

ХОЛДИНГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ

HOLDING RELATIONSHIPS AS A RESULT OF CONTRACTING

V. Bogocharov

Annotation

We consider the appearance of holding relations on the basis of the contract, due to the fact that the legislation provides for the establishment of holding companies on a contractual basis, in which the predominant relationship of economic dependence and control. The author substantiates the conclusion that the holding of a relationship, in addition to a majority holding in the share capital of the other, as a variant of the emergence of holding relations is the existence of the agreement to subordinate one company to another.

Keywords: business associations, holding, holding relationships, contractual model of the holding, economic subordination, control.

Богочаров Владимир Сергеевич
Аспирант, Юридический институт
Московского Государственного
Университета Путей Сообщения (МИИТ)

Аннотация

Рассматривается возникновение холдинговых отношений на основании договора, в связи с тем, что действующее законодательство предусматривает возможность создания на договорной основе холдингов, внутри которых преобладают отношения экономической зависимости и контроля. Автором обосновывается вывод о том, что для возникновения холдинговых отношений, помимо преобладающего участия одной компании в уставном капитале другой, как вариант возникновения холдинговых отношений является наличие договора о подчинении одной компании другой.

Ключевые слова:

Предпринимательское объединение, холдинг, холдинговые отношения, договорная модель холдинга, экономическая субординация, контроль.

Несмотря на то, что холдинг является наиболее распространенной формой совместной деятельности группы предприятий, в литературе нет однозначного понятия холдинга.

По мнению Д.А. Посунько, это "система предпринимательских объединений, не являющихся юридическими лицами, но предполагающих отношения экономической зависимости и административного контроля от холдинговой (управляющей, головной, материнской) компании, фактически координирующей деятельность участников объединения на рынке" [1].

Наиболее полным в рамках указанного подхода представляется определение И.С. Шиткиной, согласно которой "холдинги – форма предпринимательского объединения, представляющая собой группу организаций (участников), основанную на отношениях экономического контроля, участники которой, сохраняя формальную юридическую самостоятельность, в своей предпринимательской деятельности подчиняются одному из участников группы – холдинговой компании (головной организации)" [2].

В данном определении указаны и необходимые родовые ("форма предпринимательского объединения"), структурные (группа организаций, имеющая формальную

юридическую самостоятельность) и иерархические (группа организаций подчиняется одному из участников – холдинговой компании) признаки холдингов.

Как справедливо отмечает Н.Ю. Коваленко, "холдинг, не являясь субъектом права, представляет собой, гражданско-правовую модель взаимодействия хозяйствующих субъектов. Обладая признаками юридической конструкции, холдинг как гражданско-правовая модель, применим к различным совокупностям хозяйствующих субъектов при необходимости обеспечения влияния одного лица на решения, принимаемые другими лицами в составе совокупности" [3].

В данном подходе акцентуализируется договорная модель холдинга, о которой пишут и некоторые экономисты: "Функциональная модель объединения холдингового типа отличается учетом воздействия комплексов управленческих услуг, проявляющихся в переходе на арендные и подрядные отношения дочерних и зависимых организаций объединения с заключением договоров простого товарищества и договоров передачи полномочий единоличных исполнительных органов торговому дому с функциями управляющей компании, что способствует адаптации субъекта рынка к воздействию внешней среды" [4].

В настоящей статье, в связи с ее ограниченными

рамками, мы остановимся на возникновении холдинговых отношений на основании договора.

Действующее законодательство предусматривает возможность создания на договорной основе холдингов, внутри которых преобладают отношения экономической зависимости и контроля. Законодатель не перечисляет конкретные виды договоров, в силу которых устанавливаются отношения экономической субординации, в связи с чем любой договор, прямо или косвенно предусматривающий обязанность общества принимать решения, определенные другим хозяйственным обществом или товариществом, может рассматриваться как договор, влекущий признание хозяйственного общества, определяющего решения другого общества, основным [5]. К числу договоров, порождающих отношения подчинения, можно отнести договор доверительного управления, совместной деятельности, коммерческой концессии, дистрибьюторский договор и др. [6]. Представляется, что в настоящее время невозможно указать исчерпывающий перечень договоров, заключение которых может привести к возникновению холдинговых отношений. Как представляется, в каждом случае необходимо исходить из условий конкретного договора. При этом, думается, что необходимым условием такого договора является возможность одного общества, например, определять ценовую политику другого общества (дочернего общества), порядок и условия реализации другим обществом (дочерним обществом) товаров (услуг) и т.д., т.е. определять экономическую политику другого общества в части предусмотренной такими договорами.

Рассмотрим некоторые из указанных договоров с точки зрения холдинговых отношений, предполагающим зависимость одного хозяйствующего субъекта от другого.

К числу договоров, создающих отношения подчинения, например, Е.А. Суханов, О.А. Герасимов, В.С. Белых [7], П. Филимошин [8] и др. относят договора с управляющей организацией (управляющим), которой передаются полномочия исполнительного органа общества [9]. Отметим, что это допускается в силу ст. 69 Закона об АО [10] и ст. 42 Закона об ООО [11]. Сторонники данной точки зрения считают, что договор между дочерним обществом и управляющей компанией является основанием возникновения зависимости дочернего общества [12].

Противоположной точки зрения придерживаются К. Портной [13], И.С. Шиткина, полагая, что договор об управлении, в силу которого одно общество выполняет функции исполнительного органа другого общества, к числу договоров, создающих отношения экономической субординации, не относится [14]. Предпочтительней все же, как представляется, является вторая точка зрения, поскольку, хотя при передаче полномочий управляющей организации (управляющему) текущая деятельность хо-

зяйственного общества во многом определяется действиями самой управляющей организации (управляющего), однако, данная управляющая организация (управляющий) не может влиять, например, на решения органов хозяйственного общества (общего собрания участников общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, общего собрания акционеров акционерного общества). В связи с данным обстоятельством, представляется, что между управляющей организацией и хозяйственным обществом не возникает отношений экономической зависимости. При этом, управляющая компания может быть специально создана как дочернее хозяйственное общество для управления другими дочерними хозяйственными обществами, находящимися в зависимости от юридических или физических лиц, являющимися учредителями такой управляющей компании, с преобладающим участием одной компании в уставном капитале другой, что дает ей решающий голос в управлении делами.

Также необходимо отметить, что холдинговые отношения могут возникнуть как результат заключения договоров коммерческой концессии (франчайзинга), который подразумевает под собой передачу комплекса исключительных прав на результаты интеллектуальной собственности, а также вследствие заключения иных соглашений, предметом которых является передача прав на использование торговых знаков.

Созданная в 1977 г. Британская франчайзинговая ассоциация (БФА) (British Franchise Association) определяет франшизу как контрольную лицензию, выданную одним лицом (франчайзером) другому лицу (франчайзи), которая не является обычной сделкой между холдинговой и ее дочерней компаниями [15].

При этом франчайзинг – оптимальный вариант начать собственное дело под известным брендом. Правообладатель бренда (франчайзер) предоставляет пользователю (франчайзи) проверенную схему ведения бизнеса, которая при должном ее выполнении гарантирует сбыт продукции, работ и услуг, а также наличие надежных поставщиков.

Франчайзи подписывая договор, дает согласие действовать по заранее строго установленным правилам, например, продавать эти товары и/или услуги по установленной цене, предоставлять трудовые ресурсы, определенный капитал и при этом обязуется соблюдать иные установленные правила при реализацией товара известной торговой марки. Помимо названных ограничений, для франчайзи могут быть установлены иные жесткие условия, ограничивающие их свободу и самостоятельность. Кроме того, они обязаны поддерживать уважительный имидж и репутацию головной компании. То есть строгие правила, налагаемые на франчайзи, накладывают, ко-

нечно, определенный контроль со стороны головного предприятия. При этом франчайзинг дает возможность крупным компаниям превратить свой бизнес в эффективно работающую сеть, состоящую из зависимых хозяйственных обществ.

Вступая в соглашение о франчайзинге, франшизополучатель принимает в одностороннем порядке решение вести свой бизнес в соответствии с условиями соглашения о франчайзинге, но за свой собственный счет.

В данной системе ведения бизнеса неизбежен контроль за франчайзи со стороны франшизодателя. Таким образом, по договору франчайзинга (коммерческой концессии), в ряде случаев можно наблюдать возникновение холдинговых отношений. Вследствие контроля над такими принципиальными решениями, как организационно-правовая форма франшизополучателя и его структура финансирования, устанавливаются отношения экономической зависимости и субординации, в которых франшизодателя можно признать холдинговой компанией, а франшизополучателя – подконтрольным членом холдинга [16].

Что касается иных форм зависимости или иных осно-

ваний, при которых основное общество имеет возможность определять решения, принимаемые дочерним хозяйственным обществом, то необходимо согласиться со мнением Т.М. Звездиной, отмечающей, что действующее корпоративное законодательство не дает необходимого уточнения "иной возможности юридического лица определять решения иного хозяйственного общества", что не позволяет отграничить связь дочерней зависимости юридических лиц от многочисленных правоотношений, складывающихся в процессе хозяйственной деятельности юридических лиц и возникающих в ее ходе отношений типа "кредитор – должник" [17].

Холдинговые структуры, построенные по договорному принципу, являются менее устойчивыми по сравнению с холдингами, построенными на системе участия в уставном капитале, поскольку отсутствует действенный механизм участия в организации управления, а также отсутствует должное правовое регулирование.

Для возникновения холдинговых отношений, помимо преобладающего участия одной компании в уставном капитале другой, как вариант возникновения холдинговых отношений является наличие договора о подчинении одной компании другой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Посулько Д.А. Холдинг как предпринимательское объединение (на примере агропромышленного комплекса): автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. – М., 2007.
2. Шиткина И.С. Правовое регулирование организации и деятельности холдинга как формы предпринимательского объединения: Дис. д-ра юрид. наук: 12.00.03. – М., 2006.
3. Коваленко Н.Ю. Холдинг как гражданско-правовая модель взаимодействия хозяйствующих субъектов: автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. – Ростов-на-Дону, 2010. – С. 7–8.
4. Гордеев С.С. Формирование рынка управленческих услуг в устойчивом развитии объединений холдингового типа. – Красноярск, 2012.
5. Громов В.В. Правовой статус основного хозяйственного общества как субъекта гражданско-правовой ответственности по обязательствам дочернего общества: Дис. ... к.ю.н. М., 2005. С. 29.
6. Занковский С.С. Предпринимательские договоры. М., 2004. С. 50 – 53.
7. Белых В.С. Холдинговые компании в Российской Федерации // Юридический вестник. 1998. N 14. С. 25
8. Филимошин П. Определение и учет аффилированных лиц // Журнал для акционеров. 2000. N 2. С. 13
9. Гражданское право Общая часть: Учебник: в 4 т. / В.С. Ем, Н.В. Козлова, С.М. Корнеев и др.; под ред. Е.А. Суханова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Волтерс Клувер, 2008. Т. 1. С. 241.
10. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ "Об акционерных обществах" // "Собрание законодательства РФ", 01.01.1996, N 1, ст. 1.
11. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" // "Собрание законодательства РФ", 16.02.1998, N 7, ст. 785
12. Герасимов О.А. Правовое положение финансово-промышленных групп в Российской Федерации: Дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2005. С. 75.
13. Портной К. Правовое положение холдингов в России: Научно-практическое пособие. М., 2004. С.22
14. Шиткина И.С. Предпринимательские объединения: Учебно-практическое пособие. М., 2001. С. 126.
15. Руководство по франшизе. – ВОИС. Женева, 1995. – 82 с.
16. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 "Консолидированная финансовая отчетность" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 18.07.2012 N 106н// официальный сайт Минфина России <http://www1.minfin.ru>
17. Звездина Т.М. Правовое положение дочерних и зависимых хозяйственных обществ: Дис. ... канд. юрид. наук. 2008. С. 74.