

Понятие и классификация групп коммерческих организаций, действующих на территории нескольких государств

Д. В. Долгов

студент кафедры Международного частного права ВВАТ.

Адрес: ФГБОУ ВО «Всероссийская академия внешней торговли

Министерства экономического развития Российской Федерации,

119285, Москва, ул. Пудовкина, д. 19.

E-mail: denisdolgov98@yandex.ru

Definition and Classification of Groups of Commercial Organizations Operating in the Territory of Several States

D. V. Dolgov

Student of the Department of the international private law of the Russian Foreign Trade Academy of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation.

Address: Russian Foreign Trade Academy of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation, 19 Pudovkina Street, Moscow, 119285, Russian Federation.

E-mail: denisdolgov98@yandex.ru

Аннотация

Статья посвящена такому правовому явлению, как группа коммерческих организаций. Данный институт не является новым, однако он характеризует определенную ступень развития коммерческих отношений и юридических лиц, участвующих в торговом обороте. Несмотря на то что огромное количество хозяйствующих субъектов ведет свою деятельность в форме группы компаний, до сих пор в праве, судебной практике и доктрине не существует единого определения данного термина, более того, не существует и единообразных классификаций этой формы ведения предпринимательской деятельности. Автором был произведен сбор и анализ нормативно-правовых актов международного, регионального и национального уровня, а также доктринальных источников как отечественного, так и иностранного происхождения. Цель исследования – создание системного документа, содержащего основные определения такого правового института, как группа коммерческих организаций, и позволяющего познакомиться с классификациями групп и регулированием их деятельности на территории различных государств и интеграционных образований. Знание о том, что в различных государствах подразумевается под термином «группа компаний» и какие ее формы предусмотрены законом, позволит избежать проблем с государственными органами и добиться максимальной выгоды от ведения бизнеса, что очень важно для любого предприятия.

Ключевые слова: группа коммерческих организаций, транснациональные корпорации, многонациональные компании, дочерние предприятия, холдинги, концерны, экономическая зависимость, единый аппарат управления.

Abstract

This article is devoted to such a legal phenomenon as a group of commercial organizations. This institution is not new, but it characterizes a certain stage in the development of commercial relations and legal entities involved in trade. Despite the fact that a huge number of business entities already conducts their activities in the form of a group of companies, there is still no single definition of this term in law, judicial practice and doctrine; moreover, there are no uniform classifications of this form of doing business. In the process of writing this article, a collection and analysis of regulatory acts of the international, regional and national level, as well as doctrinal sources of both domestic and foreign origin, was made. The purpose of the analysis produced is the creation of a system document that would contain the basic definitions of such a legal institution as a group of commercial organizations, and which would make it possible to get acquainted with the classifications of groups and the regulation of their activities on the territory of various states and integration structures. Knowing what is meant by the term "group of companies" in a particular state and what forms are prescribed by law will help to avoid problems with government bodies and maximize the benefits of doing business, what is very important for any enterprise.

Keywords: group of commercial organizations, transnational corporations, multinational companies, subsidiaries, holdings, concerns, economic dependence, centralized management.

Понятие групп коммерческих организаций, действующих на территории нескольких государств

Современные торговые, а тем более коммерческие отношения невозможно представить без такого субъекта, как юридическое лицо. Юридическое лицо – это основной и наиболее важный элемент хозяйственных отношений. Какую бы мы не выбрали сферу жизни общества, каждая сопряжена с деятельностью данного института (юридических лиц) и непосредственно зависит от результатов его функционирования. Важно отметить, что юридическое лицо, уже имея большое значение, в частности, в коммерческом обороте, продолжает усиливать свои позиции и развиваться, отвечая потребностям современного мира.

Реализация потенциала юридического лица выражается в создании такого правового института, как группа коммерческих организаций. *Группа коммерческих организаций* – это важный этап эволюции хозяйствующих субъектов. На определенном этапе развития мировой торговли и мирового оборота товаров и услуг компании, осуществлявшие свою деятельность на территории только одного государства, поняли, что им тесно находиться в рамках юрисдикции только этого государства. Они начали искать новые возможности, новые варианты развития своего бизнеса, новые способы улучшения своего экономического и правового положения [1. – С. 69].

В результате появились такие участники торговых отношений, как *транснациональные корпорации* (ТНК). ТНК – это предприятия, имеющие отделения в двух или более странах, независимо от юридической формы и области деятельности этих отделений, функционирующие в соответствии с определенной системой принятия решений, позволяющей одному директивному центру оказывать влияние на все отделения предприятия [1. – С. 43]. Именно такое определение термина «транснациональная корпорация» дает нам *Проект Кодекса поведения ТНК* [8. – С. 640], разработанный в 1978 г. Комиссией ООН по ТНК и ее вспомогательным институтом – Центром ООН по ТНК [4]. Но имеющееся определение разрабатывалось и рассматривалось в соответствии с принципом фактического контроля над принятием решений, независимо от отношений собственности или распределения ответственности между звеньями ТНК [1. – С. 43]. Особое внимание уделялось такому фактору, как административный центр, определяющий политику

организации, а не экономическим, правовым или иным критериям.

В дальнейшем данный термин многократно подвергался обсуждениям в рамках различных областей права и бизнеса. Например, 13 августа 2003 г. на 55 сессии Подкомиссии по поощрению и защите прав человека Комиссии по правам человека Экономического и Социального Совета ООН был принят *Проект норм, касающихся обязанностей транснациональных корпораций и других предприятий в области прав человека*. В данном международном документе в пункте 20 закреплено следующее определение понятия ТНК: субъект экономической деятельности, производящий свои операции более чем в одной стране, или группа субъектов экономической деятельности, производящих свои операции в двух или более странах, независимо от того, в какой юридической форме они выступают, находятся ли в своей собственной стране или стране, в которой осуществляются операции, а также независимо от того, осуществляют ли они свою деятельность в индивидуальном или коллективном качестве¹. При данной формулировке становится очевидным, что в основу определения заложены сугубо экономические показатели. Транзакции и их место проведения имеют решающее значение.

Именно с этого определения транснациональной корпорации начинается следующий этап эволюции юридических лиц – этап группы компаний. Как видно из определения, ТНК может существовать в форме «группы субъектов экономической деятельности, производящих операции независимо от юридической формы». Из этой краткой, но понятной формулировки следует суть группы коммерческих организаций в экономическом смысле. В действительности же группа представляет собой элемент коммерческих отношений более сложный и комплексный, который характеризуется не только экономическими показателями, но и правовыми, административными (управленческими).

Многие ученые-юристы в течение последних 50–60 лет рассматривали данное явление в коммерческих отношениях и пытались дать всеобъемлющее определение данному термину, однако

¹ Проект норм, касающихся обязанностей транснациональных корпораций и других предприятий в области прав человека, 2003. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/901925098>

так или иначе они опирались не на все возможные критерии, а только на наиболее важные и характерные для данного правового института. Например, советский юрист и специалист в области международного частного права Лазарь Адольфович Лунц в 1975 г. смог наиболее точно и понятно сформулировать определение группы компаний [3. – С. 69]. Л. А. Лунц представлял себе «группу» мощными национальными (головными) корпорациями, каждая из которых располагала разветвленной сетью разбросанных по различным странам отделений, «дочерних» предприятий, причем каждое из последних находилось в отношении данной головной корпорации в той или иной экономической зависимости [3. – С. 69]. В совокупности, такая вертикальная система образований не обладала юридически оформленным единством, однако с правовой точки зрения это был конгломерат юридических лиц различных национальностей; причем все образования, входящие в данную систему и разбросанные по разным странам, могли быть юридическими лицами со своими личными статутами (по признаку места инкорпорации или домицилия) [3. – С. 69]. Зависимость их от головной компании или взаимозависимость (если последняя имеется) часто осуществлялась при помощи формы держательской компании (holding company) – акционерного общества, обладающего либо всеми акциями, либо контрольным пакетом акций других – дочерних предприятий [3. – С. 69].

Следовательно, основным признаком многонациональной компании (так «группу» называл Л. А. Лунц), считалась та или иная форма единства управления, осуществляемого, например, путем назначения в состав администрации дочерних предприятий директоров или управляющих по указаниям головной компании.

Таким образом, классической группой компаний (по Л. А. Лунцу) именуется головная организация в совокупности с дочерними компаниями, находящимися в различных странах.

Проанализировав данное развернутое определение, можно увидеть, что автор уделил особое внимание административному (управленческому) критерию, затронул вопросы личного закона юридического лица и связал все вместе с экономическими показателями. Выражено это в том, что Л. А. Лунц специально разъяснил тот факт, что нижестоящие предприятия находятся в экономической зависимости от вышестоящих, то

есть образуют пирамиду, напоминающую, в частности, холдинг [3. – С. 69]. «Группа компаний располагает разветвленной сетью отделений, предприятий», – подобная формулировка исключает возможность отнесения к группе компаний экономически самостоятельных юридических лиц, которые не имеют единого экономического центра, однако обладают единым аппаратом управления.

Так же, как и наши отечественные юристы, иностранные специалисты в области правового регулирования деятельности ТНК и групп компаний пытались в своих работах вводить эти правовые институты и объяснять их. Так, итальянский юрист Ф. Франчони определял ТНК через ряд критериев:

- 1) размер ТНК;
- 2) высокий научно-технический уровень производства;
- 3) экономическое единство ТНК при существовании в ее структуре компаний с сотрудниками различных национальностей, наделенных различной правосубъектностью;
- 4) интернационализация управления [1. – С. 70].

Первые два критерия действительно характеризуют транснациональные корпорации, однако последние два критерия – это неотъемлемые показатели группы коммерческих организаций. Именно эти признаки характеризуют сущность группы, однако не все они раскрыты полным образом и отражают не все варианты существующих групп компаний.

Известный английский юрист и специалист в области международной торговли Клайв Шмиттгофф так определял транснациональные корпорации: «ТНК – это группа компаний с различной национальностью, связанных посредством держания акций, управленческого контроля или путем заключения договора и представляющих экономическое единство» [1. – С. 70]. В данном определении ТНК отождествлены с группами компаний, и это весьма облегчает понимание данного правового института. Однако не все ученые разделяют подобный подход К. Шмиттгоффа. Более того, многие международные организации стараются также дифференцировать эти понятия, создавая разное регулирование для каждого из названных институтов. В определении затронуты экономические и административные начала группы компаний, рас-

крыты материальные и управленческие связи между организациями в группе.

Таким образом, группа коммерческих организаций, действующих на территории нескольких государств, представляет собой систему участников коммерческих отношений, каждый из которых характеризуется экономическими, правовыми и контрольными показателями, причем все они участвуют в торговом обороте как единый субъект, при этом не теряя индивидуальных, присущих только им, черт [3. – С. 70]. Это означает, что группа с экономической точки зрения – это субъекты, проводящие операции на рынке товаров и услуг и имеющие непосредственную материальную связь между собой в процессе осуществления этих операций.

С правовой точки зрения группа – это совокупность лиц, зарегистрированных в порядке, предусмотренном их личным законом, и являющихся участниками законных торговых отношений по праву страны, где они осуществляют свою предпринимательскую деятельность. С точки зрения управления группа – это единый механизм, все структурные элементы которого подчинены единому центру независимо от того, в равном ли положении они находятся в отношении друг друга или нет.

Также важно отметить, что названные показатели являются не только опознавательными знаками того, что речь идет о группе компаний. Явное проявление того или иного критерия также служит основанием для отнесения группы к соответствующему подвиду групп, своего рода классификатором. В результате анализа этих особенностей международные организации, государства и ученые также выделяют и значительно отличающиеся друг от друга разновидности групп компаний, которые будут рассмотрены далее.

Классификация групп коммерческих организаций, действующих на территории нескольких государств

Группа коммерческих организаций – это весьма обширный и не до конца изученный элемент торговых отношений, поэтому количество классификаций и специфических оснований для разделения всех групп весьма существенное. В доктрине, в нормативно-правовом материале национального, регионального и международного уровня содержатся самые разные виды групп коммерческих организаций. Все они заслуживают существования и все они обоснованы. Однако из-

за наличия большого количества классификаций становится невозможной унификация и полная систематизация всех разновидностей этого правового института. В рамках данной работы будут рассмотрены наиболее известные и актуальные виды групп коммерческих организаций, которые существуют в настоящий момент на рынке товаров и услуг.

В качестве первого примера систематизации групп компаний рассмотрим международные источники, созданные *Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)*. Важно отметить, что ООН и ее специализированные подразделения оперируют термином ТНК и включают в него группу компаний, что уже было отмечено ранее [2. – С. 104]. Начиная с 1982 г. Конференция собирает информацию о ТНК и составляет ежегодные рейтинги групп по территориальному и социально-экономическому принципу, при этом правовые факторы, связанные с компаниями, не учитываются [1. – С. 1]. Последний доклад ЮНКТАД, посвященный инвестициям и деятельности ТНК, был опубликован в 2019 г. и представлял собой анализ показателей роста размера капитала и численности работников в транснациональных корпорациях за 2018 г. [9]. Показатели за 2019 г. будут предположительно известны узкому кругу лиц в апреле 2020 г., а общедоступными станут лишь в декабре 2020 г. [10].

Как уже было сказано ранее, основания для подразделения групп – это географическое положение и социально-экономические показатели. Если говорить о социально-экономических показателях, то группы включают в рейтинги по объему их активов, операций, количеству работников и образований (филиалов, представительств, юридических лиц). В результате выстраиваются рейтинги наиболее крупных групп компаний. В качестве примеров можно привести такие организации, как *Vodafone Group* (Великобритания), *General Electric* (США), *Vivendi SA* (Франция)¹.

По географическому критерию разделяют группы мира, группы из развивающихся стран и группы, базирующиеся в Центральной и Восточной Европе. Например, к группам мира относятся три ранее указанные группы из социально-

¹ Транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта : доклад о мировых инвестициях // Обзор материалов Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – 2008. – С. 5.

экономического критерия¹. К группам из развивающихся стран относятся: *CK Hutchison Holdings Limited* (Китай), *LG Group* (Южная Корея), *Petroliam Nasional Berhad* (Малайзия)². Группы, базирующиеся в Центральной и Восточной Европе – ПАО «Нефтяная компания «Лукойл»» (РФ), концерн «Латвийское пароходство» (Латвия), *Кьирка* (Словения)³.

На региональном уровне вопросами классификации групп компаний занимается Европейский союз. В рамках данного интеграционного объединения существовала *Седьмая директива о сводных счетах групп компаний* (Директива Совета министров ЕС № 83/349) [7], в которой были указаны способы взаимодействия предприятий внутри группы. Способ взаимодействия и выступал основанием для отнесения группы к тому или иному виду. По данной директиве существовали следующие категории:

- группа, в которой предприятие обладает большинством голосов на общих собраниях акционеров или участников другого предприятия;
- группа, в которой предприятие имеет право назначать или отзывать от должности большинство членов руководящего органа другого предприятия (правления, совета директоров), являясь акционером или участником данного предприятия;
- группа, в которой предприятие имеет право оказывать решающее воздействие на процесс управления другим предприятием, акционером или участником которого оно является в силу договора, заключенного с последним, или в силу положений устава последнего, при условии, что такой договор или такое положение устава не являются несовместимыми с национальным правом зависимого предприятия;
- группа, в которой предприятие является акционером или участником другого предприятия и контролирует в силу соглашения, заключенного им с другими акционерами или участниками,

большинство прав голоса на общих собраниях последнего [7. – С. 1].

В 2013 г. Европейский Парламент принял Директиву 2013/34, в которую были включены положения Седьмой Директивы, поэтому на данный момент имеющаяся классификация все еще является актуальной [6. – С. 5].

Говоря об уровне национальных источников права групп компаний, стоит упомянуть о законодательстве ФРГ. Именно немецкое право в значительной степени повлияло на действующий подход к пониманию сущности группы и классификацию, разработанную в рамках ЕС, поэтому его стоит особенно отметить в качестве национального источника [1. – С. 74].

В законе Германии об акционерных обществах от 6 сентября 1965 г. [5] закреплены следующие виды групп компаний:

- предприятия, которые находятся во владении преобладающего участника;
 - предприятия с преобладающим участием;
 - зависимые и господствующие предприятия;
 - предприятия концерна;
 - взаимно участвующие предприятия;
 - стороны договора между предприятиями
- [5. – С. 7].

Как видно из представленной классификации, акционерный закон представляет группу компаний как экономическую единицу. Он учитывает фактическое наличие или отсутствие единого центра принятия решений, а также материальных связей между предприятиями [1. – С. 73].

В рамках нормативного и нормативно-правового материала ранее указанные источники, содержащие различные виды классификаций групп компаний, являются наиболее известными и актуальными.

Доктринальные источники по сравнению с нормативными имеют иные основания для классификации и, соответственно, иные виды групп компаний. Так, советский юрист Л. А. Лунц выделял группы:

- с прямым вертикальным подчинением;
- объединения по горизонтали, возглавляющие дочерние предприятия по вертикали;
- консорциумы [3. – С. 70].

Группы с прямым вертикальным подчинением по сути представляют собой минимум трехзвенную систему предприятий, состоящую из материнской компании, дочерних и внучатых пред-

¹ Транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта : доклад о мировых инвестициях // Обзор материалов Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – 2008. – С. 3.

² Там же. – С. 6.

³ Транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта : доклад о мировых инвестициях // Обзор материалов Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – 2002. – С. 11.

приятый [3. – С. 71]. Материнская организация – головной мозг всей группы, который дает обязательные распоряжения для своих дочерних предприятий. Последние, в свою очередь, реализуют программу, заданную материнской компанией, посредством осуществления своей самостоятельной деятельности и делегирования определенных функций внучатым предприятиям.

Группы-объединения по горизонтали, возглавляющие дочерние предприятия по вертикали, являются более продвинутой формой группы с прямым вертикальным подчинением. Усложнение заключается в том, что в системе существуют две и более материнские организации, которые учреждают свои собственные независимые дочерние предприятия, а также совместные дочерние предприятия [3. – С. 72]. При этом все они связаны между собой в той или иной мере в силу того факта, что механика осуществления деятельности совпадает с механикой классической группы с прямым вертикальным подчинением.

Группа-консорциум возведена в отдельный вид, так как предприятия, будучи юридическими лицами, заключают договор, в результате которого образуют единый административный совет (орган управления) и единый капитал, который состоит из членских взносов. Новое образование не имеет статус юридического лица, однако оно может вступать в отношения с другими субъектами торговых отношений, а компании-учредители несут солидарную ответственность имуществом, внесенным в качестве взноса [3. – С. 73].

А. В. Асосков развил идеи Л. А. Лунца и привнес в них более современные термины, подразделив группы компаний на 2 категории:

- группы, основанные на системе участия;
- группы, участники которой связаны договорными отношениями [1. – С. 69].

Таким образом, существуют группы, в которых отношения между участниками имеют либо институциональный, либо договорный характер.

Институциональные отношения основаны на участии материнской (основной) компании в уставном (складочном) капитале дочерних компаний, что ведет в дальнейшем к возможности управления этими дочерними компаниями. В результате таких вертикальных отношений *группы*

с системой участия подразделяются еще на 2 типа: *пирамидальные группы* и *группы холдинговых компаний-близнецов* (группы с прямым вертикальным подчинением и группы-объединения по горизонтали соответственно).

Система пирамидальных групп компаний активно используется в странах англо-американской правовой семьи, так как осуществляется непосредственный контроль материнской компанией над дочерними, а далее – и над внучатыми компаниями.

Система холдинговых компаний-близнецов получила распространение в Западной Европе, так как компании в данной области уже имели огромные масштабы производства и объединяли свои мощности для взаимного проникновения на рынки соседних государств и получения конкурентного преимущества над национальными предприятиями этих регионов [1. – С. 70].

Второй тип групп компаний – *группы, основанные на договорных началах*, то есть во главе угла у которых стоит договор о подчинении одного предприятия другому. Однако такая форма ведения бизнеса запрещена в большинстве юрисдикций, поэтому такой договор маскируется иными договорами, например, договором простого товарищества, франчайзинга или дистрибьюторскими лицензионными соглашениями [2. – С. 104].

Таким образом, Л. А. Лунц использовал юридическое основание возникновения группы компаний как критерий их систематизации и отнесения той или иной совокупности юридических лиц. А. В. Асосков модернизировал и изложил концепции Л. А. Лунца в соответствии с современными правовыми реалиями.

Суммируя все вышеизложенное, мы приходим к выводу, что в отношении вопроса классификации групп компаний в праве и доктрине существуют различные подходы. Международные организации руководствуются одними критериями, которые помогают отслеживать объемы капитала и направления его перемещения. Государства концентрируются на контроле связей между организациями с целью определения всех участников группы. А доктрина ставит перед собой цель изучения непосредственно деятельности организаций и их корпоративного устройства.

Список литературы

1. *Асосков А. В.* Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте / Новые имена. – М. : Статут, 2003. – Кн. 4.
2. *Лебедев С. Н.* Международное частное право. – Т. 2 : Особенная часть / отв. ред. С. Н. Лебедев, Е. В. Кабатова. – М. : Статут, 2015.
3. *Лунц Л. А.* Курс международного частного права в трех томах. – Т. 2 : Международное частное право. Особенная часть / отв. ред. Л. А. Лунц. – 2-е изд. – М. : Юридическая литература, 1975.
4. *Малиновская И. Г.* Транснациональные корпорации и международно-правовое регулирование их деятельности // Современные научные исследования и инновации. – 2013. – № 11.
5. *Bergman W.* Aktiengesetz von Deutschland // Parallele russische und deutsche Texte. – М. : Wolters Kluwer Russland, 2009.
6. Die Richtlinie 2013/34/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Juni 2013 über den Jahresabschluss, den konsolidierten Abschluss und damit verbundene Berichte von Unternehmen bestimmter Rechtsformen // EU. 2013. 2013/34.
7. Die Siebente Richtlinie 83/349/EWG des Rates vom 13. Juni 1983 aufgrund von Artikel 54 Absatz 3 Buchstabe g) des Vertrages über den konsolidierten Abschluß // EWG. 1983. 83/349
8. Draft United Nations Code of conduct on transnational corporations (reproduced from report on Special Session (7–18 March and 9–12 May 1983) of the Commission on Transnational Corporations) // International Legal Materials. – 1984. – V. 23. – N. 3.
9. The United Nations Conference on Trade and Development. Transnational Corporations // Investment and Development. – 2019. – V. 26. – N. 3.
10. The United Nations Conference on Trade and Development. Transnational Corporations // Investment and Development. – 2020.