы процессов объединения производственных предприятий в предпринимательские союзы. Он обратил особое внимание на то, как может

влиять тот или иной специальный правовой акт законодательной системы конкретной страны на создание предпринимательских союзов в форме трестов, синдикатов путем заключения картельных соглашений товаропроизводящими предприятиями⁴. В связи с этим акцент в указанной публикации был сделан не только на определение причин возникновения рассматриваемых предпринимательских союзов, но и на их влияние на формирование конкретной рыночной среды в процессе реализации произведенной хозяйствующими предприятиями промышленной продукции, товаров широкого потребления отдельного региона или страны.

Основываясь на результатах анализа нормотворческой и правоприменительной практики этого периода, А.И. Каминка на примерах ряда стран дает свое понимание треста и синдиката как проявления картелирования предприятий путем заключения специального соглашения, именуемого картельным⁵. Он относит трест к разновидности предпринимательского союза, именуя его “предприятиями с картельными задачами, сосредоточивающими процесс производства в едином с хозяйственной точки зрения предприятии”⁶. Для более точной оценки правовой природы треста, имеющей научно-практическую значимость для сегодняшнего дня, следует отметить позицию Г.Ф. Шершеневича, который подчеркивал, что в тресте соединяющие предприятия утрачивают свою хозяйственную самостоятельность; предприятия становятся частями новой организации и подчиняются в своей деятельности указаниям, идущим всецело из центрального управления треста⁷.

Рассматриваемые в историческом контексте предпринимательские союзы в форме трестов и синдикатов фактически явились прообразом современных форм консолидации не только хозяйствующих предприятий различного производственного профиля, но и специализированных инвестиционных структур с учетом особенностей национальных правовых систем, обусловленных степенью регулятивного воздействия на экономику со стороны государства. Сопоставляя тресты и синдикаты в их сущностных чертах с известными видами производственно-хозяйственных комплексов, в том числе финансово-промышленны-

⁴ См.: Каминка А.И. Очерки торгового права. М., 2002. С. 441, 442.

⁵ Там же. С. 436.

⁶ Там же. С. 448.

⁷ См.: Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. 1. Введение. Торговые деятели. М., 1908. С. 491.

ми группами, можно отметить ряд моментов, которые свидетельствуют о наличии определенного сходства между этими образованиями. Например, для синдиката и ФПГ на этапе их активного создания в России (с 1995 по 2007 г.)⁸ просматривается сходство в создании на основе соглашения (договора) с включением в состав участников таких комплексов предприятий, сохраняющих статус юридического лица, а также в наличии особого правового механизма их взаимодействия с управляющим бюро или центральной компанией.

Изучение интеграционных процессов субъектов предпринимательства, в том числе с участием финансово-инвестиционных структур, показало, что они явились следствием концентрации промышленного и банковского капитала, отчетливо наметившейся с начала второй половины XX столетия в мировой экономике. Речь идет прежде всего о странах с развитыми товарными рынками, сложившимися в условиях постоянно возрастающей конкуренции и активного использования передовых научно-технических разработок. Именно стремление снизить издержки производства и занять доминирующее положение в определенном сегменте товарного рынка отдельного региона либо страны или в транснациональном аспекте с целью получения более высокой прибыли было и является ключевым фактором, который лежит в основе объединительных процессов самостоятельных субъектов предпринимательства (хозяйствования).

Сопоставление общего и особенного в соответствующих элементах правовых систем различных стран, которые определяют порядок регулирования создания и деятельности корпоративных объединений различных видов, в том числе транснациональных корпораций, приводит к выводу об их определенном сходстве с производственно-хозяйственными (финансовыми) комплексами, создаваемыми в России. Данный аспект важен с позиции адекватной оценки инвесторами национального правового режима конкретной страны предполагаемого вложения капитала в сопоставлении со сложившимися, например, в Западной Европе законодательным обеспечением и правоприменительной практикой гарантий его возвратности и страхования возможных рисков.

В контексте отмеченного следует подчеркнуть необходимость отграничивать, как обоснованно отмечают К. Цвайгерт и Х. Кетц, сопоставление по отдельным институтам иностранного и на-

ционального права, являющегося прежде всего предметом сравнительного правового анализа, от того же международного частного либо международного публичного права, которые являются в этом случае только смежными сферами изучения, но не основными⁹. Однако, давая оценку практике и отличительным чертам формирования объединений путем интегрирования предприятий как субъектов предпринимательства в России с созданием ими комплексных образований, в том числе корпоративных бизнес-групп, следует учитывать наблюдаемое столкновение двух моделей взаимодействия промышленного, транспортного, строительного, торгового и кредитно-финансового секторов российской экономики¹⁰.

В ряде стран на сегодняшний день накоплен обширный и многообразный опыт по созданию высокоинтегрированных объединений субъектов хозяйствования, имеющих как много общего, так и отличия в сравнении с производственно-хозяйственными (финансовыми) комплексами, включающих инвестиционные структуры. В значительной степени это связано с историческими обстоятельствами, состоянием производства и развитостью рыночных отношений, спецификой национальной правовой базы, а также принципами построения антимонопольного законодательства с целью обеспечения добросовестной конкуренции в соответствующих секторах рынка. Так, подобные комплексы в странах Западной Европы, Японии, Кореи, США формируются как по традиционной модели концерна во главе с крупными промышленными корпорациями, так и в форме универсальных многоотраслевых объединений с участием банков либо инвестиционных компаний.

Анализируя правовые аспекты процесса создания высокоинтегрированных объединений субъектов хозяйствования в контексте нормотворческой и правоприменительной практики стран со сложившейся рыночной экономикой, необходимо отметить, что в современном западном законодательстве с учетом сформировавшихся основных юридических доктрин такие объединения называются по-разному, в том числе “связанными предприятиями”, “системами компаний”, “организациями организаций”, “товариществами товариществ”, “товариществами второй ступени”,

⁹ См.: Цвайгерт К., Кетц Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права. В 2-х т. Т. I. Основы / Пер. с нем. М., 2000. С. 14, 15.

¹⁰ См.: Сергеев А. М. Интеграционные процессы в российской промышленности // Бизнес, менеджмент и право. 2003. № 3. С. 66–69.

⁸ До отмены в июне 2007 г. Федерального закона “О финансово-промышленных группах”.

а также “группами компаний” или просто “группами”.

Наряду с отмеченным следует учитывать, что существенной особенностью мировой экономики на рубеже XX и XXI вв. является международная кооперация производства и банковского капитала путем формирования транснациональных промышленно-финансовых комплексов (групп). Целью и результатом такой консолидации являются повышение технического уровня 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 компаний транснациональные производственно-хозяйственные (финансовые) комплексы, обладая устойчивым финансовым потенциалом и прочными позициями в соответствующих секторах рынка, имеют возможность оказывать преимущественное воздействие на формирование ценовой политики в условиях жесткой конкуренции в контексте реально складывающихся спроса-предложения на конкретные виды продукции и товаров.

Совокупность юридических лиц, как показывает анализ результатов сравнения специфики правовой природы отечественных и зарубежных производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов, чаще всего строит свое взаимодействие в режиме “основное и дочерние общества” либо на условиях полного или частичного договорного объединения своих материальных и нематериальных активов. Такая вариантность обусловлена прежде всего экономико-правовой спецификой таких комплексов, которые являются относительно новой для России и перспективной разновидностью объединений юридически самостоятельных субъектов предпринимательской деятельности. Для более точного их позиционирования необходимо учитывать целевое назначение, задачи и принципы формирования таких комплексных образований в условиях активных рыночных преобразований в нашей стране.

В числе целей и задач создания производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов чаще всего выделяются технологическая или экономическая интеграция для реализации инвестиционных либо иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. Эти цели и задачи создания производственно-хозяйственных

(финансовых) комплексов предопределили ряд основных подходов к формированию интеграционных образований как совокупности юридических лиц. При этом формирование таких корпоративных объединений, если исходить из примеров еще функционирующих ФПГ, может, как показывает практика, базироваться на сочетании различных подходов в зависимости не только от их целей и задач, но и от состава участников¹¹.

Построение производственно-хозяйственных либо производственно-финансовых комплексов путем их создания в качестве совокупности юридических лиц, взаимодействующих как основное и дочерние общества, свидетельствует о возможном использовании так называемой классической холдинговой модели для формирования таких интеграционных структур. Правовой основой такой модели построения анализируемых комплексов являются положения ст. 105 ГК РФ “Дочернее хозяйственное общество” и ст. 6 “Дочерние и зависимые общества” Федерального закона “Об акционерных обществах” от 26 декабря 1996 г.¹² При этом следует учитывать, что при классической холдинговой модели построения исследуемых интеграционных образований основное (материнское) общество имеет возможность через принадлежащий ему пакет акций дочерних обществ, т.е. в силу преобладающего участия в их уставном капитале, руководить деятельностью каждого из них.

Наряду с классической холдинговой моделью построения производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов действующее законодательство не исключает возможности создания таких корпоративных бизнес-групп на договорной основе либо по смешанному принципу. На процедуру заключения и условия такого договора оказывают влияние многие факторы, среди которых важными являются цели и задачи создаваемого комплекса, состав его участников и характер консолидации их активов с учетом модели построения того или иного производственно-финансового комплекса. Формой закрепления порядка организации и принципов регулирования правоотношений между юридическими лицами,

¹¹ Для адекватной оценки указанных признаков при создании ФПГ необходимо исходить не только из правовой, но также из экономической теории и методологии формирования и развития ФПГ в современной российской экономике (см.: *Пугиев А.С.* Особенности формирования и управления ФПГ в условиях рыночной трансформации в России. Автореф. дисс. ... канд. эконом. наук. Волгоград, 2001. С. 8–12 и др.).

¹² См.: Собрание законодательства РФ. 1996. № 1. Ст. 1 (с послед. изм. и доп.) (далее – Закон об АО).

выступающими в качестве субъектов предпринимательской деятельности и входящими в состав таких интегрированных образований, значимыми являются договор об их создании и регулирование взаимодействия участников. Договор используется для фиксации совокупности согласованных условий, имеющих определяющее значение в регулировании прежде всего организационных отношений, и ему отводится ключевая роль.

Для качественной подготовки такого договора необходимо учитывать ряд его концептуальных особенностей в сравнении с другими видами договорных форм в сфере предпринимательства¹³. Его назначение, как и любого другого договора, – закрепление оснований возникновения, изменения или прекращения правоотношений, а также фиксирование самого обязательства между конкретными субъектами предпринимательства¹⁴. Определяя обязательственную природу данного организационного договора, следует исходить из его функций, субъектного состава и прежде всего характера регулятивного воздействия на участников складывающихся отношений в связи с формированием и функционированием самого комплекса. При этом следует учитывать его целевую направленность в правовой организации взаимодействия нескольких юридических лиц, объединяющих свои активы для совместной деятельности в определенной сфере, как основную задачу создаваемого производственно-хозяйственного (финансового) комплекса.

Следовательно, по своим сущностным чертам этот договор ориентирован на регулирование именно совместной деятельности, имущественную базу которой составляет полное или частичное суммирование активов будущих участников комплекса.

С учетом критериев оценки договоров, вытекающих из условий п. 1 ст. 154, п. 2 ст. 420 ГК РФ, в числе характерных черт такого договора значится его многосторонность, поскольку он заключается с участием нескольких юридических лиц, которые имеют взаимный интерес, обусловленный общей целью. На этот аспект следует обратить внимание в правоприменительной практике, поскольку в рассматриваемом договоре нет

традиционного разделения на активную и пассивную стороны, наблюдаемого в двухстороннем договоре. В многостороннем договоре все участники находятся в равном юридическом положении, имея по отношению друг к другу как права, так и обязанности¹⁵.

Другим важным определяющим моментом этого договора как многостороннего обязательства является присущая ему возмездность, поскольку для него характерно наличие связи между внесенными участниками бизнес-группы активами для ведения совместной деятельности и полученными в результате этого доходами. Исходя из такой оценки рассматриваемого договора в общей классификации договоров в соответствии с положениями ГК РФ на возмездные и не возмездные, необходимо в его тексте не только определять условия о порядке объединения имущества или средств участников группы, но и закреплять механизм распределения полученных доходов от их совместной деятельности.

Для рассматриваемого организационного договора важным является определение момента, когда следует считать совершенной сделку, в целях которой заключается этот многосторонний договор между несколькими юридическими лицами. Сложилось традиционное деление договоров на консенсуальные¹⁶ и реальные¹⁷ в зависимости от способа совершения договора, что прослеживается как в нормотворческой, так и в судебной практике. В качестве консенсуальных признаются договоры, заключение которых считается состоявшимся при проявлении (закреплении) самого факта согласия на их реализацию. В отличие от консенсуальных для реальных договоров факт признания их заключенными связывается с передачей вещи. С учетом отмеченного по своей целевой направленности, порядку заключения и механизму реализации рассматриваемый договор о формировании анализируемых комплексов имеет основные черты консенсуального договора, поскольку он считается заключенным именно с момента достижения согласия между интегрируемыми участниками и закрепления соответствующего волеизъявления сторон путем подписания единого документа.

По этому критерию М.И. Брагинский и В.В. Витрянский трактуют в качестве консенсуального договор о простом товариществе, кото-

¹³ О правовой природе предпринимательского договора и его видах см.: Занковский С.С. Предпринимательские договоры. М., 2004. С. 50–53; Парацук С.А. Договоры в сфере предпринимательской деятельности. Гл. в кн. см.: Предпринимательское право в Российской Федерации / Отв. ред. Е.П. Губин, П.Г. Лахно. С. 911–916 и др.

¹⁴ См.: Дойников И.В. Хозяйственное (предпринимательское) право. Метод. указ. по изуч. курса. М., 2003. С. 109, 110.

¹⁵ См.: Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. 1. С. 388.

¹⁶ Консенсуальный (от лат. *consensus*) – согласие, особенно во мнениях (см.: Латинская юридическая фразеология / Сост. Б.С. Никифоров. М., 1979. С. 40).

¹⁷ Реальный (от лат. *res*) – вещь, сделка (см.: там же. С. 228).

рый по своей обязательственной природе имеет ряд общих черт с рассматриваемым договором¹⁸. Однако следует учитывать, что данному договору присущи и элементы реального договора, поскольку те же имущественные правоотношения между участниками рассматриваемых комплексов по использованию совместных активов и получению части доходов в результате такой деятельности могут возникнуть только после передачи с целью объединения конкретных вещей либо определенных денежных средств.

Поэтому, полагаю, выявленные характерные черты разновидности такого договора в сопоставлении с другими обязательствами не могут служить основанием для однозначного вывода, который, например, сделал А.Б. Савельев, о том, что по своей юридической природе этот договор является договором о совместной деятельности (простого товарищества), предусмотренным положениями гл. 55 (ст. 1041 и др.) ГК РФ¹⁹. Так, считаю, что для рассматриваемого договора присуща своя специфика, обусловленная фактической его комплексностью и особым субъектным составом. Имеется в виду соединение в нем элементов организационного договора, включая координационные функции, в том числе в вопросах объединения активов участников таких комплексов, а также договора о совместной деятельности таких участников с определением порядка распределения получаемых доходов и механизма ответственности. В частности, характеризуя договор о формировании производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов, следует обратить внимание на ряд черт, которые отличают его от договора о совместной деятельности (простого товарищества), введенного в современный предпринимательский оборот со вступлением в силу 1 марта 1996 г. части второй ГК РФ, в ст. 1041–1054 которого зафиксированы положения о простом товариществе.

Характер производственно-хозяйственного (финансового) комплекса в определенной степени отображает словосочетание “договор о совместной деятельности”, что обеспечивает необходимую увязку с кодифицированными законодательными положениями, закрепленными в ст. 1041 ГК РФ, применительно к такому обязательственному ин-

ституту. Придерживаясь логики положений предпринимательского законодательства о совместной деятельности (с. 1041 ГК РФ), необходимо указать на ряд условий, рассматривающихся в качестве существенных и имеющих определяющее значение, которые в обязательном порядке отражаются в договоре, а также другие, которые устанавливаются по усмотрению участников групп, исходя из их целей и задач.

Вместе с тем при определении отличительных признаков существенных условий рассматриваемого договора необходимо исходить из комплексной оценки положений ст. § 1 гл. 9 “Сделки” (ст. 153–165) и гл. 28 “Заключение договора”. Так, абз. 2 п. 1 ст. 432 ГК РФ к существенным условиям договора относит условия о предмете договора, другие условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Для более точной характеристики анализируемого договора необходимо прежде всего определить критерии отнесения тех или иных условий этого договора к существенным. В этом вопросе исходным принципом для правоприменительной практики в контексте положений действующего законодательства о предпринимательской деятельности является признание договора заключенным, если между его сторонами достигнуто соглашение в требуемой в установленных случаях форме по всем существенным условиям²⁰. Для предпринимательского договора к таким условиям относятся прежде всего условие о предмете договора, а также ряд других условий, признанных существенными законодательством или необходимыми для соответствующей разновидности таких договоров с учетом волеизъявления их сторон²¹.

²⁰ Подробнее о существенных условиях договора см.: Соловяненко Н.И. Основные положения о заключении договора (ст. 432 ГК РФ). Комментарии к Гражданскому кодексу Российской Федерации: В 3-х т. Т. 1 (К Части первой) / Под. ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. М., 2004. С. 1000–1002.

²¹ Характеризуя предпринимательский договор в качестве разновидности обязательства как родового обозначения для относительных правоотношений, следует обратить внимание на наличие разных трактовок данного понятия, обусловленных различиями цивилистических и хозяйственно(предпринимательско)-правовых доктринальных позиций, о чем подробнее см.: Танчук И.А. Система хозяйственных обязательств. Гл. V в кн.: Теоретические проблемы хозяйственного права. М., 1975. С. 202–227.

¹⁸ Подробнее о трактовке договора о простом товариществе в качестве консенсуального см.: Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. М., 2001. С. 402.

¹⁹ См.: Савельев А.Б. Договор простого товарищества в российском гражданском праве // В сб.: Актуальные проблемы гражданского права / Под. ред. М.И. Брагинского. М., 1998. С. 294.

Анализ положений ст. 432 ГК РФ, устанавливающий порядок определения существенных условий договора, в том числе в сфере предпринимательства, показывает, что законодатель в целом не стремится дать детальную и развернутую характеристику существенных условий договора, предоставляя широкие возможности сторонам договора в зависимости от его вида. Так, для ряда договоров наряду с предметом существенными являются условия, например, о передаче имущества, о выполнении определенных работ, о цене, о сроках исполнения конкретного обязательства либо о времени (периоде) действия договора. Последнее условие наряду со специфичным предметом договора о формировании комплексов и целевым назначением особо актуально для определения существенных условий с учетом его организующей роли, а также выполняемых им регулятивных функций во взаимодействии участников таких производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов.

В случаях, когда в законе или ином нормативном правовом акте, определяющем регулирование того или иного вида договорных отношений, указаны условия, которые отнесены к обязательным, они признаются, как отмечает Р.О. Халфина, существенными в силу закона²². Отсутствие одного из этих условий в тексте соответствующего соглашения является основанием для признания такого договора незаключенным. Вместе с тем следует подчеркнуть, что в советской цивилистической литературе по данному вопросу выдвигались и другие концепции, суть которых заключалась, например, в разграничении условий договора на существенные, обычные и случайные²³.

В контексте указанного можно отметить, что одно из главных назначений договора о форми-

ровании рассматриваемых комплексов – определение объема, порядка и условий объединения активов их участников. Закрепляя в рассматриваемом договоре условия по объединению активов участников комплекса, целесообразно обратить внимание на концепцию Л.В. Санниковой, согласно которой объектом такого правоотношения является конечное благо конкретного правомочного субъекта в виде интереса и по поводу чего он осуществляет такую деятельность²⁴. Важность данного фактора обусловлена тем, что именно объединяемые активы в порядке их консолидации свидетельствуют о характере участия конкретного юридического лица из состава комплекса в освоении того или иного совместного инвестиционного проекта.

Другим аспектом данного вопроса является адресное определение в таком договоре субъекта, которому активы передаются. Это могут быть как центральная (управляющая) компания, так и отдельные участники группы либо специально созданные фонды в зависимости от профиля их деятельности и целевого назначения активов. Например, активы в форме денежных могут аккумулироваться на специальных счетах коммерческих банков, входящих в систему такого комплекса (группы).

Таким образом, такой договор необходим не только при проведении организационных мероприятий на этапе создания именно производственно-хозяйственных комплексов, но и в процессе их функционирования, а также имея свою перспективу для консолидации субъектов хозяйствования, создаваемых по холдинговой модели путем объединения основных и дочерних обществ. Для комплексов, созданных по типу классического холдинга через обладателей контрольных пакетов, такой договор целесообразен прежде всего для регулирования взаимодействия его участников.

²² См.: Халфина Р.О. Значение и сущность договора в советском социалистическом гражданском праве. М., 1954. С. 202–204.

²³ См.: Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. М., 1950. С. 148; Советское гражданское право. Учебник / Под. ред. Д.М. Генкина. М., 1950. С. 370, 371.

²⁴ См.: Санникова Л.В. Об объекте обязательственного правоотношения // Гос. и право. 2004. № 10. С. 57–64.