# МВД России

# Санкт-Петербургский университет

А.А. Селифонов

**Правовой статус объединений предприятий в**

**Российской Федерации**

(научно-практическое пособие)

Санкт-Петербург

2005

План 2004, поз. 53

Селифонов А.А.

**Правовой статус объединений предприятий в РФ: Научно-практическое пособие.** СПб.: Санкт-Петербургский университет МВД России, 2005. \_\_\_\_\_ с.

Рассматривается история правового регулирования объединений предприятий в России, обращается внимание на зарубежный опыт в этой области. Комплексному анализу подвергнута нормативно-правовая база деятельности различного рода объединений предприятий в современный период. Анализируются существующие юридические механизмы борьбы с злоупотреблениями при создании и деятельности объединений предприятий.

Для практикующих юристов и сотрудников правоохранительных органов, руководителей предприятий, студентов, аспирантов, преподавателей учебных заведений юридического и экономического профиля.

**Рецензенты:**

**В.И. Смирнов,** кандидат юридических наук, доцент

(Санкт-Петербургский университет МВД России);

**С.Г. Гребенькова**, заместитель начальника Управления экономической безопасности – начальник Информационно-аналитического отдела Дирекции по безопасности и режиму ОАО «Силовые машины – ЗТЛ, ЛМЗ, Электросила, Энергомашэкспорт»

© Санкт-Петербургский университет МВД России, 2005

Содержание:

Введение.

Глава 1. Развитие правового регулирования предпринимательских объединений.

§ 1. Синдикаты и тресты по иностранному законодательству.

§ 2. Право дореволюционной России о предпринимательских объединениях.

§ 3. Основные формы объединений предприятий в советской промышленности.

Глава 2. Правовое регулирование объединений предприятий в современной России.

§ 1. Современные формы и механизмы интеграции предприятий по российскому законодательству.

§ 2. Транснациональные объединения предприятий.

§ 3. Проблема контроля над интеграцией предприятий.

Заключение.

**Введение.**

Процесс глобализации влияет на различные сферы общественной жизни. Одним из аспектов, сопутствующих глобализации, является выход экономических связей предприятий за территорию одного государства (транснационализация хозяйственной деятельности). В настоящее время транснациональные корпорации (ТНК) являются наиболее активными пользователями экономических преимуществ, предоставляемых новыми условиями хозяйствования[[1]](#footnote-1), что обусловлено, в том числе, учетом организационной структуры предприятий этих условий. Например, в США в 50-е годы процесс изменения организационной структуры происходил один раз в 14-16 лет, в 70-е – в 5-6 лет, в конце 80-х гг. – в 2-3 года, а в начале 90-х – 6 раз в год[[2]](#footnote-2)2. При этом впечатляют суммы, расходуемые на производящиеся организационные преобразования в масштабах мировой экономики. ''… 80% всех международных капиталовложений в наши дни, или четыре из каждых пяти долларов, идущих на цели международного инвестирования, тратятся не на новое строительство или учреждение новых компаний за рубежом, а на приобретение активов уже существующих фирм''.[[3]](#footnote-3)3 В настоящее время не оспаривается положение институциональной теории[[4]](#footnote-4) о том, что одним из факторов повышения конкурентоспособности предприятия является создание эффективной организационной структуры, адекватной издержкам, связанным с заключением и исполнением контрактов.

В этих условиях исследование институтов российского права, регламентирующих создание предприятий различных организационных форм, приобретают новое звучание. С одной стороны законодательство должно предоставлять предприятиям эффективные механизмы приобретения и изменения организационных признаков соответственно экономической конъюнктуре. С другой – должна обеспечиваться задача сохранения за государством контроля над доступом к экономическим благам страны в целом.

**Глава 1. Развитие правового регулирования предпринимательских объединений.**

***§ 1. Синдикаты и тресты по иностранному законодательству.***

Не останавливаясь подробно на экономических характеристиках процесса формирования первых объединений предприятий[[5]](#footnote-5), следует отметить ряд моментов, которые отразились на последующем правовом регулировании этого процесса. Одной из основных причин возникновения (либо ускорения) процесса концентрации капитала на более высоком организационном уровне, чем единое предприятие стал кризис практики законодательно неограниченной конкуренции. Б. Шеланк отмечает, что с 1825 г. мир шесть раз переживал сильнейшие экономические потрясения, прежде чем в голове капиталиста могло зародиться неясное представление о том, что система свободной конкуренции есть система анархии в производстве и что необходимо предпринять какие-либо меры против вытекающих неурядиц[[6]](#footnote-6). В условиях отсутствия публичного института, призванного устранить негативные последствия неограниченной конкуренции, собственники предприятий начинают самостоятельно создавать механизмы, выполняющие эти функции. Данные механизмы приобретают различные формы: от временных соглашений до стратегических альянсов - структур, преследующих, в первую очередь, цель согласования интересов крупных капиталистов. В истоках формирования таких организационных структур стоят семейные династии Рокфеллеров, Морганов, Дюпонов, Меллонов и другие, что дало основание исследователям[[7]](#footnote-7) определить личную унию как одну из первых форм интеграции.

Новые принципы организации экономической деятельности приносят существенные плоды: появляются эффективные рычаги управления конъюнктурой рынка, что позволяет, проводя согласованную производственную и сбытовую политику, исключать из борьбы конкурентов, монополизировать целые отрасли производства, сбыт. Характеризуя эту тенденцию, В.И. Ленин отмечал, «финансовый капитал, концентрированный в немногих руках и пользующийся фактической монополией, берет громадную и все возрастающую прибыль от учредительства, от выпуска фондовых бумаг, от государственных займов и т.п., закрепляя господство финансовой олигархии, облагая все общество данью монополистам»[[8]](#footnote-8). Все это приводит к конфликту с общественными интересами, вызывает реакцию, направленную на изъятие функций управления рынком из рук монополистов в пользу государственного вмешательства. Перед государством возникает сложная задача, с одной стороны не допустить абсолютно свободной конкуренции, что вновь привело бы к ослаблению промышленности, с другой стороны - создать барьеры для трансформации экономического потенциала отдельных объединений в политические функции регулирования рынка. Выражением деятельности государства по распределению сфер влияния на рынке между частным капиталом и публичной властью становится законодательство.

Характеризуя общемировые тенденции промышленной интеграции в начале XX века, С.П. Фармаковский указывает, что впереди других стран в этом отношении стоят Североамериканские Штаты, где подобного рода организаций к 1907 г. насчитывается более 500, тогда как в 1890 г. их было не более 11, а в 1864 г. не более 4 организаций синдикатского характера[[9]](#footnote-9)1.

Преобладающей формой промышленных союзов в Соединенных Штатах являются не картели, участники которых, связывая себе различного рода обязательствами в отношении торгово-промышленной деятельности, остаются, в общем, независимыми предпринимателями, а тресты, главной отличительной чертой которыхо является то, что вступившее в него предприятия утрачивают свою самостоятельность и образуют одно предприятие крупных размеров с монопольным характером. Наиболее распространенной формой треста является полное слияние (fusion), при котором устраняется юридическая самостоятельность отдельных предприятий. Вместе с тем существует еще целый ряд других форм, различающихся характеристикой внутренних связей предприятий внутри треста. Первоначальная форма трестов, от которой и происходит само название ''трест'', характеризуется тем, что самостоятельность предприятия сохранялась, единство управления осуществлялось путем образования в соответствии с положениями англо-американского права особого института доверенных лиц (trustees), которому передавалось право голоса владельцев и акционеров конкурировавших предприятий. Подобная форма организации была признана в США противозаконной. На смену этой форме пришли другие формы, преследовавшие те же цели, однако, иными средствами. Какое-либо предприятие забирало, например, в свои руки контроль над остальными путем скупки акций или же при помощи учреждения особых обществ (holding companies, parent corporations)[[10]](#footnote-10)1 цель которых заключалась в сосредоточении большинства акций трестированных предприятий с тем, чтобы управлять ими. Организация трестов вела к очевидным выгодам, с другой стороны проявлялись и негативные стороны, что, в первую очередь, обусловливалось монополистическими стремлениями этих структур. Здесь, по мнению А.И. Каминки, перед государством встает задача исключительной сложности: признать явление, доказавшее свое право на существование, достаточно сильное для того, чтобы завоевать себе подобающее в общем строе отношений положение, и вместе с тем устранить все те вредные его стороны, которые грозят не только ухудшить экономическое положение более слабых, но и подорвать основы общежития, сосредоточив в руках немногих такую страшную силу, с которой затем окажется не по плечу борьба с органами государственной власти[[11]](#footnote-11)1.

Федеральная власть США в области регламентации деятельности промышленных объединений была законодательно ограничена. Согласно 10 приложению к основным законам Соединенных Штатов все суверенные права, поскольку они однозначно не закреплены за федеральной властью, сохраняются за правительствами отдельных штатов. В силу § 8 ст. 1 Конституции союзному правительству предоставляется лишь право регулирования торговых сношений с иностранными государствами, между отдельными штатами и штатами с территориями союза. Производство и торговля в отдельных штатах подлежала, таким образом, компетенции правительства отдельных штатов.

Одним из первых источников в этой области являлась common law[[12]](#footnote-12)2. Судебная практика в США шла по пути признания недействительным всякого соглашения, имевшего цель установления цены или ограничения свободы конкуренции, как противоречащего общественным интересам. В то же время механизм признания различных соглашений такого рода недействительными не являлся вполне эффективным, в связи с чем в 90-х годах XIX века появляются первые специализированные законодательные акты против трестов. Первым законом в этой области на территории США становится Interstate Commerce Law от 4 февраля 1887 г. Впоследствии закон неоднократно изменялся, самое крупное изменение связывалось с принятием 29 июня 1906 г. Herbun Act. Закон был направлен главным образом против злоупотреблений в сфере внутренних отношений между штатами, связанными с тарифной политикой крупных частных железнодорожных обществ. Был создан специальный орган для контроля над исполнением Закона - ''Комиссия для надзора за сношениями между штатами (Interstate Commerce Commis­sion). Комиссия состояла из 7 членов, назначаемых президентом с согласия сената. Члены избирались на 6 лет, при этом ежегодно из Комиссии выбывало по одному члену. Содержание каждого члена составляло 10 тысяч долларов. В Комиссии не могло быть более 4 лиц, принадлежащих к одной и той же по­литической партии. Действие Interstate Commerce акта рас­пространяется непосредственно лишь на транспортные предприятия. Более общий характер носил Закон Шермана («An Act to protect Trade and Commerce against unlawful Restraints and Monopolies») от 2 июля 1890 г. который был направлен вообще против ''всякого лица, вступающего в договор, соглашение или заговор (Conspiracy), - безразлично, в форме ли треста или в какой-либо иной форме, в целях ограничения промышленных или торговых сношений отдельных штатов между собою, или с ино­странными государствами", и объявляет всякое такое соглашение противозаконным. В силу ст. 2 Закона, всякий, монополизирующей или пытающийся монополизировать торговлю между отдельными штатами, или же их торговлю с заграницей, или вступающий в тех же целях в соглашение или заговор с другими, признавался виновным в нарушении Закона и подлежал денежному штрафу в размере не свыше 5 тысяч долларов или тюремному заключению на срок не свыше года.

Вообще с 1890 г. активизируется законотворческая деятельность Конгресса по регламентации деятельности промышленных объединений. При этом принимаемые законодательные акты развивали положения Interstate Com­merce Act и акта Шермана. 11 фе­враля 1893 г. принимается закон, касающийся свидетельских показаний (An Act in Relation to Testimony etc.). В силу этого закона, любое лицо, привлеченное на основании положений Interstate Commerce Act, не могло быть освобождено от дачи показаний или предъявления деловых бумаг только потому, что это могло навлечь на него опасность уголовного преследования. Следующим нормативным актом становится Закон Вильсона (An Act to reduce Taxation and provide Revenue for the Governement and for other Purposes) от 27 августа 1894 г., посвященный, главным образом, вопросам создания нового таможенного тарифа. Наряду с этим в силу §§ 73 - 77, запрещались всякого рода соглашения и договоры между импортерами, независимо от того, будут ли они частными лицами или обществами, зани­мающимися профессиональным ввозом товаров из заграницы в США, если только результатом таких соглашений будет ограничение законной свободы действий или свободы конкуренции при заключении сделок. Закон Dinglе от 24 июля 1897 г. также был посвящен таможенному законодательству и в основном развивал положения Закона Вильсона (§ 34), относительно возможных злоупотреблений синдикатов. В то же время, американская судебная практика показывала, что применение указанных нормативных актов встречало определенные сложности. Так, за десять лет действия федерального закона от 2 июля 1890 г. последовало лишь шесть судебных решений.[[13]](#footnote-13)1

В дополнение к «Interstate Commerce Act» и «Sherman Act» 11 февраля 1903 г. принимается так называемый ''экспедиционный'' Закон, который был призван ускорить процессы, начатые на основании вышеназванных законов. Такого рода процессы должны были раз­бираться в федеральных судах в первую очередь, если только генеральный прокурор не заявит о том, что, по его мнению, подлежащий судебному разбору факт затрагивает общественные интересы. Следующий Publicity Act (An Act to establish a Department of Commerce and Labor) от 14 февраля 1903 г. представляет собой дополнение к Закону Шермана. Этим Законом было создано Министерство торговли и труда, в структуре которого находился департамент корпораций («Bureau of Corporations»); во главе этого департамента стоял ответственный перед министром комиссар. Комиссару поручался надзор за организацией, ведением дел и управлением всех предприятий, принадлежащих корпорациям, акционерным обществам и ассоциациям, ведущим торговлю в двух или нескольких штатах, за исключением транспортных обществ.

19 февраля 1903 г. принимается «Elkins» Act (An Act to further regulate Commerce with Foreign Nations and among the States), который был призван служить допол­нением к ст. 6 «Interstate Commerce Act». Данный нормативный акт приравнивал нарушения постановлений Interstate Commerce Act служебным персоналом корпораций к соответствующим проступкам самих корпораций, предусматривая для корпораций за каждое такое правонарушение штраф от 1 до 20 тысяч долларов.

Таковы были основные федеральные нормативные акты, регулирующие деятельность промышленных объединений на территории США в кон.XIX - нач.XX вв. Следует отметить, что на соответствующих территориях действовали еще и законодательные акты отдельных штатов, а также активно использовались судебные прецеденты по спорам в этой сфере[[14]](#footnote-14)1.

В целом законодательство США по вопросам деятельности промышленных объединений носило ограничительный характер. В то же время, указанные нормативные акты стали той основой из которой крупнейшие американские корпорации вышли на лидирующие позиции в современной мировой экономике.

Среди западных стран одной их первых, на территории которой возникли промышленные объединения, является Германия. Исследователи указывают[[15]](#footnote-15)2, что первые шаги к объединению предприятий Германии относятся уже к 60-м годам XIX в. В 1862 г. в Кельне устраивается ''жестяная контора'' - картель рейнских жестяных фабрик, в 1864 г. основывается ''немецкое рельсовое товарищество''.

Что касается отношения германских правительственных органов к различного рода промышленным объединениям, то здесь отмечается значительно более либеральная позиция чем, например, у Австрии и Франции. Так, С. Рудштейн отмечал, что германское имперское законодательство представляет собой в этом отношении tabula rassa. Уголовное уложение не знает предписаний, запрещающих картели, промышленный устав также молчит об этом. В целом, судебная практика признает образование картелей допустимым[[16]](#footnote-16)1. С позиций гражданского и торгового права деятельность промышленных объединений регламентировались правилами Гражданского уложения 1896 г. и Германского торгового уложения 1897 г. (до этого Общегерманское торговое уложение 1861 г.). Данные правила определяли форму соответствующего объединения с правами либо без прав юридического лица, а также требования к договорам, на основании которых возникали картельные организации. При этом картели или органы картелей, созданные в определенной, предусмотренной законом, форме, должны выполнять и все предписания закона, регулирующие данные формы объединения. В таких случаях необходимо было руководствоваться §§ 107, 143, 161, 277 и 293 Торгового уложения, §§ 67, 71, 74 Гражданского уложения, §§ 54 и 65 законодательства о товариществах с ограниченной ответственностью и §§ 15, 16, 78 и 82 общего законодательства о товариществах (Genossenschaftsgesetz). Большое значение имели решения имперского суда.

Активное формирование правовой базы деятельности промышленных объединений происходило в Австрии. 7 апреля 1870 г. здесь принимается Закон о коалициях. В соответствии с § 4 Закона его положения распростра­няются также на ''соглашения промышленников, имеющих целью повышение цен на товары в ущерб интересам потребителей". Как видно положения § 4 не вполне подходили к союзам крупных предпринимателей. Однако, впоследствии, посредством судебного толкования эти положения были, распространены на большинство картельных соглашений. Впоследствии судебной практикой картельный договор признается недействительным и в том случае, если он имеет целью оказать косвенное воздействие на цены, при помощи ограничения производства, распределения обла­стей сбыта, повышения цен на вспомогательные материалы или другими приемами. При этом даже соглашения, которые, на­ряду с повышением цен, улучшают качество товара, подпадали под действие закона.

В то же время предпринимаются попытки ограничить действие картельного законодательства, устранив из-под его влияния ряд объединений. Так, согласно положениям проекта австрийского за­кона о картелях, опубликованного в 1897 г., под действие закона не подпадали картели, которые:

а) имеют своей целью не повышение цен товаров, а лишь сохранение существующих на прежнем уровне, например, при ухудшении экономической конъюнктуры;

в) имеют целью понижение покупной цены на сырье, полуфабрикаты и т. п., безразлично, путем ли непосредственного соглашения относительно цены или же путем распределения районов закупки (картели для за­купки товаров);

с) стремятся исключительно к тому, чтобы создать наиболее выгодную комбинацию прочих условий произ­водства (напр., к сокращению издержек по страхованию транспорта и т. п.).

15 ноября 1867 г принимается Закон о союзах, на основании которого в соответствии с § 6 союзы, преследующее цели картелирования могли быть закрыты, так как в силу этой нормы могли быть воспрещены все союзы, которые по своей цели или организации являются противозаконными или могли быть признаны опасными для государства. В то же время у властей Австрии имелся еще один инструмент контроля над созданием картелированных объединений. Так, еще на основании § 14 императорского Декрета, от 26 ноября 1852 года, правительству разрешалось отказывать в создании акционерных обществ с картельными целями (синдикатов для сбыта и т. п.), мотивируя свой отказ тем, что существование таких акционерных обществ противоречит общественным интересам. Однако активного применения подобная запретительная мера не нашла.

История развития французского законодательства свидетельствует о преобладании запретительного подхода при регламентации деятельности объединений предприятий. И.М. Гольдштейн пишет, что законы, изданные в революционный период, запрещали образование всяких сообществ - со спекулятивными целями (compagnies financieres), как и всякое объединение граждан одного и того же класса или профессии в целях совместного преследования своих частных интересов; за скупку же зерна в целях спекуляции («accapgrement») закон вообще грозил смертной казнью[[17]](#footnote-17)2. Как отмечает С. Рундштейн, французский закон от 29 июля 1793 г. угрожал в ст. 2 за всякое «accapgrement» смертной казнью, и лишь более мягкий Code penal отменил это драконовское постановление[[18]](#footnote-18)3. В исследуемый период уголовный запрет на меры, принимаемые в целях искусственного воздействия на цены, в особенности, если эти попытки являются результатом картельных соглашений, предусматривался ст. 419 и 420 французского Code penal[[19]](#footnote-19)4 1810 г.

Гражданское законодательство предоставляло классические инструменты для борьбы с подобными организациями - признание организационных договоров недействительными. Так в соответствии с положениями Гражданского уложения (ст.ст 6, 1131 и 1133), признавались недействительными договоры, которые противоречат закону, добрым нравам и общественному порядку - картельные организации неоднократно объявлялись юридически недействительными.

Указанные выше нормативные акты носили общий характер и применялись к объединениям различной отраслевой принадлежности. Однако специфика отдельных сфер деятельности вынуждала законодателя специализировать законодательство в отношении соответствующих предприятий.

- Указ от 23 октября 1852 г. запрещал сосредоточение в одних руках, без специального на то разрешения правительства, нескольких горных концессий.

* Статья 9 Закона от 26 юля 1844 г. была направлена против предоставляемых частными железными дорогами льгот в области фрахтов. Воспрещалось под угрозой санкций ст. 419 Code penal предоставлять транспортным предприятиям, без разрешения правительства, льготы, если их лишены все остальные предприятия того же рода и на тех же линиях.
* Статьей 12 Закона от 1 июля 1901 г. запрещались ассоциации, преследующие, в виде цели картелирование, при условии, что большая часть участников является иностранцами, либо имеют своим руководителем иностранца, либо управляющего делами, который находится заграницей. Правительство уполномочивалось закрывать такие союзы.

Таким образом, основное внимание французских законодателей было направлено на недопущение возникновения картельных объединений в отечественной экономике, что вылилось в целый ряд законопроектов общего и специального характера. Это не ушло от внимания исследователей, так В.В. Добровольский относил Францию к числу немногих государств, чьи правительства относятся вообще отрицательно к возникновению картелей, синдикатов и трестов[[20]](#footnote-20)1.

Анализ законодательства отдельных государств в сфере организации промышленных объединений свидетельствует о существовании двух противоположных подходов в их правовом регулировании: поощрение создания промышленных объединений и ограничение (полное либо частичное) их деятельности. Для реализации этих подходов в странах континентальной Европы были избраны, в основном, две отрасли права: гражданское (нормы о договорах и отдельных формах юридических лиц) и уголовное (нормы, устанавливающие соответствующие правонарушение и ответственность за него).

§ 2. Право дореволюционной России о предпринимательских объединениях.

Россия активно использовала зарубежный опыт правового регулирования создания и деятельности различных форм предпринимательских объединений.

В то время как в экономиках западных стран торгово-промышленные комбинации возникали как реакция на конкуренцию, то есть де-факто, в России государственная власть экономическими и законодательными мерами создавало крупные формы предпринимательства. Рассматривая причины более позднего возникновения интегративных форм предпринимательства в России относительно стран Западной Европы и Соединенных штатов, В.А. Удинцев делает вывод о том, что многочисленные и многообразные союзные формы общежития, пережитые Западной Европой в средние века, были чужды нашему древнему укладу и не имели почвы для возникновения[[21]](#footnote-21)2. С.П. Фармаковский в 1910 г. писал, если русское синдицирование еще не получило широкого развития, то из этого вовсе не следует, что нам рано думать об его регулировании. Синдикатское движение может оказаться наиболее вредным именно у нас, где широкие круги населения ничтожно развиты в культурном отношении и где экономическая приспособляемость стоит на крайне низкой ступени даже среди интеллигентного класса, воспитанного на сентиментальных традициях. Но с другой стороны Россия находится в значительно лучшем положении по сравнению с другими странами, так как при сравнительно слабом развитии синдицирования и почти при полном отсутствии трестирования, законодательные нормы могут охватить это движение в самом начале. При этом России не придется повторять неудачный опыт с синдикатским законодательством, проделанный уже другими странами[[22]](#footnote-22)1.

Однако, было бы неверным утверждать, что возникновение первых синдикатов и трестов на территории России связано исключительно с усилиями государства. Как отмечает Г.Д. Наумова, в вопросах организации устройства синдикатов практика к началу XX в. далеко опередила законодательство. Отечественные предприниматели успешно использовали опыт других стран, раньше России подошедших к необходимости выработки норм синдикатского законодательства. При этом внешне синдикаты могли существенно отличаться друг от друга, являясь акционерно-паевыми обществами, товариществами, действуя на базе торгового дома и др.[[23]](#footnote-23)1 К периоду образования объединений синдикатского типа в России уже существовали национальные формы предпринимательских объединений. Исследуя первые формы предпринимательства на территории Древней Руси В.В. Гуляев пишет[[24]](#footnote-24)2, что политическое становление русской государственности шло параллельно с экономическим освоением русскими предпринимателями гигантских территорий нашего государства. Традиции коммерческого и производственного предпринимательства складывались здесь задолго до принятия христианства. Одним из древнейших видов предпринимательства являлся торговый обмен. Истоки его прослеживаются в IX-X в., когда Русь активно включилась в международную транзитную торговлю. Н.Я. Аристов[[25]](#footnote-25)3 указывает, что еще в X-XI в. под покровительством церкви купцы соединялись в артели по единству торговых интересов и артель называлась по имени того святого, которому посвящена была церковь. Таким образом, купечество делилось на общины, которые имели свое управление, свои общинные капиталы, накопляемые от вклада в артель. Такие торговые союзы существовали до XV в. в Новгороде и Москве. Сохранился устав ''Иваново сто'' - новгородской торговой корпорации, основанной в XII в. и объединившей крупных оптовых торговцев воском (вощников). ''Иваново сто'' владело монопольным правом взвешивать и мерить некоторые товары, взимая за это соответствующую пошлину. Представители общины участвовали в заключении важнейших торговых договоров и были членами Совета Новгородской республики. Были разработаны основы внутриорганизационных отношений. Так, для вступления необходимо было внести в кассу ассоциации 50 гривен, а также пожертвовать в пользу церкви святого Иоанна 30 гривен. Член ассоциации имел право на кредит и безвозмездную помощь, в случае же проведения опасных торговых операций мог получить вооруженный отряд для охраны. Начиная с XII в. на Руси получили распространение торговые товарищества - ''складничества''. В основе складничества лежало объединение деловых интересов и имущества нескольких лиц, что позволяло значительно расширить территорию деятельности и увеличить оборотный торговый капитал предприятия. Складники несли ответственность соединенным имуществом по обязательствам, вытекающим из совместной деятельности.

Существование на Руси древнейших форм организации совместной деятельности показывает на объективное существование экономических предпосылок интеграции хозяйствующих субъектов. Подобные формы стали прообразом будущих крупных торгово-промышленных компаний, объединяющих отдельные производственные и торговые предприятия.

Активизация процесса создания крупных национальных торгово-промышленных объединений связывается с периодом правления Петра Великого. Князь Щербатов писал, до Петра Великого на Руси ''не было ни фабрик, ни ремесел, а что и было, и то находилось в крайнем несовершенстве''. И не было потому, что ''не знали и не могли хотеть многих вещей, которые Петром В. введены и нужны учинились''[[26]](#footnote-26)1. Петром I был предпринят целый ряд мер по организации в России промышленного производства. В числе этих мер было создание правовой базы деятельности новых форм промышленных предприятий[[27]](#footnote-27)2. Перспективы отечественной торговли и промышленности, начиная с 1699 г., связывались петровской администрацией с компанейскими формами организации предпринимательства. Это было связано со стремлением правительства устранить посредничество иностранцев во внешнеторговых операциях русских купцов. Имел значение и пример деятельности крупнейших торговых компаний европейских стран, в частности голландской Ост-Индийской компании. В соответствии с именным указом Петра I 1699 г. "Московского государства и городовым всяких чинов купецким людям'' составлять торговые компании и вести торговлю компаниями ''как торгуют иных государств торговые люди''[[28]](#footnote-28)1. Кроме этого указа, носившего общий характер, в 1720 г., именным указом[[29]](#footnote-29)3 было велено составить компанию и передать ей московскую суконную фабрику с тем ''чтобы из-за моря в несколько лет вывоз сукна был прекращен''.

В дальнейшем большое внимание государством уделяется созданию совместных предприятий с участием иностранного капитала. В 1739 г. появляется проект компании для торговли с Китаем. В 1757 г. создается Российско-константинопольская компания, а в 1758 г. компания Персидского торга. В 1798 г. появляется Русско-американская компания, в основе которой лежат уже акционерные конструкции. Дальнейшее развитие законодательства идет по пути совершенствования корпоративных форм организации крупнейших предприятий[[30]](#footnote-30)4.

Существуют примеры образования промышленных объединений на основе договоров в целях согласования отдельных направлений торгово-промышленной политики. Имеет место договор от 1 июня 1882 г. между Путиловским, Брянским, Прагским, Гута-Банковским и Александровским заводами о создании ''Союза рельсовых фабрикантов''[[31]](#footnote-31)3. Устанавливалось, что с целью обеспечить свое существование данные заводы заключили условия на составление между ними Союза для принятия сообща всех заказов на изготовление стальных рельсов весом 18 фунтов и более в погонном футе. В силу § 2 Договора его основа состоит в том, чтобы каждому из участвующих в Договоре очищалась в среднем выводе одинаковая попудная цена на заводе. Для управления делами Союза заводами избирался общий представитель, который уполномочивался на ведение переговоров на получение заказов, их распределение между заводами и установление периодических отчетов. Таким образом, основанный на основе данного Договора Союз представлял собой объединение синдикатского типа, устанавливающий взаимные обязательства заводов по приему заказов на изготовление соответствующей продукции. При этом был сформирован специальный орган - Управляющий делами Союза рельсовых фабрикантов, в функции которого входила координации деятельности объединившихся заводов по указанному предмету. Данный Договор был заключен сроком на пять лет и 21 января 1887 г. прекратил свое существование[[32]](#footnote-32)1. Еще одним примером является договор от 12 апреля 1884 г. Брянского, Варшавского сталелитейного, Гантке, Гута-Банковского (Домбровского и Франсуа), Лильпоп, Рау и Левенштейн и Кошки, Островецкого, Путиловского и Франко-Русского завода о создании ''Союза фабрикантов рельсовых скреплений''[[33]](#footnote-33)2.

Использование договорных форм интеграции по отдельным производственным направлениям практиковалось не только в железнодорожной промышленности[[34]](#footnote-34)3. Сохранились проекты от 1894 г. договора о разделе заграничных рынков сбыта между агентами двух групп русских нефтепромышленников[[35]](#footnote-35)4 и договора между двумя группами русских нефтепромышленников о совместном экспорте русского керосина[[36]](#footnote-36)1. В указанных проектах речь идет о порядке взаимоотношений по совместной торговли и распределении районов сбыта, что указывает на синдикатские черты.

В первую очередь следует упомянуть уголовное законодательство. В соответствии со ст. 913 Уложения о наказаниях уголовных и исправительных[[37]](#footnote-37)2 за стачку, сделку или другое соглашение торгующих к возвышению цен на предметы продовольствия, виновные подвергаются наказаниям, определяемым ст. 1180 Уложения. Статья 913 Уложения входила в отдел II "О противозаконных действиях для непомерного возвышения или понижения цен на жизненные припасы'', который был включен в главу II "О нарушении постановлений для обеспечения народного продовольствия''. В свою очередь ст. 1180 гласила ''За стачку торговцев или промышленников для возвышения цены не только предметов продовольствия, но и других необходимой потребности товаров, или для непомерного понижения сей цены в намерении стеснить действия привозящих или доставляющих сии товары, а через то препятствовать и дальней­шему в большом количестве привозу оных, зачин­щики таких противозаконных соглашений подвергают­ся: заключению в тюрьме на время от 4 до 8 месяцев, а прочие, только участвовавшие в них, приго­вариваются, смотря по степени сего участия: или к аре­сту на время от трех недель до трех месяцев, или к денежному взысканию не свыше двухсот рублей.

Когда же от такой стачки произойдет действи­тельный недостаток в товарах первой необходимости, и cиe будет поводом к нарушению общественного спокойствия, то зачинщики приговариваются: к лишению некоторых особенных на основании статьи 50 сего уложения прав и преимуществ и к заключению в тюрьме на время от одного года и четырех месяцев до двух лет; а прочие виновные: к заключению в тюрьме на время от четырех до восьми месяцев".

Кроме норм Уложения о наказаниях уголовных и исправительных, отдельные виды деяний, направленные на злоупотребление монополистическим положением, запрещались нормами Уголовного уложения 1903 г. Нормы Уголовного уложения были направлены на защиту интересов государства и участников различных видов хозяйствующих субъектов безотносительно к деятельности торгово-промышленных объединений. Так, в частности, в соответствии со ст. 318 Уголовного уложения за открытие без установленных правил и без надлежащего разрешения торгового и промышленного общества и или товарищества, частного или общественного кредитного установления или банкирского заведения был предусмотрен арест или денежная пеня не свыше 500 рублей. Указанными положениями ограничивалось уголовное законодательство в сфере преследования за нарушение порядка создания и деятельности предприятий различных организационно-правовых форм. В дальнейшем с активизацией работы по создания нормативно-правовой базы предпринимательских объединений предлагались отдельные меры по совершенствованию уголовного законодательства в сфере деятельности предпринимательских объединений[[38]](#footnote-38)1.

В целом, уголовное законодательство России не устанавливало запрет на формирование объединений предприятий. Уложения закрепляли ответственность лишь за нарушение порядка создания различных организаций, а также за отдельные виды их деятельности, посягающие на публичные интересы.

С позиции гражданского законодательства основным объектом регулирования в этой сфере являлись соответствующие договоры, используемые при создании и деятельности торгово-промышленных объединений.

Так, картельные договоры могли быть объявлены недействительными, если они противоречили добрым нравам или угрожали общественному порядку (ст. 1528 X тома Свода законов). Имеется практика применения этой нормы[[39]](#footnote-39)1. Один из окружных судов в процессе, инициированным синдикатом польских фабрик, производящих клей, использовал указанную норму. Когда синдикат подал в суд жалобу на одного из своих членов по поводу нарушения им условий договора, суд отказал в разборе этой жалобы, на том основании, что цель договоров ''не должна быть противна законам, благочинию и общественному по­рядку". На основании ч. 1 ст. 1529 т. X Свода законов, подобные договора недействительны, и возникающие из них обязательства ничтожны. По материалам судебной практики и решений Сената[[40]](#footnote-40)2 оспаривать обязательность договора, недействительного по ч. 1 ст. 1529 т. X, было в праве и лицо, заключившее такой договор.

Существовал специальный нормативный акт, который регулировал отношения, связанные с созданием некоторых форм объединений. Нормативный акт был принят 4 марта 1906 г. и назывался ''О временных правилах об Обществах и Союзах''[[41]](#footnote-41)3. В соответствии с п.1 **Обществом** признавалось соединение нескольких лиц, которые, не имея задачей получение для себя прибыли от ведения какого-либо предприятия, избрали предметом своей совокупной деятельности определенную цель, а **Союзом** - соединение двух или нескольких таких обществ, хотя бы через посредство их уполномоченных. Закреплялся разрешительный порядок создания таких субъектов. Устанавливался прямой запрет на создание обществ, преследующих цели, противные общественной нравственности и или воспрещенные уголовным законом, или же угрожающие общественному спокойствию и безопасности и общества, управляемые учреждениями и лицами, находящимися за границей, если эти общества преследуют политические цели.

Как видно, предполагаемые цели создания обществ и союзов носили некоммерческий характер, что не могло соответствовать целям объединений, стремящихся к сокращению издержек и максимизации прибыли в торгово-промышленной деятельности. Однако, некоторые промышленные объединения предприняли попытку легализоваться при помощи данного нормативного акта. Это повлекло отрицательную реакцию со стороны Государственного Совета, который указал, что ''нет действительно надобности доказывать, на­сколько опасно было бы допускать создание монополии в области промышленности и торговли путем объединения крупных предпринимателей, стремящихся к подавлению всякой конкуренции и к захвату всего рынка в свои руки". Был сделан вывод ''органы, призванные к надзору за возникновением и деятельностью профессиональных обществ, должны иметь в виду, что образование на основании настоящих правил предпринимательских синдикатов терпимо быть не может"[[42]](#footnote-42)1*.* Имеются свидетельства реализации позиции Государственного Совета в отношении отдельных промышленных объединений. Например, применительно к ''Обществу петербургских кирпичных заводчиков", зарегистрированному в мае 1907г. Целью этого общества было стремление к улучшению и усовершенствованию поставки кирпича в Санкт-Петербурге и пригородах, объединение кирпичных заводчиков Санкт-Петербурга, облегчение им возможности в кругу своих членов обсуждать возникающее вопросы и свои профессиональные нужды и пользы, удешевление произ­водства кирпича, общую покупку материалов и продуктов для кирпичного производства, образование специальной кассы взаимопомощи для выдачи пособия рабочим при несчастных случаях и проч. Специальным органом были рассмотрены сведения о деятельности этого обще­ства, принявшего характер синдиката и принято постановление о его закрытии на основании ст. 33 Временных правил, т. е. за уклонение от указанных в уставе условий деятельности общества[[43]](#footnote-43)1.

В среде исследователей того времени единодушно признавалась необходимость создания специального законодательства о промышленных объединений и последовательно критиковалась позиция власти об отрицательном отношении к подобным формам организации промышленности и торговли. Как писал Е.С. Лурье: ''Запрещение синдикатов, предусмотренное нашим законодательством, непризнание им синдикатских договоров - несомненный анахронизм. В этом сходятся все, и двух мнений по этому вопросу быть не может''[[44]](#footnote-44)1. К началу XX в., несмотря на активную работу ученых и государственных деятелей в царской России так и не было принято специального нормативного акта в этой сфере. Несмотря на отсутствие ясности правового статуса, предпринимательские союзы показали свою эффективность в вопросе организации промышленности в условиях милитаризации национальной экономики периода первой мировой войны[[45]](#footnote-45)1.

В дальнейшем, советское государство активно использовало синдицирование и трестирование промышленности как инструменты управления национальной экономикой, что, свидетельствует о полифункциональности подобных форм организации и невозможности сведения их экономического значения исключительно к способу минимизации конкурентных издержек.

***§ 3. Основные формы объединений предприятий в советской промышленности.***

Происшедшее в конце 20-х годов XX века изменение государственного устройства России затронуло все сферы общественной жизни. Особое значение приобрели вопросы организации промышленности, как экономической основы деятельности нового государства. Ю.М. Аристаков отмечает, ''советское государство не могло использовать органы управления промышленностью, сложившиеся в дореволюционный период, - они создавались и служили эксплуататорским классовым интересам''.[[46]](#footnote-46) Промышленные объединения в этих условиях получают новое значение: из субъектов, чьё существование обусловливалось борьбой с конкурентными издержками, они превращаются в органы, совмещающие в себе властные и хозяйственные функции. Как отмечал П. Эйбушитц, в противовес совершенно определенной основной тенденции, присущей частнокапиталистическим синдикатским объединениям, - уничтожить конкуренцию для достижения господства над рынком, государственные синдикаты наряду с задачей по объединению торгово-оперативной деятельности своих членов преследуют задачи общегосударственного характера по проведению в жизнь единого хозяйственного плана, единой государственной торговой политики[[47]](#footnote-47)2.

Руководители советского государства указывали на необходимость принятия и использования основных достижений подобных форм организации промышленности в условиях социалистической экономики. В.И. Ленин, отмечая эффективность аппарата банков и синдикатов, пишет ''Этот аппарат разбивать нельзя и не надо, его надо вырвать из подчинения капиталистов, от него надо отрезать, отсечь, отрубить капиталистов с их нитями влияния, его надо подчинить пролетарским Советам его надо сделать более широким, более всеобъемлющим, более всенародным''[[48]](#footnote-48)2. Последующая законодательная практика реализовала в себе этот прагматичный подход к организационным формам капиталистической экономики. Впоследствии, история развития отечественной промышленности с 1917 г. до настоящего времени в юридическом плане представляла собой историю развития организационно-правовых форм управления ею и, в частности, формирования различных объединений и иных корпоративных форм в промышленности[[49]](#footnote-49)1.

Первым нормативно-правовым актом, регулирующим вопросы управления промышленностью в Советском государстве, становится Закон 1917 года ''О рабочем контроле''[[50]](#footnote-50)3, утвердивший соответствующее Положение. В соответствии с Положением на предприятиях создавались органы рабочего контроля, наделявшиеся государственно-властными полномочиями. Данные органы осуществляли наблюдение за производством, устанавливали минимум выработки предприятия и принимали меры к выяснению себестоимости производимых продуктов, имели право контроля всей деловой переписки предприятия. В Главе 2 Конституции РСФСР 1918 г. было закреплено ''как первый шаг к полному переходу фабрик, заводов, рудников, железных дорог и прочих средств производства и транспорта в собственность Советской рабоче-крестьянской Республики подтверждается советский закон о рабочем контроле и о Высшем Совете Народного Хозяйства в целях обеспечения власти трудящихся над эксплуататорами''.

Наряду с формированием новой структуры управления промышленностью государство решает вопросы создания имущественной базы деятельности предприятий. В соответствии с Декретом о национализации[[51]](#footnote-51)2 предприятия переводились в собственность государства, но оставались в безвозмездном арендном пользовании у прежних владельцев. В этот же период получает закрепление идея придания объединению предприятий статуса элемента системы управления промышленностью. Так, Положение об управлении крупными объединенными национализированными предприятиями при ВСНХ, принятое II съездом СНХ 27 декабря 1918 г., предусматривало возможность организации групповых (кустовых) объединений ''в целях облегчения и наиболее рациональной постановки управления отдельными разветвлениями объединяемой данным центральным правлением промышленности''[[52]](#footnote-52)3. Органом, осуществлявшим национализацию, а впоследствии и управление национализированными предприятиями, становится Высший совет народного хозяйства (ВСНХ), созданный в 1917 году[[53]](#footnote-53)4 как единый орган руководства народного хозяйства с задачей планомерного регулирования всех его отраслей. ВСНХ наделяется широкими полномочиями по объединению и координации деятельности ранее созданных местных регулирующих учреждений, включая некоторые наркоматы.

Структурными элементами ВСНХ становятся главки и центры, которые были не только органами руководства и контроля, но и звеньями оперативного управления государственной промышленностью. С.Н. Братусь указывает, что к середине 1919 года окончательно сложилась та система хозяйственного управления и формирования хозяйственных связей, которая впоследствии получила название ''главкизм''. Органами, планирующими и регулирующими деятельность предприятий, являлись преимущественно главные отраслевые управления, входящие в систему ВСНХ – главки. Продукция распределялась по нарядам главков без оформления договоров. Главкизм характеризовался не только централизацией планирования, но и централизацией оперативных функций[[54]](#footnote-54)2.

Подобная централизация становится базовым организационным принципом создания интегрированных промышленных структур. В то же время недостатки, связанные, в первую очередь, с лишением низовых производственных единиц - промышленных предприятий хозяйственной самостоятельности, заставили искать пути дифференциации административной и хозяйственной компетенции между органами управления предприятием. Официальной реакцией становится критика на IX съезде РКП (б) (март-апрель 1920 г.) существовавшего положения, при котором промышленность превратилась в совокупность вертикальных объединений лишь на верхушке связанных ВСНХ[[55]](#footnote-55)2. Решения съезда о необходимости пересмотра структуры управления промышленностью были реализованы Декретом ВЦИК РСФСР (1920 г.) ''О местных экономических органах''[[56]](#footnote-56)3, в соответствии с которым предприятия были разделены на три группы и изменена система их подчиненности. Развитие процесса децентрализации связывается с принятием в 1921 году на X съезде РКП(б) решения о сворачивании политики ''военного коммунизма'' и перехода к ''новой экономической политике'' (НЭП). В соответствии с решением XI Всероссийской конференции РКП(б) ''Об очередных задачах партии в связи с восстановлением хозяйства'' (декабрь 1921 г.) ''… поскольку восстановление крупной промышленности и обеспечение непрерывности ее производства невозможно в данных условиях иначе, как путем непосредственной связи ее с внутреннем рынком, где она должна искать пополнения к предоставляемым ей государственным ресурсам, неизбежно предоставление этим предприятиям и их объединениям права реализации на рынке части своей продукции в соответствии с утвержденными планами и недодачей государством необходимых ресурсов. В распоряжение каждого предприятия (или их объединений) предоставляется оборотный фонд, как из ресурсов центральных органов, так и ресурсов самого предприятия''[[57]](#footnote-57)1. Итак, промышленные предприятия получают оперативную самостоятельность, впоследствии законодательно закрепленную как коммерческий (хозяйственный) расчет, изменяется система управления предприятиями[[58]](#footnote-58)2. Организационной формой, сочетающей оба этих процесса, становятся различного рода объединения.

Одним из первых законодательных актов, регулирующих создание и деятельность подобных объединений, стали утвержденные Советом Труда и Обороны ''Основные положения о мерах к восстановлению крупной промышленности и поднятию и развитию производства''[[59]](#footnote-59)3. В соответствии с п.1 этого законодательного акта наиболее крупные, технически оборудованные, целесообразно организованные и соответственно расположенные предприятия в данной отрасли промышленности могли быть соединены в особое объединение, организуемое на началах хозяйственного расчета. Правление такого рода объединений (и предприятий) организовывалось в составе или соответствующего главного управления, или при ВСНХ, в зависимости от размера и характера объединения (предприятия) (п.2). К 1923 году основными видами объединений становятся тресты. В соответствии с Декретом ВЦИК и СНК РСФСР ''О государственных промышленных предприятиях, действующих на началах коммерческого расчета (трестах)''[[60]](#footnote-60)2 государственные тресты определены как ''государственные промышленные предприятия, которым государство предоставляет самостоятельность в производстве своих операций согласно утвержденному для каждого из них уставу и которые действуют на началах коммерческого расчета с целью извлечения прибыли.'' Еще до начала формирования специального законодательства хозяйственная практика уже активно использовала конструкцию треста для объединения предприятий, что было предусмотрено еще Положением от 27 декабря 1918 г. «Об управлении крупными объединенными национализированными предприятиями при ВСНХ». Так в соответствии с данными отдела статистики ВСНХ (январь 1920 г.) в системе государственного управления было зафиксировано 179 трестов, с октября 1918 г. по июль 1919 г. было сформировано 80 % всех объединений. Это позволило исследователям сделать вывод о том, что подобная форма организации вырабатывалась под влиянием объективных условий[[61]](#footnote-61)1.

Недостатки, выявленные в процессе реализации Декрета 1923 г., связанные, в первую очередь, с большими издержками по управлению трестированными предприятиями, предопределили необходимость совершенствования правовой базы деятельности трестов. Новым нормативным актом становится принятое в 1927 г. постановление ЦИК и СНК ''Об утверждении положения о государственных промышленных трестах''[[62]](#footnote-62)1. Трест переводился в ведение одного указанного в его уставе государственного учреждения и действовал на основах коммерческого расчета в соответствии с плановыми заданиями, установленными данным учреждением. Вместо ВСНХ управление трестом возлагалось на два органа со строго разграниченной компетенцией: учреждение, в ведении которого находился трест, и правление треста. Первым осуществлялось утверждение производственно-финансового плана треста, ревизия и обследование его деятельности, а также общий надзор и контроль за правлением треста. Правление же самостоятельно вело оперативную и административную деятельность треста, управляя его делами и находящимся в его распоряжении имуществом, испрашивая в случаях, указанных в законе, разрешение учреждения, в ведении которого находился трест. Сравнительно большую самостоятельность получили директора отдельных производственных единиц в составе треста.

Происходит интеграция предприятий местной промышленности. Здесь получает распространение такой вид объединения как промкомбинат. В соответствии с утвержденным постановлением ВЦИК и СНК РСФСР от 13 августа 1928 года ''Положением о промышленных объединениях (промкомбинатах) низового подчинения, действующих на началах коммерческого расчета''[[63]](#footnote-63)1 оно распространяется на промышленные объединения, действующие на началах коммерческого расчета и находящихся в ведении уездных, районных, волостных и соответствующих им исполнительных комитетов.

Следующей формой объединения как трестированных так и еще не объединенных предприятий становятся синдикаты. Право принудительного синдицирования различных отраслей промышленности и торговли было предоставлено ВСНХ еще Декретом о ВСНХ 1917 года. Возникновение первых синдикатов относится к 1922 г. (создается 17 синдикатов)[[64]](#footnote-64)1 и обуславливалось, в первую очередь, преодолением недостатков в сфере торговой и снабженческо-сбытовой деятельности трестов. В решении президиума ВСНХ, принятого в июле 1923 г. ''О законодательном нормировании синдикатов'', отмечалось, что синдикатская система за полтора года существования упрочилась, охватила большинство главнейших отраслей и оказывает значительное влияние на работу трестированной промышленности. Однако правовое положение существующих синдикатов остается неопределенным, и уставы их не согласованы с основным декретом о трестах. Указывалось, что в целях урегулирования взаимоотношений синдикатов с трестами и с государственными торговыми органами, в особенности местными, необходимо издание общего декрета о синдикатах. Подобный нормативный акт был принят в 1928 году в виде постановления ЦИК и СНК ''Об утверждении положений о государственных синдикатах и синдикатских соглашениях (конвенциях)''[[65]](#footnote-65)2. Под государственным синдикатом понималось торговое паевое с переменным составом и капиталом объединение государственных трестов, организованным на основе устава в виде особого юридического лица. Синдикат состоял в ведении указанного в уставе народного комиссариата и действовал на началах коммерческого расчета в соответствии с плановыми заданиями, утвержденными народным комиссариатом. В соответствии с п.2 Постановления основной задачей синдиката являлось реализация продукции своих членов или приобретение и заготовка для них основных видов сырья и предметов материального и технического снабжения, в целях замены самостоятельной торговой деятельности членов синдиката. В частности, Устав всероссийского текстильного синдиката[[66]](#footnote-66)1 в качестве целей предусматривал: распределение поступающих в синдикат заказов, установление продажных цен; организация сбыта продукции, представительство и охрана торговых интересов членов Синдиката и др. Пункт 4 Положения о всероссийском кожевенном синдикате[[67]](#footnote-67)2 задачами объединения закреплял прием и распределение государственных и других и других заказов, согласование торговой деятельности членов синдиката, установление продажных цен и т.д. Тресты фактически устранялись как самостоятельные хозяйствующие субъекты из имущественных отношений, усиливая государственный монополизм в промышленности.

Если в какой либо отрасли промышленности действовали негосударственные предприятия Постановлением предусматривался ''горизонтальный'' тип интеграции – синдикатские соглашения (конвенции), устанавливаемые путем заключения хозяйственных договоров государственными предприятиями, смешанными акционерными обществами и кооперативными организациями для согласования их торговой деятельности. В ряде документов в качестве альтернативных форм объединений либо возможных структурных единиц синдикатов упоминались также акционерные общества. Так, рассматривая возможность интеграции в трест хозяйствующих субъектов, находящихся в частной собственности, Декрет 1923 г. устанавливал, что это возможно только в случае реорганизации треста в смешанное акционерное общество. Широкого распространения данная форма не получила. В период НЭПа акционерные общества стали возникать в страховой и банковской сферах, а принятый в 1922 г. Гражданский Кодекс РСФСР содержал 45 статей, им посвященным (утратили силу в 1928-1931 гг.). Кроме ГК РСФСР право на участие в хозяйственных обществах было предусмотрено Декретом ВЦИК РСФСР от 22 мая 1922 г. ''Об основных частных имущественных правах''[[68]](#footnote-68)1. Был нормативно закреплен порядок создания и регистрации акционерных обществ[[69]](#footnote-69)2, а в 1927 г. принимается союзное Положение об акционерных обществах[[70]](#footnote-70)3 (действовало до 1962 г.). Однако, в связи со свертыванием НЭПа акционерная форма в дальнейшем практически не использовалась.

Одним из существенных недостатков синдикатских форм объединений являлось становится дублирование функций между синдикатами и главными управлениями ВСНХ, что впоследствии повлекло за собой слияние синдикатов и главных управлений (главков) в единую систему объединений. Документом, нормативно урегулировавшим создание данной системы, стало принятое в 1930 г. Постановление ЦИК и СНК СССР ''О реорганизации управления государственной промышленностью''[[71]](#footnote-71)1.

В зависимости от значения охватываемых предприятий для народного хозяйства страны и выполняемых объединением функций И.Н. Ананов подразделяет возникшие объединения на следующие типы:

Объединения типа ''А''. Они охватывали предприятия и тресты лишь общесоюзного значения. По этому типу были организованы угольная, нефтяная, металлургическая промышленность и тяжелое машиностроение. Сущность подобного типа объединений заключалась в том, что в одном органе совмещались все функции, ранее осуществлявшиеся главком, синдикатом и трестом.

Объединения типа ''Б''. Они включали предприятия и тресты не только общесоюзного, но и республиканского и местного значения, выполняющих по отношению к общесоюзным предприятиям те же функции, что и объединения типа ''А''. В отношении республиканских и местных – функции прежних синдикатов, а также некоторые дополнительные функции: планирование производства и капитального строительства, общетехническое руководство рационализацией и реконструкцией и общее руководство подготовкой кадров.

Объединения типа ''В''. Они создавались в основном в пищевой и легкой промышленности, включая предприятия и тресты республиканского и местного значения. За ними были сохранены функции ликвидированных синдикатов, задачи межреспубликанского планирования производства и капитального строительства, а также наблюдения за рационализацией и технической реконструкцией[[72]](#footnote-72)1.

15 марта 1934 года ЦИК и СНК СССР принимает решение ликвидировать в хозяйственном аппарате объединения, сократить количество трестов. В наркоматах были образованы главные производственные или производственно-территориальные управления, которые обладали правомочиями для решения всех видов вопросов руководства подчиненными им организациями, учреждениями, предприятиями. Позже, руководствуясь решениями февральского (1957 г.) Пленума ЦК КПСС, Верховный Совет СССР IV созыва в мае 1957 г. на своей 7 сессии признал необходимым ''осуществить переход от управления промышленностью и строительством через отраслевые министерства и ведомства … к новым формам руководства промышленными предприятиями и стройками по территориальному принципу, сохраняя их специализацию по отраслям, на основе сложившихся экономических районов''. Отмечалось, что существовавшие до 1957 г. формы управления промышленностью через специализированные министерства (наркоматы), сыграв свою положительную роль в экономическом развитии нашего государства, перестали отвечать новым задачам хозяйственного строительства, стали превращаться в тормоз дальнейшего подъема народного хозяйства СССР[[73]](#footnote-73)1. Это знаменует очередной переход от отраслевого принципа управления промышленностью к территориальному, что, однако, не повлекло структурной перестройки существовавших объединений, а выразилось лишь в перераспределении полномочий в органах управления. Проводимые реформы затрагивали, прежде всего, структуру и содержание деятельности органов управления промышленностью, изменяя то принципы их организации (территориальный, ведомственно-отраслевой, территориально-отраслевой), то звенность системы управления (тенденция к сокращению звеньев управления), то дифференциацию функций между вновь организуемыми элементами структуры управления. Исследуя организационные изменения в промышленности в данный период, Ю.А. Веденеев отмечает, что ''административные реформы могут выполнить свое назначение только на фоне радикальных преобразований в отношении власти и собственности''[[74]](#footnote-74)2.

8 декабря 1961 года принимаются Основы гражданского законодательства Союза ССР[[75]](#footnote-75)3. В соответствии с Основами субъекты, обладающие государственным имуществом на праве оперативного управления, обязаны были осуществлять правомочия по владению пользованию и распоряжению в пределах, установленных законом, в соответствии с целями их деятельности, плановыми заданиями и назначением имущества. Принятый в соответствии с Основами 11 июня 1964 года Гражданский кодекс РСФСР[[76]](#footnote-76)1 допускал возможность участия в составе объединения предприятия с правами юридического лица (ст. 34 ГК), что впоследствии было реализовано при формировании отдельных видов объединений. Концепция хозяйственной реформы, заложенная в решениях сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС, была конкретизирована в совместных постановлениях ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 30 сентября 1965 г. ''Об улучшении управления промышленностью''[[77]](#footnote-77)1 и от 4 октября 1965 г. ''О совершенствовании планирования и усиления экономического стимулирования промышленного производства''[[78]](#footnote-78)2. В этом же году принимается Положение о социалистическом государственном производственном предприятии[[79]](#footnote-79)3. Положение исходит с позиций рассмотрения предприятия как основного элемента народнохозяйственного комплекса (объединения), закрепляя соответствующие интеграционные предпосылки.

Реорганизация управления промышленностью в связи с ликвидацией СНХ и перехода к отраслевой системе управления через министерства в 1965 году привела к увеличению количества министерств (на начальном этапе было образовано 21 министерство) как центров производственно-хозяйственных комплексов. Данную роль отраслевые министерства приобретали в силу наделения их функциями отраслевого управления.

Министерская структура управления состояла либо из трех уровней: центральный аппарат министерства (союзного) – главное производственно-отраслевое (территориальное) управление – промышленное предприятие, либо четырех уровней: центральный аппарат министерства (союзно-республиканского) – главное отраслевое управление – министерство союзной республики – предприятие. В отдельных отраслях промышленности (например, угольной) в качестве промежуточного звена управления выступали организационные производственные единицы типа комбината или треста, базировавшиеся соответственно на вертикальной или горизонтальной производственной специализации подведомственных предприятий[[80]](#footnote-80)2.

Важным моментом становится принятие постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 2 марта 1973 года '' О некоторых мероприятиях по дальнейшему совершенствованию управления промышленностью''[[81]](#footnote-81)2, которым было утверждено общее положение о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях[[82]](#footnote-82)3. В Постановлении, в частности указывалось, что дальнейшее совершенствование организации управления промышленностью должно происходить, в том числе, путем укрупнения предприятий, создания производственных объединений (комбинатов), всесоюзных и республиканских промышленных объединений.

Предполагалась организация двух основных типов промышленных объединений – всесоюзных и республиканских и трех типов производственных объединений – союзных, союзно-республиканских и республиканских.

Одним из принципов деятельности промышленного объединения провозглашалось ''правильное сочетание централизованного планового руководства с хозяйственной самостоятельностью и инициативой объединения, предприятий и организаций'' (п.2 Положения). В этой связи предоставлялась возможность заключения объединением соглашений (договоров) с другими промышленными объединениями, предприятиями, хозрасчетными снабженческо-сбытовыми организациями, а также оптовыми торгующими организациями.

Рассматривая правовое положение объединений в отечественной промышленности, В.В. Лаптев[[83]](#footnote-83)1 отмечал, что с точки зрения места, занимаемого в хозяйственной системе, различаются объединения первичного и среднего звена. Объединения первичного звена называются производственными. Создание производственных объединений означает появление нового вида хозяйственного органа. Функции производственного объединения во многом сходны с функциями предприятия. Объединения среднего звена являются не хозяйственными органами, а хозяйственными системами. Предприятия, производственные объединения и другие организации, входящие в состав объединений среднего звена, сохраняют экономическую и юридическую самостоятельность.

Следующей формой объединения предприятий становятся научно-производственные объединения (НПО). В соответствии с Положением о научно-производственном объединении, утвержденным постановлением Совета Министров СССР от 30 декабря 1975 г. № 1062[[84]](#footnote-84)1 НПО является единым научно-производственным и хозяйственным комплексом, в состав которого входят научно-исследовательские, конструкторские, проектно-конструкторские и технологические организации, заводы (фабрики), пусконаладочные, шефмонтажные и другие структурные единицы в зависимости от задач, поставленных перед объединением. Структурные единицы, входящие в состав НПО, не получали статус юридического лица. Однако допускалось вхождение в состав НПО и самостоятельных предприятий.

Более масштабной формой межотраслевой интеграции становится государственное производственное объединение, Положение о котором было утверждено постановлением Совета Министров СССР от 23 октября 1987 года[[85]](#footnote-85)1. Государственное производственное объединение включало в свой состав производственные, научно-производственные объединения, другие самостоятельные предприятия и организации, включая учебные. Предусматривались формы межгосударственной интеграции с фирмами развивающихся и капиталистических стран. Таковыми являлись производственная и научно-техническая кооперация, а также создание на основе международных договоров совместных предприятий.

Создание различного рода научно-производственных объединений стало реакций на то значение, которое придавалось научно-техническому прогрессу как условию повышения эффективности производства.

В дальнейшем до конца советского периода не было принято специальных нормативных актов, посвященных промышленным объединениям. Развитие законотворчества в этом направлении привело к тому, что право предприятия вступать в различные объединения становится элементом его общего правового статуса и закрепляется в нормативных актах, посвященных непосредственно предприятию. Отдельные виды объединения становятся на уровень основных (первичных) звеньев в системе управления промышленностью, что фактически отождествляет их статус с самостоятельными предприятиями. Так, в соответствии с Законом СССР ''О государственном предприятии (объединении)'' 1987 г.[[86]](#footnote-86)1 государственные предприятия (объединения) провозглашались основным звеном единого народнохозяйственного комплекса. Основными видами объединений определялись производственные и научно-производственные. В организационных отношениях объединение выполняло функции вышестоящего органа по отношению к входящим в него предприятиям. Объединение закрепляло за структурной единицей необходимые основные фонды и оборотные средства, определяло порядок осуществления внутрихозяйственных отношений и разрешения споров между структурными единицами, а также ответственность за невыполнение ими своих обязанностей. До развала СССР принимается ряд союзных законов, свидетельствующих о новых принципах регулирования народного хозяйства, но практика применения данных законов была непродолжительной, так как образовавшиеся государства начинали самостоятельную законодательную работу по оформлению правового статуса хозяйствующих субъектов. Последним союзным нормативно-правовым актом в этой сфере становится Закон СССР ''О предприятиях в СССР'', принятый 4 июня 1990 года[[87]](#footnote-87)1. В соответствии с Законом образование объединений предприятий предполагалось на добровольной основе в формах союза, хозяйственной ассоциации, концерна и других объединений по отраслевому, территориальному или иным принципам в целях координации деятельности, обеспечения защиты их прав, представления общих интересов в соответствующих государственных и иных органах, а также международных организациях. Формирование руководящих органов подобных объединений осуществлялось на основе согласованного решения входящих в объединение предприятий. Предприятиям предоставлялось право создания дочерних предприятий как самостоятельных юридических лиц, что также являлось формой интеграции.

Основные положения хозяйственной реформы 1965 г. нашли свое отражение в практике формирования и деятельности объединений предприятий в промышленности страны. Законодательную проработку получил целый ряд форм объединений, которые являлись с одной стороны средним звеном системы управления, а другой - способом оптимизации деятельности предприятия. Формирование первых объединений предприятий (тресты и синдикаты) происходило в рамках реализации задач по возрождению промышленности. Определяющими факторами в этот период становятся национализация средств и планирование основных показателей производства, строгий контроль и руководство органами государства деятельностью предприятия. Основной организационно-правовой формой существования хозяйствующих субъектов являлось государственное предприятие. Управление промышленностью имело строго вертикальный характер, а хозяйствующие субъекты становились субординационно подчиненными звеньями этой вертикали. Подобная практика выработала ряд положений, которые могли бы быть успешно использованы на современном этапе формирования интегрированных промышленных структур.

**Глава 2. Правовое регулирование объединений предприятий в современной России.**

*§ 1. Современные формы и механизмы интеграции предприятий по российскому законодательству.*

Нормативным актом, регулирующим создание и деятельность российских предприятий, вплоть до принятия в 1995 году Гражданского кодекса РФ, становится Закон РСФСР 1990 года ''О предприятиях и предпринимательской деятельности''[[88]](#footnote-88)2. В соответствии с Законом, предприятия, сохраняя за собой статус юридического лица, могли объединяться в союзы, ассоциации, концерны, межотраслевые, региональные и другие объединения. Получил закрепление новый договорной механизм создания объединений, что стало предпосылкой разработки новой системы управления предприятиями в рамках объединений.

Закон не давал содержательную характеристику форм объединений и не называл принципы их формирования. Эти вопросы были раскрыты Госарбитражем РСФСР в Письме от 30 апреля 1991 г. N С-13/ОПИ-174 "О тезисах лекций по вопросам правового регулирования новых хозяйственных образований в экономике".

Указывалось, что в целях расширения возможностей предприятий в производственном, научно-техническом и социальном развитии они могут объединяться в союзы, ассоциации, концерны, межотраслевые, региональные и другие объединения. Объединения создаются на договорной основе, входящие в их состав предприятия сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

Принципами организации и деятельности новых объединений определялись: добровольность вхождения предприятий на основе общности экономических интересов; равноправие участников совместной деятельности; свобода выбора организационной формы объединения; самоуправление участников и объединения в целом; организация отношений между участниками на договорной основе.

В документе давались понятия видов объединений. В то же время ни одно из объединений не признавалось юридическим лицом. Для получения статуса юридического лица действующие предприятия и их объединения должны были привести собственную организационно-правовую форму в соответствие с требованиями, установленными Законом РСФСР ''О предприятиях и предпринимательской деятельности''.

Формирование новых объединений не могло происходить без учета меняющегося статуса государственного предприятия. Реформирование предприятий проводились путем приватизации государственной доли имущества этих предприятий. Основной формой, избранной как для приватизируемых государственных предприятий, так и для их объединений становится форма акционерного общества.

Правовое регулирование деятельности акционерных обществ осуществлялось вначале Постановлением Совета Министров СССР от 19 июня 1990 г. N 590" Об утверждении Положения об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью и Положения о ценных бумагах", затем утвержденным постановлением Совета Министров РСФСР от 25 декабря 1990 г. N 601 Положением об акционерных обществах[[89]](#footnote-89)3.

В соответствии с Положением правовой статус акционерных обществ допускал образование ими других хозяйственных обществ, в том числе и в форме дочерних. Дочерним, в соответствии с п.150 Положения об акционерных обществах, считалось общество, в котором приобретено 50 процентов акций плюс одна. Указывалось, что дочернее акционерное общество действует как самостоятельная коммерческая организация, и его отношения с главным акционером строятся на основе Положения, если иное не определено уставом. В целом, закреплялся новый метод формирования крупных организационных структур, который предусматривал создание соответствующих управленческих связей на основе прав, предоставляемых участием в уставном капитале дочерних предприятий.

Законодателем не учитывался факт существования долгосрочных хозяйственных связей между предприятиями акционируемых объединений. Приватизация промышленной собственности при игнорировании значимости хозяйственных связей между предприятиями стала причиной распада сформированных торгово-промышленных структур и изоляционизма отдельных предприятий.

Перед государством встает проблема создания нового правового механизма объединения приватизируемых предприятий. Решая эту задачу, законодатель действовал в двух направлениях. Во-первых, используя интеграционные возможности акционирования в процессе приватизации; во-вторых, создавая законодательную базу новых типов объединений.

Показателен пример неприятия административных методов формирования объединений. 11 октября 1991 г. принимается Постановление Верховного Совета РСФСР N 1737-I "Об упорядочении создания и деятельности ассоциаций, концернов, корпораций и других объединений предприятий на территории РСФСР"[[90]](#footnote-90)1. Постановление было вызвано решениями Совета Министров РСФСР о создании более 30 концернов, ассоциаций и других крупных объединений предприятий и наделения их властными полномочиями по управлению государственным имуществом. Верховный Совет запретил всем созданным на территории РСФСР концернам, ассоциациям, корпорациям и всем другим объединениям предприятий осуществлять властные функции по отношению к входящим в эти объединения предприятиям.

При использовании приватизационных механизмов преобразование объединений производилось двумя способами, что зависело от характеристик реформируемого объединения.

В случае, если промышленное объединение состояло из производственных единиц, в отношении которых не было принято решение о реорганизации их в самостоятельные предприятия, то акционирование проводилось на общих основаниях. В соответствии с приложением N 3 к Указу Президента РФ от 29 января 1992 г. N 66[[91]](#footnote-91)2 акционерное общество признавалось правопреемником объединения, учредителем же общества становилось территориальное агентство Государственного комитета РФ по управлению государственным имуществом или комитет по управлению имуществом.

## Второй случай предполагал, что приватизируемое объединение состоит из самостоятельных юридических лиц либо такие появлялись бы в процессе преобразования. Положение о коммерциализации государственных предприятий с одновременным преобразованием в акционерные общества открытого типа (Утверждено Указом Президента РФ от 01 июля 1992 г. N 721) распространяло свое действие на государственные предприятия, производственные и научно-производственные объединения, правовой статус которых ранее не был приведен в соответствие с законодательством РФ, а также их структурные подразделения, соответствующие определенным критериям численности работающих и величины уставного капитала. Преобразование в акционерные общества происходило без учета вхождения предприятия в различного рода тресты, ассоциации, концерны, союзы, межотраслевые, региональные и иные объединения предприятий. Кроме этого, структурные подразделения объединений, не являющиеся юридическими лицами, могли быть преобразованы в акционерные общества без согласия руководства объединения.

## Очевидно, что подобные положения не могли стимулировать сохранение организационной структуры прежних промышленных объединений. В то же время настоятельно требовалось создание новой правовой базы для удовлетворения возникающих интеграционных интересов. Здесь актуализировалась такая задача государства как создание законодательной базы нового типа промышленных объединений.

О недостаточности работы в этом направлении свидетельствует использование предприятиями «суррогатных» форм интеграции, которыми стали арендные объединения. Договор аренды в этом случае становился основным документом, регламентирующим отношения сторон, и фактически выступал как статутный документ соответствующего объединения. Исследователи выделяют две основные формы использования арендных правоотношений в целях сохранения объединения [[92]](#footnote-92)3.

1. Заключение договоров со всеми структурными подразделениями предприятия (например, Рязанский комбайновый завод). В этом случае предприятие фактически превращалось в группу юридических лиц, где первое выполняло лишь функцию собственника имущества.
2. Выделение в самостоятельные организации отдельных структурных подразделений реально работающих на рынке и заключение с ними договоров.

Новой формой объединения приватизируемых предприятий становится холдинг. В соответствии со ст. 8 Закона РСФСР от 3 июля 1991 г. N 1531-I "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР"[[93]](#footnote-93) на основе предприятий, входящих в объединение (ассоциацию, концерн) для содействия кооперации предприятий-смежников создавались холдинговые компании.

Условия и порядок образования данного объединения были определены Временным положением о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества, утвержденным Указом Президента РФ от 16 ноября 1992 г. N 1392[[94]](#footnote-94)1. Холдинговой компанией признавалось предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Управление подконтрольными предприятиями основывалось не на властных полномочиях вышестоящей организации, а в силу участия в уставном капитале дочернего предприятия. Данная форма интеграции характеризируется подчинением входящих в холдинговое объединение предприятий субъекту, сосредоточившему контрольные пакеты их акций. В научных кругах такая форма интеграции получила название вертикальной.

Холдинги были призваны сохранить существующие экономические связи между приватизируемыми предприятиями, обеспечив сохранение отраслевых и межотраслевых производственных комплексов. Постановление СМ РФ от 21 декабря 1993 г. N 1311 "Об учреждении лесопромышленных холдинговых компаний"[[95]](#footnote-95) целями создания холдингов называет упорядочение процессов структурной перестройки в лесопромышленном комплексе, содействие кооперации предприятий-смежников, сохранение существующих технологических и производственных связей, осуществление предприятиями технологически замкнутого цикла производства и др.

Холдинги, становятся формой интеграции, призванной переместить акценты с административных механизмов управления производством на гражданско-правовые, основанные на корпоративном контроле над объединенными предприятиями.

Следует обратить внимание на проблемы, вызванные недостаточной теоретической проработкой холдинговой формы объединения. Существует, как минимум, два нормативных определения холдинга, при этом каждое из них относится к специальной сфере регулирования.

Первым нормативным актом, определяющим правовое положение холдинга и порядок его образования, стал вышеупомянутый #M12291 9000352Указ 1992 г. Здесь холдинг не является самостоятельной формой коммерческой (некоммерческой) организации, а его деятельность осуществляется в рамках отдельного вида юридического лица. По смыслу Указа, его нормы являются обязательными только для компаний, имеющих государственное участие более 25 процентов в их уставном капитале, для остальных компаний Указ носит рекомендательный характер.

Актом, закрепляющим статус холдинговой компании в сфере банковской деятельности, является Закон РСФСР N 395-1 "О банках и банковской деятельности в РСФСР" (в редакции Федерального закона от 3 февраля 1996 г. N 17-ФЗ[[96]](#footnote-96)1). Здесь под холдингом понимается объединение юридических лиц, связанных особыми правоотношениями.

Законодательство идет по пути признания холдинга именно как объединения юридических лиц. В пользу этого говорят, в том числе, положения Федеральных Законов ''Об акционерном обществе'', ''Об обществах с ограниченной ответственностью'', по смыслу которых холдинг определяется как ''объединение коммерческих организаций''. На этих же позициях основывается проект федерального закона ''О холдингах'', называющий холдинг как совокупность двух или более юридических лиц.

Двоякая позиция законодателя в определении холдинговой компании (как единого предприятия и как объединения юридических лиц) позволила исследователям вывести ''узкое'' и ''широкое'' понимание холдинга[[97]](#footnote-97)1. На наш взгляд, признание отдельного предприятия либо их объединения холдингом есть лишь следствие особого рода отношений[[98]](#footnote-98) между юридическими лицами. Показательно решение одной судебной инстанции[[99]](#footnote-99), в соответствии с которым «слово "холдинг" имеет лексическое значение, указывающее на определенный вид деятельности, связанный с управлением дочерними предприятиями посредством дифференцированного контроля над их деятельностью». В данном случае суд, в условиях отсутствия единого определения, оперировал к организующей деятельности холдинга.

Как показывает история становления антитрестового западного законодательства, понятие объединения (трест, синдикат, холдинг) изначально было четко не определено и имело цель поименовать экономическое явление, дав материал судебной деятельности и дальнейшему законотворчеству. Российское же законодательство до настоящего времени не выработало единой терминологии для характеристики объединений (это и взаимосвязанные организации, аффилированные лица, группа лиц, объединения коммерческих организаций).

Проект закона о холдингах большое внимание уделяет определению холдингового отношения. Отсюда основное внимание должно быть направлено на выявление общих признаков холдинговых отношений.

Холдинговые отношения характеризуются общими и частными моментами.

К общим следует отнести применение к ним положений ч.3 ст. 56 ГК РФ о том, что в случае, когда несостоятельность (банкротство) юридического лица вызвана учредителями (участниками), собственником имущества юридического лица или другими лицами, которые имеют право давать обязательные для этого юридического лица указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, на таких лиц, в случае недостаточности имущества юридического лица, может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам. Общим моментом является также признание антимонопольным законодательством участвующих в холдинговом отношении субъектов аффилированными лицами.

Частные моменты обусловливаются правовым статусом отдельных субъектов. До 2002 года видом холдинговых отношений являлись закрепленные в Гражданском кодексе РФ отношения между унитарным предприятием-учредителем и дочерним предприятием. В настоящее время, к холдинговым отношениям можно отнести отношения между основным и дочерним обществами (ст. 105 ГК РФ), зависимым и преобладающим (участвующим) обществами (ст. 106 ГК РФ).

Рассмотрим подробнее отношения между основным хозяйственным обществом и товариществом (далее – основным обществом) и дочерним обществом (ст. 105 ГК РФ). Правила, предусмотренные настоящей статьей, применяются исключительно к указанным видам коммерческих организаций.

Данные отношения могут иметь следующие основания:

а) преобладающее участие основного общества (товарищества) в уставном капитале дочернего.

Термин ''преобладающее'' является не вполне удачным по следующим причинам. По смыслу статьи преобладающим должно быть не участие, а права предоставляемые участием. «Преобладающее участие» не нашло закрепления в законодательстве, отсюда значение данного термина сводится исключительно к количественному критерию, но не любое превышение количества акций одного акционера над количеством акций другого влечет последствия в виде возможности определять решения. Например, владелец 25 % привилегированных акций может и не иметь возможности определять решения общества, тогда как подобной возможностью будет обладать владелец 20 % обыкновенных акций. В свою очередь, антимонопольное законодательство не признает лицо, владеющее двадцатью и более процентами неголосующих привилегированных акций, аффилированным;

б) договор, заключенный между основным и дочерним обществом. В этом случае законодатель прямо указывает стороны договора Приобретение же обществом, например, по договору купли-продажи, пакета акций, у акционера другого общества, следует, видимо, отнести к другим обстоятельствам;

в) другие обстоятельства.

Холдинговые отношения признаются существующими вне зависимости от того, какие цели преследует основное общество, оказывая влияние на принятие решения дочерним. В Постановлении Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 1 июля 1996 г. N 6/8 ''О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации"[[100]](#footnote-100)1 указывается, что взаимоотношения двух хозяйственных обществ могут рассматриваться как взаимоотношения основного и дочернего общества, в том числе и применительно к отдельной конкретной сделке, в случаях, когда основное общество (товарищество) имеет возможность определять решения, принимаемые дочерним обществом, либо давать обязательные для него указания.

Также различается ответственность основного общества. Наряду с субсидиарной ответственностью, возникающей во всех холдинговых объединениях (ч.3 ст.56 ГК РФ), ст. 105 ГК РФ устанавливает особый вид ответственности между основным и дочерним обществом. Так, основное общество, которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний.

''Право давать обязательные для исполнения указания'' соотносится с ''возможностью определять решения'', как ''частное'' и ''общее'', в пользу этого говорят и положения ч.3 ст. 56 ГК РФ. В первом случае предполагается наличие правоотношения между основным (его органом или участником) и дочерним обществом, которым закрепляется право основного общества давать указания, и обязанность дочернего общества их исполнять. Во втором случае, основное общество не выступает непосредственно стороной обязательства.

Как отмечает И.С. Шиткина, ''управление дочерним обществом должно осуществляться основным не непосредственно, а через органы управления дочернего''.[[101]](#footnote-101)1 В соответствии со ст. ст. 91, 103 ГК РФ управление в хозяйственных обществах осуществляют органы управления, порядок образования и полномочия которых определены законодательством. Любое управленческое решение должно быть принято в рамках их компетенции. Закон допускает возможность существования органа управления хозяйственного общества в форме другой коммерческой организации или индивидуального предпринимателя (ч.1 ст. 69 Федерального закона ''Об акционерных обществах'', ст.42 Федерального закона ''Об обществах с ограниченной ответственностью'').

Таким образом, если право давать обязательные указания принадлежит основному обществу (товариществу), его органу (единоличному или коллегиальному), его участнику (товарищу), являющихся органами управления дочернего общества, или в связи с обязательством дочернего общества, то необходимо признать наличие холдингового правоотношения. Во всех же остальных случаях, на наш взгляд, условия солидарной ответственности, предусмотренной ч.2 ст.105 ГК РФ, отсутствуют.

Другой формой холдинговых правоотношений являются отношения зависимости, предусмотренные ст. 106 ГК РФ. В соответствии с ч.1 статьи хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Возможность осуществлять управление обусловлена наличием у преобладающего общества не менее 20 % уставного капитала (голосующих акций) зависимого общества. Акцент законодателя на указанных основаниях «зависимости» позволяет допустить возможность одновременной квалификации отношений между обществами как между основным – дочерним, и преобладающим – зависимым[[102]](#footnote-102)1. Законодатель ограничивает субъектный состав отношений зависимости (хозяйственные общества).

Антимонопольное законодательство объединяет лиц, которые имеют право распоряжаться более чем 20 процентами общего количества голосов, приходящихся на акции (вклады, доли) уставного (складочного) капитала юридического лица и само юридическое лицо термином ''аффилированные лица''. В законодательстве закреплен принцип ''взаимоаффилированности'', в соответствии с которым аффилированность отношения влечет признание всех его субъектов аффилированными лицами. Отсюда, отношения зависимости влекут за собой признание хозяйственных обществ аффилированными лицами.

Последствием «зависимости» является возложение обязанности на ООО официально публиковать сведения о подобных отношениях. Для аффилированных лиц акционерных обществ предусматривается ответственность за непредставление либо несвоевременное предоставление данной информации (ст. 93 Федерального закона ''Об акционерных обществах''). Имеются ограничения на совершении сделок с афилированными лицами.

Участие акционерного общества в холдинговом объединении влечет следующие правовые последствия:

1. Обязанность в случае приобретения более 20 процентов голосующих акций общества незамедлительно опубликовать сведения об этом[[103]](#footnote-103).
2. Специальный порядок совершения сделок с аффилированными лицами.
3. Обязанность вести учет и представлять отчетность об аффилированных лицах[[104]](#footnote-104).
4. Обязанность акционерного общества (кроме кредитной организации) раскрывать в бухгалтерской отчетности информацию об аффилированных лицах[[105]](#footnote-105).

О значении интегрированных структур, созданных как объединения основного и дочернего либо участвующего и зависимого предприятий, свидетельствует анализ распределения собственности в промышленности между предприятиями, имеющими дочерние и зависимые общества и ''изолированными'' предприятиями. В соответствии с исследованиями данное соотношение составляет 98% и 2% соответственно[[106]](#footnote-106)3. Имеется анализ стратегии приватизированных предприятий при выборе форм интеграции, в соответствии с которым:

1. Вхождение предприятий в вертикальные структуры (корпоративные группы), реорганизованные из отраслевых структур или создаваемых заново (17 %).

2. Формирование горизонтальных объединений (35 %).

Самостоятельный путь развития и сохранение независимости. (43 %)[[107]](#footnote-107)1.

Преимущество, как следует из представленных данных, было отдано горизонтальной форме интеграции, что позволяло предприятиям сохранить самостоятельность.

Универсальной формой объединения, допускающей существование как вертикальных так и горизонтальных связей, становятся финансово-промышленные группы (ФПГ). Первым нормативно-правовым актом, регулирующим создание и деятельность ФПГ в России, был Указ Президента РФ N 2096 от 5 декабря 1993 года '' О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации''[[108]](#footnote-108)1, которым утверждалось Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания. Под ФПГ понималась зарегистрированная в соответствии с Положением группа предприятий, учреждений, организаций, кредитно-финансовых учреждений и инвестиционных институтов, объединение капиталов которых произведено в порядке и на условиях, предусмотренных Положением.

Создание ФПГ могло производиться как по инициативе предприятий, так и по инициативе Правительства РФ. Само объединение основывалось как на договорной основе, так и на основе консолидации одним предприятием пакетов акций других участников. Следует отметить большое число ограничений, содержащихся в Указе, а также в законодательстве о приватизации, зачастую нивелирующих действие Положения о ФПГ.

Появление Указа повлекло за собой разработку и принятие ряда нормативных актов, развивающих его положения, а также создание специальных органов в этой сфере. Так, в целях ''содействия своевременной организации в Российской Федерации и государствах – участниках СНГ саморазвивающихся в условиях рыночной экономики межведомственных, межрегиональных и межгосударственных акционерных промышленных компаний и финансово – промышленных групп'' создается Межведомственная комиссия по содействию организации акционерных промышленных компаний и финансово – промышленных групп, Положение о которой утверждается Распоряжением Совета Министров – Правительства РФ от 25 августа 1993 г. N 1536-р[[109]](#footnote-109)2. Основной деятельностью Межведомственной комиссии стало участие в разработке Программы содействия формированию финансово-промышленных групп, утвержденной постановлением Правительства от 16 января 1995 г. N 48 ''#P 3 0 1 1 9010377 0000#G0О Программе содействия формированию финансово-промышленных групп''[[110]](#footnote-110)4.

В Программе приводятся результаты анализа сферы промышленности, и на их основе подтверждается необходимость создания финансово-промышленных групп. Разработана теоретическая база создания ФПГ как формы объединений предприятий: представлена классификация финансово-промышленных групп, перечислены варианты центральных компаний, предложены основные критерии объединения.

В дальнейшем на смену Указу приходит Федеральный Закон от 30 ноября 1995 года N 190-ФЗ ''О финансово-промышленных группах''. В соответствии со ст. 2 Закона, под ФПГ понимается ''совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочернее общество либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании ФПГ в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создания новых рабочих мест''.

Нормы Закона о ФПГ закрепляют два способа создания данного объединения.

1. Признание финансово-промышленной группой совокупности хозяйствующих субъектов, объединенных как основное и дочернее общество.
2. Интеграция самостоятельных юридических лиц посредством договора о создании ФПГ.

Практика формирования ФПГ[[111]](#footnote-111)1 свидетельствуют о приоритете в использовании второго способа создания, что, на наш взгляд, обусловливается следующими факторами:

1. Ограниченный перечень, в силу ст. 105 ГК РФ, возможных организационных форм предприятий – потенциальных участников ФПГ.
2. Существующее холдинговое объединение имеет зачастую организационные и материальные возможности реализации собственных интересов, без дополнительного приобретения статуса ФПГ. Стимулом же реализации достаточно сложного в организационном плане процесса приобретения статуса ФПГ могут выступать меры государственной поддержки, которые носят, в подавляющем большинстве случаев, декларативный характер.

Анализ вариантов создания ФПГ приводит к выводу, что результатом первого способа становится возникновение объединения ''вертикального типа'' (холдинга), имеющего в основании имущественное участие в уставных капиталах, а результатом второго – формирование объединения ''горизонтального типа'', характеризующееся договорной основой.

Разработка такой формы объединения как ФПГ преследовало с одной стороны укрепление экономических связей между предприятиями, а с другой – создание отечественной альтернативы крупнейшим западным формам объединений – транснациональным корпорациям.

**§ 2. Транснациональные объединения предприятий.**

Наиболее масштабной формой объединений предприятий в настоящее время являются транснациональные объединения. В 90-х годах прошлого века в связи с созданием совместных предприятий в РФ начали действовать первые иностранные инвесторы. Демонополизация внешнеэкономической деятельности, открытие национальной экономики создали условия для притока иностранных инвестиций. В настоящее время РФ занимается активным привлечением иностранного капитала, что актуализирует проблему правового регулирования инвестиционной деятельности.

Э. Грязнов приводит данные, которые свидетельствуют, что к 2000 году на территории РФ оперировали 80 из 100 крупнейших ТНК мира[[112]](#footnote-112)2. Основная форма деятельности ТНК - участие в предприятиях профильных отраслей промышленности, используя возможности, предусмотренные акционерным законодательством. Правовое регулирование деятельности данных предприятий осуществляется со спецификой установленной инвестиционным законодательством[[113]](#footnote-113)3.

Приход на отечественные рынки иностранных транснациональных объединений актуализировал создание нормативно-правовой базы транснациональных объединений в рамках нового геополитического союза – СНГ. В 1993 году страны – участники СНГ, в целях углубления экономической интеграции, принимают Договор о создании Экономического союза[[114]](#footnote-114)5, в ст. 12 которого говорится о том, что Стороны содействуют созданию совместных предприятий, транснациональных производственных объединений, сети коммерческих и финансово-кредитных учреждений и организаций.

В 1994 году заключается Соглашение государств-участников СНГ#S #G0 ''О содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений''[[115]](#footnote-115)1. В соответствии с документом, #G0транснациональные объединения (ТНО) могли создаваться в различных формах, включая: совместные финансово-промышленные группы, международные хозяйственные объединения, корпорации, холдинговые компании, ассоциации, союзы, совместные предприятия, торгово-посреднические организации типа торговых домов, агентств и международных бирж, совместные коммерческие банки и их объединения, финансовые и страховые компании. Создание объединений допускается как по соглашению правительств, так и на основе договоров, стороной которых могут быть и предприятия третьих стран. ТНО признаются#G0 юридическими лицами в соответствии с законодательством места регистрации. Статус филиалов (отделений) и представительств ТНО определяется в соответствии с законодательством их местонахождения. Таким образом, состав ТНО ограничивается представительствами и филиалами, которые по законодательству РФ юридическими лицами не являются.

Практика реализации Соглашения показывает, что основной формой ТНО стали ФПГ. Двухсторонние соглашения России в этой сфере исходят из положения российского законодательства о статусе ФПГ. Так, в частности, в соответствии с #G0Соглашением между Правительством РФ и Правительством Республики Казахстан об основных принципах создания российско-казахстанских финансово-промышленных групп от 28 марта 1994 г.[[116]](#footnote-116)1 #M12291 9000372#S ФПГ уже не является юридическим лицом, а его участниками могут быть ''#G0предприятия любой организационно-правовой формы независимо от вида собственности, … в том числе третьих стран''. В настоящее время подобные соглашения заключены практически со всеми странами – участниками СНГ, что свидетельствует о возможности ФПГ осуществлять интеграцию в пределах общего экономического пространства.

Активизации создания ФПГ межгосударственных масштабов послужило принятие в 1995 году Закона ''О финансово-промышленных группах''. В соответствии со ст. 4 Закона финансово-промышленные группы, среди участников которых имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств – участников СНГ, имеющие обособленные подразделения на территории указанных государств либо осуществляющие на их территории капитальные вложения, регистрируются как транснациональные финансово-промышленные группы. В случае создания транснациональной финансово-промышленной группы на основе межправительственного соглашения ей присваивается статус межгосударственной (международной) ФПГ. В рекомендательном акте о финансово-промышленных группах[[117]](#footnote-117)1 также содержится определение транснациональной ФПГ, обязательным признаком которой является наличие в составе участников иностранных юридических лиц.

Таким образом, международные ФПГ подразделяются на транснациональные ФПГ (ТФПГ) и на межгосударственные ФПГ (МФПГ). Основным различием данных видов является то, что правовой статус первых определяется Законом ''О ФПГ'', а статус вторых - межправительственными Соглашениями.

Впоследствии значение транснациональных финансово-промышленных групп было подтверждено Решением о Концепции экономического интеграционного развития Содружества Независимых Государств (Москва, 28 марта 1997 г.). В документе создание транснациональных ФПГ определено как «общая стратегическая цель государств – участников Содружества», наряду с такими целями как создание стимулирующих условий для объединения инвестиционных ресурсов государств-участников СНГ по организации высокоэффективного конкурентоспособного производства, развития взаимовыгодной торговли, производственной специализации и кооперирования. Документ носит программный характер и не определяет обязательства государств по тем или иным направлениям совместной политики, однако показателен пример отсутствия четкой позиции относительно статуса транснациональных объединений, которые в Решении именуются транснациональными ФПГ, транснациональными компаниями, транснациональными корпорациями.

Специальным документом, определяющим статус транснациональных объединений в рамках Содружества[[118]](#footnote-118) стала Конвенция о транснациональных корпорациях от 6 марта 1998 г.[[119]](#footnote-119)1#M12291 9000611#S#M12291 9000372#S На основании ст. 1 #G0Конвенции устанавливаются основы сотрудничества Сторон в области создания и деятельности транснациональных корпораций. Отношения, не урегулированные Конвенцией, регулируются двусторонними соглашениями между Сторонами, а также их национальным законодательством.

В Конвенции закреплено определение ТНК через перечень признаков. #G0Транснациональной корпорацией признается юридическое лицо (совокупность юридических лиц):

- имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество на территориях двух и более Сторон;

- образованное юридическими лицами двух и более Сторон;

# - зарегистрированное в качестве корпорации в соответствии с настоящей Конвенцией.

Указанные документы свидетельствуют об объективном процессе становления законодательства в рамках СНГ, направленного на регулирование деятельности предприятий, непосредственно потребляющих ресурсы различных государств. Следует отметить исключительно поощряющий характер данных документов, что объясняется, в большинстве случаев, инвестиционным голодом «стран-участников». Однако, транснациональные предприятия не являются новым явлением для современной мировой экономики и международная правовая система знает целый ряд документов, ограничивающих деятельность ТНК.

Так уже Хартией экономических прав и обязанностей государств от 12 декабря 1974 г.[[120]](#footnote-120)1 устанавливалось, что ''каждое государство имеет и должно свободно осуществлять полный постоянный суверенитет над всеми своими богатствами, природными ресурсами и экономической деятельностью, включая право на владение, использование и эксплуатацию''. Хартия предоставляет государствам право для обеспечения суверенитета регулировать и контролировать деятельность транснациональных корпораций в рамках национальной юрисдикции, принимать меры к пресечению любой деятельности, противоречащей их законам, нормам и постановлениям и не соответствующей государственной экономической и социальной политике. Каждое государство с полным учетом своих суверенных прав призвано сотрудничать с другими государствами в деле осуществления указанного права. В свою очередь, транснациональные корпорации не должны вмешиваться во внутренние дела принимающего государства.

В документе фактически происходит противопоставление ТНК и отдельного государства в сфере борьбы за «полный постоянный суверенитет…», при этом отдельному государству предоставляет право на коалицию с другими государствами. В этой связи следует предположить, что угроза, представляемая неограниченной деятельностью ТНК для государства, является смертельной. Следующим документом, принятым в защиту суверенитета государств, становится Декларация о недопустимости интервенции и вмешательства во внутренние дела государств от 9 декабря 1981 г. Декларацией закреплена обязанность государства при осуществлении своих международных отношений в экономической, социальной, технической и торговой областях воздерживаться от любых мер, которые могут представлять собой интервенцию или вмешательство во внутренние и внешние дела другого государства, в частности, не допускать использования транснациональных или многонациональных корпораций, находящихся под его юрисдикцией или контролем, в качестве средств политического давления или принуждения против другого государства.

Интересным представляется то, что в первом документе ТНК позиционируется как независимый экономический субъект. В Декларации 1981 года ТНК представлена уже как орудие в руках отдельных государств и закрепляются права государств в отношении защиты от экономического насилия со стороны друг друга. Сами государства не только не отрицают заинтересованности в транснациональной деятельности собственных предприятий, либо принадлежащих акционерам – резидентам этих государств, но и активно обеспечивают интересы таких предприятий, используя, при этом, международно-правовые способы защиты[[121]](#footnote-121).

Однако, неверным было бы считать, что регулятивная деятельность в отношении ТНК направлена исключительно на ограничение внешней экономической деятельности таких объединений и что внутренние отношения полностью выпали из под национальной и наднациональной юрисдикции. Существуют примеры и подобных документов, что позволяет судить об отсутствии у транснациональных предприятий всей полноты нормотворческого суверенитета и монополии на регулирование внутриорганизационных процессов. Существует трехсторонняя Декларация принципов, касающихся многонациональных корпораций и социальной политики от 17 ноября 1977 г. Основными субъектами, которых Декларация наделяет правами и обязанностями, являются национальные правительства и ТНК. Декларация с одной стороны закрепляет монополию государств (правительств) на человеческие ресурсы, находящиеся на ее территории, с другой – перекладывает ряд социальных обязательств на плечи ТНК как основных работодателей. В национальных законодательствах регулирование деятельности транснациональных объединений осуществляется антимонопольным законодательством, законодательством об иностранных инвестициях, нормами, определяющими организационно-правовую форму предприятий.

Интересным представляется определение ТНК, данное в указанном документе. «К многонациональным корпорациям относятся такие корпорации - государственные, смешанные или частные, - в собственности или под контролем которых за пределами страны их базирования находятся производство, распределение, обслуживание и другие сферы. Степень самостоятельности экономических единиц, входящих в многонациональные корпорации, относительно друг друга сильно различается в рамках каждой из таких корпораций и зависит от характера связей между такими единицами и их областей деятельности с учетом значительного разнообразия форм собственности, размеров, характера и места осуществления операций соответствующих корпораций».

Несмотря на очевидные выводы, до настоящего времени встречаются утверждения о том, что ТНК не являются субъектами международного права и в настоящее время не существует каких-либо международно-правовых норм, предоставляющих им права и обязанности в точном юридическом значении этих терминов[[122]](#footnote-122). Анализ содержания международно-правовых актов свидетельствует об обратном. Позиция законодателя полностью основана на экономических исследованиях. Вслед за этим политическая наука называет ТНК участником политических процессов. Транснациональные корпорации – поистине новое детище второй половины ХХ века – влияют на все сферы жизни и деятельности общества. Они осуществляют экономическое, финансовое, торговое, а на новом этапе и политико-социальное взаимодействие стран мира[[123]](#footnote-123).

Имеются также мнения[[124]](#footnote-124) о необходимости рассмотрения ТНК как предмета регулирования международного права. Однако в качестве основных причин указывается трудности юридической техники и непредсказуемость последствий, что, на наш взгляд, является временным препятствием. При оценке предпосылок введения ТНК в ранг субъектов международного права, этими же авторами отмечается, что имеются основания рассматривать ТНК не просто в качестве обыкновенного коммерческого предприятия, но особого рода международного образования - равного, если не юридически, то фактически, по мощи самим государствам[[125]](#footnote-125). Данное мнение отражает вполне обоснованные опасения агрессивной экономической политики со стороны отдельных ТНК. Подобные примеры известны мировой истории. Так, всемирно известная ТНК – «Интеренешнл Телефон энд Телеграф» - настолько явно была замешана в смене неугодного ей политического режима в Чили, что ее деятельность была осуждена конгрессом США[[126]](#footnote-126). На наш взгляд, ипользование европейским сообществом принципа «обеспечения прав человека» как критерия государственной политики в теоретическом отношении не противоречит перераспределению суверенных прав государств в пользу транснациональных компаний, выполняющих «государственные» функции более эффективно.

Руководство страны давно осознало всю серьезность угрозы экономического господства иностранных ТНК в национальной экономике. Исследования в этом направлении велись еще в советский период. Однако, в то время СССР занимал позицию наблюдателя и последовательного критика деятельности ТНК, не выступая, в то же время, активным реципиентом инвестиций ТНК и не используя собственные предприятия в качестве экономических субъектов на мировых рынках. Показательная характеристика транснационального монополистического капитала в материалах XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. «Он подминает и монополизирует целые отрасли производства или сферы как в масштабе отдельных стран, так и мирового хозяйства в целом. Возник и быстро затягивается новый узел противоречий – между транснациональными корпорациями и национально-государственной формой политической организации общества. ТНК подрывают суверенитет как развивающихся, так и развитых капиталистических стран»[[127]](#footnote-127).

В настоящее время ситуация изменилась и далеко не все изменения были в пользу российского государства. При этом ряд серьезных просчетов был допущен на законодательном уровне. Так, например, в Послании Президента РФ от 30 марта 1999 г. "Россия на рубеже эпох"[[128]](#footnote-128) указывается, что при осуществлении антимонопольной политики очень важно не увлекаться борьбой с монополиями, дабы не ослаблять их конкурентные преимущества в сравнении с зарубежными транснациональными корпорациями. Следует отметить, что сомнения отдельных исследователей в достаточности нормативно-правовой базы отечественных ТНК сильно преувеличены. Ярким примером этому является успешная экономическая деятельность на территории страны иностранных ТНК, руководствующихся в своей деятельности нормами российского права. Практика показывает, что эффективные и устойчивые транснациональные объединения не создаются в «тепличных» условиях, их жизнеспособность проверяется экономической конъюнктурой, которая, как правило, является причиной, а не следствием каких-либо законодательных актов. В основе отечественных транснациональных корпораций должны лежать взвешенная протекционистская политика, предоставляющая условия накопления капитала внутри государства, здоровая конкуренция, заставляющая транснационализировать рынки сырья и сбыта и использование государственных институтов обеспечения интересов отечественного предпринимательства в мировом экономическом сообществе.

**§ 3. Проблема контроля над интеграцией предприятий.**

Интеграция предприятий может преследовать как тактические, так и стратегические цели, что отражается на организационной структуре объединения. Так, решение нескольких предприятий упрочнить свои позиции в конкретной отрасли производства может повлечь за собой их объединение в рамках одной компании, оперирующей всеми активами участников интеграции. Реализация краткосрочного проекта может быть оформлена созданием отдельного юридического лица, пользующегося по различным основаниям (вклад в уставной капитал, аренда, концессионные соглашения) активами объединяющихся предприятий, либо без его создания, с использованием различных договоров, например, договора простого товарищества.

Существующие способы можно условно разделить на способы, связанные с изменением организационно-правовых форм интегрирующихся предприятий (слияние, присоединение юридических лиц), и способы, не связанные с такими изменениями (создание финансово-промышленной группы, участие в создании нового юридического лица, использование договоров о совместной деятельности). Правовое регулирование интеграции различается и по характеристикам объединяющихся предприятий. Так, специальные нормы касаются слияния и присоединения кредитных организаций.[[129]](#footnote-129) В зависимости от вида деятельности введены ограничения на состав учредителей предприятий и объединений[[130]](#footnote-130).

Учитывая масштабы, которые может приобрести деятельность объединившихся предприятий, к функциям государственного регулирования в этой сфере, помимо законодательной, относится государственный контроль[[131]](#footnote-131). Государственный контроль над процессом интеграции может осуществляться в рамках общего контроля за деятельностью предприятия (налоговые проверки, бухгалтерская отчетность, судебная защита прав учредителей (участников) юридических лиц, противодействие экономическим преступлениям и др.), а также в специальных формах (антимонопольное регулирование).

Наряду с государственным контролем существуют формы контроля со стороны частных лиц, чьи интересы затрагиваются интеграцией предприятий. В качестве примеров можно назвать компетенцию органов юридического лица на принятие решения о его участии в конкретных видах объединений предприятий, полномочия кредиторов юридического лица при его реорганизации (ст. 60 ГК РФ) и др. Здесь, в случае нарушения, возможно использование способов защиты гражданских прав (ст.ст. 11, 12 ГК РФ). Важно заметить, что неосуществление гражданами защиты своих прав не исключает возможности их защиты со стороны государства. Инициатором такой защиты может выступать прокурор в соответствии со ст. 27 Федерального закона "О прокуратуре Российской Федерации".

Целью государственного контроля является проверка исполнения объединяющимися субъектами положений законодательства. Эти положения включают нормы различных институтов и отраслей российского права. Интеграция затрагивает публичные и частные интересы в рамках национальной и мировой экономики, вследствие чего отдельные предписания следует признать элементами международной правовой системы[[132]](#footnote-132).

Разветвленность правовых норм, устанавливающих правила проведения интеграции, указывает на невозможность рассмотрения государственного контроля в этой сфере только как деятельности антимонопольных органов. Например, принуждение собственника к вступлению в сделку, целью которой будет установление контроля над его предприятием является преступлением. Присоединение юридического лица может преследовать цели его уклонения от административной ответственности, что учтено законодателем при принятии нового Кодекса РФ об административных правонарушениях (ст. 2.10).[[133]](#footnote-133) Ряд действий, направленных против конкуренции, запрещен непосредственно Уголовным кодексом РФ (ст. 178).

В указанных примерах антимонопольные органы не играют основную роль в применении соответствующих правовых норм. Это свидетельствует, на наш взгляд, что контроль над интеграцией предприятий прямо либо косвенно осуществляется рядом правоохранительных органов. Например, отдельные полномочия непосредственно возложены на органы налоговой инспекции. В ведомственных документах[[134]](#footnote-134) указывается, что регистрирующие органы обязаны при регистрации реорганизации требовать от юридических лиц предъявления доказательств уведомления кредиторов и выносить решения об отказе в государственной регистрации при их отсутствии. Преступления в сфере ограничения конкуренции расследуются органами системы МВД РФ (ст. 151 Уголовно-процессуального кодекса РФ).

В то же время, в виду отсутствия координации и налаженного порядка взаимодействия выполнение функций контроля в этой сфере видится малоэффективным. Дальнейшее нормотворчество должно учитывать необходимость создания институциональных основ обеспечения правопорядка в процессе интеграции предприятий. Выполнение этой задачи будет способствовать созданию стабильных основ деятельности объединений предприятий на территории России и защите национальной экономики.

**Заключение.**

Деятельность объединений предприятий играет важнейшую роль как для национальной так и международной экономики. Возникновение первых объединений в западных странах связано с крахом практики неограниченной конкуренции и поиском согласованных форм предпринимательской деятельности. В России созданию объединений предприятий способствовало само государство, видя в них лидеров отечественной промышленности и торговли, а также возможных конкурентов для иностранных компаний. Однако, в дореволюционный период так и не было разработано специального нормативного акта об объединениях предприятий.

Развитие законодательства о промышленных объединениях в советском государстве связано, прежде всего, с использованием этих объединений как звеньев в системе управления национализированной промышленностью. Именно в этот период получают закрепление различные формы объединений, разрабатываются механизмы их создания, определяются правовой статус объединений и отдельных предприятий. С проведением в стране либеральных реформ прежние механизмы интеграции стали нежизнеспособны. Потребность в новых механизмах торгово-промышленной интеграции вызвала к жизни как специальные виды объединений (холдинги и финансово-промышленные группы) так и объединения, использующих формы коммерческих и некоммерческих организаций (акционерные общества, ассоциации, некоммерческие партнерства). Современное законодательство в этой сфере состоит из норм различных отраслей и институтов российского права. Это заставляет искать комплексные (институциональные) подходы к правовому регулированию интеграции предприятий, а также контролю над этим процессом в целях обеспечения публичных и частных интересов в этой сфере.

**Алексей Александрович Селифонов,**

*Кандидат юридических наук*

**Правовой статус объединений предприятий в РФ**

Научно-практическое пособие

*Редактор*

*Технический редактор*

***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***

Подписано в печать и свет \_\_\_\_ Формат \_\_\_\_

Печать офсетная. Объем \_\_\_ п.л. Тираж \_\_\_ экз.

Цена свободная

***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***

Отпечатано в Санкт-Петербургском университете МВД России

198206, Санкт-Петербург, ул. Летчика Пилютова, д.1

1. Так, уже в 1997 г. доходы крупнейших ТНК (Форд, Дженерал моторс, Эксон) превышали ВВП таких государств как Малайзия, Израиль, Колумбия. [↑](#footnote-ref-1)
2. 2 Механизм создания российских региональных финансово-промышленных групп / Под ред. Б.Ф. Зайцева. М., 2001. С. 34. [↑](#footnote-ref-2)
3. 3 Бородаевская А.А. Масштабы превыше всего или новая волна слияний в мировой экономике. М., 2001. С. 5-6. [↑](#footnote-ref-3)
4. Оливер И. Уильямсон. Экономические институты капитализма. С-Пб. 1996. С. 84-90. [↑](#footnote-ref-4)
5. См. об этом подробнее А.Г. Мовсесян. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. М., 1997. [↑](#footnote-ref-5)
6. Б. Шеланк. Промысловые синдикаты (предпринимательские союзы, картели, тресты). Одесса, 1898. С. 6-7. [↑](#footnote-ref-6)
7. А.Г. Мовсесян. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные тенденции и проблемы развития в России. М., 1997. С. 30. [↑](#footnote-ref-7)
8. В.И. Ленин. Полн.собр.соч., 5-е изд. Т. 27., С. 350. [↑](#footnote-ref-8)
9. 1 С.П. Фармаковский. К вопросу о законодательном регулировании синдикатов и трестов. С-пб. 1910. С. 5-6. [↑](#footnote-ref-9)
10. 1 Об этом подробнее см. А.Р. Горбунов. Холдинговые предприятия и дочерние фирмы (дочерние компании и формирование внутрифирменных связей). М., 1994. [↑](#footnote-ref-10)
11. 1 А.И. Каминка. Предпринимательские союзы // Очерки торгового права. М., 2002. С. 433. [↑](#footnote-ref-11)
12. 2 Англия, например, вообще не знала законодательных актов, относящихся напрямую к деятельности промышленных объединений. Регулирование в этой сфере осуществлялась посредством конкретных судебных решений (common law), приобретающих силу закона для последующей правоприменительной практики. См. об этом также И.М. Гольдштейн. Картели в Англии. С-пб. 1902. [↑](#footnote-ref-12)
13. 1 П.В. Каменский. Значение торгово-промышленных трестов на западе и у нас. М., 1909.С. 67-68. [↑](#footnote-ref-13)
14. 1 Об этом подробнее см. Законодательства различных государств о синдикатах и трестах. Перевод под ред. И.М. Гольдштейна. С-пб. 1910. С. 74-90. [↑](#footnote-ref-14)
15. 2 Б. Шеланк. Промысловые синдикаты (предпринимательские союзы, картели, тресты). Одесса, 1898. С. 10. [↑](#footnote-ref-15)
16. 1 С. Рундштейн. Синдикатское право. С-пб. 1905. С. 64-65. [↑](#footnote-ref-16)
17. 2 Законодательства различных государств о синдикатах и трестах. Перевод под ред. И.М. Гольдштейна. С-пб. 1910. С. 49. [↑](#footnote-ref-17)
18. 3 С. Рундштейн. Синдикатское право. С-пб. 1905. С. 63. [↑](#footnote-ref-18)
19. 4 Второй Уголовный кодекс Франции, сменивший кодекс 1791 г. и другие предшествующие акты уголовного законодательства. [↑](#footnote-ref-19)
20. 1 По проекту правил о предпринимательских объединениях. С-пб. 1912. С. 7. [↑](#footnote-ref-20)
21. 2 В.А. Удинцев. История обособления торгового права. Киев, 1900. С. 12. [↑](#footnote-ref-21)
22. 1 С.П. Фармаковский. К вопросу о законодательном регулировании синдикатов и трестов. С-пб. 1910. С. 8-9. [↑](#footnote-ref-22)
23. 1 Г.Д. Наумова. Источники по истории сбытовых монополий в России. Автореф.дисс.канд.ист.наук. М., 1975. С. 5. [↑](#footnote-ref-23)
24. 2 В.В. Гуляев. Развитие предпринимательства в древнерусском государстве (IX-XI в.). Владимир, 2000. С. 6-8. [↑](#footnote-ref-24)
25. 3 Н.Я. Аристов. Промышленность Древней Руси. С-Пб. 1866. С. 207-208. [↑](#footnote-ref-25)
26. 1 Цит. по Н.Н. Фирсов. Русские торгово-промышленные компании. Издание второе. Казань, 1922. С. 54. [↑](#footnote-ref-26)
27. 2 См. об этом А.С. Лапо-Данилевский. Русские промышленные и торговые компании в первой половине XVIII столетия. С-пб. 1899; Е.И. Заозерная. Мануфактура при Петре I. М.Л., 1947; Е.В. Спиридонова. Экономическая политика и экономические взгляды Петра I. М., 1952. [↑](#footnote-ref-27)
28. 1 В.В. Думный. История предпринимательства в России. Вып. 2. М., 1999. С. 60-61. [↑](#footnote-ref-28)
29. 3 П.С.З.Р.И. т. VII Ст. 4378. [↑](#footnote-ref-29)
30. 4 В.А. Белов, Е.В. Пестерева. Хозяйственные общества. М., 2002. С. 241-247. [↑](#footnote-ref-30)
31. 3 ЦГИАЛ, ф. 626, оп. 1 д. 687. лл. 2-3. [↑](#footnote-ref-31)
32. 1 ЦГИАЛ, ф. 626, оп. 1 д. 688. лл. 2-3. [↑](#footnote-ref-32)
33. 2 ГИАЛО, ф. 1309, оп. 1, д. 53, лл. 1-11. [↑](#footnote-ref-33)
34. 3 См. также. Л. Кафенгауз. Синдикаты в русской железной промышленности. М., 1910. [↑](#footnote-ref-34)
35. 4 ЦГИАЛ, ф. 1458, оп. 1 д. 1248. лл. 1-5. [↑](#footnote-ref-35)
36. 1 ЦГИАЛ, ф. 1458, оп. 1 д. 188. лл. 27-28. [↑](#footnote-ref-36)
37. 2 Уложение о наказаниях уголовных и исправительных. Изд. 1885 г. и по прод. 1912 г. Сост. В.В. Волков. С-пб 1914 г. [↑](#footnote-ref-37)
38. 1 По проекту правил о предпринимательских объединениях. С-пб. 1933. С. 27. [↑](#footnote-ref-38)
39. 1 Законодательства различных государств о синдикатах и трестах. Перевод под ред. И.М. Гольдштейна. С-пб. 1910. С. 92. [↑](#footnote-ref-39)
40. 2 Е.С. Лурье. Предпринимательские союзы по русскому праву. С-Пб. 1914. С. 47. [↑](#footnote-ref-40)
41. 3 П.С.З.Р.И. т. XXVI отд. 1. Ст. 27479. [↑](#footnote-ref-41)
42. 1 Торгово-промышленная газета. 1908 г. № 104. [↑](#footnote-ref-42)
43. 1 Законодательства различных государств о синдикатах и трестах. Перевод под ред. И.М. Гольдштейна. С-пб. 1910. С. 93. [↑](#footnote-ref-43)
44. 1 Е.С. Лурье. Предпринимательские союзы по русскому праву. С-пб. 1914. С. 48. [↑](#footnote-ref-44)
45. 1 См. об этом В.Я. Лаверычев. Военный государственно-монополистический капитализм в России. М. 1988; К.Н. Тарновский. Формирование государственно-монополистического капитализма в России в годы первой мировой войны. На примере металлургической промышленности. М., 1958; Т.М. Китанина. Военно-инфляционные концерны в России 1914-1917 г.г. Л., 1969. [↑](#footnote-ref-45)
46. Ю.М. Аристаков. Структуры и связи в социалистической экономике. М., 1984. С.8. [↑](#footnote-ref-46)
47. 2 П. Эйбушитц. Правовое положение синдикатских объединений // Синдикаты СССР / Под. ред. А.Л. Соколовского. М.Л., 1927. С. 67-68. [↑](#footnote-ref-47)
48. 2 В.И. Ленин. Полн.собр.соч. Т. 34. С. 307. [↑](#footnote-ref-48)
49. 1 В.Н. Петухов. Корпорации в российской промышленности: законодательство и практика. М. 1999. С. 3. [↑](#footnote-ref-49)
50. 3 Собрание Узаконений и Распоряжений РСФСР 1917. N 3. Ст. 35. [↑](#footnote-ref-50)
51. 2 Собрание Узаконений и Распоряжений РСФСР 1918. N 47. Ст. 559. [↑](#footnote-ref-51)
52. 3 А.В. Венедиктов. Организация государственной промышленности в СССР. Т.1. 1917-1920 г. Л., 1957. С. 518. [↑](#footnote-ref-52)
53. 4 Собрание Узаконений и Распоряжений РСФСР. 1917. N 5. Ст. 83. [↑](#footnote-ref-53)
54. 2 С.Н. Братусь. Юридические лица в советском гражданском праве. М., 1947. С. 215. [↑](#footnote-ref-54)
55. 2 КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. 8-е изд. Т. 2. М. 1970. С. 154. [↑](#footnote-ref-55)
56. 3 Ю.М. Аристаков. Указ. соч. С. 19. [↑](#footnote-ref-56)
57. 1 Ананов И.Н. Развитие организационных форм управления государственной промышленностью в СССР. М., 1958. С. 25. [↑](#footnote-ref-57)
58. 2 А.А. Селифонов. Правовой статус объединений предприятий в промышленности Российской Федерации. Дисс.канд.юрид.наук. С-пб. 2002. С. 15. [↑](#footnote-ref-58)
59. 3 Собрание Узаконений и Распоряжений РСФСР. 1921. N 63. Ст. 462. [↑](#footnote-ref-59)
60. 2 Собрание Узаконений и Распоряжений РСФСР. 1923. N 29. Ст. 336. [↑](#footnote-ref-60)
61. 1 Ю.А. Веденеев. Организационные реформы государственного управления промышленностью в СССР. М., 1984 г. С. 51. [↑](#footnote-ref-61)
62. 1 СЗ СССР. 1927. N 39. Ст. 392. [↑](#footnote-ref-62)
63. 1 Собрание Узаконений и Распоряжений РСФСР. 1928. N 122. Ст. 768. [↑](#footnote-ref-63)
64. 1 Ю.М. Аристаков. Структуры и связи в социалистической экономике. М., 1984. С. 23. [↑](#footnote-ref-64)
65. 2 СЗ СССР. 1928. N 16. Ст.129. [↑](#footnote-ref-65)
66. 1 Собрание Узаконений и Распоряжений РСФСР. 1923. Отдел второй. № 1. Ст. 3. [↑](#footnote-ref-66)
67. 2 Собрание Узаконений и Распоряжений РСФСР. 1923. Отдел второй. № 3. Ст. 18. [↑](#footnote-ref-67)
68. 1 Собрание Узаконений и Распоряжений РСФСР. 1922. № 36. Ст. 423. [↑](#footnote-ref-68)
69. 2 Постановление СТО РСФСР от 1 августа 1922 г. // Собрание Узаконений и Распоряжений РСФСР. 1922. № 55. Ст. 698. [↑](#footnote-ref-69)
70. 3 Постановление ЦИК и СНК ССР от 17 августа 1927 г. // СЗ СССР. 1927. Отдел первый. № 49. Ст. 500. [↑](#footnote-ref-70)
71. 1 СЗ СССР. 1930. N 15. Ст. 157. [↑](#footnote-ref-71)
72. 1 И.Н. Ананов. Развитие организационных форм управления государственной промышленностью в СССР. М., 1958. С. 37-38. [↑](#footnote-ref-72)
73. 1 А.А. Пушкин. Правовые формы управления промышленностью в СССР. Автореф.дисс.докт.юрид.наук. Харьков. 1964. С. 3. [↑](#footnote-ref-73)
74. 2 Ю.А. Веденеев. Организационные реформы государственного управления промышленностью в СССР: историко-правовое исследование (1957-1987 г.г.). М., 1990. С.16. [↑](#footnote-ref-74)
75. 3 Ведомости ВС СССР. 1961. N 50. Ст. 525. [↑](#footnote-ref-75)
76. 1 Гражданский кодекс РСФСР. М., 1979. [↑](#footnote-ref-76)
77. 1 СП СССР. 1965. № 19/20. Ст. 152. [↑](#footnote-ref-77)
78. 2 СП СССР. 1965. № 19/20. Ст. 153. [↑](#footnote-ref-78)
79. 3 СП СССР. 1965. № 19/20. Ст. 155. [↑](#footnote-ref-79)
80. 2 Ю.А. Веденеев. Организационные реформы государственного управления промышленностью в СССР: историко-правовое исследование (1957-1987 г.г.). М., 1990. С. 68. [↑](#footnote-ref-80)
81. 2 СП СССР. 1973. N 7. Ст. 31. [↑](#footnote-ref-81)
82. 3 СП СССР. 1973. N 7. Ст. 32. [↑](#footnote-ref-82)
83. 1 Хозяйственное право. Учебник / Под ред. В.В. Лаптева. М., 1983. С. 57-70. [↑](#footnote-ref-83)
84. 1 СП СССР. 1976. № 2. Ст. 13. [↑](#footnote-ref-84)
85. 1 СП СССР. 1987. N 47. Ст. 156. [↑](#footnote-ref-85)
86. 1 Ведомости Верховного Совета СССР. 1987. N 26. Ст. 385. [↑](#footnote-ref-86)
87. 1 Ведомости СНД СССР и ВС СССР. 1990. N 25. Ст. 460. [↑](#footnote-ref-87)
88. 2 Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР. 1990. N 30. Ст. 418. [↑](#footnote-ref-88)
89. 3 СП РСФСР. 1991. N 6. Ст. 92. [↑](#footnote-ref-89)
90. 1 Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1991. N 43. Ст. 1373. [↑](#footnote-ref-90)
91. 2 Ведомости СНД РФ и ВС РФ. 1992. N 7. Ст. 312. [↑](#footnote-ref-91)
92. 3 Д. Никологорский. Изменение форм собственности промышленных предприятий//Вопросы экономики. 1997. N 9. С. 30-32. [↑](#footnote-ref-92)
93. Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР.1991. N 27. Ст. 927. [↑](#footnote-ref-93)
94. 1 САПП РФ. 1992. N 21. Ст. 1731. [↑](#footnote-ref-94)
95. Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. 1993. N 52. Ст. 5143. [↑](#footnote-ref-95)
96. 1 СЗ РФ. 1996. N 6. Ст. 492. [↑](#footnote-ref-96)
97. 1 Шиткина И.С. Указ. Соч. С. 65. [↑](#footnote-ref-97)
98. Данные отношения М.И. Кулагин называл отношениями зависимости или субординационными и видел в их существовании подрыв основного принципа гражданского правоотношения – равенства его участников, однако игнорирование этих отношений, по мнению ученого, является ''юридическим идеализмом''. И.А. Покровский отмечал: ''С точки зрения строгой последовательности, надлежало бы все подобные коллективы просто игнорировать, трактовать их как простые товарищества, для третьих лиц значения не имеющие. Но такая последовательность шла бы слишком вразрез могущественным требованиям жизни и поэтому в действительности не осуществляется''. [↑](#footnote-ref-98)
99. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа

    от 16 октября 2002 г. N КГ-А40/7125-02// ИПБ «Гарант». [↑](#footnote-ref-99)
100. 1 Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1996. N 9. [↑](#footnote-ref-100)
101. 1 Шиткина И.С. Указ.соч. С. 128. [↑](#footnote-ref-101)
102. 1 Шиткина И.С. Указ. соч. С. 131-132. [↑](#footnote-ref-102)
103. Постановление Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку от 14 мая 1996 г. N 10 "О порядке опубликования сведений о приобретении акционерным обществом более 20 процентов голосующих акций другого акционерного общества". [↑](#footnote-ref-103)
104. Постановлением Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 30 сентября 1999 г. N 7 "О порядке ведения учета аффилированных лиц и представления информации об аффилированных лицах акционерных обществ"; Письмо Центрального Банка России от 24 марта 2000 г. N 76-Т "О порядке ведения учета аффилированных лиц и представления в Банк России информации об аффилированных лицах кредитными организациями". [↑](#footnote-ref-104)
105. Приказ Минфина РФ от 13 января 2000 г. N 5н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Информация об аффилированных лицах" ПБУ 11/2000" (с изменениями от 30 марта 2001 г.). [↑](#footnote-ref-105)
106. 3 Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках. / С.Б. Авдашева. М., 2000. С. 73. [↑](#footnote-ref-106)
107. 1 Т. Долгопятова. Переходная модель поведения российских промышленных предприятий (по данным эмпирических исследований)// Вопросы экономики. 1996. N 11. С. 120-121. [↑](#footnote-ref-107)
108. 1 СЗ РФ. 1993. N 49. Ст. 4766. [↑](#footnote-ref-108)
109. 2 САПП РФ. 1993. N 35. Ст. 3321. [↑](#footnote-ref-109)
110. 4 СЗ РФ 1995. N 4. Ст. 311. [↑](#footnote-ref-110)
111. 1 В.Е. Дементьев. Отечественные ФПГ: испытание кризисом 98. // Российский экономический журнал. 1999. N 11-12. С. 32. [↑](#footnote-ref-111)
112. 2 Грязнов Э. Указ.соч. С. 35. [↑](#footnote-ref-112)
113. 3 Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ

     "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации"

     (с изменениями от 21 марта, 25 июля 2002 г., 8 декабря 2003 г.) [↑](#footnote-ref-113)
114. 5 Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 1994. N 1. [↑](#footnote-ref-114)
115. 1 Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 1994. N 8. [↑](#footnote-ref-115)
116. 1 Бюллетень международных договоров 1994. N 9. [↑](#footnote-ref-116)
117. 1 Межпарламентская Ассамблея государств – участников СНГ. Информационный бюллетень. 1996. N 10. С. 84. [↑](#footnote-ref-117)
118. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 24 июня 2003 г. N 364 направлено уведомление о намерении Российской Федерации не стать участником этой Конвенции. [↑](#footnote-ref-118)
119. 1 Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ ''Содружество''. 1998. № 1. С. 20-25. [↑](#footnote-ref-119)
120. 1 Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи. Двадцать девятая сессия. Резолюция 3281 (XXIX). [↑](#footnote-ref-120)
121. См. об этом подробнее Д.Л. Лысенко. К вопросу о дипломатической защите транснациональных корпораций // Журнал российского права. 2002. N 9. [↑](#footnote-ref-121)
122. Д.Л. Лысенко. Проблема правового статуса транснациональных корпораций: международно-правовые аспекты. Автореф.дисс.канд.юрид.наук М., 2003. С. 12. [↑](#footnote-ref-122)
123. Николавева Н.А. Транснациональные корпорации как субъекты мирового политического процесса». Автореф.дисс.канд.полит.наук. М., 1998. С. 3. [↑](#footnote-ref-123)
124. Г.М.Вельяминов. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. - М.: Волтерс Клувер, 2004 [↑](#footnote-ref-124)
125. Г.М.Вельяминов. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. - М.: Волтерс Клувер, 2004. [↑](#footnote-ref-125)
126. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях. М., 2002. С. 9. [↑](#footnote-ref-126)
127. Цитата по книге: Государственное регулирование деятельности ТНК в развивающихся странах. Научно-аналитический обзор. М., 1987. С. 14. [↑](#footnote-ref-127)
128. Российская газета. 1999 г. 31 марта. [↑](#footnote-ref-128)
129. Положение ЦБР от 4 июня 2003 г. N 230-П "О реорганизации кредитных организаций в форме слияния и присоединения" // Нормативные акты по банковской деятельности. 2003. выпуск N 9. [↑](#footnote-ref-129)
130. См. например: Ст. 19.1 Закона РФ от 27 декабря 1991 г. N 2124-1 "О средствах массовой информации" [↑](#footnote-ref-130)
131. Д.В. Жданов. Реорганизация акционерных обществ в Российской Федерации. М., 2002. С. 186. [↑](#footnote-ref-131)
132. См., например: Договор о проведении согласованной антимонопольной политики (Москва, 25 января 2000 г.). [↑](#footnote-ref-132)
133. Собрание законодательства РФ. 2002. N 1. (часть I) ст. 1 [↑](#footnote-ref-133)
134. Письмо МНС РФ от 10 февраля 2003 г. N ММ-6-09/177@. [↑](#footnote-ref-134)