

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тольяттинский государственный университет»

Институт права

(наименование института полностью)

Кафедра «Предпринимательское и трудовое право»

(наименование)

40.04.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки)

Правовое обеспечение предпринимательской деятельности

(направленность (профиль))

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

на тему Правовое положение объединений в сфере предпринимательства

Обучающийся

А.А. Павлова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Научный
руководитель

кандидат юридических наук, доцент Е.В. Чуклова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

Оглавление

Введение	3
Глава 1 Объединения в сфере предпринимательства как субъекты предпринимательских отношений	7
1.1 История появления объединений в сфере предпринимательства и правовая основа деятельности на современном этапе	7
1.2 Правосубъектность предпринимательских объединений: проблемы теории и практики	17
Глава 2 Классификация объединений предпринимателей.....	27
2.1 Предпринимательские объединения в форме коммерческих организаций	27
2.2 Предпринимательские объединения в форме некоммерческих организаций	41
Глава 3 Вопросы правового регулирования договорных объединений в сфере предпринимательства.....	49
3.1 Объединения, основанные на договоре простого товарищества.....	49
3.2 Кластеры, технологические и индустриальные парки как особые правовые режимы привлечения инвестиций	56
Заключение	61
Список используемой литературы и используемых источников	66

Введение

Развитие малого предпринимательства в России характеризуется тенденциями чередования спада и роста числа субъектов предпринимательской деятельности. Предпринимательское сообщество стремится к снижению производственных рисков путем создания объединений, продвижения законопроектов для качественной помощи малому и среднему бизнесу, обеспечения уменьшения давления государственных структур. Успешное развитие малого предпринимательства в нестабильном обществе в значительной степени зависит от форм их самоорганизации, в связи с чем такие формы получают широкое распространение в современной России.

Актуальность темы исследования состоит в том, что с учетом текущего состояния и предполагаемых тенденций развития российского предпринимательства несомненную значимость имеет изучение и оценка актуальных потребностей субъектов малого бизнеса, а также анализ степени удовлетворения или неудовлетворения их потребностей посредством деятельности предпринимательских объединений федерального, регионального, отраслевого и местного уровней. Также значимость исследования выражена и в иных аспектах, в частности, что в настоящее время существуют определенные пробелы, коллизии и недоработки в рамках правового регулирования статуса объединений в сфере предпринимательской деятельности. Как следствие возникает объективная необходимость реформирования законодательства. Кроме того, на сегодняшний день нет новых системных исследований по названному вопросу. Хотя на рубеже XX-XXI веков такие исследования были.

Научная новизна исследования состоит в том, что теоретически обоснованное положение об организационном ресурсе объединений предпринимателей, под которым понимается их возможность как некоммерческих организаций увеличивать упорядоченность внутренней

среды и сопротивляемость в отношениях с внешней средой, объединенных в их составе коммерческих организаций за счет консолидации корпоративных интересов и действий.

Целью исследования является анализ положений гражданского законодательства, выявление актуальных проблемных вопросов, связанных с правовым положением объединений в сфере предпринимательства.

Достижение указанной цели определило постановку и решение следующих задач:

- рассмотреть историю возникновения таких объединений, модели регулирования их правового статуса;
- изучить и проанализировать объединения в сфере предпринимательства как субъекты предпринимательских отношений;
- раскрыть классификацию предпринимательских объединений, созданных в форме юридических лиц;
- установить проблемы правового регулирования договорных объединений в сфере предпринимательства;
- выявить основные направления совершенствования законодательства в части регулирования правового статуса названных объединений.

Объектом исследования являются общественные отношения с участием общественных объединений.

Предметом исследования являются правовые нормы, регулирующие правовой статус предпринимательских объединений.

Степень научной разработанности темы. Отдельные аспекты были разработаны в трудах В. Белых, В. Лаптева, А. Горбунова, Л. Ершовой, Т. Кашаниной, В. Лаптева, И. Шиткиной.

Методологической основой являются формально-юридический и сравнительно-правовой методы, а также метод толкования права.

Нормативной основой названной работы стали Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, ФЗ «О торгово-промышленных палатах», ФЗ «Об акционерных обществах», ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», нормы подзаконных актов.

Гипотеза исследования. В настоящее время предпринимательские объединения начинают играть все более значимую роль в системе предпринимательской, хозяйственной деятельности. Но в российском законодательстве существуют очевидные пробелы по вопросам определения статуса таких объединений, что объективно обуславливает необходимость изменения законодательства.

На защиту выносятся следующие положения.

Во-первых, нормы отечественного законодательства не дают четкого дефинитивного определения такой категории, как объединение предпринимателей. Следует согласиться с доктриной о том, что под предпринимательскими объединениями понимается не обладающая статусом юридического лица совокупность организаций и (или) индивидуальных предпринимателей, совместно участвующих в осуществлении предпринимательской деятельности для достижения согласованных целей. Есть несколько подходов к пониманию правосубъектности таких объединений. Сторонники первой точки зрения отрицают правосубъектность таких объединений в принципе и без всяких возможных оговорок. Сторонники второй точки зрения полагают, что объединения предпринимателей являются квазюридическими лицами как следствие обладают частичной правосубъектностью. При этом обосновывается точка зрения о том, что предпринимательские объединения вполне могут быть субъектами отдельных правоотношений, например, налоговых, антимонопольных, но не обладают всей совокупностью прав, которые закреплены за организациями, то есть за юридическими лицами. Точно также в рамках названной концепции обосновывается и точка зрения о том, что предпринимательские объединения как юридические лица имеют полную

правосубъектность, все остальные частичную или квазиправосубъектность. Третья точка зрения – такие объединения обладают гражданской правосубъектностью.

Во-вторых, были предложены определённые изменения в законодательство. Автор исходит из того, что необходимо принять именно ФЗ «О правовом статусе объединений предпринимателей». В рамках данного правового акта предлагается урегулировать следующие общественные отношения. Во-первых, чётко определить дефинитивное определение такого понятия как «холдинг». Во-вторых, определить нормы о регистрации холдинга и определить, какой именно орган реализует названную функцию. В-третьих, определить возможные варианты создания и преобразования холдинга. В-четвёртых, внести некоторые ограничения на создание таких объединений юридических лиц.

Структура работы объясняется целями и задачами исследования и состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и используемых источников.

Во введении обосновывается актуальность, определены объект, предмет исследования, цели, задачи и отражена нормативная основа диссертации. В первой главе отражается история предпринимательских объединений, их правосубъектность. Во второй главе раскрывается классификация предпринимательских объединений, созданных в форме юридических лиц. В третьей главе автором анализируются проблемы правового регулирования договорных объединений в сфере предпринимательства. В заключении сформулированы основные выводы.

Глава 1 Объединения в сфере предпринимательства как субъекты предпринимательских отношений

1.1 История появления объединений в сфере предпринимательства и правовая основа деятельности на современном этапе

Довольно часто в рамках доктрины обосновывается точка зрения о том, что свое начало объединения предпринимателей берут в XIX веке после принятия во Франции Кодекса Наполеона [61]. В известной степени сданной точкой зрения следует согласиться, если понимать сущность объединения предпринимателей в современной трактовке. Но своего рода предшественники объединений появились задолго до принятия Кодекса Наполеона, в качестве примера можно назвать ремесленные корпорации.

Итак, самые первые ремесленные корпорации появляются в XII-XIII веках в странах Западной Европы. При этом, как отмечает П. Магданов «в этом интереснейшем институте проявились особенности устройства социально-экономической жизни средневекового сообщества. Важно отметить, что ремесленные корпорации формировались в контексте городской жизни: городские власти оказывали существенное влияние на них, и наоборот. С одной стороны, ремесленные корпорации создавались для решения важнейших социальных задач городов: снабжение продуктами питания, производство одежды, строительные работы и тому подобное. С другой стороны, корпорация давала возможность ремесленнику осуществить право частной собственности на средства труда, ограниченное участием в ней» [33, с.22].

При этом обосновывается доктринальный подход о том, что именно в рамках ремесленных корпораций на рубеже XVI-XVII веков сложились те черты, необходимые признаки, которые характерны и для современных корпораций, современных объединений предпринимателей, в том числе и тех, кто действует в форме так называемых транснациональных корпораций.

Значительное число авторов обосновывают точку зрения о том, что такими объединениями стали именно ремесленные корпорации и приводят соответствующие аргументы [22, С. 189].

В свою очередь, П. Магаданов выделяет следующие факторы, которые свидетельствовали о том, что именно корпорации становятся объединениями предпринимателей [33, С. 24]. Во-первых, ремесленные корпорации признаются по факту именно объединениями предпринимателей с точки зрения органов власти, акторами публичной власти. Во-вторых, в ремесленных корпорациях существовала не только собственная управленческая структура, но и структура, которая в известной степени была надорганизационной. В-третьих, исследователь определяет, что уже получает распространения и практика принятия совместных корпоративных решений в решении каждого членами соответствующего объединения ремесленников. В-четвёртых, в рамках такой ассоциации каждый представитель такой ассоциации был формально независим и мог принимать решения в рамках соответствующей хозяйственной деятельности.

Тем не менее, исследователь приводит и некоторые признаки, которые отличали корпорации ремесленников от современных классических объединений предпринимателей. Есть именно такие принципы, признаки, которые всё же отделяли корпорации ремесленников от классических впоследствии ремесленных корпораций.

Во-первых, право собственности, именно право частной собственности, было все же ограничено. Полноценно таким правом могли распоряжаться только те члены ассоциации, которые прошли специальную систему обучения, а равно выдержали своеобразный экзамен, который, правда, был неформализованным, неофициальным, но давал известный пропуск в систему организаций, объединений ремесленников.

Во-вторых, общая касса, конечно, была, но не могло идти и речи не только о наличии стабильной и финансовой основы объединения, но также и

о аналоге уставного капитала отдельной организации, гильдии ремесленников.

В-третьих, объединения ремесленников, конечно, осуществляли определённые координирующие функции, но вместе с тем, пока ещё не были своеобразными профсоюзами предпринимателей, как в настоящее время.

Поэтому, классической корпорации в современном смысле слова более соответствует так называемое частное владение, которые, кстати, также берёт свои корни в XII веке. Корпорация, как частное владение, представляет собой компанию, владельцами которой являются несколько индивидов или их групп. Как отмечают сами исследователи, в настоящее время трудно определить, какая именно частная корпорация возникла первой – многие исследователи полагают, что она возникла в середине XII века около г. Абердин и существует в настоящее время.

Довольно важным становится и тот этап, который начинается в самом начале XVII века и когда непосредственно в 1600 году осуществляется значимое, эпохальное событие, а именно учреждается Британская Восточно-Индийская компания, а уже спустя два года создаётся весьма похожая по структуре, задачам и функциям Голландская Восточно-Индийская компания.

При этом следует отметить, что именно эти две компании становятся своеобразным аналогом уже своеобразного объединения предпринимателей уже на трансграничной основе. Деятельность таких объединений предпринимателей был весьма стабильной. Кстати деятельность Голландской Восточно-Индийской компании прекратилась только в 1945 году. Уже к XX веку такая организация фактически превратилась в некий аналог объединения предпринимателей, что было, собственно, характерно и для настоящего времени.

Во-первых, уже были созданы своеобразные координационные органы, которые не имели властного характера, но координировали действия тех объединений, которые входили в данную компанию.

Во-вторых, высший координационный комитет был своеобразным органом, который состоял из всех членов, участников соответствующего объединения предпринимателей.

В-третьих, создавался и своеобразный координационный исполнительный комитет.

Хотя, как уже отмечалось, объединения предпринимателей в классическом понимании появляются начале XIX века.

В странах континентального права данный процесс получил своё начало в так называемом Кодексе Наполеона, то есть в гражданском кодексе Франции 1804 года. В частности, в нем закреплялась норма о том, что участники хозяйственного общества могут объединиться в некие новые общества без права юридического лица и без всяких прав и возможностей его регистрации [59]. Впоследствии названные нормы были трансформированы в нормы о так называемом простом товариществе. Фактически статья 1882 настоящего правового акта содержит нормы о товариществе, которые во многом аналогичны нормам современного действующего российского ГК РФ.

Если говорить про Францию, то здесь следует отметить, что самые основные главные принципы всей системы и механизмы таких объединений предпринимателей определены в разделе 9 Кодекса Наполеона, который тем не менее был довольно существенно переработан, изменен уже в 1978 году. При этом, в первую очередь осуществляется правовое регулирование простого общества. Следует отметить, что Россия и восприняла такую модель организации коммерческого объединения предпринимателей. Законодательство Франции, как, впрочем, и отечественное законодательство исходит из того, что такое товарищество не является юридическим лицом, и не подлежит системе государственной регистрации. И при этом, ещё в первоначальной редакции Кодекса Наполеона говорилось о том, что подобное товарищество имеет именно торговый характер [66] [68].

Естественно, ярким представителем континентально-европейской модели установления статуса объединений предпринимателей является Германия [7]. При этом, в Германии система объединений предпринимателей начинает складываться концу X века. Здесь следует обратить внимание и на тот факт, что основополагающим актом в Германии стало принятое в 1897 году Торговое уложение. При этом, особый интерес представляла норма статьи 290 названного правового акта, которая закрепляла нормы о материнской кампании, а равно определяла все основания и механизмы взаимодействия материнской кампании с так называемыми дочерними кампаниями. Особенное внимание уделяется проблемам и вопросам создания. регистрации такого объединения предпринимателей.

Несколько иначе складывался процесс становления в странах англо-американской правовой системы, где фактически правовой и организационной основой становится развитие так называемого антитрестовского законодательства.

Так, например, в США в 1890 году принимается так называемый Закон Шермана, который иначе как раз и называется Антитрестовский закон. При этом, данная модель была основана не на позитивном правовом регулировании, а на процедурах запретов и ограничений. В частности, закреплялась норма о том, что любой контракт, объединение в форме треста или какой-либо иной форме или сговор с целью ограничить торговлю или коммерческую деятельность среди нескольких штатов или с иностранными государствами объявляются незаконными. [59, С.426]

Аналогичный путь был избран и Великобританией. Правда такое целенаправленное правовое регулирование начинается уже с середины XX века, в частности, с принятия в 1948 году акта «О монополиях» и ограничительной практике [59, С.435]. При этом, создается специальный регулирующий орган, а именно суд по делам так называемой ограничительной практики, который в частности, контролировал ситуацию на рынке, не допуская установление любого вида монопольных цен.

Фактически по такому же пути развития объединений предпринимателей и законодательства о них пошла и Япония. Хотя непосредственно после Второй мировой войны была практика создания так называемых антикризисных картелей, но с другой стороны, например, в 1947 году принимается Антитрестовский закон, цель которого как раз разумное ограничение монополистической деятельности.

Стоит отметить и тот факт, что тенденций второй половины XX века становится рост числа таких объединений. Принципиальный импульс приобретает развитие европейских корпораций, в том числе и европейских транснациональных корпораций во второй половине XX века. Их становление происходит под влиянием нескольких факторов [63].

- создание универсальных международных финансовых экономических объединений, прежде всего, ГАТТ ВТО, что позволило прийти к возможности отказа от искусственных ограничений в перемещении товаров, услуг, капиталов.
- создание универсальных региональных объединений – европейского сообщества, впоследствии Европейского Союза.
- унификация норм международного и национального права, в том, например, создание единого европейского корпоративного права.
- создание единого информационного пространства.

Благодаря всем названным выше факторам стало возможным создание европейских транснациональных корпораций, число которых постоянно увеличивается.

Можно привести и статистику. Для сравнения: к началу 90-х годов в Европе насчитывалось порядка 20 тыс. таких объединений и чуть более 100 тыс. зависимых от них иностранных предприятий. За последние двадцать лет количество головных организаций увеличилось в 2,8 раза, а число их зарубежных филиалов - в 4,5 раза.

Если говорить про развитие таких объединений в России, то известный импульс их развитию придали либеральные реформы второй половины XIX

века. И в принципе до 1917 года такие объединения предпринимателей проявляются довольно успешно. При этом, изначально российское законодательство выделяло две формы таких объединений – это торговые дома и акционерные общества.

При этом, исследователи довольно чётко определяют, что на данном этапе названные торговые дома фактически были в основном в двух формах – полное товарищество в товариществе на вере. Данные формы постепенно переключались в современное российское гражданское, корпоративное, предпринимательское законодательство. Но уже в самом начале XX века в большей степени роль и влияние получают такие образования юридических лиц, как паевые объединения и акционерные общества. Такие объединения предпринимателей были объединениями именно крупного бизнеса, крупного предпринимательства.

При этом, приводится и статистика, которая позволяет говорить о значительной роли предпринимательства, особенно крупного в начале XX века. Следует отметить, что именно доля этих субъектов предпринимательской деятельности, их взнос в объём ВВП составил более 83%. При этом, конечно, Россия знала такие формы объединения как трест, концерн, которые не получили максимальное распространение в России. А в начале XX века получили распространение синдикаты. Следователи называют крупнейшим таким синдикатом «Продамет», который объединил более 30 промышленных предприятий, которые работали в сфере металлургии, и фактически контролировало 80 % всего производства соответствующей металлургической продукции.

Естественно, рубежом в развитии как всего предпринимательства в целом, так и всей общественной жизни стала революция 1917 года. Вполне понятно и очевидно, что пришедшая к власти партия большевиков взяла курс на реализацию своих программных требований, в том числе и на вытеснение частного бизнеса, частного предпринимательства. Естественно сказанное касалось и объединения предпринимателей.

Вместе с тем происходит огосударствление промышленности и создаются хозяйственные структуры, фактически государственного монополистического типа, такие как тресты, синдикаты. Принципиально иной становится ситуация в период НЭПа, когда стала допускаться частная инициатива и государство стало влиять на экономику в том числе путём участия в акционерных объединениях. Именно в этот период происходит объединение синдикатов в систему предприятий, которые действовали на основании хозяйственного расчёта.

Если говорить про основной период советского этапа развития экономики, то частное предпринимательство фактически исчезает, промышленные объединения исчезают, количество трестов сокращается радикально. При этом, в рамках всей системы управления хозяйственными отношениями были образованы главные производственные управления, кроме того, создавались ещё и главные производственно-территориальные управления. Именно подобные управленческие структуры реализовывали функции управления в системе народного хозяйства.

Естественно, следует отметить и реформу уже конца 50-х годов, когда были созданы совнархозы, роль которых была в системе государственного управления экономикой весьма противоречива и дискуссионная.

В тоже самое время с середины 70-х годов начинается формирование так называемых производственных объединений

Принципиально новый этап в развитие системы предпринимательства и объединений предпринимателей начинается со второй половины 80-х годов. Уже к 1990 году в стране насчитывалось более 200000 малых предприятий во всех сферах экономики [22, С. 156]. В 1993-1994 гг. с началом широкомасштабной приватизации появляется множество собственников, закладываются основы рыночных отношений, развивается свободная конкуренция.

После 2000 годов начинают развиваться крупные предпринимательские объединения корпоративного типа. Именно в этот

период появляются такие объединения крупного бизнесе как финансово-промышленные группы (далее по тексту – ФПГ), ассоциации, холдинги, союзы.

При этом, как отмечает И. Шиткина вся система, вся история становления системы отечественного предпринимательства позволяет определить, что фактически на всех этапах развития- объединения предпринимателей существовали и фактически были своеобразной высшей и довольно эффективной формой объединения всех субъектов хозяйственной деятельности. Как следствие, исследователь экстраполирует названную ситуацию на современную российскую экономику, обращая внимание на тот факт, что и в настоящее время участие таких объединений- очевидная тенденция развития отечественной экономики [61].

Если говорить про правовую основу объединения предпринимателей в современной России, то можно выделить следующие элементы.

Во-первых, это Конституция РФ [26]. Здесь особую значимость имеют, например, нормы статьи 8 Конституции РФ закрепляется положение о том, что в Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности [26].

Во-вторых, это правовые акты, которые устанавливают самые основные принципы деятельности таких объединений и самые основные принципы основы их правового статуса.

Естественно, основным таким актом является Гражданский кодекс РФ, который, в частности, устанавливает следующие положения [12]. Во-первых, нормы всей главы 4 определяют именно основу правового статуса юридических лиц, к которым относятся, в том числе, и предпринимательские объединения. Во-вторых, нормы ГК содержат положение о том, что хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное товарищество или общество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними

договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. В-третьих, тоже самое время, нормы статей 123.8-123.11 ГК РФ закрепляют самые основные положения об ассоциациях, союзах, как типичных формах некоммерческих объединениях предпринимателей.

Если говорить про третий элемент правовой основы, то это конечно, обычные текущие законы. К ним, в частности, можно отнести следующие.

В первую очередь – это ФЗ «О некоммерческих организациях», нормы которого более подробно характеризуют статус союзов и ассоциаций как разновидности объединений предпринимателей, которые носят некоммерческий характер [51].

Во вторую очередь, довольно важные положения содержатся и в ст. 25 Федерального закона «О приватизации государственного и муниципального имущества», который содержит нормы о государственных и муниципальных вкладах в уставный капитал акционерного общества [53].

В третью очередь, Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» предоставляет возможность холдингам и ФПГ выступать инвесторами. В соответствии со ст. 4, осуществлять капитальные вложения вправе объединения юридических лиц, которые сами по себе юридическими лицами не являются и функционируют на основе договора о совместной деятельности [54].

Также, краеугольные нормы содержит ФЗ «О защите конкуренции» [55], который содержит правила о том, что группа лиц, которая владеет более чем 50 % голосующих в уставном капитале. Но ещё больший интерес в контексте анализируемой темы вызывает Закон «О банках и банковской деятельности», особенно статья 4, которая дает определение банковского холдинга [52].

Таким образом, можно констатировать длительную историю развития предпринимательских объединений.

1.2 Правосубъектность предпринимательских объединений: проблемы теории и практики

Сразу следует отметить, что нормы отечественного законодательства даже не дают четкого дефинитивного определения такой категории, как объединение предпринимателей. Даже и доктринальное определение даётся весьма редко [1].

Так, например, Д. Давудов обосновывает мнение о том, под системой объединения предпринимателей следует понимать совокупное и устойчивое объединение нескольких лиц, предпринимателей или организаций, основная цель самого существования которых – это занятие хозяйственной деятельностью. И при этом обращается внимание на то, что названные лица испытывают стойкую взаимную зависимость друг от друга. Такая зависимость может быть совершенно разной. Как минимум такая зависимость может быть, как организационной, так и имущественной. Исследователь в качестве цели такого объединения рассматривает его обязательство создать все условия для того, чтобы соответствующие юридические лица решали общие задачи при условии проведения единой хозяйственной стратегии [14, С. 27-28].

Более информативное определение такого объединения даётся А. Кузнецовым, которые совершенно справедливо обращает внимание на такой признак объединений предпринимателей, как некое объединение, совокупность хозяйствующих субъектов, которое тем не менее не имеет статуса юридического лица и как правило, не подлежат регистрации [28, С. 18-25].

Вместе с тем, И. Шиткина выражает в точку зрения о том, что предпринимательские объединения не имеют статуса юридических лиц и вместе с тем, обеспечивают достижения тех целей, которые являются общими, интегральными для членов названных организаций, которые являются их членами. [62]. В то же самое время И. Шиткина неоправданно

сужает понятие и сам феномен объединений предпринимателей, полагая, что это есть ничто иное, как совокупность только предприятий, которые осуществляют коммерческую деятельность, имеют головную, центральную организацию и связаны общностью деятельности, целями задачами [62, С. 77].

В рамках доктрины выделяются и определённые признаки таких предпринимательских объединений [37, С.188]. Но при этом, в известной степени каждый исследователь предлагает свой подход к выделению признаков объединения предпринимателей.

Так, например, К. Портной обосновывает точку зрения о том, что к таким признакам относятся следующие признаки [37, С.189-191].

- наличие устойчивых связей внутренних отношений между головной организацией и иными участниками объединения, которые закреплены в соответствующем договоре о создании соответствующего объединения предпринимательской деятельности.
- имущественная обособленность и юридическая самостоятельность участников соответствующего предпринимательского объединения.

И. Шиткина выделяет фактически единственный признак таких объединений, а именно проведение единой экономической политики в сфере хозяйственного оборота [62].

В тоже самое время, Д. Винницкий выделяет и такие признаки, как наличие цели, для достижения которой и образуется названное объединение [6]. Названными целями могут быть.

- Защита общих интересов участников.
- координация усилий в разрешении сложных технических, технологических, финансово-экономических проблем.
- реализация целевых программ.
- привлечение инвестиций.

Естественно, это не полный перечень целей, задач.

В тоже время, выделяются исследующие такие признаки:

Во-первых, сущностью и основным признаком названного объединения является то, что это объединение как минимум двух хозяйственных субъектов.

Во-вторых, как правило такое объединение является добровольным или, говоря иными словами, диспозитивным. Но это конечно не является абсолютным, императивным правилом. Есть варианты, случаи, когда такое объединение никак не может быть добровольным, а является императивным, то есть обязательным.

В-третьих, между субъектами такого объединения, участниками объединения возникают определенные связи, определённое взаимодействие. При этом, нет универсального характера такого объединения – оно может быть основано и на горизонтальных, и на вертикальных связях в зависимости от ситуации.

В-четвёртых, такое объединение создается с целью реализации и разрешения сложных проблем, проектов, которые не может разрешить отдельный член. Однако все цели создания таких объединений замыкаются на основном признаке предпринимательской деятельности – достижении наибольшей прибыли.

Пятым довольно важным признаком, который является необходимым для любого объединения предпринимателей является тот факт, что названное объединение преследует некую единую и единственную стратегическую цель и как следствие единую стратегию действия.

Говоря о правосубъектности объединения предпринимателей, отметим, что в принципе на такую правосубъектность должны распространяться требования к правосубъектности юридического лица в целом, под которой понимаются совокупность правоспособности, дееспособности и деликтоспособность [6, С.55].

В данном случае, для целей настоящей работы особый интерес представляет такая категория как правоспособность. Согласно нормам статьи

49 ГК РФ юридические лица, как и любые иные субъекты гражданского права, обладают правоспособностью. При этом, следует согласиться с теми авторами, кто выражает мнение о том, что правоспособность юридического лица, также, как и правоспособность гражданина заключается в возможности иметь права и нести юридические обязанности [10]. Но при этом, следует иметь в виду, что есть определённая специфика правосубъектности юридических лиц.

Первая особенность – это момент начала такой правоспособности. Момент возникновения правоспособности, связанный с моментом внесения в единый государственный реестр юридических лиц сведений (ЕГРЮЛ) о его создании (п. 3 ст.49 ГК РФ). При этом, данному моменту внесения сведений о его создании в ЕГРЮЛ, предшествует сложный фактический состав, включающий действия учредителей и иные юридические факты.

Основные положения, определяющие создание и государственную регистрацию юридического лица, определены в ст. 51-54 ГК РФ. Кроме ГК РФ, отношения, возникающие в связи с созданием и государственной регистрацией юридического лица, регулируются нормами Федерального закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [50]. При этом относительно каждого юридического лица действует свой порядок создания. Как правило, выделяют юридические лица с общей и специальной правоспособностью [1, С. 151-153].

Общая правоспособность означает, что соответствующее юридическое лицо вправе участвовать в совершенно любых правоотношениях. Согласно п. 18 Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 6, Пленума ВАС РФ № 8 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных организаций, предусмотренных законом, наделены общей правоспособностью и могут осуществлять любые виды предпринимательской деятельности, не запрещенные законом, если в учредительных документах таких

коммерческих организаций не содержится исчерпывающий (законченный) перечень видов деятельности, которыми соответствующая организация вправе заниматься.

В тоже время специальная правоспособность означает, что соответствующее юридическое лицо вправе осуществлять только те действия, которые определены в уставе, а, например, заниматься предпринимательской деятельностью вправе только для достижения основных уставных целей.

Как правило, специальной правоспособностью обладают некоммерческие юридические лица. Некоторые исследователи выделяют ещё и так называемую исключительную правоспособность, когда только названная организация вправе заниматься определённой деятельностью.

Несколько иную типологизацию предлагают другие авторы, которые отмечают, что, можно выделить юридические лица со следующим объемом правоспособности:

Во-первых, это могут быть соответственно организации, юридические лица, на которые распространяется полная гражданская правоспособность. Это означает, что в рамках реализации своих прав, обязанностей, для реализации своих уставных целей, они могут осуществлять любую совокупность действий, которые не запрещаются законом.

Во-вторых, могут быть и соответствующие организации, которые как раз и не обладают полной правоспособностью. Сказанное означает только тот факт, что они могут осуществлять те права, обязанности, осуществлять только те сделки, которые являются ограниченными, например, ограничены наличием или отсутствием специальной лицензии у названного юридического лица, названного объединения.

В-третьих, могут быть также и организации, которые имеют не полную гражданскую правоспособность, правосубъектность, которым напрямую запрещается совершение определённых действий.

И третья особенность правоспособности юридического лица состоит в том, что оно реализует права и исполняет обязанности не само по себе, а через свои управленческие органы. Здесь следует обратить внимание на тот факт, что, безусловно, юридические лица, акционерные общества, простые товарищества обладают гражданской правосубъектностью.

Гораздо сложнее определить обладают ли правосубъектностью и в какой степени, так называемые квазюридические лица, прежде всего, финансово-промышленные группы и холдинги.

При этом, например, А. Савицкий высказывает точку зрения, что гражданское законодательство не наделяет предпринимательские объединения и в частности, например, холдинги гражданской правосубъектностью [45]. Вместе с тем, например, для целей налогового законодательства тот же самый холдинг согласно нормам статьи 25.1 Налогового кодекса вполне может рассматриваться консолидированной группой [35]. Более того, как уже говорилось, банковское законодательство напрямую именуется холдинг, как субъект тех отношений, которые регулируются законодательством о банковской деятельности, что кстати касается и банковских групп.

Еще более сложная, запутанная и непонятная ситуация складывается с финансово-промышленными группами, даже такой термин встречается ещё реже, чем термин холдинг. Хотя, если анализировать действовавший до 2007 года специальный закон о финансово-промышленных группах можно было сделать вывод, что ФПГ обладали правосубъектностью.

Вышеизложенная ситуация явно нестандартна и свидетельствует, что названные отношения не урегулированы законодательно. Такая двусмысленность, неясность вызывает дискуссию в литературе. При этом можно встретить следующие точки зрения.

Сторонники первой точки зрения отрицают правосубъектность таких объединений в принципе и без всяких возможных оговорок [46] [48].

Сторонники второй точки зрения полагают, что объединения предпринимателей являются квазиюридическими лицами, как следствие обладают частичной правосубъектностью. При этом обосновывается точка зрения о том, что предпринимательские объединения вполне могут быть субъектами отдельных правоотношений, например, налоговых, антимонопольных, но не обладают всей совокупностью прав, которые закреплены за организациями, то есть за юридическими лицами [29, 32]. Точно также в рамках названной концепции обосновывается и точка зрения о том, что предпринимательские объединения, как юридические лица имеют полную правосубъектность, все остальные частичную или квазиправосубъектность.

Третья точка зрения – такие объединения обладают гражданской правосубъектностью [39].

Реально следует иметь в виду, что с формально-юридической точки зрения вопрос о правосубъектности таких объединений поставлен в зависимость от признания их субъектами права. При этом, формально на основании норм ГК РФ могут быть физические, юридические лица, публично-правовые субъекты. То есть объединения не могут быть формально, юридически быть субъектами гражданского права, то есть иметь гражданскую правосубъектность.

Ещё более важным и дискуссионным является вопрос о том, имеется ли у названных объединений предпринимательская правосубъектность. Здесь просто обозначим проблему, которая концептуально характерна для всего российского права – является ли предпринимательское право самостоятельной отраслью, или это часть гражданского права. Данная тема носит весьма дискуссионный характер и фактически является предметом самостоятельного исследования.

Анализируя названные выше в работе позиции применительно, например, к холдингам, ФПГ, отметим следующие нюансы.

При этом, следует понимать, что нормы отечественного законодательства, которое действует в настоящее время и в этом вопросе содержит определённый пробел в части того, что нормы названного законодательства не содержат правовые нормы о необходимости государственной регистрации названной формы объединений предпринимателей.

Так, следует согласиться с теми исследователями, которые отмечают, что названная позиция законодателя вызывает весьма дискуссионные моменты, дискуссии и также некоторое недоумение.

Вполне резонно обращается внимание на тот факт, что в подобной ситуации весьма затруднительно выявление как холдингов, так и такого вида объединений предпринимателей, как финансово-промышленная группа

Поэтому вполне можно согласиться с мнением тех исследователей, которые полагают, что объективно необходимо такая норма, как норма о том, что созданные холдинги и ФПГ, должны быть официально зарегистрированы государством, как и любые иные коммерческие юридические лица.

При этом, в рамках доктрины обращается внимание и на тот факт, что такие признаки, как самостоятельная ответственность по имущественным обязательствам, имущественная обособленность, и даже наличие фирменного наименования характерны для рассматриваемых объединений предпринимателей, как и для любых иных субъектов предпринимательской деятельности. Правда такие признаки характерны только для тех холдингов и групп, которые действуют в банковской сфере.

Естественно, необходимо законодательно определить законодательные требования к холдингам и ФПГ о раскрытии информации об активах, пассивах, финансовом состоянии, прибылях и (или) убытках холдинга, то есть, давать представление о деятельности головной компании и ее дочерних обществ как о деятельности единого хозяйствующего субъекта.

Точно также некоторые авторы обосновывают и точку зрения о том, что холдинги, ФПГ несут и материальную ответственность, имущественную

ответственность, а также являются как минимум участниками таких правоотношений, как налоговые, банковские, антимонопольные, инвестиционные [15].

Вместе с тем, конечно, изменение законодательства объективно необходимо. В частности, необходимо:

- хотя бы упомянуть в ГК РФ, что и объединения предпринимателей также являются субъектами гражданского права,
- поименовать холдинг и ФПГ, как виды соответствующих юридических лиц и, как следствие, как субъекты гражданского права, гражданских прав,
- на основании пункта 4 статьи 49 ГК РФ принять специальные законы «О холдингах», «О финансово-промышленных группах»,
- соответственно ФЗ «О несостоятельности» дополнить положениями о несостоятельности предпринимательских объединений.

Делая выводы по первой главе, отметим, что довольно часто в рамках доктрины обосновывается точка зрения о том, что своё начало объединения предпринимателей берут с начала XIX века после принятия во Франции кодекса Наполеона. В известной степени с данной точкой зрения следует согласиться, если рассматривать объединения предпринимателей в современном понимании. Но своего рода предшественники таких объединений появляются задолго до принятия кодекса Наполеона и такими примерами можно назвать ремесленные корпорации,

Самые первые ремесленные корпорации появляются в XII – XIII веках в странах Западной Европы. Стоит отметить и тот факт, что тенденций второй половины XX века становится рост числа таких объединений. Можно привести и статистику. Для сравнения: к началу 90-х годов в Европе насчитывалось порядка 20 тыс. таких объединений и чуть более 100 тыс. зависимых от них иностранных предприятий. За последние двадцать лет количество головных организаций увеличилось в 2,8 раза, а число их зарубежных филиалов - в 4,5 раза.

Если говорить про правовую основу объединения предпринимателей в современной России, то следует отметить, что нормы отечественного законодательства даже не дают четкого дефинитивного определения такой категории, как объединение предпринимателей. Следует согласиться с доктринальной трактовкой о том, что под предпринимательскими объединениями понимается не обладающая статусом юридического лица совокупность организаций и (или) индивидуальных предпринимателей, совместно участвующих в осуществлении предпринимательской деятельности для достижения согласованных целей. Есть несколько подходов к пониманию правосубъектности таких объединений. Также, в рамках доктрины выделяются и определённые признаки таких предпринимательских объединений. Но при этом, в известной степени каждый исследователь предлагает свой подход к выделению признаков объединения предпринимателей.

Глава 2 Классификация объединений предпринимателей

2.1 Предпринимательские объединения в форме коммерческих организаций

Следует отметить, что в настоящее время нет законодательного закрепления ни понятия коммерческие объединения предпринимателей, ни единых подходов к выделению таких форм. Здесь следует согласиться с В. Лаптевым, который выделяет три формы объединений предпринимателей на коммерческой основе: простое товарищества; холдинг; ФПГ [30].

Организационно-правовая форма товарищества предусматривается ГК РФ как одна из форм существования коммерческого юридического лица, основной целью которой является извлечение прибыли. «Товарищество – юридическое лицо, построенное на началах членства, то есть юридическое лицо корпоративного типа» [47]. Аналогичное определение товариществу даётся и в научной литературе. Например, «хозяйственное товарищество в российском законодательстве понимается как договорное объединение нескольких лиц для совместного ведения предпринимательской деятельности под общим именем» [13, С.169]. В отличие от обществ, основным элементом которых является капиталистический элемент (объединение имущества), товарищество представляет собой объединение лиц, направленное на осуществление предпринимательской деятельности.

Впервые в русской литературе проблемы положения товарищества как института гражданского права изучал ещё на рубеже XIX – XX века Г.Ф. Шершеневич. Он выделял следующие признаки товарищества: товарищество предполагает соединение лиц, имущественная обособленность, которая достигается соединением материальных средств, принадлежащих отдельным членам, составленное из многих лиц, товарищество предполагает участие каждого в выгодах и убытках, соединение личных и материальных сил

имеется в виде достижения определённой цели, цель объединяет товарищей [60, С.387-389].

Современные российские цивилисты выделяют следующие признаки хозяйственного товарищества.

- товарищество – это добровольное объединение людей. Минимум - двух, максимальное число, в принципе не ограничено.
- товарищество – это договорное объединение. Согласно ст. 70 и 83 ГК. РФ договор об объединении может быть только письменным и подписывается всеми его полными участниками.
- товарищество – это соединение имущественных средств, которые могут заключаться в деньгах, имуществе, вещах.
- товарищество – это соединение наряду с материальных и личных сил.
- целью товарищества является извлечение прибыли из совместной деятельности [21, С.161-162].

Г.Ф. Шершеневич впервые обосновал и определённые функции товарищества.

- товарищество способствует совместной деятельности и поэтому является способом обеспечения солидарности общества.
- каждый член товарищества имеет право на распоряжения делами товарищества и поэтому в рамках товарищества каждый может наиболее полно проявить свои способности.
- товарищество предполагает фактическую реализацию тезиса свободы ассоциаций [60, С.390-391].

Выделим и иные следующие функции товарищества.

- функция объединения и координации действий, деятельности участников. Данная функция товарищества была обоснована ещё в начале XX века. Так, например, А. Каминка следующим образом определял суть простого товарищества. «Вместо розни,

столкновения эгоистических интересов, всегда противоположных, товарищество в силу самого своего существа, выдвигает на первый план единство интересов, приучает человека видеть свою выгоду неразрывно связанной с выгодой себе подобных выдвигается вера, что только в единении, в дружном действии совместными силами, залог преуспевания каждого» [20, С.245].

- функция получения прибыли. Как и любая другая коммерческая организация, товарищество с неизбежностью стремится к реализации подобной функции.
- с точки зрения ряда юристов, например, М.В. Телюкиной, «распространение товариществ способствует укреплению стабильности гражданского оборота» [47].
- принцип абсолютной ответственности перед кредиторами создает определённую гарантию добросовестности ведения хозяйственных дел.

Товарищества получили широкое распространение в российском дореволюционном праве – выделялись такие товарищества как артельное товарищество, полное товарищество, товарищество на вере, полное товарищество, акционерное товарищество. Известна была эта форма и ГК РСФСР 1922 года, причём применялась она достаточно активно, однако со свёртыванием НЭПА в её использовании отпала необходимость. Но естественно, применительно к нашей работе гораздо больший интерес представляет договор простого товарищества. Следует дать самую основную общую характеристику такому договору, как договор простого товарищества.

При этом, довольно очевидным является тот факт, что названный договор может быть, как двухсторонним, так и многосторонним. При этом, все же следует обратить внимание на тот факт, что названный договор прежде всего полагает взаимобязывающие права и обязанности.

При этом, естественно, необходимым элементом является цель заключения. Как правило, такой целью является реализация крупных инвестиционных проектов., строительства крупных объектов.

Если говорить про существенные условия договора, то кроме предмета договора следует отметить, что таким существенным условием является также и условия о соединении вкладов совместной деятельности, что закреплено нормами статьи 1041 ГК РФ. Если говорить про цели деятельности, то нормы Гражданского кодекса не именуют напрямую цель существенным условием, хотя доктринально такая идея обосновывается [18, С. 283-285].

В рамках правовой доктрины ведётся и несколько иная дискуссия, а именно дискуссия о том, имеет ли смысл относить условия о соединении вкладов именно к существенным условиям. При этом следует обратить внимание на тот факт, что в принципе само законодательство чётко не определяет однозначно ответ на названный вопрос

Но все же в рамках доктрины обосновывает мнение о том, что конечно, названное условие следует отнести к существенным условиям. При этом аргументация такой точки зрения является довольно просто и очевидной такое условие следует признать существенным условием, так как сама суть товарищества заключается в том, что участник вносят именно вклады, а равно должны достичь соглашения о том, что они должны согласовать как сроки, так и порядок внесения соответствующих вкладов.

Точно также в рамках доктрины обосновывается ещё и точка зрения о том, что собственно правило, нормы о стоимости вкладов не могут рассматриваться как существенные условия договора по той причине, что сам пункт 1 статьи 1042 ГК РФ определяют, что в том случае, если в принципе стороны могут и не определить стоимость вкладов, так как в таком случае стоимость вкладов признаётся равной в смысле стоимости.

Следует, конечно, обратить внимание и на форму договора. При этом, следует отметить, что в принципе каких-то особых, специфических требований к форме названного договора закон не предъявляет.

Таким образом, фактически отметит, что такой договор может быть, как в устной, так и в письменной форме. При этом нет обязательного требования о нотариальном удостоверении договора простого товарищества.

Таким образом, в данном случае, нормы ГК РФ закрепляют полностью свободу выбор участников такого договора относительно определения формы названного договора.

Если говорить про холдинг, то как уже упоминалось в первой главе, такая форма объединений довольно характерна, и типичная для зарубежных стран и понимается в рамках каждой отдельной страны отнюдь неодинаково.

При этом, следует обратить внимание на тот факт, что, собственно, само понятие «холдинг» пришло из англо-саксонской системы права. Что интересно, законодательство самой Великобритании формально такой термин не употребляет. Хотя нормы статьи 144 Закона Англии «О компаниях» определяет, что «если одна компания (А) является дочерней компанией другой компании (В), являющейся по отношению к ней холдингом, если выполнено хотя бы одно из следующих четырех условий:

- (В) владеет большинством голосов (А);
- (В) является членом (А) и имеет право назначать и увольнять большинство из числа членов Совета директоров компании (А);
- (В) является членом (А) и осуществляет в соответствии с соглашением акционеров или членов компании (А) контроль за большинством голосов в (А);
- (А) является дочерней компанией какой-либо компании, которая, в свою очередь, является дочерней компанией (В)» [57, С. 64].

Естественно, такое определение довольно сложное, громоздкое, но имеет вполне понятную цель—максимально преградить возможность соответствующим компаниям уходить от уплаты налогов.

Если говорить про США, то здесь корпорация, объединение, вправе быть признанной холдингом только в том случае, если одна кампания, так называемая контролирующая компания состоит в ситуации, когда она прямо или косвенно либо напрямую владеет или в той или иной степени контролирует не менее 25 % акций, паев, то позволят получить контроль не менее, чем над 25% голосами соответствующей подчиненной или дочерней компании.

Кроме того, такая основная, контролирующая кампания может осуществлять контроль за формированием руководящих органов такого дочернего общества путем решающего воздействия на формирование руководящих органов названного хозяйствующего субъекта.

Если говорить про Германию, то здесь своя специфика, которая заключается в том, что формально и напрямую такого термина, как «холдинг» нет в законодательстве Германии. При этом названное законодательство использует несколько иной термин, как именно «связанность», «связанные лица». При этом есть головное и подчиненное предприятие, юридическое лицо. При этом, главное лицо подчиняет себе другого в силу того, что у него есть такое количество долей, ценных бумаг, которые и позволяют в решающей мере и возможности контролировать деятельность соответствующего подчиняющегося лица [65, С. 14].

Если говорить про законодательство России, то само дефинитивное понятие «холдинг» не даётся. Но ещё в 2007 году был разработан проект ФЗ «О холдингах», в рамках которого, в частности, даётся следующее дефинитивное определение холдинга. При этом названный проект закона исходил из того весьма характерного понимания холдинга как совокупности нескольких юридических лиц, которые связаны так называемой холдинговой зависимостью, то есть когда возникает ситуация, где один из участников соответствующего холдинга управляет одними участниками или одним из участников путём того, что головная фирма, кампания определяет то, какие именно решения принимать подчиненная компания. Таким

образом, можно резюмировать, что в рамках названного законопроекта выделяются, как минимум два признака холдинга.

Первым признаком является неформальная, организационная независимость дочерних фирм и компаний. Но вместе с тем, вторым таким необходимым признаком является тот факт, что основная, головная компания в той или иной степени контролирует деятельность подчиненных, дочерних фирм и компаний.

Выделяют естественно и доктринальные определения. В частности, К. Портной трактует такую совокупность субъектов, участников, когда один из участников при использовании целой совокупности методов и механизмов регулирует деятельность иных, то есть дочерних фирм компаний [37, С.188]. В принципе и И. Шиткина обосновывает примерно аналогичную точку зрения, говоря о холдинге, как совокупности нескольких хозяйственных субъектов, которые находятся в состоянии господства-подчинения, но при этом участники такого холдинга формально сохраняют юридическую, то есть формальную независимость, но являются зависимой в силу экономических факторов [62, С. 102]. Но в тоже самое время В. Лаптев выражает примерно такую же точку зрения, которая в принципе также звучит в рамках господствующей точку зрения в рамках науки предпринимательского прав. В частности, исследователь выражает мнение о том, что холдинг есть объединение нескольких коммерческих организаций, юридических лиц. Отмечается, что такое объединение существует на основании специального договора между его участниками. При этом одно из объединений решающим образом контролирует деятельность иных лиц или иного лица, но только в силу наличия акций, долей, то есть своего участия в рамках такого объединения. А вот А. Горбунов выражает мнение о том, что холдинг есть ничто иное, как специфический, особый хозяйственный субъект, у которого есть соответствующие дочерние предприятия, компании, фирмы и они подлежат контролю со стороны основного, головного предприятия [8].

В. Белых обращает внимание на несколько иной аспект, а именно обосновывает точку зрения о том, что в систему, структуру холдинга входит целая группа взаимозависимых юридических лиц и при этом обращается внимание на тот факт, что основными задачами является реализация общих целей и в конечном итоге достижение взаимовыгодных общих целей [4].

Таким образом, на основании всех названных определений можно выделить следующие основные признаки холдинга, как объединения в сфере предпринимательской деятельности [24, С. 12].

Во-первых, это наличие устойчивых внутренних отношений контроля и зависимости между головной компанией и иными участниками холдинга, которые определяют организационную целостность названного предпринимательского объединения.

Во-вторых, это имущественная обособленность и юридическая самостоятельность в системе отношений с его дочерними структурами.

В-третьих, это наличие частичной правосубъектности холдинга.

В-четвёртых, это проведение единой политики в сфере всего хозяйственного оборота.

В тоже самое время И. Шиткина выделяет следующие признаки [62, С. 98]:

- это наличие особой системы корпоративного контроля. При этом в данном случае под контролем полагают экономическую возможность определять волю всего юридического лица;
- это организационное единство и консолидированное участие в соответствующих экономических отношениях;
- это наличие согласованной политике относительно всех участников холдинга [62, С. 98].

Вместе с тем, следует обратить внимание и на тот факт, что все же пусть неполное, видовое определение, даётся в ФЗ «О банковской деятельности» [52]. Нормы статьи 2 определяют, что банковским холдингом признается не являющееся юридическим лицом объединение юридических

лиц (далее - участники банковского холдинга), включающее хотя бы одну кредитную организацию, находящуюся под контролем одного юридического лица, не являющегося кредитной организацией (далее – головная организация банковского холдинга), а также (при их наличии) иные (не являющиеся кредитными организациями) юридические лица, находящиеся под контролем либо значительным влиянием головной организации банковского холдинга или входящие в банковские группы кредитных организаций - участников банковского холдинга, при условии, что доля банковской деятельности, определенная на основе методики Банка России, в деятельности банковского холдинга составляет не менее 40 процентов.

То есть здесь из официального легального определения можно выделить следующие основные признаки.

- банковский холдинг не имеет статуса юридического лица,
- является объединением юридических лиц,
- является объединением под контролем одного юридического лица, но вот это лицо не имеет статус кредитной организации,
- имеются и иные юридические лица, находящиеся под контролем, либо значительным влиянием головной организации банковского холдинга или входящие в банковские группы кредитных организаций,
- участников банковского холдинга, при условии, что доля банковской деятельности, определенная на основе методики Банка России, в деятельности банковского холдинга составляет не менее 40 процентов.

В рамках доктрины довольно часто также ставится и рассматривается вопрос в чем именно заключается функциональное предназначение холдинга.

Как правило при этом выделяют следующие основные позиции.

Во-первых, именно такая форма объединения предпринимательской деятельности как холдинг становится фактором оптимизации системы налогообложения. Но при этом, ставится довольно часто, и такая цель как

цель оптимизации как цель именно минимизация соответствующих налоговых выплат.

Во-вторых, именно холдинг является неким фактором не только объединения, но и оптимизации, интегрирования соответствующих хозяйственных субъектов в зависимости от самых различных факторов.

Причём, такими факторами могут быть самые разнообразные факторы. Например, такими факторами вполне могут быть такие факторы, как фактор отраслевой принадлежности, территориального расположения, вполне могут быть и факторы объединения, интеграции по технологическому принципу.

В-третьих, исследователи называют и ещё одну причину объединения в холдинг, а именно создание системы оптимизации, так называемых потоков. О каких потоках прежде всего речь идёт в рамках доктрины. Прежде всего, конечно, речь идёт о финансовых потоках. Но такими потоками в ряде случаев могут быть, например, и трудовые, кадровые потоки.

В-четвёртых, также отмечают такую вполне понятную и значимую для холдинга цель, как создание системы обеспечения централизованного управления той совокупностью предприятий, которые, собственно, и входят в холдинг. При этом и здесь речь идёт именно об обеспечении централизованного управления финансовыми потоками. Но довольно часто речь идёт о создании системы единого управленческого учета.

В-пятых, естественно, целью создания холдингов может стать и создание всей системы обеспечения прозрачности соответствующего бизнеса.

В-шестых, это удобство выявления перспективных и проблемных направлений деятельности соответствующего юридического лица.

В то же самое время выделяются и минусы недостатки холдинга, которые во многом обусловлены проблемами и проблемами в сфере правового регулирования его правового статуса.

Так, например, выделяются следующие минусы холдинга.

- таким недостатком является, например, проблема двойного налогообложения, то есть разные фирмы, которые образуют холдинг вынуждена платить налог, который возникает по одному и тому же основанию, событию.
- непризнание единого фонда имущества, которое составляют имущество тех хозяйственных субъектов, которые и составляют структурные элементы соответствующего холдинга.
- очень важная проблема – размытость критериев, по которым хозяйственный субъект можно отнести к соответствующему холдингу.
- головная компания может допустить ошибку, которая повлияет на дочерние организации.

Также следует отметить и некую двойственность в рамках реализации норм налогового законодательства, налогового права. Этот момент следует немного пояснить, а именно, может сложиться такая ситуация, когда холдинг как единая целостная организация с юридической точки зрения может и не нарушать нормы антимонопольного законодательства. Но одновременно может сложиться и ситуация, когда холдинг фактически нарушает антимонопольное законодательство антимонопольные правила в силу того фактора, что ни одна из фирм, которые составляют холдинг в отдельности могут и не подпадать под понимания и критерии, которые закрепляются антимонопольным законодательством. Кроме того, исследователи вполне резонно обращают внимание и на тот факт, что довольно часто, а фактически и всегда в холдинге отсутствует четко определенное понимание той структуры, тех правил, которые обуславливают и определяют систему отношений руководства-подчинения в рамках названного холдинга. Также не всегда можно разделить такие понятия как собственно холдинг и понятие холдинговая компания. При этом данная проблема заключается ещё и в том, что в ряде случаев действительно такое отождествление возможно, но отнюдь не во всех случаях.

Третьей формой является финансово-промышленная группа. Говоря о сущности и основном интегральном понимании ФПГ, следует выделить две точки зрения на сущность ФПГ как формы предпринимательского объединения. Следует признать тот факт, что довольно часто исследователи трактуют ФПГ, как особую форму объединения с одной стороны промышленного капитала, но с другой стороны такого феномена, как финансовый капитал.

При этом также понимается, что такое объединение осуществляется на самых разных основаниях, то есть презюмируется точка зрения о том, что нет каких-то универсальных раз и навсегда установленных оснований, форм и механизмов такого объединений.

При этом исследователи в рамках названной концепции, названного подхода основывают следующие такие дефинитивные определения:

- финансово-промышленная группа есть ничто иное, как та специфическая смычка, то объединение промышленного капитала, которые соединяется с финансовым капиталом для решения общих задач как промышленного капитала, так и финансового капитала;
- финансово-промышленная группа есть ничто иное, как особая форма, особый способ интеграции определенная совокупность всех интеграционных форм банковского и промышленного капитала.
- финансово-промышленная группа есть ничто иное, как слияние промышленного капитала с финансовым.

Все остальные дефинитивные определения фактически в той или иной степени дублируют те дефиниции, которые приводятся выше.

Вместе с тем есть и второй подход, который в принципе принципиально не противоречит первому подходу, но немного уточняют определение такого феномена, определяя, что ФПГ – это не слияние, не интеграция, а совокупность предприятий, фирм как финансового, так и нефинансового сектора, которые осуществляют совместную деятельность. И с помощью такой интеграции происходит финансовое обслуживание

соответствующего бизнеса, соответствующей хозяйственной деятельности внутри соответствующего предпринимательского объединения» [5, С. 8]. В то же самое время уже отмененный закон о регулировании правового статуса ФПГ закреплял положение о том, что российское законодательство определяло финансово-промышленную группу как «совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании ФПГ в целях технологической и экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест».

При этом, как правило, выделяют следующие особенности такой формы объединения предпринимательской деятельности [9, С. 23-28]. Прежде всего, обращается внимание на тот фактор, что есть очевидное сходство между холдингом и ФПГ, которое прежде всего проявляется в том, сам по себе он образуется как способ слияния двух составляющих элементов, а именно основного общества и дочернего общества. Второй особенностью, которая не роднит ФПГ с холдингом, а отдаляет его от холдинга является тот факт, что ФПГ не могут входить только однородные предприятия, иначе не будет достигнута цель симбиоза промышленного капитала и финансового капитала. Точно также следует обратить внимание и на тот фактор, что ФПГ вообще не является юридическим лицом, хотя оп смысле уже отмененного закона, как раз ФПГ обладало правом и статусом именно юридического лица. Кроме этого, данное объединение не подлежит государственной регистрации, хотя на основании уже отменённого закона такая процедура подразумевалась. Объединяться в такую группу могут хозяйственные субъекты любой организационно-правовой формы. ФПГ предполагает объединение различных форм капитала, а именно, банковского, страхового, промышленного капитала, а равно торгов-посреднического капитала и иных

форм капитала. ФПГ представляют собой объединения самых различных форм капитала. Причём, такое объединение может быть основано как на системе господства-подчинения, так на договорных условиях, а равно на условиях частичного объединения. В ФПГ обязательно наличие среди участников объединения банков или иных финансовых, кредитных организаций, а также обязательно наличие финансовых взаимоотношений между теми организациями [36, С. 114].

При этом, в рамках доктрины обосновываются преимущества объединения в ФПГ как для промышленного звена, так и для финансового звена. В частности, для промышленных объектов выделяют следующие преимущества – это получение гарантий банка-участника названного объединения, названной группы;

К очень важным и принципиальным плюсам ФПГ является тот фактор, что существенно упрощается процедура получения иностранных инвестиций, так как они вполне могут быть представлены под гарантию тех финансовых организаций, которые, собственно, и являются членами соответствующего предпринимательского объединения. Точно также исследователи полагают, что названный симбиоз, который реализуется в рамках ФПГ позволяет вводить практику активного демпинга, что уже создаст изначальное преимущество к конкурентной борьбе. Именно такая форма объединения позволяет получать быстро, иногда даже мгновенно консультации тех финансовых аналитиков, которые работают в тех банковских, финансовых структурах, которые и составляют элемент, часть ФПГ.

Кроме того, такая форма объединения позволяет очень быстро, оперативно передавать банку-члену соответствующего объединения те активы, которыми соответственно обладают предприятия и соответственно получать в обмен определенные финансовые ресурсы.

Но это есть те преимущества, которые закрепляются за промышленными предприятиями. Естественно, есть своя выгода и для тех банков, тех финансовых структур, которые входят в состав

соответствующего объединения. Первое и само очевидное преимущество является тот фактор, что резко сокращается риск при предоставлении соответствующему предприятию банковских кредитов. И конечно происходит более быстрое осуществление расчётов, уже между промышленными предприятиями, которые входят в ФПГ, что объективно создаёт удобство для тех финансовых организаций, которые являются членами настоящего объединения [5]. Третье также вполне очевидное преимущество – это расширение все системы кредитно-инвестиционных возможностей. Четвертый плюс – это выстраивание более совершенной конкурентной стратегии в том числе и в той ситуации, когда ужесточается конкуренция с иностранными банками, банковскими группами. Пятый плюс – это получение дополнительного дохода за счет консультации тех промышленных предприятий, которые являются членами названной ФПГ.

2.2 Предпринимательские объединения в форме некоммерческих организаций

Следует отметить, что вопросы создания и деятельности некоммерческих предпринимательских объединений ещё в меньшей степени урегулированы нормами законодательства. Только лишь доктринально обосновывается точка зрения, что некоммерческие объединения предпринимателей могут быть созданы или в форме союзов и ассоциаций или в форме некоммерческого партнерства.

Нормы части 1 статьи 123.8 ГК РФ, определяют, что ассоциацией (союзом) признается объединение юридических лиц и (или) граждан, основанное на добровольном или в установленных законом случаях на обязательном членстве и созданное для представления и защиты общих, в том числе профессиональных, интересов, для достижения общественно полезных целей, а также иных не противоречащих закону и имеющих некоммерческий характер целей.

В организационно-правовой форме ассоциации (союза) создаются, в частности, объединения лиц, имеющие целями координацию их предпринимательской деятельности, представление и защиту общих имущественных интересов, профессиональные объединения граждан, не имеющие целью защиту трудовых прав и интересов своих членов, профессиональные объединения граждан, не связанные с их участием в трудовых отношениях (объединения оценщиков, лиц творческих профессий и другие), саморегулируемые организации и их объединения.

При этом следует привести наиболее типичные примеры таких некоммерческих объединений предпринимателей. Наиболее известный и влиятельный – это, конечно, Российский союз промышленников и предпринимателей (далее по тексту РСПП).

При этом уже пункт 1.1 Устава названного объединения закрепляет правило о том, что Общероссийская общественная организация «Российский союз промышленников и предпринимателей» (далее именуемая: «Российский союз») является общероссийским общественным объединением физических лиц, а также юридических лиц - общественных организаций промышленников и предпринимателей, созданным в организационно-правовой форме общественной организации в соответствии с Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, федеральными законами «Об общественных объединениях», «О некоммерческих организациях» и иными нормативными правовыми актами [49].

Устав организации определяет, что всемерное и комплексное развитие российской экономики, укрепление национальной промышленности, содействие их модернизации на принципах добросовестной конкуренции, социальной ответственности, рыночных отношений, защиты собственности, свободы предпринимательства, деловой этики; развитие и поддержка деловой активности, высокого социального и правового статуса предпринимателей, укрепление социальной роли и позитивной репутации

отечественного бизнеса, его влияния на создание благоприятных условий труда и достойной жизни граждан России [49].

При этом, закрепляются и более частные задачи, такие как:

- участие в выработке решений органами государственной власти и местного самоуправления;
- вправе и обязан участвовать в выработке консолидированной позиции бизнес-сообщества и претворять их в жизнь;
- вправе проводить общественную экспертизу проектов нормативных актов, которые касаются деятельности бизнес сообщества;
- вправе и обязан содействовать отечественному бизнес-сообществу в развитии экономических, научно-технических связей и сотрудничества с деловыми кругами зарубежных стран, развивать конкурентоспособность российской экономики, распространять и обмениваться информацией, опытом, положительной практикой предпринимательской деятельности, способствовать созданию условий для активной инвестиционной, финансово-кредитной, внешнеэкономической, инновационной деятельности,
- вправе и обязан оказывать своим членам информационное содействие, информационную помощь;
- вправе аккумулировать в своих руках соответствующие финансовые ресурсы, которые необходимы для реализации его уставных целей, задач;
- имеют право проводить массовые общественные, благотворительные акции.

Естественно, это неполный перечень правомочий названного объединения предпринимателей. Очень специфические требования предъявляются членами РСПП, в частности, пункт 3.2 закрепляет правило о том, что членами Российского союза могут быть физические лица, а также юридические лица – общественные организации промышленников и предпринимателей, признающие и выполняющие данный Устав. То есть

отметим, что речь не идёт о том, что членами названного союза являются, например, предприниматели или коммерческие юридические лица. Специфика формирования РСПП и его полномочия позволяют многим исследователям ставить вопрос о том, что РСПП является своеобразным профсоюзом предпринимателей.

Вторым по значимости таких союзов, ассоциацией является Российская торгово-промышленная палата (далее – РТПП.) При этом, спецификой его правового статуса является то, что в настоящее время действует специальный закон, который и регулирует основы правового статуса названного некоммерческого объединения предпринимателей.

При этом, нормы статьи 1 дают дефинитивное определение данного некоммерческого объединения предпринимателей. Так, в частности, определяется, что РТПП есть ничто иное, как является негосударственной некоммерческой организацией, созданной в организационно-правовой форме союза для представления и защиты законных интересов своих членов и в целях развития предпринимательства, экономической и внешнеторговой деятельности, реализации иных целей и задач, предусмотренных настоящим Законом [17].

Таким образом, закрепляются следующие самые основные признаки РТПП, исходя из названной правовой дефиниции:

- это прежде всего некоммерческая организация, при этом не просто некоммерческая организация, обращается внимание на то, что это именно негосударственная организация.
- она создаётся именно в организационно-правовой форме союза.
- основная цель такой организации – представление и защита интересов своих членов.

При этом, нормы статьи 3 конкретизируют, как цель, так и задачи не только собственно российской торгово-промышленной палаты, но и в принципе всех ТПП [17].

При этом, определяется, что основной, интегральной целью всей системы ТПП является содействие развитию экономики Российской Федерации, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, урегулированию отношений предпринимателей с их социальными партнерами, всемерному развитию всех видов предпринимательства, торгово-экономических и научно-технических связей предпринимателей Российской Федерации с предпринимателями зарубежных стран.

Данная цель конкретизирована в определенных задачах, которые также отражаются в законе.

Во-первых, оказание помощи российским организациям и индивидуальным предпринимателям.

Во-вторых, представление интересов юридических лиц предпринимателей, в том числе, и за пределами территории РФ.

В-третьих, это содействие развитию всех видов предпринимательской деятельности с учетом интересов и РФ, и субъектов РФ, а равно отраслей экономики и отдельных предприятий, индивидуальных предпринимателей.

В-четвертых, это организация системы взаимодействия между субъектами предпринимательской деятельности друг с другом, а также взаимодействие между такими субъектами и органами публичной власти.

В-пятых, содействует развитию системы образования, подготовки кадров с целью обеспечения кадрами предпринимательскую деятельность, а равно всей системе взаимодействия в названной сфере.

В-шестых, оказывает информационную помощь предпринимателям, предприятиям их союзам, ассоциациям, содействие в организации информационной поддержки информационного обслуживания деятельности таких объединений.

В-седьмых, содействует развитию экспорта отечественных товаров и услуг.

В-восьмых, принимает меры в пределах своих полномочий к исключению незаконной и недобросовестной конкуренции между субъектами предпринимательской деятельности.

В-девятых, содействует урегулированию споров между субъектами хозяйственной деятельности, именно при ТПП действуют так называемые третейские суды, которые фактически играют роль своего рода посредника, медиатора при разрешении конфликтов между хозяйственными субъектами.

Естественно, нами были перечислены только самые основные задачи ТПП.

Остановливаясь на иных нюансах правового статуса ТПП, отметим ещё и следующие моменты.

- нормы статьи 6 определяют порядок формирования ТПП. В частности, определяется, что Торгово-промышленная палата образуется по инициативе не менее тридцати учредителей. Учредители торгово-промышленной палаты созывают учредительный съезд (конференцию) или общее собрание, на котором принимается устав и образуются руководящие органы торгово-промышленной палаты [17].
- нормы закона № 5340-1 говорят о том, что обязательно наличие устава ТПП.
- нормы закона № 5340-1 определяют, что членами торгово-промышленной палаты могут быть российские юридические лица, в том числе российские организации, объединяющие юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей, а также индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.
- нормы данного закона фактически закрепляют положение о том, что в России действует собственно РТПП, торгово-промышленные

палаты субъектов РФ, торгово-промышленные палаты муниципальных образований.

- особенно следует подчеркнуть, что ТПП подлежат государственной регистрации. Причем такую регистрацию осуществляют не налоговые органы, а органы юстиции.
- нормы статьи 12 закона № 5340-1 закрепляют весьма широкий круг прав ТПП.

В принципе, можно согласиться с теми исследователями, то выражает мнение о том, что в принципе некоммерческие объединения предпринимателей показали свою известную эффективность, и следует отметить, что правовая основа деятельности таких организаций в принципе создана.

Но есть и определённые проблемы, которые, в частности, подтверждаются и материалами служебной практики.

Во-первых, довольно широка судебная по истребованию членских взносов с членов подобных организаций.

Во-вторых, довольно часто предметом рассмотрения судов является и споры, которые связаны с оспариванием решений самих ассоциаций, союзов относительно их членов [42].

Часто рассматриваются и споры относительно дисциплинарной практики относительно действующих или бывших членов соответствующего союза [41].

Довольно часто в рамках судебной практики рассматриваются и споры относительно отношений, которые связаны с переходом членов из одного союза в другой союз. И как следствие решение вопроса о перечислении средства компенсационного фонда [43].

Точно также ставится и решается вопрос о возможности дополнительных взносов для членов таких ассоциаций [38]. Кроме того, в рамках рассмотрения конкретных судебных дел решаются споры о порядке управления названными союзами, ассоциациями, в первую очередь и

признании недействительными решений корпоративных органов управления [27] [31] [40].

Делая вывод по материалам главы, отметим, что в настоящее время нет законодательного закрепления ни понятия коммерческих объединений предпринимателей, ни единых подходов к выделению таких форм. Здесь следует согласиться с авторами, которые выделяют 3 формы объединений предпринимателей на коммерческой основе – простое товарищества; холдинг; ФПГ.

Можно отметить следующие основные признаки холдинга, как объединения в сфере предпринимательской деятельности. Во-первых, это наличие устойчивых внутренних отношений контроля и зависимости между головной компанией и иными участниками холдинга, которые определяют организационную целостность названного предпринимательского объединения. Во-вторых, это имущественная обособленность и юридическая самостоятельность в системе отношений с его дочерними структурами. В-третьих, это наличие частичной правосубъектности холдинга. В-четвёртых, это проведение единой политики в сфере всего хозяйственного оборота.

Также, в рамках доктрины обосновываются преимущества объединения в ФПГ как для промышленного звена, так и для финансового звена, а специфика формирования РСПП и его полномочия позволяют многим исследователям ставить вопрос о том, что РСПП является своеобразным профсоюзом предпринимателей.

Глава 3 Вопросы правового регулирования договорных объединений в сфере предпринимательства

3.1 Объединения, основанные на договоре простого товарищества

В предыдущем главе уже упоминался договор простого товарищества, но, прежде чем перейти к более системной его характеристике следует обратить внимание на проблему соотношения договора простого товарищества и договора о совместной деятельности [30].

Существует четыре подхода к пониманию такого соотношения.

В рамках первой концепции, названные два понятия, полностью отождествляются [13, С. 653].

В рамках второй концепции такие понятия обосновываются как соотношение родового и видового понятия. Причём, договор о совместной деятельности – суть родовое понятие, а договор простого товарищества – его вид. При этом, в качестве аргумента приводится тезис о том, что совместная деятельность рассматривается как совершенно любая деятельность, как любая форма хозяйственного сотрудничества или взаимодействия [58, С. 342].

Естественно, в рамках доктрины обосновывается и точка зрения о том, что названные договора совершенно разные - так, договор о совместной деятельности своим предметом объединяет стороны договора любой целью. Однако, когда участники договора объединяют свои имущественные вклады в общее дело, тогда имеет место договор простого товарищества [44, С. 283].

Четвёртая группа авторов выражает мнение о том, что договор о совместной деятельности представляет собой совершенно любой договор, где хоть что-то говорится о совместной деятельности, например, договор о создании акционерного общества.

В тоже самое время договор о совместной деятельности в узком смысле может быть сведен только к договору простого товарищества [2, С. 445].

Но реально все же следует согласиться с мнением авторов, которые обосновывают точку зрения о том, что, решая этот вопрос необходимо нормы законодательства трактовать дословно.

Законодатель в пункте 1 статьи 1141 довольно чётко закрепил после словосочетания «договор простого товарищества» в скобках «договор о совместной деятельности», тем самым отождествив эти понятия [11]. Можно сделать лишь один вывод - что содержание договора простого товарищества и содержание договора о совместной деятельности тождественны.

При этом, на основании названного договора объединениями являются консорциумы, конгломераты, картели, синдикаты, пулы. Здесь следует отметить, что в отечественном законодательстве такие понятия фактически отсутствуют вообще. Более того, сущность названных объединений вообще основываются даже не в рамках юриспруденции, а в рамках экономической науки.

И. Владимирова и Е. Ленский предлагают такое определение: «Картель – объединение, как правило, хозяйствующих субъектов одной отрасли, которые вступают между собой в соглашение, касающееся различных сторон коммерческой деятельности субъекта хозяйствования — соглашение о ценах, о рынках сбыта, объемах производства и сбыта, ассортименте, обмене патентами, условиях найма рабочей силы и т. д. В первую очередь регулированию подлежит сбыт продукции».

Но при этом, следует обратить внимание на тот факт, что довольно адекватное определение как специфической и своеобразной формы объединения предпринимателей даётся в одной из версий юридического словаря. Здесь, в частности, картель трактуется как особая форма, специфическая форма договора, соглашения между действующими хозяйственными субъектами, при котором участники названного объединения сохраняют свой статус независимого, самостоятельного юридического лица.

Более того в рамках названного определения ещё и отмечается, что такие участники, которые ещё и сохраняют и финансовую, и коммерческую, и производственную независимость, но вместе с тем, в рамках названного предпринимательского объединения осуществляется координированная общая сбытовая политика, а также координированного политику ценообразования. И при этом ставится такая цель, как радикальное и постоянное увеличение сфер влияния в рамках товарного рынка, а равно с целью завоевания новых рынков.

Более того обозначается и ещё одна стратегическая цель картеля создания названного картеля, а именно такая цель, как максимальное получение максимальной прибыли, при этом, особыми способами, такими, в частности, как подавление, естественно, экономическими методами любых форм конкуренции.

Доктринально отмечают следующие основные признаки, особенности картеля.

Во-первых, картель есть ничто иное, как особая форма объединения, интеграции с целью подавления конкуренции на соответствующем товарном рынке.

Во-вторых, картель есть ничто иное, как та форма, когда участники могут договариваться как об общей, согласованной цене, а равно, например, о доле рынка, о квоте на соответствующую продукции, на соответствующий объём услуг, а равно, например, об обмене патентами, или взаимовыгодной продаже или покупке патентов.

В-третьих, естественно необходимым признаков соответствующего объединения предпринимателей является также самостоятельность соответствующих субъектов, причём такая самостоятельность носит полный характер. К такой самостоятельности относится и юридическая, и производственная и, собственно, управленческая, но, конечно, в определенной степени ограничивается сбытовая самостоятельность, ценовая политика.

В-четвёртых, есть и определенные в основном организационные и юридические меры принуждения участников к выполнению соответствующих картельных соглашений, договоров. То есть картель не носит характер единого производственного комплекса, а является лишь союзом определенных хозяйственных партнеров.

Следует отметить, что как говорилось выше гражданское законодательство не употребляет понятие «картель», но нормы антимонопольного законодательства, административного, уголовного законодательства такое понимание содержит. Так, например, нормы пункта 1 статьи 11 ФЗ «О конкуренции» определяют, что признаются картелем и запрещаются соглашения между хозяйствующими субъектами-конкурентами, то есть между хозяйствующими субъектами, осуществляющими продажу товаров на одном товарном рынке, или между хозяйствующими субъектами, осуществляющими приобретение товаров на одном товарном рынке, если такие соглашения приводят или могут привести к:

- установлению или поддержанию цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат) и (или) наценок;
- повышению, снижению или поддержанию цен на торгах;
- разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо составу продавцов или покупателей (заказчиков);
- сокращению или прекращению производства товаров;
- отказу от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями (заказчиками) [55].

В то же самое время нормы статьи 14.32 КоАП устанавливают ответственность фактически за картельный сговор [25]. Вместе с тем следует определить основу правового статуса картеля именно нормами гражданского законодательства.

Следующей формой таких объединений на основе названного договора является концерн. Для концерна характерны свои особенности. При этом прежде всего отмечается тот факт, что концерн предполагает прежде всего специфическое объединение, которое возникает на основании общих технологических процессах, то есть как правило, субъектами такого объединения являются именно те предприятия, которые имеют или похожие технологии, или прямую технологическую зависимость. Причём, концерн есть ничто иное как объединение на основании ещё и единого финансового контроля.

Как правило, выделяют следующие основные признаки, черты концерна.

Во-первых, концерн предполагает именно объединение производственного, а не коммерческого характера, то есть при названном объединении

Во-вторых, головная материнская фирма, предприятие, является держателем контрольного пакета акций так называемых дочерних фирм, предприятий.

В-третьих, следует отметить, что номинально, и что теоретически и юридически так называемые дочерние компании не зависимы от центральной фирмы, от головной фирмы. Но фактически голосовая фирма, обладая значительным количеством акций дочерних фирм, может решающим образом влиять на эти дочерние фирмы, предприятия.

В-четвёртых, следует таким образом обратить внимание на тот факт, что таким образом концерн есть ничто иное, как своеобразный симбиоз между принципом независимости субъектов хозяйственной деятельности, так и элементами централизации.

При этом следует обратить внимание и на тот факт, что в принципе возможны две модели организации концерна. Первая модель предполагает, как называемую максимально вертикальную модель, в которую входят головная фирма и дочерние фирмы. Вторая модель более интересная с точки

зрения управления, но в тоже самое время и более сложная. Она основана на горизонтальных связях, то есть на так называемой координации деятельности. То есть элементами являются так называемые сестринские организации, сестринские фирмы.

Ещё одной формой предпринимательских объединений является трест. При этом, обосновывается точка зрения о том, что трест есть ничто иное, как особое объединение предпринимателей, при этом, в данном случае в виде головной, материнской организации выступает ничто иное как холдинг [3]. И вот тот факт, что материнской компанией является холдинг следует, что дочерние фирмы, дочерние предприятия уже теряют свою независимость, свою самостоятельность. Некоторые исследователи обосновывают ещё и тот факт, что именно в рамках треста сохраняется так называемое долевое распределение прибыли. То есть, для треста характерны следующие особенности, следующие специфические черты.

Во-первых, очевидное отличие треста от всех предыдущих форм объединений предпринимательской деятельности, то есть является тот факт, что объединяются интегрируются не просто какие-то отдельные виды деятельности, но и все безусловные аспекты такой деятельности.

Во-вторых, как правило в трест объединяются только те фирмы, которые производят какой-то один общий продукт.

В-третьих, в том случае, если фирмы объединяются в трест, то они уже не могут претендовать на полную гражданскую правосубъектность.

В-четвертых, также следует обратить внимание и на то, что реализуется принцип абсолютных горизонтальных связей, то есть все фирмы подчиняются только единственному руководству.

Следующей формой объединения, которые возникают на основании договора простого товарищества – это конгломерат. Особенности конгломерата. Конгломерат есть способ объединения широкого круга самых различных отраслей, между которыми изначально отсутствуют какие-либо производственные связи.

Основными способами рычагами управления конгломератами выступают не правовые, не административные, а финансово-экономические методы. При этом, как отмечается, в данном случае, конгломерат в известной степени имеет сходство с холдингом. Те компании, которые объединяются в конгломерат, как правило, сохраняют правовую и производственную независимость

Следующее такое объединение – это консорциум. Особенности, признаки консорциума. Прежде всего, консорциум оформляется специальным консорциумным соглашением. В консорциум могут входить фирмы разных стран, форм собственности, отраслевой принадлежности. Компании — участники одного консорциума вправе одновременно входить в состав других консорциумов, т. е. участвовать в нескольких проектах одновременно.

В рамках консорциума его участники подчиняются совместно выбранному исполнительному органу в той части, которая связана с реализацией целей консорциума.

Следующей такой формой является пул. Как правило, выделяют следующие особенности пула:

- это одно из тех объединений, которые формируются на чётко определённой временной основе.
- его участники сохраняют и юридическую, и производственную, и экономическую независимость.
- специфика эта характеризуется сложением долей участников в общую «корзину» и распределением общих расходов и прибыли пропорционально вложенным долям.

Следует обратить внимание на тот факт, что пул – одно из немногих объединений, имеющих легальное определение. В частности, норма пункта 1 статьи 14.1 ФЗ «О страховом деле» определяет, что страховой (перестраховочный) пул – объединение страховщиков, совместно осуществляющих страховую деятельность по отдельным видам страхования

или страховым рискам на основании договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) [16]. Вместе с тем, следует определить, что определения всех названных форм простого товарищества должны быть определены в рамках ГК РФ.

3.2 Кластеры, технологические и индустриальные парки как особые правовые режимы привлечения инвестиций

Следует отметить, что в настоящее время существует новый, так называемый кластерный подход, в том числе и в рамках подходов к определению понимания и сущности некоторых объединений предпринимателей [73] [74].

Существует классическое определение кластера, которое было дано в рамках англо-американской традиции [67] [70], когда кластер определяется как сконцентрированные на определенной территории компании-производители и связанные с ними организации одной отрасли [69] [71] [72, С. 77-90]. Однако в рамках современных исследований отечественных авторов неоднократно подчеркивается несколько иное определение, а именно о том, что кластеры рассматриваются как точки роста внутреннего рынка, представляющие собой сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно дополняющих друг друга и способствующих росту конкурентоспособности за счет синергетического эффекта [23, С. 61-63].

Вместе с тем, следует обратить внимание на тот факт, что легальное определение такого термина, как промышленный кластер даётся законодательно, а именно нормами ФЗ «О промышленной политике» [56]. Закон определяет, что промышленный кластер как совокупность субъектов деятельности в сфере промышленности, связанных отношениями в указанной сфере вследствие территориальной близости и функциональной зависимости и размещенных на территории одного

субъекта Российской Федерации или на территориях нескольких субъектов Российской Федерации.

Таким образом, по мнению исследователей, названное определение фактически исходит из следующих посылок.

Во-первых, такой кластер создаётся на территории одного субъекта РФ или нескольких субъектов РФ.

Во-вторых, такой кластер предполагает присутствие 2-3 стратегически важных промышленных предприятий, предприятий-лидеров, которые фактически определяют стратегию промышленного развития названного региона.

В-третьих, это географическая локализация названных объединений.

В-четвёртых, это устойчивость и прогнозируемость развития названных предприятий.

В-пятых, это долговременность как планирования, так координации деятельности названных промышленных предприятий на основе производственных программ, инновационных процессов.

Структура кластера может включать в себя: промышленные предприятия, торгово-сбытовые организации, предприятия сервисного обслуживания, поставщиков, финансовые и страховые компании, научно-исследовательские и инновационные предприятия, маркетинговые и иные компании, оказывающие информационные и консультационные услуги и д.

Кластерный подход к развитию экономики в целом показал свой эффект, как на опыте зарубежных стран, так и в России (например, в Белгороде, Калуге).

Вместе с тем, можно выделить и определенные проблемы [19].

Первая проблема заключается в том, что возможна тенденция монополизации рынка и превращение кластера в проявление картеля. Ведь фактически крупные кластерные объединения вполне подпадают под то определение группы лиц, которое даёт нормы статьи 9 ФЗ «О конкуренции». Такие группы лиц могут быть признаны субъектами, которые занимают

доминирующее положение в силу статьи 5 названного закона и подвергнуться дополнительным, особым мерам государственного контроля.

Вторая проблема, для российского законодательства кластеры являются новыми субъектами, новыми образованиями, как следствие, несмотря на то что сам термин «кластер» упоминается более, чем в 300 только федеральных правовых актов, тем не менее единого подхода даже к самому общему пониманию кластера пока ещё не появилось [19].

Существуют и иные пробелы в правовом регулировании. Так, например, действующее законодательство фактически никак не регулирует общественные соотношения, которые связаны с взаимодействием внутри самого кластера, как следствие вообще отсутствует представление о том, как именно организационно-правовая форма характерна для кластера. Так, некоторые регионы сходят, например, о том, что кластер является некоммерческим партнерством, иные о том, что кластер – это ассоциация. То есть как вполне справедливо отмечается исследователями полагаем целесообразным включение в ГК РФ отдельной главы 4.1 «Объединения в сфере предпринимательства», в которой был бы урегулирован правовой статус различных таких объединений, в том числе и кластеров. Такой подход законодателя способствовал бы созданию необходимой правовой базы для дальнейшего развития кластера как экономической модели [19].

Если говорить про такие объединения предпринимателей, как индустриальные парки, то нормы статьи 3 ФЗ «О промышленной политике» определяют, что такие объединения есть ничто иное, как совокупность объектов промышленной инфраструктуры, предназначенных для создания промышленного производства или модернизации промышленного производства и управляемых управляющей компанией, коммерческой или некоммерческой организацией, созданной в соответствии с законодательством Российской Федерации [56]. То есть существует два принципиальных отличия от кластера: это не просто совокупность предприятий, а вообще совокупность всей промышленной инфраструктуры и

ими руководит управляющая компания, которая может быть, как коммерческой, так и некоммерческой организацией.

Примерно похожая сущность и технологических парков, ими также руководит управляющая компания, которая может быть коммерческой или некоммерческой, только цель несколько иная, а именно для осуществления субъектами деятельности в сфере промышленности промышленного производства, и (или) научно-технической деятельности, и (или) инновационной деятельности в целях освоения производства промышленной продукции и коммерциализации полученных научно-технических результатов. Таким образом, индустриальные и технопарки отличаются от кластеров по модели управления, их сущность более ярко закреплена законодательством. Кроме того, отмечается, что индустриальный и технологические парки представляют собой, в первую очередь, объекты инфраструктуры, объединенные одной территорией, тогда как кластеры в большей степени – это объединение субъектов промышленной деятельности. Кроме того, к парку предъявляются требования целевого характера использования объектов инфраструктуры, а к кластеру - только требования функциональной зависимости субъектов [14, С. 35]. Однако сближает парки и кластеры так называемая публичная цель, а именно развитие экономики государства в целом и отдельных регионов названного государства в частности.

Делая выводы по материалам главы, отметим, что, говоря о тех объединениях, которые возникают на основании договора простого товарищества являются консорциумы, конгломераты, картели, синдикаты, пулы. При этом, следует отметить, что в отечественном законодательстве такие понятия фактически отсутствуют вообще. Более того, сущность названных объединений вообще основываются даже не в рамках юриспруденции, а в рамках экономической науки. Говоря о новых формах предпринимательских объединений, следует выделить такие как кластеры, индустриальные и технологические парки. При этом, например, для кластера

характерны следующие признаки. Во-первых, такой кластер создаётся на территории одного субъекта РФ или нескольких субъектов РФ. Во-вторых, такой кластер предполагает присутствие 2-3 стратегически важных промышленных предприятий, предприятий-лидеров, которые фактически определяют стратегию промышленного развития названного региона. В-третьих, это географическая локализация названных объединений. В-четвёртых, это устойчивость и прогнозируемость развития названных предприятий. В-пятых, это долговременность как планирования, так и координации деятельности названных промышленных предприятий на основе производственных программ, инновационных процессов.

Существует два принципиальных отличия индустриальных и технопарков от кластера: это не просто совокупность предприятий, а вообще совокупность всей промышленной инфраструктуры и ими руководит управляющая компания, которая может быть, как коммерческой, так и некоммерческой организацией. Примерно похожая сущность и технологических парков, ими также руководит управляющая компания, которая может быть коммерческой или некоммерческой, только цель несколько иная, а именно для осуществления субъектами деятельности в сфере промышленности промышленного производства, и (или) научно-технической деятельности, и (или) инновационной деятельности в целях освоения производства промышленной продукции и коммерциализации полученных научно-технических результатов.

Таким образом, индустриальные и технопарки отличаются от кластеров по модели управления, их сущность более ярко закреплена законодательством.

Заключение

В заключении исследования можно сделать следующие выводы.

Во-первых, довольно часто в рамках доктрины обосновывается точка зрения о том, что своё начало объединения предпринимателей берут с начала XIX века после принятия во Франции кодекса Наполеона. В известной степени с данной точкой зрения следует согласиться, если рассматривать объединения предпринимателей в современном понимании. Но своего рода предшественники таких объединений появляются задолго до принятия кодекса Наполеона и такими примерами можно назвать ремесленные корпорации. Самые первые ремесленные корпорации появляются в XII – XIII веках в странах Западной Европы. Стоит отметить и тот факт, что тенденций второй половины XX века становится рост числа таких объединений. Можно привести и статистику. Для сравнения: к началу 90-х годов в Европе насчитывалось порядка 20 тыс. таких объединений и чуть более 100 тыс. зависимых от них иностранных предприятий. За последние двадцать лет количество головных организаций увеличилось в 2,8 раза, а число их зарубежных филиалов - в 4,5 раза. Краткий анализ истории становления отечественного предпринимательства позволяет сделать однозначные выводы о том, что практически на всех этапах развития отечественного предпринимательства образование предпринимательских объединений становилось высшей, наиболее развитой формой взаимоотношений экономических субъектов. Формирование и усиление предпринимательских объединений – есть одна из важнейших тенденций развития современной российской экономики.

Во-вторых, если говорить про правовую основу объединения предпринимателей в современной России, то следует отметить, что нормы отечественного законодательства даже не дают четкого дефинитивного определения такой категории, как объединение предпринимателей. Доктринально под предпринимательскими объединениями понимается не

обладающая статусом юридического лица совокупность организаций и (или) индивидуальных предпринимателей, совместно участвующих в осуществлении предпринимательской деятельности для достижения согласованных целей.

В-третьих, есть несколько подходов к пониманию правосубъектности таких объединений. Сторонники первой точки зрения отрицают правосубъектность таких объединений в принципе и без возможных оговорок. Сторонники второй точки зрения полагают, что объединения предпринимателей являются квазюридическими лицами как следствие обладают частичной правосубъектностью [32]. При этом обосновывается точка зрения о том, что предпринимательские объединения вполне могут быть субъектами отдельных правоотношений, например, налоговых, антимонопольных, но не обладают всей совокупностью прав, которые закреплены за организациями, то есть за юридическими лицами. Точно также в рамках названной концепции обосновывается и точка зрения о том, что предпринимательские объединения как юридические лица имеют полную правосубъектность, все остальные частичную или квазиправосубъектность. Третья точка зрения: такие объединения обладают гражданской правосубъектностью. В настоящее время нет законодательного закрепления ни понятия коммерческие объединения предпринимателей, ни единых подходов к выделению таких форм. Здесь следует согласиться с авторами, которые выделяют 3 формы объединений предпринимателей на коммерческой основе – простое товарищества; холдинг; ФПГ.

В-четвертых, автор выделил следующие основные признаки холдинга, как объединения в сфере предпринимательской деятельности. Во-первых, это наличие устойчивых внутренних отношений контроля и зависимости между головной компанией и иными участниками холдинга, которые определяют организационную целостность названного предпринимательского объединения. Во-вторых, это имущественная обособленность и юридическая самостоятельность в системе отношений с его дочерними структурами. В-

третьих, это наличие частичной правосубъектности холдинга. В-четвёртых, это проведение единой политики в сфере всего хозяйственного оборота.

В-пятых, автор, говоря о ФПГ, отметил следующие признаки. Во-первых, ФПГ, как, собственно, и холдинг, есть ничто иное, как результат образования, соединения основного и дочернего общества. При этом, ФПГ также может быть образована самостоятельными, независимыми друг от друга организациями на основании договора о создании ФПГ [34]. Во-вторых, в отличие от холдингов, обязательным признаком равно условием создания ФПГ является участие в ФПГ разнородных организаций, которые относятся как в сфере производства, товаров, услуг, так и в сфере финансов, банков, кредита. В-третьих, данное объединение, как и холдинг не является самостоятельным юридическим лицом. В-четвертых, данное объединение не подлежит государственной регистрации, хотя на основании уже отменённого закона такая процедура подразумевалась. В-пятых, объединяться в такую группу могут хозяйственные субъекты любой организационно-правовой формы. В-шестых, ФПГ предполагает объединение различных форм капитала, а именно, банковского, страхового, промышленного капитала, а равно торгово-посреднического капитала и иных форм капитала. В-седьмых, это осуществление объединения самых различных форм капитала. Причём, такое объединение может быть основано как на системе господства-подчинения, так и на договорных условиях, а равно на условиях частичного объединения. В-восьмых, это обязательное наличие среди участников объединения банков или иных финансовых, кредитных организаций.

В-шестых, если говорить про некоммерческие объединения, то они, как правило, создаются в виде союзов. Можно выделить следующие основные признаки ассоциаций, союзов: прежде всего, это объединение как юридических, так и физических лиц, а равно комбинации таких объединений, такое объединение основано только лишь на добровольной основе, в тех случаях, которые определены законом, такие ассоциации и союзы могут быть основаны и на обязательном членстве, такой союз, такая ассоциация

создаётся для защиты общих интересов членов участников, а равно для достижения общественно-полезных и иных некоммерческих целей, именно в форме такого союза, ассоциации создаются и функционируют объединения лиц, которые в том числе в качестве целей имеют координацию усилий в предпринимательской сфере.

В-седьмых, говоря о тех объединениях, которые возникают на основании договора простого товарищества, ими являются консорциумы, конгломераты, картели, синдикаты, пулы. При этом, следует отметить, что в отечественном законодательстве такие понятия фактически отсутствуют. Более того сущность названных объединений вообще обосновывается даже не в рамках юриспруденции, а в рамках экономической науке.

В-восьмых, говоря о новых формах предпринимательских объединениях, следует выделить такие формы как кластеры, индустриальные и технологические парки. При этом, например, для кластера характерны следующие признаки: кластер создаётся на территории одного субъекта РФ или нескольких субъектов РФ; кластер предполагает присутствие 2-3 стратегически важных промышленных предприятий, предприятий-лидеров, которые фактически определяют стратегию промышленного развития названного региона; это географическая локализация названных объединений; это устойчивость и прогнозируемость развития названных предприятий; долговременность как планирования, так и координации деятельности названных промышленных предприятий на основе производственных программ, инновационных процессов. Существуют два принципиальных отличия индустриальных и технопарков от кластера: это не просто совокупность предприятий, а вообще совокупность всей промышленной инфраструктуры, ими руководят управляющая компания, которая может быть, как коммерческой, так и некоммерческой организацией. Схожая сущность и технологических парков, ими также руководят управляющая компания, которая может быть коммерческой или некоммерческой, только цель несколько иная, а именно

для осуществления субъектами деятельности в сфере промышленности промышленного производства, и (или) научно-технической деятельности, и (или) инновационной деятельности в целях освоения производства промышленной продукции и коммерциализации полученных научно-технических результатов. Таким образом, индустриальные и технопарки отличаются от кластеров по модели управления, их сущность более ярко закреплена законодательством.

Также были выделены и определённые проблемы.

Основная проблема – это отсутствие полного и системного регулирования статуса предпринимательских объединений. Как следствие были предложены определённые изменения в законодательство. При этом, автор исходит из того, что необходимо принять именно ФЗ «О правовом статусе объединений предпринимателей». В рамках названного правового акта предлагается урегулировать следующие общественные отношения. Во-первых, чётко определить дефинитивное определение такого понятия как «холдинг». Во-вторых, определить нормы о регистрации холдинга и определить, какой именно орган реализует названную функцию. В-третьих, определить возможные варианты создания и преобразования холдинга. В-четвёртых, внести некоторые ограничения на создание таких объединений юридических лиц.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Авзалова, С. Н. Правоспособность и дееспособность юридического лица / С. Н. Авзалова. Текст: непосредственный // Молодой ученый. 2020. № 43 (333).
2. Авилов Г.Е. Комментарий к главе 55 // Гражданский кодекс РФ. Часть вторая. М.: Норма, 2021.
3. Бабалыкова И.А., Матвеев А.С., Позоян Д.П. Холдинги: особенности нормативно-правового регулирования в современной России // Вестник Академии знаний. 2019. № 2 (31).
4. Белых В. С., Берсункаев Г. Э. Холдинги и холдинговое законодательство в России // СПС Консультант Плюс
5. Болотин, В.В. Финансово-промышленные группы: возможности, реальность и нормотворчество [Текст] / В.В. Болотин // Финансы. 2020. №7.
6. Винницкий Д.В. Корпоративные объединения со сложной структурой: понятие и особенности налогообложения // Финансовое право. 2004. № 2.
7. Германское право. Часть II: Торговое уложение и другие законы. М., 1996.
8. Горбунов А. Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги. Профессиональные методики. Регламенты и инструкции. Учет в холдинге. 5-е изд., доп. и перераб. М.: Глобус, 2020.
9. Горжанкина, С.В. Финансово-промышленные группы в России (аналитический обзор) // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. №6.
10. Горлов В.А. Правовое положение обществ с ограниченной ответственностью. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Екатеринбург, 2017.
11. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г №14-ФЗ (ред. от 02.07.2022) // Собрание законодательства РФ. - 1996. - №5. - Ст. 410.

12. Гражданский Кодекс Российской Федерации. (Часть первая) от 30.11.1994 № 51 –ФЗ (ред. от 29.12.2022) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1994. - N 32. – Ст. 3301.

13. Гражданское право: Учебник: В 3 т. / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. Том 2. СПб., 2017.

14. Дидикин А.Б., Юдкин А.В. Закон о промышленной политике в России. Экспертный комментарий. Москва: Фонд "СЭЦ Модернизация, 2021.

15. Ершова И.В. Предпринимательское право: Учебник. Изд. 4-е, перераб. и доп. М.: Юриспруденция, 2021.

16. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (ред. от 29.12.2022) // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации от 14 января 1993 г. N 2 ст. 56.

17. Закон РФ от 7 июля 1993 г. N 5340-1 "О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации" (ред. от 01.05 2022) //Ведомости съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации от 19 августа 1993 г., N 33, ст. 1309.

18. Илюшников С.М. О существенных условиях договора простого товарищества // Общество и право. 2019. № 2.

19. Инновационные кластеры: доктрина, законодательство, практика / А.А. Мохов, А.Е. Балашов, О.А. Шевченко и др.; отв. ред. А.А. Мохов. М.: КОНТРАКТ, 2018.

20. Каминка А.И. Очерки торгового права. СПб., 1912.

21. Кашанина Т.В. Корпоративное право. М., 2020.

22. Кириллова Е.Н. Корпорации раннего Нового времени: История предпринимательства в России. Курс лекций: учебное пособие / С.И. Сметанин. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, ремесленники и торговцы Реймса в XVI-XVIII веках. М.: Наука, 2017.

23. Ковалева Т.К. Развитие местных территорий и местных сообществ: векторы совпадают // Конституционное и муниципальное право. 2019. N 7.

24. Коваленко Н.Ю. Холдинг как гражданско-правовая модель взаимодействия хозяйствующих субъектов: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Ростов н/Д, 2010.

25. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 09.01.2023) // Российская газета - 31.12.2001 - N 256.

26. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 04.02. 2014 № 1 – ФКЗ с учетом поправок от 01.07.2020) // Российская газета. 25.12.1993. № 237.

27. Котилко, В., Орлова, О. Стратегия развития корпоративных структур в России/ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rau.su/observer/N08_00/08_16.HTM.

28. Кузнецов К.И. Понятие «хозяйствующий субъект» в предпринимательском праве // Право и экономика. № 12. 2018. С. 18-25.

29. Кутин Е.О. Возложение ответственности в российских холдингах. Проникновение за корпоративный занавес в юрисдикции РФ // Гражданское право. 2013. № 4.

30. Лаптев В.А. Предпринимательские объединения: холдинги, финансово-промышленные группы, простые товарищества. М., 2008.

31. Ленский Е. В. Корпоративный бизнес / под ред. О. Н. Сосковца. Мн.: «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 2021.

32. Любимов Ю.С. Квазисубъектное образование в гражданском праве // Правоведение. 2021. № 6.

33. Магданов П.В. История возникновения корпораций до XX века // Экономика и экономические науки – 2017. - № 4.

34. Макаревич, Л.И. Проблемы создания финансово-промышленных групп в России [Текст] / Л.И. Макаревич // Банковское дело. - 2015. - №12.

35. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от

31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 08.02.2023) // Собрание законодательства РФ, N 31, 03.08.1998, ст. 3824.

36. Павлов, Д. А. Перспективы развития финансово-промышленных групп / Д. А. Павлов. Текст: непосредственный // Молодой ученый. 2021. № 28 (370).

37. Портной К.Я. Правовое положение холдингов в России: науч.-практ. пособие. М., 2019.

38. Постановление Восьмого арбитражного апелляционного суда от 22 июля 2019 г. по делу А46-19053/2018. kad.arbitr.ru

39. Предпринимательское право Российской Федерации: Учебник / Е.Г. Афанасьева, А.В. Белицкая, В.А. Вайпан и др.; отв. ред. Е.П. Губин, П.Г. Лахно. 3-е изд., перераб. и доп. М.: НОРМА, ИНФРА-М, 2017.

40. Решение Арбитражного суда города Москвы от 28 июня 2019 г. по делу А40-83690/2019. kad.arbitr.ru

41. Решение Арбитражного суда Краснодарского края от 21 февр. 2019 г. по делу А32-10032/2018.

42. Решение Арбитражного суда Магаданской области от 12 февр. 2021 г. по делу А37-2771/2020. URL: kad.arbitr.ru

43. Решение Арбитражного суда Самарской области от 10 окт. 2019 г. по делу А55-17277/2019. kad.arbitr.ru

44. Савельев А.Б. Договор простого товарищества в российском гражданском праве // Актуальные проблемы гражданского права / Под ред. М.И. Брагинского. М., 2017.

45. Савицкий А.А. К вопросу о правосубъектности, взаимозависимости, возможностях создания предпринимательских объединений // Юрист. 2019.- № 17.

46. Суханов Е.А. Предприятие и юридическое лицо // Хозяйство и право. 2004. № 7.

47. Телюкина М.В. Правовой статус товарищества // Законодательство. 2012. № 2.

48. Теория государства и права: Учебник / Под ред. С.С. Алексеева, С.И. Архипова и др. М.: Норма, 2020.

49. Устав Общероссийской общественной организации “Российский союз промышленников и предпринимателей” ОТ 19.12. 1991 // rspp.ru

50. Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 04.03.2023) "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" // Российская газета, N 153-154, 10.08.2001.

51. Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях" (ред. от 19.12.2022) \Собрание законодательства Российской Федерации от 15 января 1996 г. N 3 ст. 145

52. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. N 395-І "О банках и банковской деятельности" (ред. от 29.12.2022) // Ведомости съезда народных депутатов РСФСР от 6 декабря 1990 г. N 27 ст. 357

53. Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. N 178-ФЗ "О приватизации государственного и муниципального имущества" (ред. от 06.02.2023) // Собрание законодательства Российской Федерации от 28 января 2002 г. N 4 ст. 251

54. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (ред. от 29.12.2022) // Собрание законодательства Российской Федерации от 1 марта 1999 г. N 9 ст. 1096

55. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ "О защите конкуренции" (ред. от 29.12.2022) // Собрание законодательства Российской Федерации от 31 июля 2006 г. N 31 (часть I) ст. 3434.

56. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. N 488-ФЗ "О промышленной политике в Российской Федерации" (ред. от 05.12.2022) // Собрание законодательства Российской Федерации от 5 января 2015 г. N 1 (часть I) ст. 41.

57. Федчук В. Холдинг: эволюция, сущность, понятие // Хозяйство и право. 2016. № 12.

58. Хозяйственное право: Учебник для вузов: В 2 т. / Отв. ред. В.С. Мартемьянов. Том 2. М., 1994.
59. Хрестоматия по истории государства и права зарубежных стран: В 2 т. / Отв. ред. Н.А. Крашенинникова. Том 2: Современное государство и право / Сост. Н.А. Крашенинникова. М., 2017.
60. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. СПб., 1907.
61. Шиткина И. С. Предпринимательские объединения: Учеб.-практ. пособие. - М.: Юристъ, 2021.
62. Шиткина И.С. Холдинги: Правовой и управленческие аспекты. М., 2018.
63. Юмашев Ю.М., Постникова Е.В. Экономическое право Европейского союза. М. Норма. 2014.
64. Bach Nguyen, Christophe Schinckus, Nguyen Phuc Canh. Economic Policy Uncertainty and Entrepreneurship: A Bad for a Good? Entrepreneurial Economics, Aston Business School, Aston University. SAGE Publishing. Volume: 30 issue: 1, page(s): 81-133. Article first published online: February 22, 2021 : [сайт] – URL : <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0971355720974819>
65. Bezard P., Davin L., Echard J.-F., Jadaud B., Sayag A. Lex groups des societes. Unepolitigui legislative. P., 1975. P. 14.
66. Boshoff, W. H. Illegal cartel overcharges in markets with a legal cartel history: bitumen prices in south africa / W. H. Boshoff. // South African Journal of Economics. – 2018. – Vol. 83:2. – P. 222.
67. Cory R.A. Hallam, Gianluca Zanella. Informal Entrepreneurship and Past Experience in an Emerging Economy. The Journal of Entrepreneurship, vol. 26, 2: pp. 163-175., First Published July 20, 2017 : [сайт] – URL : <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0971355717708843>
68. Kallioinen, M. Cartel success and institutions. The Finnish Cotton Cartel, 1903–1939 / M. Kallioinen // Business History. – 2019. – Vol. 57(4). – P. 512.

69. Kuhn, K. U. Fighting collusion by Regulating Communication Between Firms / K. U. Kuhn // *Economic Policy*. – 2001. – 32. – P. 169–204. 485.

70. Mendonca Valerie, Supriya Sharma. Desh Deshpande, On Entrepreneurship and Impact *The Journal of Entrepreneurship*, vol. 27, 1: pp. 140-144, First Published February 12, 2018 : [сайт] – URL : <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0971355717738607>

71. Moore, M. S. *Placing Blame: A Theory of Criminal Law* / M. S. Moore. – Oxford University Press, 2017. – P. 18.

72. Porter M.E. Clusters and the new economics of competition. Boston: *Harvard Business Review*, 1998. T. 76. № 6. P. 77 - 90.

73. Risham Garg. *Issues in Insolvency of Enterprise Groups*. SAGE Publishing. Volume: 6 issue: 1, Delhi, India. August 20, 2019 page(s): 50-64: [сайт] – URL : <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/2277401719870006>

74. Sarokin David. Three Problems of Entrepreneurship. *Small Business. Setting Up a New Business*. Open a Small Business, October 15, 2020: [сайт] – URL : <https://smallbusiness.chron.com/community-marketing-ideas-5047.html>