

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**КАРАКАЛПАКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

ФАКУЛЬТЕТ ИСТОРИИ И ПРАВА

КАФЕДРА ГРАЖДАНСКОГО И ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРАВА

САИДЖАНОВ АБДРАМАН ВАЛЕРЕВИЧ

**КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
КАК СУБЪЕКТ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА**

**Научный руководитель:
кандидат юридических наук К.Низаматдинов**

НУКУС – 2012

СОДЕРЖАНИЕ:

Введение.....	3-5
I-Глава. Гражданско-правовая особенность холдингов в Республике Узбекистан.....	6
1.1. Актуальные вопросы выявления сущности холдингов.....	6-17
1.2. Гражданско правовая классификация холдингов.....	17-26
II-Глава. Правовые основы в системе предпринимательских объединений.....	27
2.1. Организационно-правовые формы холдинга в современном праве.....	27-52
2.2. Предпринимательское объединение, основанное на франчайзинговой системе.....	52-57
Заключение.....	58-60
Список использованной литературы.....	61-65

Введение

Цель построения и развития правового государства с принципами, закрепленными в Основном Законе – Конституции Республики Узбекистан, определяет формирование стабильного гражданского общества, гарантирующее полноправное равенство при реализации прав и свобод каждого человека. Это подтверждается и словами Президента И.А. Каримова, который отмечает «....Все мы наблюдаем то, что за всеми проводимыми в буквальном смысле историческими делами, осуществляемыми реформами с изменением и обновлением лица государства и смысла жизни, стоят принципы и требования Конституции»¹.

Надо отметить, что основными элементами правового государства являются закрепленные Конституцией права и свободы граждан, осуществляемые в процессе реализации их личных, политических, экономических, социальных и культурных прав. Конституция, выделяя человека как высшую ценность, тем самым политически оформляет рациональное правовое решение взаимоотношений между гражданином, обществом и государством².

Объем принадлежащих каждому субъекту права гражданских прав в системе гражданского права характеризует соответствующие правоотношения с участием каждого субъекта и раскрывает содержание реформы проводимой государством в этой сфере за годы её независимости.

В частности, благодаря гражданско-правовому положению субъекта наиболее четко раскрывается отношение государства к институту права собственности, предпринимательской деятельности, принципам договорных обязательств и т.д. При этом из всех субъектов гражданского права гражданско-правовое положение юридических лиц явление многогранное и развивающееся, испытывающее на себе влияние целого ряда факторов, в первую очередь-экономическую политику государства. Это в свою очередь требует необходимой разработки и исследований фундаментальных компонентов гражданско-правового статуса юридических лиц, в том числе холдинговых компаний.

Кардинальное изменение гражданско-правового положения юридических лиц соответственно породило многочисленные проблемы, связанные с определением понятия и содержания их правосубъектности, которые становятся предметом научных исследований и дискуссий.

¹Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдири. –Тошкент: Ўзбекистон, 2010. – 46-б.

²Каримов И.А. Ўзбекистон мустақилликка эришиш остонасида. –Тошкент: Ўзбекистон. 2011. - 415 б.

В современной отечественной науке до настоящего времени не сформирован единый научный подход в отношении основных категории, характеризующий гражданско-правовой статус холдинговых компаний.

Выбор темы квалификационной работы, обладающей прежде всего гражданско-правовой актуальностью, также вызвана и глобальными переменами правовых отношений в государстве, развитием правовых основ личности, обретением независимой самостоятельности нашей республики и установлением качественно новых прав и обязанностей для холдинговых компаний в том числе, предоставлением широких возможностей холдинговым компаниям в реализации их прав в сфере частной собственности, предпринимательской деятельности.

Проблема правосубъектности холдинговых компаний имеет свою конструкцию, отражающей, прежде всего характер и развитие установленных законом реальных возможностей.

Вышеизложенное определяет то, что в настоящее время в отечественной науке современного гражданского права проблемы определения понятия, содержания и реализации гражданской правосубъектности холдинговых компаний разработаны недостаточно, которое является следствием отсутствия фундаментальных исследований данной проблематики, основанных на комплексном подходе к их решению с учётом опыта накопленного за историю становления и развития данной вида юридических лиц в отечественном и зарубежном законодательстве.

Также настоящий уровень разработки проблемы холдинговых компаний нуждается в существенном повышении. В силу этого в настоящей квалификационной работе, предприняты попытки изучения проблемы правосубъектности холдинговых компаний в отечественном гражданском праве.

I-Глава. Гражданско-правовая особенность холдингов в Республике Узбекистан

1.1. Актуальные вопросы выявления сущности холдингов

Как уже отмечалось, вслед за признанием в западной экономике существования феномена группы компаний возникла настоятельная необходимость в его описании, разработке дефиниций и создании нового правового механизма решения проблем, возникающих в связи с его интенсивным внедрением в практику. Вследствие того, что самостоятельные субъекты права оказались связанными волей других субъектов права и стали находиться под контролем последних, западному праву надлежало законодательно оформить существующие на практике такого рода отношения. В законодательном разрешении нуждались, прежде всего, вопросы:

- 1) защиты интересов меньшинства акционеров в подконтрольных обществах;
- 2) охраны прав кредиторов компаний - участников группы;
- 3) защиты интересов государства, на территории которого действует группа;
- 4) предоставления гарантий работникам, занятых на предприятиях группы³.

В ходе работы по указанным вопросам выяснилось, что в рядах представителей западной правовой доктрины нет единства, наметилось несколько различных течений. Прежде всего, по-разному трактовался вопрос о самом существовании группы, причем мнения разделились в соответствии с принятым у представителей экономической науки делением

³ Кулагин М.И. Государственно-монополистический капитализм и юридическое лицо. М., 1997. С. 133.

групп компаний на вертикального и горизонтального типа. Один коллектив специалистов считал, что надлежащим и достаточным признаком группы является наличие между несколькими юридически самостоятельными компаниями отношений экономической зависимости и проведение ими единой хозяйственной политики⁴. По мнению другого коллектива, единственным и достаточным критерием наличия группы служит факт осуществления контроля одной из компаний⁵.

Не наблюдалось единства и в вопросе определения понятия группы. Если одни всячески поддерживали необходимость разработки общего определения группы, то другие - необходимость разработки различных предписаний, адресованных материнским (основным) и дочерним компаниям.

Данное различие во мнении о сущности группы компаний и предопределило научную дискуссию о том, что же следует понимать под холдингом.

На сегодняшний день в правовой доктрине и предпринимательской практике отсутствует единое понимание сущности холдингов. Более того, в изучении правового статуса холдингов, а также вопросов правового регулирования деятельности данного вида предпринимательских объединений данный вопрос является наиболее дискуссионным. Попробуем разобраться в этом, руководствуясь доктринальными взглядами различных специалистов, зарубежным законодательным опытом и теми нормативными актами, на основании которых этот вид предпринимательских объединений создается и действует в Узбекистане.

Само слово «холдинг» происходит от английского «to hold», что означает держать, владеть. Определение холдинга, данное в ст.144 Закона о компаниях Великобритании от 1989 года в точности воспроизводит этимологическое определение вышеуказанного термина. Итак, ст.144 Закона определяет холдинг как компанию, имеющую экономическую власть над другой компанией и осуществляющую контроль над ней. При этом одна компания (X) считается холдингом по отношению к другой (Y), если выполняется хотя бы одно из следующих четырех условий:

- 1) X обладает большинством голосов в Y;
- 2) X является участником Y и имеет право назначать и увольнять большинство из членов совета директоров Y;
- 3) X является участником Y и осуществляет в соответствии с соглашением с акционерами или участниками Y контроль за большинством голосов в Y;

⁴Bezard P., Davin L., Echard J.-F, Jadaud B., Sayag A. IJKI groupes des societes. Une politique legislative. - P., 1975. P. 14.

⁵Mercadal M., Janin M. Societes commerciales, p. 895.

4) Y является дочерним обществом какой-либо компании, которая в свою очередь, является дочерней компанией X.

Исследовавший понятие группы компаний и ее участников в зарубежной правовой доктрине и законодательстве В. Федчук утверждает, что дать такое громоздкое и детализированное определение холдингу английского законодателя «вынудило» следующее обстоятельство.

Преыдущий Закон Англии о компаниях (от 1985 года) давал лишь общее определение холдингу, чем не преминули воспользоваться (с помощью договоренностей между собой) некоторые компании для ухода от налогообложения и получения различного рода льгот. Насторожило законодателя то, что «такого рода договоренности были выгодны для хозяев холдингов, однако представляли опасность и наносили ущерб казне, так и акционерам меньшинства в рамках группы и работникам компаний»⁶.

Из вышеописанного следует, что в вопросе дефиниций английским законодателем был избран путь разработки множества предписаний, адресованных участникам группы. При этом акцент был сделан на детальной проработке характеристик материнской компании (холдинга), а понятие дочерней компании, соответственно, формируется как производное от понятия материнской (холдинговой) компании⁷.

Статья 9 (3) Акта №54 о запрете частных монополий и поддержании свободной торговли (Act Concerning Prohibition of Private Monopoly and Maintenance of Fair Trade), в дальнейшем переименованного в Антимонопольный закон Японии, определяет холдинг как компанию, главной задачей которой является контроль за предпринимательской деятельностью другой компании или компаний посредством владения их акциями⁸.

Классическое определение холдинговых компаний, представленное американскими учеными-экономистами Г. Гутманом и Г. Дугаллом приводит в своей работе В.Е. Мотылев: «В наиболее общепринятом употреблении этого термина - холдинговая компания есть корпорация, которая владеет пакетом, дающим право голоса акций другой корпорации, достаточным для того, чтобы иметь над него деловой контроль».

Закон США о банковской холдинговой компании, отличающийся от обычного холдинга своим субъектным составом, определяет банковский холдинг как корпорацию, способную голосовать 25 процентами обладающих правом голоса акций двух или более банков либо компания, которая контролирует какой-либо банк или какую-либо компанию.

⁶ Федчук В. Холдинг: эволюция, сущность, понятие// Ж.: «Хозяйство и право» -1996-№12-С. 64.

⁷ Федчук В. Определение участников холдинга в законодательстве Англии // Хозяйство и право. 1998. № 10.

⁸ «Study on Regulation on Holding Companies», issued by Japanese Fair Trade Commission («FTC») dated December 27, 1995.

В рассмотренных выше определениях холдинга можно проследить одну общую черту. В них сущность холдинга ограничивается масштабами одной компании - компании, владеющей (держашей) долями в уставных капиталах иных компаний, достаточными для осуществления контроля над их деятельности. Однако существует и другая точка зрения, использующая термин «холдинг» для обозначения не только основной, но и всей совокупности компаний, имеющих так называемые холдинговые связи. К примеру, болгарские ученые О.Я. Стефанов и Л.К. Бодуров, признавая возможность двойной трактовки сущности холдинга как совокупности юридических лиц, состоящих из материнской и дочерних компаний, и как холдингового (материнского) общества, владеющего контрольными пакетами акций других организаций, исходят из понимания холдинга как объединения юридических лиц, позволяющего комплексно охарактеризовать роль и значение всех участников холдинговых отношений.

Законодательство Германии определяет холдинг в неразрывной связи с другим понятием - понятием концерн. В соответствии с немецким законодательством концерн - это объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, соглашений о финансировании, производственно-технологическом сотрудничестве, а холдинговая компания - господствующее предприятие данного объединения.

Последнее мнение поддерживается немецким ученым Т. Келлером: «Под холдингом или холдинговой компанией следует понимать предприятие, главной областью деятельности которого является рассчитанное на длительный срок долевое участие в одном или нескольких самостоятельных в правовом отношении других предприятиях»⁹.

Законодательство Германии о группах компаний (а именно Закон об акционерных обществах 1965 года), с нашей точки зрения, следует считать наиболее проработанным из всех исследуемых национальных законодательств: он перечисляет различные виды групп, дает им определения и детализирует описание групп, сформированных на принципах как вертикального, так и горизонтального строения. В соответствии с параграфом 15 германского Закона, связанными предприятиями считаются самостоятельные в правовом отношении предприятия, являющиеся по отношению друг к другу:

- а) предприятиями, находящимися в управлении обладателей большинства долей участия и предприятиями, участвующими с большинством голосов;
- б) зависимыми и господствующими предприятиями, входящими в концерн;
- в) взаимно участвующими предприятиями;
- г) сторонами в предпринимательском договоре.

⁹ Келлер Т. Концепции холдинга. Организационные структуры и управление. Обнинск, 1996. С. 19.

Французское законодательство и практика рассматривает холдинги также через призму групп компаний. Так, в соответствии с ними, группы компаний могут быть:

- группами холдингового типа;
- холдинговыми группами;
- просто холдингами.

В доктрине и правоприменительной практике государства Ирландии холдинг понимают как объединение, включающее в себя холдинговую (основную) компанию и компании, находящиеся под ее контролем.

В законодательстве Польши холдинг определяется как группа обществ, в которой одно общество (господствующее) имеет возможность навязать свою волю другим (подчиненным).

Таким образом, общность взглядов вышеупомянутых специалистов в области изучения холдингов, заключается в том, что они не ставят знак равенства между «холдингом» и «холдинговой компанией».

Как же определяет понятия «холдинг», «холдинговая компания» гражданское законодательство Республики Узбекистан?

Основной гражданский закон Республики Узбекистан - Гражданский кодекс «не знает» понятия «холдинг». Он не определяет холдинг либо холдинговую компанию и даже не оперирует данными категориями, но раскрывает это экономико-правовое явление посредством понятий дочернего и зависимого хозяйственных обществ.

Единственным же нормативно-правовым актом Республики Узбекистан, содержащим определение термина «холдинг» пока остается Положение о холдингах, утвержденный Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 398 от 12 октября 1995 года, в пункте 1 раздела I которого холдинг определяется, как акционерное общество открытого типа, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Здесь необходимо отметить, что отечественный законодатель пошел по пути понимания холдинга, как держательской компании, т.е. в узком смысле. Представленное в вышеназванном нормативно-правовом акте определение холдинга является классическим и скорее соответствует условиям и обстоятельствам, существовавшим в период возникновения и деятельности первых отечественных холдингов. Как уже отмечалось, в начальные годы независимости процесс формирования холдинговых компаний рассматривался как инструмент разгосударствления крупных предприятий, объединений, концернов с сохранением при этом технологических и кооперационных связей между входящими в них предприятиями. Создаваемые в то время холдинги выступали как промежуточное звено по передаче функций владения и

распоряжения государственной собственностью негосударственным структурам, способствовали интеграции капитала и научно-технических ресурсов, ориентации персонала различных предприятий, отраслей народного хозяйства и регионов на решение крупных инвестиционных программ¹⁰

Преобразование громоздких государственных предприятий в холдинги, уставные фонды которых состояли из контрольных пакетов акций множества дочерних обществ, решало двуединую задачу: во-первых, задачу сохранить уже устоявшиеся и достаточно эффективные на тот момент кооперационные связи между предприятиями-смежниками¹¹, а во-вторых, задачу максимального снижения ущерба экономике при разгосударствлении государственных предприятий.. Однако с момента утверждения вышеназванного положения минуло тринадцать лет и холдинги, сама концепция ведения бизнеса, используя холдинговую модель организации, а также отношения экономической зависимости и контроля в целом в Республике Узбекистан претерпели значительные изменения:

- холдинги, государственное участие в уставных капиталах которых было преобладающим, постепенно превратились в холдинги с преобладающим участием частных инвесторов;

- начали создаваться холдинги путем добровольного объединения контрольных пакетов акций иных предприятий;

- стали учреждаться новые хозяйственные общества с последующей передачей их акций держательской компании;

- возникли холдинги посредством приобретения негосударственными хозяйственными обществами контрольных пакетов акций других хозяйственных обществ и т.д.

Эти и другие перемены требуют учета всех новшеств и более детального, точного законодательного определения понятий. Необходимо отметить, что положение о холдингах не дает определения понятию «холдинговая компания», тем не менее, на практике некоторые компании используют данный термин в своих наименованиях. К примеру, Национальная Холдинговая Компания «Узбекнефтегаз». А в наименованиях других наличествуют сразу два термина - «холдинговая компания» и «холдинг». Например,

¹⁰ Приложение N 1 к Постановлению КМ РУз от 27.12.1996 г. N 460 «Основные направления программы приватизации, поддержки предпринимательства в Республике Узбекистан на 1997 год»// ИПС «Норма».

¹¹ Часть 3 Приложения N 1 к Постановлению КМ РУз от 27.12.1996 г. N 460 «Основные направления программы приватизации, поддержки предпринимательства в Республике Узбекистан на 1997 год» гласит: «В первоочередном порядке намечается создание финансово-промышленных групп на базе технологически связанных предприятий, выпускающих сложную и наукоемкую продукцию, которая конкурентоспособна на внешнем и внутреннем рынках и имеет платежеспособный спрос».

Холдинговая Компания «Узвиносаноат-холдинг», Холдинговая Компания «Болалар таомлари-холдинг». Налицо смешение понятий.

Такая трансформация понятий стала возможной вследствие того, что законодательство Республики Узбекистан надлежащим образом не регулировало (и не регулирует) бизнес-интеграцию или деятельность предпринимательских объединений. На сегодняшний день в условиях отсутствия единого системообразующего законодательного акта о холдингах, правовое регулирование деятельности холдингов осуществляется путем установления законодательных предписаний, адресованных отдельным участникам данного вида предпринимательских объединений (к примеру, при определении ответственности основного общества по долгам, вытекающим из сделок, совершенных дочерним и при его банкротстве, - ст.67 Гражданского кодекса РУз, ст. 9 Закона РУз «Об акционерных обществах и защите прав акционеров»).

Отметим, что было бы крайне целесообразно совершенствовать юридическую технику изложения правовых норм, чтобы законодатель различал понятия «холдинг» и «холдинговая компания», понимая первое как объединение юридических лиц, а второе как держательскую компанию (основное общество), центр интегрированной системы. Тогда группа организаций не именовалась бы компанией, т.е. в единственном числе.

Таким образом, определение холдинга, данное в положении, перестало соответствовать требованиям современности, произошедшим трансформациям понятия «холдинг», а также нынешнему этапу развития отечественных холдингов. Современные холдинги в Республике Узбекистан «выросли за рамки одной компании», они, на наш взгляд, скорее обладают всеми свойствами предпринимательских объединений, каждый из членов которого, выполняя возложенные на него конкретные задачи, следует общей цели. Участники холдинги, образно выражаясь, представляют собой детали огромного механизма, движущегося в едином направлении.

С нашей точки зрения, холдингами следует считать совокупность (группу) юридических лиц, состоящую из основного (материнского, головного, центрального) общества (товарищества) и дочерних хозяйственных обществ, ведущих согласованную производственную, торговую, финансовую либо иную предпринимательскую деятельность и связанных между собой отношениями экономической зависимости и контроля, позволяющими основному обществу (товариществу) определяющим образом влиять на волеизъявление дочерних хозяйственных обществ. Участники холдинга в своей деятельности подчиняются одному из участников (головной организации), однако сохраняют формальную юридическую самостоятельность и обладают всеми признаками юридического лица.

Контроль головной организации холдинга над дочерними структурами осуществляется через механизмы акционерных (корпоративных) полномочий. Как правило, холдинговые компании (основные общества холдингового объединения) представлены в органах управления дочерних обществ, чаще всего в составе наблюдательного совета {совета директоров}.

Следовательно, холдинг представляет собой определенное корпоративным и гражданским законодательством специально созданное объединение обществ. Создание холдинга вытекает из практики делового оборота, когда хозяйственное общество становится достаточно крупным, осуществляет обширные инвестиционные проекты, возрастает денежный оборот, возникает необходимость создания подразделений компании и дочерних обществ.

Для облегчения восприятия холдинг можно представить в виде пирамиды, сконструированной из нескольких компаний, порой нескольких десятков компаний или нескольких уровней множества компаний, действующих в различных сферах экономики, вершиной которой является холдинговая (держательская) компания. Все это многообразие участников действует во имя единой цели, определяемой и контролируемой холдинговой компанией. Хотя традиционно считается, что плоды указанного «сотрудничества» пожинает холдинговая компания¹², на наш взгляд, другие участники объединения так же выигрывают от такой «кооперации».

Кроме того, участие холдинга в гражданском обороте в качестве целостного образования с единой волей выражается в том, что он, через головную организацию, проводит единую инвестиционную, технологическую, производственно-хозяйственную, финансовую и научно-техническую политику.

Интересна позиция специалистов по предпринимательскому праву на правовой статус холдингов. По их мнению, холдинги являются субъектами предпринимательства, они осуществляют предпринимательскую деятельность, т.е. самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Как предпринимательское объединение, представляющее собой производственно-хозяйственный комплекс, холдинг отвечает следующим условиям:

- это объединение может выступать в гражданском обороте в качестве единого субъекта;

¹² См. например, Федчук В. Холдинг: эволюция, сущность, понятие //Ж.: «Хозяйство и право» - 1996 - №11 - С. 59.

- его участниками являются хозяйственные общества — самостоятельные субъекты гражданско-правовых отношений (акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью);

- одно из хозяйственных обществ — участников объединения определяет решения, принимаемые другими хозяйственными обществами — участниками этого же объединения;

- объединение проводит единую политику (инвестиционную технологическую, производственно-хозяйственную, финансовую или научно-техническую) в сфере гражданского оборота.

Таким образом, в целом точки зрения двух отраслей права - гражданского и предпринимательского на правовую природу холдингов совпадают с единственной лишь оговоркой.

Гражданское право не рассматривает холдинг как правосубъектное объединение (а правосубъектными оно считает лишь участников - основных и дочерних хозяйственных обществ - данного объединения), т.к. согласно традиционному цивилистическому подходу, признающего в качестве коллективных субъектов гражданских правоотношений только юридические лица, к числу правосубъектных объединений относятся только ассоциации (союзы). Все другие объединения, которые не обладают статусом юридического лица, являются неправосубъектными.

Напротив последователи предпринимательского права при определении субъекта предпринимательского права игнорируют форму юридического лица¹³. Они рассматривают юридических лиц, как одного из видов субъектов предпринимательского права, наряду с которыми в качестве правосубъектных признаются и холдинговые объединения.

1.2. Гражданско правовая классификация холдингов

В литературе холдинги классифицируются по нескольким основным классификационным признакам, большинство из которых имеет скорее экономическое значение, а к праву же имеет весьма отдаленное отношение. Мы можем заключить, что тот или иной классификационный критерий несет в себе собственно правовое содержание лишь в том случае, если применительно к этому виду холдинга установлен особый правовой режим, существуют специфические нормы правового регулирования. Тем не менее, в данном параграфе мы попытаемся рассмотреть все главные основания

¹³ См., например: Предпринимательское (хозяйственное) право/ Е 1од ред. О.М. Олейник. Т. 1. М., 1999. С.231; Ершова И.В., Иванова Т.М. Предпринимательское право. М., 1999. С.21.

классификации холдингов, имеющие как правовое значение, так и экономическое, дабы достичь полноты и комплексности в изучении видов холдингов.

В зависимости от способа установления контроля основной организации над дочерними структурами (ст.67 ГК РУз, ст.9 Закона РУз «Об акционерных обществах и защите прав акционеров»), можно выделить два вида холдингов:

1) имущественные холдинги, в которых основное (головное, материнское, центральное) общество осуществляет контроль в силу преобладающей доли в капитале дочерних обществ, владея контрольными пакетами акций;

2) договорные холдинги, в которых у основного общества КОИ контрольных пакетов акций дочерних обществ не имеется, а контроль осуществляется на основании договора, заключенного между первым и последними.

Владение контрольным пакетом акций дочернего общества, как основание возникновения холдинговых правоотношений справедливо считается самым надежным и стабильным. Устойчивость холдинговых отношений, основанных на наличии у ОСНОВНОГО общества контрольного пакета акций дочернего, также высоко оценено М.И.Кулагиным: «Каким бы ни было влияние, которое можно осуществлять на предприятие в силу особых финансовых и коммерческих связей, влияние, которое можно осуществлять в силу участия в капитале, отличается от всех прочих форм воздействия своим постоянством и тем, что оно естественно распространяется на все уровни руководства обществом»¹⁴. Эта устойчивость и стабильность порождается способностью основного общества, владеющего контрольным пакетом, формировать персональный состав органов управления и контроля дочернего предприятия, изменять, дополнять, принимать его устав, в том числе определять компетенцию органов управления последнего, и тем самым контролировать процесс принятия и реализации всевозможных решений исполнительными органами. Вследствие этого именно имущественные холдинги наиболее распространены на практике.

Если объем прав основного общества к дочернему обществу определяется в силу, в рамках и на срок заключенного между ними договора и дает возможность основному обществу определять решения, принимаемые дочерним, то данный вид холдинга именуется договорным. Действующее законодательство Республики Узбекистан не дает перечень договоров, могущих породить экономическую зависимость одного общества перед другим.

Исходя из функциональных свойств основного общества холдинга или его участия в управлении делами дочерних организаций, холдинги могут быть:

¹⁴ Кулагин М.И. Избранные труды.-М., 1997, с.144-145.

- финансовыми¹⁵;
- управляющими.

Финансовый холдинг - разновидность холдинга, в котором основное общество занимается лишь вопросами распоряжения контрольными пакетами акций, аккумуляции и маневрирования финансовыми ресурсами. В таком холдинге дочерним обществам предоставляется максимальная свобода и право определять направления своего развития, стратегические цели и задачи.

П.1 раздела III Положения РУз о холдингах, утвержденного Постановлением КМ РУз от 12.10.1995 года, определяет финансовый холдинг, как холдинг, более 50 процентов капитала которого составляют ценные бумаги других эмитентов и иные финансовые активы. Финансовый холдинг вправе вести исключительно инвестиционную деятельность, другие виды деятельности для него не допускаются.

Финансовый холдинг не осуществляет управленческую деятельность по руководству объединением и целью своей имеет лишь формирование портфеля долевого участия основного общества в дочерних. Финансовый холдинг не вправе вмешиваться в производственную и коммерческую деятельность дочерних обществ. Представители финансового холдинга участвуют в собраниях акционеров дочерних обществ, но не могут быть включены в состав наблюдательного совета, исполнительного органа и иных органов управления дочерних структур. Финансовый холдинг совершает сделки с принадлежащими ему акциями не иначе, как на организованном рынке ценных бумаг (фондовой бирже).

В принципе понятие финансового холдинга не подлежит никакому количественному ограничению относительно доли капиталовложений. Финансовый холдинг допускает участие от нескольких процентов до 100% долей в капитале с правом голоса и (или) без права голоса. Это означает, что даже при 100%-ном участии финансовый холдинг не оказывает никакого оперативного влияния на предпринимательскую деятельность.

Типичным примером финансового холдинга является нидерландская холдинговая компания «Gevaert NV»: «Активность участия ориентируется на приобретение права голоса через один или несколько мандатов в административном совете. Однако здесь отсутствует намерение вмешиваться в повседневное управление делами предприятия или брать на себя ответственность. Все дело заключается в том, чтобы получать достаточную информацию для оценки целесообразности участия в делах предприятия»¹⁶.

¹⁵ Данный вид холдинга в литературе справедливо именуется инвестиционным холдингом.

¹⁶ Baker R.I. Cases on corporation. Brooklin, 1996 p. 75

С точки зрения форм производственно-хозяйственной интеграции, традиционно выделяют:

- 1) горизонтальные;
- 2) вертикальные;
- 3) диверсифицированные холдинги¹⁷.

Горизонтальный холдинг представляет собой объединение участников, ведущих свою деятельность в одном секторе рынка. Этот вид холдинга целью своей имеет уменьшение издержек производства, максимальное использование производственных мощностей, мобильность в использовании ресурсов. Так как хозяйствующие субъекты горизонтального холдинга, которые должны конкурировать друг с другом, согласовывают внутри компании свое поведение и на практике выступают на рынке как единый поставщик, либо покупатель, либо исполнитель услуги, данный вид холдинга находится под пристальным наблюдением антимонопольных органов.

Вертикальным считается холдинг, участники которого, занимаясь разнопрофильной деятельностью, связаны технологической цепочкой производства продукта. В этом виде холдинга под руководством основного общества (холдинговой компании), как правило, объединены предприятия по добыче, транспортировке, переработке и сбыту продукции.

В странах постсоветского пространства, в частности в Узбекистане, по схеме вертикальной интеграции построены крупные холдинги, осуществляющие добычу газа и нефти с организацией первичной либо глубокой переработки извлеченного из недр нефтегазового сырья, а также ведущие деятельность в горнодобывающей промышленности при участии металлургических комбинатов как потребителей железорудных материалов. Цель создания таких холдингов - обеспечение финансово-управленческого контроля с момента разработки месторождения и получения первичного сырья до его обработки в кондиционный для рынка промышленный продукт.

Ярким примером вертикально-интегрированного холдинга может служить Национальная Холдинговая Компания «Узбекнефтегаз». Акционерная компания «Узгеобурнефтегаздобыча», входящая в состав этого холдинга, осуществляет разведочное и эксплуатационное бурение нефтяных и газовых скважин, занимается разработкой нефтяных и газовых месторождений, добычей нефти, газа и газового конденсата, переработкой природного газа.

¹⁷ Этот вид холдингов также называют холдингом концернового или производственного типа, либо конгломератным и холдингами.

Акционерная компания «Узтрансгаз» осуществляет подземное хранение газа, управление объектами, транспортирующими природный газ Узбекистана потребителям республики и экспортирующими его за пределы республики, а также обеспечивающими транзит природного газа из сопредельных государств. Для обеспечения своей деятельности ведет строительство и капитальный ремонт объектов систем магистрального транспорта газа. Акционерная компания «Узнефтепродукт», также входящая в состав вышеуказанного холдинга, реализует нефтепродукты отраслям экономики и населению республики, владеет сетью нефтебаз, перевалочных терминалов и автозаправочных станций, контролирует деятельность предприятий, реализующих нефтепродукты на внутреннем рынке Узбекистана¹⁸.

У вертикально-интегрированных холдингов могут быть большие преимущества перед чисто рыночным механизмом в координации деятельности и распределении ресурсов. В этом случае холдинговая компания (основное общество холдинга) может действовать как центр координации хозяйственной деятельности всей группы, наподобие «видимой руки» администрации в крупных корпорациях. Более гибкие формы, чем единая фирма на административном контроле, требуются там, где отрасли переживают резкие изменения, где появляются новые технологии и новые рынки, либо силы конкуренции заставляют фирмы дифференцировать продукцию и открывать себе новые рыночные ниши. Вертикально-интегрированная холдинговая группа - выигрышная форма экономической организации для сложных производственно-сбытовых цепочек от добычи первичного сырья или разработки продукции (технологии), через промежуточные стадии производственного процесса и до конечных продаж.

Диверсифицированным называют холдинг, который объединяет компании, принадлежащие к различным отраслям производства и сферам деятельности, которые не связаны технологическим процессом. В данном виде холдинга осуществляется распределение производственного портфеля между различными отраслями производства, увеличивается ассортимент выпускаемой продукции, производимых услуг. Диверсификация способствует наращиванию мощи и повышению устойчивости холдинга путем оперативного перераспределения финансовых и других ресурсов между направлениями бизнеса.

Широкая диверсификация бизнеса в настоящее время свойственна крупным интегрированным группам в странах с развитой экономической системой. В результате в ключевых отраслях экономики главенствуют несколько корпораций, производящих основную массу продукции. Так, в Великобритании в двадцати важнейших отраслях

¹⁸ Выдержки из официального сайта НХК «Узбекнефтегаз» - <http://www.Li7.neftegaz.u2>

промышленности от 50 до 100% производства находится в руках 3-6 крупнейших групп. Аналогичная ситуация наблюдается в Японии - в 21 отрасли промышленности господствуют от 3 до 10 групп.

В качестве примера диверсифицированного холдинга можно упомянуть французскую группу компаний Vivendi Universal, в состав которой входит до 2700 всевозможных фирм и учреждений. Диапазон деятельности Vivendi Universal довольно широк от казино и медицинских клиник до ресторанов и прачечных.

При этом на сегодняшний день у этого холдинга три основных сектора активности: телефония, музыкальная индустрия, телевидение¹⁶.

Другим примером диверсифицированного холдинга может послужить группа компаний Toyota, имеющая в своем составе 301 организацию, представленных в следующих отраслях экономики: телекоммуникации, информационные технологии, страхование, недвижимость, финансы, лизинг, авиа и автомобилестроение.

В зависимости от месторасположения деятельности участников холдинги бывают:

- 1) национальными;
- 2) транснациональными.

Общества, входящие в структуру национального холдинга, ведут свою деятельность в пределах одного государства и подчиняются единому правовому режиму. Если же они ведут свою деятельность на территории нескольких государств, то холдинг считается транснациональным.

Наиболее общей причиной возникновения транснациональных холдингов считается интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы. Важнейшим фактором в формировании и развитии международных холдингов является вывоз капитала, т.е. экспорт капитала, а не готовых товаров. К причинам появления транснациональных холдингов можно отнести и их стремление противостоять жесткой конкуренции, необходимость выстоять в конкурентной борьбе в международном масштабе.

Формирование транснациональных холдингов связано также и с тем, что оно дает большие преимущества в сфере международной торговли, позволяя более успешно преодолевать многочисленные торговые и политические барьеры. Взамен традиционного экспорта, который наталкивается на многочисленные таможенно-тарифные препятствия, транснациональные холдинги используют дочерние зарубежные компании в качестве своего внешнего плацдарма внутри таможенной территории других стран, с которого они беспрепятственно проникают на их внутренние рынки.

В ходе развития транснациональных холдингов возник принципиально новый феномен - международное производство, которое дает предпринимательским объединениям преимущества, вытекающие из различий экономических условий страны базирования основного (материнского) общества объединения и принимающих их стран, т.е. стран, где расположены его дочерние структуры.

Характерной чертой данного вида холдингов является то, что вследствие, как правило, широкого географического рассеивания его обществ, транснациональные холдинговые компании часто регистрируются в государствах, которые наряду с особыми налоговыми преимуществами {в виде особи и ю выгодного налогового обложения иностранных доходов от участия и прибыли), привлекательными кредитными ресурсами, доступной и относительно дешевой рабочей силой облегчают доступ к международным финансовым рынкам и особым инструментам финансирования.

Поданным, приведенным ЮНКТАД (UNCTAD - Конференция ООН по торговле и развитию) транснациональные корпорации, включая холдинги, контролируют: 50,7% производства электрического и электронного оборудования и компьютеров в мире; 48,4% автомобильной промышленности; 53,3% нефтяной и горной промышленности; 78,9% производства продуктов питания, напитков и табачных изделий; 58,4% химической промышленности; 62,4% фармацевтической промышленности; 43,5% металлургической и сталелитейной промышленности; 73,2% сферы строительства.

И, наконец, исходя из структурной сложности, наличия уровней в холдинге, можно выделить:

- 1) основной холдинг;
- 2) промежуточный холдинг.

Если дочернее общество основной организации (основного холдинга) является материнским обществом по отношению к другим обществам («внучатым» в отношении основного холдинга), то оно именуется промежуточным холдингом. В п.2 раздела I Положения РУз о холдингах закреплена возможность существования промежуточных холдингов: «Холдинг может быть дочерним предприятием другого холдинга».

Наряду с этим, встречаются также следующие виды: «контрольный холдинг», «холдинг на основе менеджмента», «холдинг по управлению делами фирмы», «автономный верховный холдинг» (используется для обозначения основного общества, управляющего концерном), «холдинг ценных бумаг», «холдинг долевого участия», «холдинг капитала». Установить, какой классификационный признак лег в основу такой классификации, представляется весьма затруднительным.

Таким образом, учитывая неустанно растущее количество используемых понятий, их различное содержание, по нашему мнению, существует острая необходимость в установлении научной терминологии и систематизации указанных понятий.

В свою очередь, предлагаем классификацию холдингов, исходя из следующих критериев:

- способа установления контроля основной организации над дочерними обществами: имущественные и договорные холдинги;
- функциональных характеристик основного общества (товарищества) холдинга: чистые и смешанные холдинги;
- участия основного общества в управлении делами дочерних: финансовые и управляющие холдинги;
- форм производственно-хозяйственной интеграции: горизонтальные, вертикальные и диверсифицированные холдинги;
- дислокации участников холдинга: национальные и транснациональные;
- структурной сложности: основные и промежуточные холдинги (субхолдинги).

II-Глава. Правовые основы в системе предпринимательских объединений

2.1. Организационно- правовые формы холдинга в современном праве

Поиск эффективных организационных форм объединения компаний продолжается по крайней мере на протяжении последнего столетия. Однако именно сейчас мировое хозяйство вступает в качественно новую стадию своего развития. Процессы глобализации обуславливают рост взаимосвязей и взаимозависимости национальных экономических систем. Соответственно, особенный интерес в современных условиях вызывают интегрированные корпоративные структуры - особая группа корпоративных объединений, характеризующихся собственными закономерностями развития, ибо именно такие структуры выступают, в большинстве случаев, инструментом вышеуказанного взаимодействия.

В мировой практике сложились разнообразные формы интеграции компаний, различающиеся в зависимости от целей сотрудничества, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в объединение организаций. К ним можно отнести холдинги, финансово-промышленные группы, стратегические альянсы, консорциумы, картели, синдикаты, пулы, ассоциации, конгломераты, тресты, концерны и т.д.¹⁹.

Организационные формы объединения компаний, значительно различающиеся по степени интеграции их участников, развиваются исторически от концернов и семейных групп в начале прошлого века до стратегических альянсов в современный период.

Примечательно, что вновь возникающие организационные формы не вытесняют предшествующие формы интеграции компаний, а дополняют их. Происходит расширение многообразия форм. Характер взаимосвязей между компаниями становится все более сложным и весьма топким, учитывая вдобавок ко всему и возможность кооперации интегрированных структур между собой²⁰.

Следует также упомянуть о том, что стремление найти баланс между преимуществами централизации и децентрализации управления и ответственности при

¹⁹Наиболее исчерпывающий перечень, терминов, используемых для обозначения интегрированных предпринимательских структур, приведен Драчевой Е.Л., Либманом А.М. См. Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур // Менеджмент в России и за рубежом. - 2000. - №6.

²⁰ Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний // Ж. Менеджмент в России и за рубежом - №6 - 1999.

объединении компаний приводит к выбору таких организационных форм интеграции, которые занимают как бы промежуточное место между полностью централизованной корпоративной структурой и сотрудничеством в чисто рыночной среде.

В данном параграфе мы задались целью проанализировать мировую практику организации и функционирования различных форм интеграции компаний, рассмотреть их особенности, сравнить и проанализировать их преимущества и негативные стороны, рассмотреть, какие факторы влияют на выбор той или иной формы интеграции компаний. Стремится провести жесткую, раз и навсегда устоявшуюся, грань между различными видами предпринимательских объединений, как нам кажется, нецелесообразно, ибо предпринимательская практика вырабатывает все более разнообразные и новые формы бизнес-интеграции, удобные для того или иного вида предпринимательства.

Бесспорно также и то, что границы между всеми этими формами достаточно расплывчаты. Разными специалистами - как теоретиками, так и практиками - они трактуются порой неоднозначно. Так, к примеру, существует два совершенно противоположных мнения о соотношении стратегических альянсов и консорциумов. Одно мнение заключается в том, что консорциум не является стратегическим альянсом, но чаще преобладает точка зрения, что среди видов стратегических альянсов выделяются именно консорциумы.

Кроме того, необходимо отметить, что, несмотря на отсутствие в гражданском законодательстве большинства стран, как зарубежных, так и Республики Узбекистан, вышеперечисленных названий организационных форм интеграции компаний для обозначения конкретного юридического лица, все эти формы объединения de-facto имеют место на практике. В каждом отдельном случае интеграция компаний, которая подпадает под сформулированные ниже определения и признаки, регистрируется в качестве юридического лица в той организационно-правовой форме, которая предусмотрена гражданским законодательством данной страны: в Узбекистане, как правило, в форме хозяйственных товариществ и обществ, ассоциаций и союзов.

Все организационные формы интеграции компаний можно условно разделить на так называемые "жесткие" и "мягкие". К жестким можно отнести вертикально-интегрированный холдинг, концерн, трест, а к мягким, прежде всего, ассоциацию, союз, консорциум, стратегический альянс. "Мягкие" формы особенно популярны для международных объединений, они позволяют вести совместную деятельность при сохранении учредителями юридической и хозяйственной самостоятельности. В рамках стратегических альянсов, консорциумов возникает возможность мобилизации преимуществ мощной корпоративной структуры при сохранении национальной обособленности ее членов. Ведь

иногда государственная власть и общественное мнение стран по ряду причин, прежде всего, политических, неблагоприятно относятся к таким формам интеграции компаний, которые приводят к утрате их самостоятельности и независимости.

Рассмотрим вышеназванные формы предпринимательской интеграции подробнее.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) представляет собой предпринимательское объединение, состоящее из самостоятельных юридических лиц, создаваемое в целях технологической и экономической интеграции для реализации инвестиционных проектов, направленных на повышение конкурентоспособности, расширение рынка сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Полезно отметить, что финансово-промышленные группы среди стран СНГ получили наибольшее распространение в Российской Федерации. На начало 2003 в России было зарегистрировано 75 финансово-промышленных групп, в состав которых вошли 1150 промышленных предприятий и организаций, 160 финансово-кредитных институтов. Общая численность занятых в них работников составляло примерно 5 млн. человек.

ФПГ обладает отдельными элементами правосубъектности, ибо антимонопольное законодательство признает финансово-промышленную группу единым хозяйствующим субъектом²¹.

Законодательство зарубежных стран называет две возможные разновидности финансово-промышленных групп:

- 1) совокупность входящих в группу юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества;
- 2) совокупность юридических лиц, объединивших полностью или частично свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании ФПГ.

Поскольку это не исключено, представляется возможным создание ФПГ по смешанному типу с использованием элементов холдинговой модели и договорных отношений. ФПГ, основанное на холдинговых конструкциях представляет собой предпринимательское объединение, основанное на «системе участия», на экономической субординации и корпоративном контроле. ФПГ, основанное на договорных отношениях, является добровольное договорное предпринимательское объединение. В первом случае от имени объединения выступает, реализуя его права и обязанности, основное

²¹ См. например Постановление КМ РУз от 27.12.1996 г. N 460 «Основные направления программы приватизации, поддержки предпринимательства в Республике Узбекистан на 1997 год» // ИИС «Норма». Исходя из сущностных черт ФПГ, в соответствии со ст.3 Закона Республики Узбекистан от 27.12.1996 г. N 355-1 «О конкуренции» они относятся к «группе лиц».

(головное) общество, во втором — центральная компания, учрежденная участниками ФПГ в соответствии с договором простого товарищества (договором о совместной деятельности).

Существуют обязательные и факультативные (возможные) участники финансово-промышленных групп. Законодательство некоторых стран устанавливает необходимость участия в ФПГ организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков и иных кредитных организаций, присутствие которых обусловлено их ролью в обеспечении инвестиционных процессов в группе²².

Имеется ряд законодательно установленных запретов и ограничений на участие в ФПГ. Участниками ФПГ не могут быть религиозные и общественные организации²³. Дочерние общества могут входить в состав ФПГ только вместе со своим основным обществом. Запрещается участие организаций более чем в одной ФПГ.

С точки зрения формальной легитимации ФПГ в отличие от холдингов подлежит государственной регистрации как предпринимательское объединение²⁴. Одной из причин разрешительно-регистрационного порядка возникновения ФПГ является возможность предоставления финансово-промышленным группам государственной поддержки.

Деятельностью финансово-промышленной группы является деятельность ее участников, ведущаяся ими в соответствии с договором о создании финансово-промышленной группы и (или) ее организационным проектом при использовании обособленных активов. Деятельность ФПГ осуществляется через органы управления финансово-промышленной группы.

Совет управляющих ФПГ, включающий представителей всех участников группы, является высшим органом управления ФПГ.

Постоянно действующим органом финансово-промышленной группы является центральная компания в зависимости от вида конкретной ФПГ: либо учрежденная участниками в соответствии с договором о создании ФПГ, либо являющаяся основным обществом в финансово-промышленных группах холдингового типа.

Участники ФПГ несут солидарную ответственность по обязательствам центральной компании, возникшим в результате участия в деятельности ФПГ. Особенности привлечения к солидарной ответственности устанавливаются договором о

²² См. например, Федеральный закон Российской Федерации от 30 ноября 1995 г. N 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах».

²³ Ст. 962 ГК РФ содержит аналогичную норму, которая предусматривает в качестве сторон договора простого товарищества лишь индивидуальных предпринимателей и коммерческие организации, как бы подчеркивая предпринимательскую направленность данного договора.

²⁴ В соответствии с п.1 раздела II Положения РФ о холдингах регистрации подлежат участники холдинга (основные и дочерние) общества, но не само холдинговое объединение.

создании ФПГ. Примечательно, что в отношении финансово-промышленных групп, существующих как совокупность основного и дочерних хозяйственных обществ, эта норма противоречит принципам гражданско-правовой ответственности и существу отношений в холдинговой структуре, поскольку означает установление ответственности дочернего общества по обязательствам основного²⁵.

Анализ правового статуса финансово-промышленной группы приводит к выводу о необходимости совершенствования конструкции ФПГ.

Сопоставляя правовую природу финансово-промышленной группы и холдинга, следует подчеркнуть, что ФПГ, созданная по холдинговой модели, где полномочия центральной компании выполняет основное общество, по сути, является холдингом, в состав которого в качестве участников входят финансово-кредитные институты. Все отношения внутри ФПГ такого вида должны подчиняться правилам взаимоотношений основного и дочерних хозяйственных обществ. Очевидно, это и явилось причиной отсутствия в Узбекистане нормативного акта, регулирующего деятельность ФПГ.

Разновидность финансово-промышленной группы, основанной на договоре простого товарищества и учреждении для реализации целей совместной деятельности самостоятельной коммерческой организации — центральной компании, можно рассматривать наряду с холдингами как самостоятельную форму предпринимательского объединения, обладающего отдельными элементами правосубъектности.

Концерн — это форма объединения (как правило, многоотраслевого) самостоятельных компаний, связанных посредством системы участия в капитале, финансовых связей, договоров об общности интересов, личных уний, патентно-лицензионных соглашений, тесного производственного сотрудничества.

Концерн является наиболее близкой по структуре и целям к холдингу формой предпринимательских объединений. Порой эти два вида предпринимательских объединений отождествляют друг с другом. К примеру, И.С. Шиткина утверждает, что эти категории несут одну и ту же смысловую нагрузку. «Если в Англии и США, принадлежащим к англо-саксонской системе права, такие связанные предприятия именуются холдингами, то в законодательстве Германии они получили название концернов» - пишет ученый²⁶.

Прийти к выводу о схожести указанных видов предпринимательских объединений можно также и ознакомившись с определением концерна, представленного в третьей кни-

²⁵ Тогда как ч.3ст.67 Гражданского кодекса Республики Узбекистан уста на вливает, что дочернее хозяйственное общество не отвечает по долгам своего основного общества (товарищества).

²⁶ Шиткина И.С. Закон о холдингах: каким ему быть? // Хозяйство и право № 11, 2000.

ге («Предписания для всех коммерсантов») Торгового уложения Германии 1897 года²⁷. Согласно ст.290 данного исторического правового документа концерном являлось объединение предприятий, находящееся под единым руководством материнской компании. Руководство материнской компании обеспечивалось ее участием в дочерних предприятиях и было возможно в случае, если ей:

- 1) принадлежало большинство голосов участников;
- 2) принадлежало право назначать или отзывать большинство членов «административного, руководящего или наблюдательного органа» дочернего предприятия, и она одновременно являлось участником;
- 3) принадлежало право оказывать определяющее влияние на деятельность дочернего предприятия на основании заключенного с ним договора об управлении или в силу его устава. Данная статья Торгового уложения Германии также налагала на материнскую компанию концерна обязанность вести баланс предпринимательского объединения и отчет о состоянии дел концерна в целом, выражаясь современным языком, вести консолидированную бухгалтерскую и налоговую отчетность²⁸.

Современное законодательство Германии (параграф 18 Акционерного закона 1965 года) определяет концерн как объединение предприятий, которое может образовываться как на добровольной, так и на принудительной основе. При этом предприятия горизонтального концерна сохраняют свою экономическую и юридическую самостоятельность, тогда как зависимые предприятия вертикального концерна экономическую самостоятельность теряют²⁹.

К особенностям концернов можно отнести следующее;

- это достаточно жесткая форма интеграции компаний (самая жесткая из всех рассматриваемых в данном параграфе, за исключением треста);
- концерн обычно является объединением производственного характера;

²⁷ Полезно отметить, что родоначальником концерна как формы предпринимательского объединения и является именно германское законодательство.

²⁸ В соответствии с Акционерным законом (АЗ) Германии (Arliengcsetz, Art C) принято выделить четыре основных разновидности концернов, применительно к которым в германском предпринимательском праве признается практическая потребность. в наличии связанных между собой предприятий с подчинением в их отношениях интересов одного товарищества (общества) интересам другого. Так, согласно § 18 АЗ Германии допускается создание договорных концернов, предпосылкой для которых является заключение общественного договора подчинения (§ 291 АЗ). Может сложиться фактический концерн в силу единого руководства (абз. 1 § 18 АЗ) на основании преобладающего участия предприятия в уставном капитале зависимого общества. В тех случаях, когда такие предприятия и общества объединяются под единым руководством, то формируется так называемый квалифицированный фактический концерн (§ 302—305 АЗ Германии).

²⁹ Наконец, наиболее интенсивной формой образования концерна по германскому законодательству является «присоединение». Его особенность состоит в том, что зависимое общество, интегрированное в господствующее, является стопроцентно дочерним. Поэтому присоединенное общество фактически действует как несамостоятельное подразделение головного (§ 323 АЗ). См.: Берано П. Правовое положение товариществ и обществ. Предпринимательское право. Из книги: Проблемы гражданского и предпринимательского права Германии / Перевод с немецкого. М., 2001.С. 301-305.

- входящие в концерн компании номинально остаются самостоятельными юридическими лицами в форме акционерных или иных хозяйственных обществ или товариществ, а фактически подчинены единому хозяйственному руководителю;

- в рамках концерна централизовано финансово-экономическое управление, проведение научно-технической политики, ценообразование, использование производственных мощностей, кадровая политика;

- головная компания концерна, как правило, организуется в виде холдинговой компании (преимущественно как смешанный холдинг) или на основе взаимодействия преобладающего и зависимых (ассоциированных) обществ;

Деятельность концерна ориентирована в основном на производство, поэтому в качестве материнской (головной) выступает чаще всего либо производственная компания, которая является держателем контрольных пакетов акций дочерних обществ либо в рамках данной формы полностью контролируется деятельность образующих ее компаний.

Главной отличительной особенностью концерна считается единое управление.

В зависимости от того, каких участников по профилю деятельности (одноотраслевых или многоотраслевых) объединяют концерны, их принято делить на:

вертикальный концерн — концерн, объединяющий компании разных отраслей, связанные последовательностью технологического процесса производства готового продукта (например, горноразработка - металлургия - машиностроение).

горизонтальный (или равноправный) концерн — концерн, объединяющий компании одной отрасли, производящие одно и то же изделие или осуществляющие одни и те же стадии производства. Он состоит из самостоятельных в правовом отношении, независимых друг от друга компаний, объединенных под единым руководством. Такой вид концерна создается на началах координации. Именно горизонтальный концерн нередко отождествляют с монополистическим объединением: «концерн - наиболее сложная и преобладающая форма монополистического объединения, в котором с помощью финансового контроля связываются в единый комплекс разнородные предприятия»³⁰, - пишет один из сторонников данного подхода.

Деятельность концерна может распространяться на одну подотрасль или отрасль экономики. В него могут входить предприятия одной или нескольких отраслей. Лишь немногие наиболее крупные концерны охватывают всю отрасль (например, в Германии концерн Siemens — электротехническую промышленность). Концерны действуют в тех отраслях экономики, где развито крупное и массовое производство, применяются высокие технологии. Чаще всего это черная и цветная металлургия, сталелитейная про-

³⁰ Зеин И.А. Гражданское и торговое право капиталистических государств. М., 1992, с.62.

мышленность, машиностроение и автомобилестроение, химическая и электротехническая индустрия.

С точки зрения системы участия в капитале можно выделить два вида концернов:

концерн подчинения — концерн, организованный в виде материнской (основных, головных, центральных) и дочерних компаний;

концерн координации — концерн, состоящий из «сестринских» обществ, т.е. созданный таким образом, что отдельные входящие в него компании производят взаимный обмен акциями. Тем самым все члены концерна оказывают взаимное влияние на проводимую концерном политику, который в то же время остается под единым руководством.

Концерн подчинения создается, как правило, для объединения производств по технологической цепочке, а концерн координации - в целях интеграции таких видов деятельности как проведение единой финансовой или научно-технической политики, согласованного производственного развития компаний, кадровой политики и т.п. Концерн координации, включая порой технологически слабосвязанные предприятия, по своей сути становится близок к такому виду предпринимательских объединений как конгломерат.

Международные концерны как минимум двух стран, работающие через третьи страны, известны под названием транснациональных. Иногда концерны, в которые входят участники из многих стран, именуются мультинациональными. Причем капиталовложения международных концернов могут быть как транснациональными, так и трансконтинентальными.

Чертой, присущей современным концернам, является использование в условиях жесткой конкуренции своих инвестиционных возможностей для комбинирования разно-профильных производств в рамках целевых программ решения задач по освоению современных товарных позиций и усиления своего влияния в конкретном сегменте рынка. Они концентрируют патентные блоки, ноу-хау и т.п. для разработки и внедрения новой техники, выпуска конкурентоспособной продукции, а также осуществляют жесткий контроль за эффективностью на всех этапах цикла «научные разработки - производство-сбыт».

Крупные концерны объединяют от 10 до 100 и более компаний, включая производственные, научно-исследовательские, финансовые, сбытовые и другие фирмы.

Например, автомобилестроительный концерн General Motors (Дженерал моторе) объединяет 126 заводов в США, 13 в Канаде, имеет производственные и сбытовые подразделения в 36 странах мира. Продукция концерна реализуется через собственные

сбытовые сети и сети дилеров, составляющие более 15 тысяч компаний³¹. Итальянский концерн FIAT (Фиат) охватывает 150 компаний автомобильной, авиационной, машиностроительной и других отраслей³².

Важно отметить, что в начале 90-х годов в Узбекистане в разных отраслях экономики функционировало солидное количество концернов, в том числе концерн «Узфармсанокат», Узбекский государственный концерн по производству строительных материалов «Узстройматериалы», Государственно-акционерный концерн пищевой промышленности «Узпищепром», Госконцерн «Кызылкумредметзолото», Госконцерн, «Узавтодор», Издательско-полиграфический концерн «Шарк», Узбекский государственный концерн по водохозяйственному строительству «Узводстрой», Государственный концерн «Узхлебопродукт», концерн «Узплодоо-вошвинпром», Узбекский государственный концерн нефтяной и газовой промышленности «Узбекнефтегаз».

Законодательство предрыночного периода и начальных годов независимости также содержало некоторые упоминания о концернах.

Ст. 3 Закона Республики Узбекистан от 15 февраля 1991 г. N 229-ХИ «О предприятиях в Республике Узбекистан»³³ и ст. 1 Закона Республики Узбекистан от 09.12.1992 г. N 732-ХП «О хозяйственных обществах и товариществах»³⁴ в качестве видов хозяйственных ассоциаций перечисляли и концерны. Хозяйственные ассоциации рассматривались как добровольные объединения предприятий, обладающие статусом юридического лица. Под концерном же понималось объединение предприятий, осуществляющее совместную деятельность на основе добровольной централизации функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой, природоохранной, внешнеэкономической и иной деятельности, а также хозрасчетного обслуживания предприятий. В концерне создавалась система управления, при которой его участники добровольно передавали часть своих полномочий и функций, в том числе по представлению своих интересов во взаимоотношениях с министерствами и ведомствами, другими организациями и учреждениями, включая вопросы размещения государственного заказа, получения централизованно выделяемых материальных ресурсов и капитальных вложений.

Очевидно, что концерны того периода чаще всего представляли собой объединения государственных предприятий. Как видно из приведенного выше перечня концернов, существовавших на тот исторический момент в республике, особое место

³¹ <http://www.gm.com>

³² <http://www.fiatgroup.com/>

³³ Утратил силу в соответствии с Законом РУ и от 15.12.2000 г. N 175-Н.

³⁴ Утратил силу в соответствии с Постановлением Олий Мажлиса РУз от 06.12.2001 г. N311-11.

государственные концерны занимали в отраслях, имеющих базовое значение для жизнеобеспечения всей экономики, и в тех отраслях, для которых характерны замкнутые цепи взаимосвязанных технологических процессов, глубокая внутренняя кооперация при производстве и реализации конечного продукта.

Последующее развитие гражданского законодательства Узбекистана лишило понятие «концерн» правового содержания. Действующее законодательство Республики Узбекистан не оперирует понятием «концерн». Большинство из упомянутых концернов, существовавших в начальные годы 90-х, впоследствии «облачились» в форму холдингов.

Из существующих и по сей день концернов можно выделить Государственно-акционерный концерн «Узфармсаноат». Здесь стоит подчеркнуть, что слово «концерн» в наименовании предпринимательского объединения не имеет какого-либо правового значения, а носит лишь экономический смысл. «Узфармсаноат», будучи основанным в июне 1993 года, имеет в своем составе 3 ведущих НИИ: Узбекский химико-фармацевтический институт (УзКФИТИ), Ташкентский научно-исследовательский институт вакцин и сывороток (ТашНИИВС), научно-исследовательский институт восточной медицины (НИИ ВМ), компании ОАО «Узхимфарм», ОАО «Узбиофарм», АК «Узтибтехника» и другие коммерческие организации. На сегодняшний день, вместе с вновь созданными совместными предприятиями, фирмами-производителями и фирмами, ведущими внешнеэкономическую деятельность, общее число подведомственных учреждений концерна составляет 68 единиц³⁵.

Трест — объединение, в котором входящие в него компании сливаются в единый производственный комплекс и теряют свою юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность, а руководство их деятельностью осуществляется из единого центра. Общая прибыль треста распределяется в соответствии с долевым участием отдельных компаний.

Особенностями трестов является следующее:

- это самая жесткая из всех рассмотренных форм интеграции компаний;
- при этой форме интеграции объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий, а не какая-либо сторона, как в картеле или синдикате;
- трест отличается от других видов объединений сравнительной производственной однородностью деятельности, что проявляется в специализации на одном или нескольких аналогичных видах продукции;

³⁵ Справочник «Фармацевтическая деятельность в Республике Узбекистан», Ташкент, Издательство имени Абу Али ибн Сины, 2003.

■ в рамках треста объединяемые компании теряют свою юридическую, хозяйственную, производственную и коммерческую самостоятельность;

■ все объединяемые в трест предприятия подчиняются одной головной компании, осуществляющей единое оперативное руководство, как всем производственным комплексом, так и связанными с ним обслуживающими и торговыми предприятиями.

Форма треста удобна для организации комбинированного производства, т.е. объединения в одной компании предприятий разных отраслей промышленности, представляющих собой либо последовательные ступени обработки сырья, либо играющих вспомогательную роль одна по отношению к другой. И в случае межотраслевых объединений тресты представляют собой комбинаты.

Комбинаты имеют некоторые преимущества по сравнению с другими видами объединений. Поскольку они включают в свой состав предприятия различных отраслей промышленности, то это обеспечивает им более устойчивые доходы. Цепы на одни товары могут падать, на другие могут повышаться. И размер получаемой прибыли может оставаться постоянным. В пределах комбината сырье и полуфабрикаты непосредственно переходят из одних предприятий в другие, что сокращает издержки комбината и увеличивает его прибыль. Комбинаты проявляют большую устойчивость во время кризисов.

Ярким примером комбинатов в Узбекистане могут служить Государственное предприятие «Навоийский горно-металлургический комбинат», ОАО «Алмалыкский горно-металлургический комбинат»³⁶ и АПО «Узметкомбинат».

В Узбекистане в течение длительного времени были распространены строительные тресты.

Ассоциация — некоммерческая организация, состоящая из добровольно объединившихся компаний и создаваемая для содействия их бизнесу. Такого рода ассоциации в основном занимаются лоббистской деятельностью, направленной на защиту интересов компаний - членов ассоциаций в законодательных, исполнительных и судебных органах.

Спектр функций ассоциаций весьма широк: проведение конференций представителей компаний отрасли по вопросам управления, финансовой отчетности и прочим экономическим вопросам; повышение профессионального уровня ученых, инженеров и служащих компаний; разработка стандартов на продукцию отрасли; сбор, обработка и публикация статистических данных о производстве и рынках соответствующей продукции. Ассоциации осуществляют также анализ уровня и форм

³⁶ С организационной структурой ОАО «Алмалыкский ГМК» можно ознакомиться в Приложении N1 к Постановлению Президента РУз от 25.04.2007 г. N ПП-628.

оплаты труда в отрасли, проводят торгово-промышленные выставки, следят за соблюдением этических норм в бизнес практике.

В качестве особенностей ассоциаций можно назвать следующее:

- это самая "мягкая" форма интеграции компаний;

ассоциация создается в целях кооперации деятельности рекомендательного характера;

- возможна централизация определенных функций, в основном информационного характера;

- члены ассоциации (союза) сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и права юридического лица;

- ассоциация не отвечает по обязательствам своих членов;

- члены ассоциации несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренными учредительными документами ассоциации;

- члены ассоциации вправе безвозмездно пользоваться ее услугами.

Ассоциации, союзы, некоммерческие партнерства не относятся к собственно предпринимательским объединениям (правильнее называть их объединениями предпринимателей, а не предпринимательскими объединениями), поскольку они являются некоммерческими добровольными ассоциативными организациями, создаваемыми не для непосредственного занятия предпринимательской деятельностью, а только для содействия и координации предпринимательской деятельности участия ков.

Ассоциация, как и все формы некоммерческих организаций, имеет специальную правоспособность, обусловленную целями ее деятельности, и не вправе распределять полученную прибыль между участниками. Ассоциация коммерческих организаций вправе заниматься предпринимательской деятельностью в процессе преследования своих уставных целей только путем создания хозяйственных обществ или участия в них.

Члены ассоциации вправе по своему усмотрению выйти из нее по окончании финансового года. Член ассоциации может быть исключен из нее по решению остающихся участников в случаях и порядке, установленных учредительными документами ассоциации (уставом и учредительным договором). С согласия членов ассоциации в нее может войти новый участник.

Одной из разновидностей ассоциаций является торговая ассоциация - структура, создаваемая входящими в отрасль компаниями для обмена информацией и лоббирования общих интересов в правительстве и законодательных органах.

Ассоциации и союзы предпринимателей развитых зарубежных стран представляют собой самоуправляющиеся объединения, которые выражают и защищают коллективные интересы частного сектора. В то же время они могут выполнять важные государственные

функции, которые им делегирует правительство, и активно участвовать в разработке и проведении государственной экономической политики.

В странах постсоветского пространства, в частности в Узбекистане, порой под маской ассоциаций скрываются органы управления, бывшие отделы и управления соответствующих ведомств. Вследствие этого они справедливо рассматриваются многими как завуалированные структуры административно-командной системы. Тем не менее, существование подобных ассоциаций, на наш взгляд, следует признать объективным: именно таким образом предприятия отреагировали в свое время на упразднение министерств и профильных ведомств, ибо сразу выйти «в свободное плавание» для них было невозможно.

Полезно отметить, что в промышленно развитых странах около 60% малых и средних предприятий состоит в деловых секторальных или отраслевых ассоциациях. Существует множество типов деловых ассоциаций: крупные и мелкие, отраслевые и межотраслевые, национальные и местные, с индивидуальным, коллективным и смешанным членством, добровольные или с обязательным членством, тесно ассоциированные с государственными институтами или независимые и т.д. Их объединяет характер целей, для которых они создаются. Деловые ассоциации:

- выражают коллективную позицию своих членов по вопросам государственной политики, затрагивающим их интересы;
- координируют, регулируют предпринимательскую деятельность в рамках своей отрасли, вида деятельности, территории;
- занимаются изучением деловой конъюнктуры и предоставляют своим членам широкий набор деловых услуг;
- служат местом деловых контактов и заключения соглашений между своими членами;
- участвуют в выработке государственной экономической политики и в реализации определенных ее направлений;
- оказывают своим членам содействие во внешнеэкономических операциях и контактах.

Крупнейшей в мире ассоциацией малого бизнеса является Национальная федерация независимых предпринимателей США, насчитывающая свыше 500 тыс. членов. В начале 70-х годов путем объединения этой организации с рядом других была

создана Коалиция ассоциаций мелких и независимых предпринимателей, представляющая более 5 млн. малых и средних предприятий³⁷.

Союзы - объединения компаний по отраслевому, территориальному и иному признаку в целях обеспечения общих интересов участников в государственных, международных и иных организациях. Члены союзов не ведут совместную хозяйственную деятельность. Несмотря на то, что функции союза сводятся, как правило, к представительским, он может разрабатывать экономические и юридические прогнозы, созывать конференции, обобщать и распространять передовой опыт, предоставлять информацию членам союза, вести издательскую деятельность в интересах участников. Союз вправе создавать свои представительства в отдельных регионах или органах. Они также могут образовать специальные фонды. Деятельность этого вида объединений осуществляется за счет членских взносов, добровольных взносов и пожертвований.

Некоммерческое партнерство — некоммерческая организация, имеющая статус юридического лица, является разновидностью договорного ассоциативного объединения коммерческих организаций (возможно некоммерческих организаций и граждан), основанного на членстве участников. Некоммерческие партнерства зачастую создаются для обеспечения инфраструктуры предпринимательской деятельности (фондовые биржи, коллегии адвокатов и пр.).

Различные формы некоммерческих организаций, создающие инфраструктуру предпринимательской деятельности (торгово-промышленные палаты, адвокатские, нотариальные палаты, саморегулируемые организации, объединения работодателей и пр.), не охватываемые собственно понятием «объединение юридических лиц», используемым Гражданским кодексом Республики Узбекистан только применительно к ассоциациям (союзам), но весьма близкие к ним по своей сущности и целям создания, с нашей точки зрения, могут быть приведены к единой унифицированной форме ассоциации (союза), несколько расширенной в сравнении с закрепленной в ст. 77 ГК РУз. Специальными законами могут быть предусмотрены особенности правового статуса отдельных разновидностей некоммерческих объединений соответствующей организационно-правовой формы.

Стратегический альянс (Strategic Alliance) - соглашение о кооперации двух или более независимых компаний для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний.

³⁷ Государство и малый бизнес. М.: ИНИОН, 1993.

Стратегические союзы являются самой перспективной формой интеграции компаний, именно они из всех возможных форм оказались в центре внимания транснациональных компаний в 90-х годах XX столетия. Прогнозируется, что в XXI веке они превратятся в важнейшее орудие конкурентной борьбы. Заключение альянсов представляет собой один из наиболее быстрых и дешевых путей реализации глобальной стратегии.

В качестве особенностей стратегических альянсов можно назвать следующее:

- это соглашения о сотрудничестве между компаниями, идущие дальше обычных торговых операций, но не доводящие дело до слияния компаний. Существуют значительные различия между стратегическими альянсами, основанными на долгосрочных отношениях партнеров, и партнерскими отношениями контрактного типа, т.к. последний вид сотрудничества существует ограниченное время и используется для конкретных проектов или целей. Обычные контрактные отношения, как правило, не предполагают развития отношений в дальнейшем;

- этот тип хозяйственного объединения основан на заключении среднесрочных или долгосрочных, двусторонних или многосторонних соглашений;

- в стратегический альянс могут вступать не только поставщики и клиенты, но и конкуренты;

- в рамках стратегических альянсов осуществляется совместная координация стратегического планирования и управления участниками деятельности, что позволяет им согласовать их долгосрочные партнерские отношения с выгодой для каждого участника;

- стратегические альянсы создаются *in* основе горизонтальной межфирменной кооперации между компаниями, занятыми в смежных сферах деятельности и обладающими взаимодополняющими технологиями и опытом;

- альянс, как правило, не является самостоятельным юридическим лицом;

- компании могут быть участниками множества стратегических альянсов;

- стратегические альянсы достаточно подвижны, свободны для партнеров, более ориентированы в будущее, уменьшают неясность и неопределенность в отношениях партнеров, увеличивают стабильность в обеспечении ресурсами и распределении продукции и услуг;

- альянсы создаются на определенный срок, они распадаются, когда необходимость в объединении отпадает;

- альянсы оказывают влияние на конкуренцию: объединившиеся компании направляют усилия в большей степени против общих конкурентов, чем против друг друга.

Выделяют четыре разновидности стратегических альянсов:

- альянсы с акционерным участием в существующих предприятиях;
- стратегические альянсы с созданием новых компаний (совместных предприятий);
- альянсы (консорциумы) для реализации инвестиционных проектов;
- альянсы со слабой кооперацией.

С точки зрения сферы деятельности стратегические альянсы условно можно разделить на три вида:

- альянсы по реализации проектов НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы)³⁸;
- альянсы по организации совместного производства; » альянсы по совместному освоению новых рынков. Наибольшее распространение получили альянсы, создаваемые в целях сотрудничества в сфере НИОКР. В настоящее время к этой группе относится более половины всех стратегических союзов³⁹.

Количество альянсов постоянно возрастает. Согласно ЮНКТАД (UNCTAD - Конференция ООН по торговле и развитию), общее число технологических альянсов (в области производства новых материалов, информационных технологий и биотехнологий) увеличилось с 526 в 1980 году до 4512 в 1995 году, т.е. почти в 9 раз⁴⁰.

Мотивами, в соответствии с которыми компании вступают в альянсы, являются:

- достижение экономии на масштабах производства;
- совместное использование производственных мощностей;
- объединение усилий в производстве компонентов или сборке конечной продукции;
- снижение неопределенности и усиление стабильности развития, поскольку в долгосрочных отношениях с критическим партнером объединяется их опыт и ресурсы;
- снижение рисков в деятельности;
- получение доступа на рынок, где уже существуют сложившиеся рыночные структуры и определенный менталитет, продвижение на рынок продукции друг друга;
- передача технологий, знаний и ноу-хау, проведение совместных исследований, обучение персонала;
- совместная разработка и производство технически сложных изделий (средств коммуникации, компьютеров, самолетов и т.п.).

³⁸ В английском языке НИОКР передаётся как Research & Development (R&D). R&D - комплекс мероприятий, включающий в себя как научные исследования, так и производство опытных и мелкосерийных образцов продукции, предшествующий запуску нового продукта или системы в промышленное производство. Расходы на R&D являются важным показателем инновационной деятельности компании

³⁹ David C. Mowety, Joanne E. Oxley, Brian S. Silverman, Strategic Alliances and Interfirm Knowledge Transfer (1996) Strategic Management Journal, Vol. 17, Special Issue: Knowledge and the Firm (Winter, 1996), pp. 77-91

⁴⁰ <http://www.unctad.org>

Цели, ради которых компании вступают в стратегические альянсы, существенно различаются.

Так, General Motors использовала альянсы для преобразования своего бизнеса. Этот концерн создал обширную сеть связей с автомобильными компаниями и поставщиками в Европе и Азии, а также в Северной Америке. Некоторые альянсы должны были улучшить продвижение продукции на зарубежный рынок, другие предполагали обмен технологиями, третьи призваны были обновить ассортимент General Motors, четвертые изучить производственные методы и т.п. К слову, данный концерн представлен и в среднеазиатском регионе посредством владения 20% акций СП ЗАО «Дженерал Моторс Узбекистан»⁴¹.

Исторически компании развитых стран, ориентированные на экспорт, искали возможности альянса с компаниями менее развитых стран, чтобы импортировать и продвигать на местный рынок свою продукцию - такие соглашения часто были необходимы для получения доступа на рынки менее развитых стран. В последнее время ведущие компании из разных частей света создавали стратегические альянсы для усиления своих совместных возможностей по обслуживанию целых континентов и продвижению к еще большей вовлеченности в деятельность на мировом рынке. К примеру, японские и американские компании создавали альянсы для укрепления своей конкурентоспособности на рынке стран Европейского Союза и освоения открывающихся рынков восточноевропейских стран.

Примерами стратегических союзов могут служить соглашения между Renault и Nissan, Motorola и Hitachi, Sharp и Intel, IBM и Mitsubishi, альянсы между Microsoft и Nortel, IBM и Apple.

Непременными условиями эффективного стратегического альянса являются долгосрочное планирование, координация политики, укрепляющие доверие партнеров, и стремление к сотрудничеству высшего и среднего менеджмента компаний-союзников.

Данное положение можно проиллюстрировать недавним примером краха, казалось бы, эффективно действующего, приносящего огромные прибыли стратегического союза между компаниями Honda и Rover. Honda владела 20% акций компании Rover. В 1994 году British Aerospace, владелец Rover, решила продать ее стратегический пакет акций. Поскольку японский партнер объявил о неготовности приобрести предлагаемый пакет акций, англичане продали его немецкой компании BMW. Японские партнеры были предельно возмущены этим шагом, а руководители British

⁴¹ См.: Пост-ановление Президента Республики Узбекистан от 21.02.2008 г. N ПП-ВДО «Осоздании предприятия с иностранными инвестициями «Дженерал Моторс Узбекистан».

Aerospace не могли сдержать удивления по этому поводу, считая, что все их действия были направлены на соблюдение интересов своих акционеров. Столкнулись интересы представителей двух не понимающих друг друга культур⁴².

Многие альянсы распадаются или ликвидируются, если один из партнеров принимает решение о приобретении другого. Проведенный в 1990 году анализ 150 компаний, состоящих в стратегических альянсах, которые впоследствии распались, показал, что в 75% всех альянсов партнеры были поглощены участниками альянсов и, прежде всего, японскими компаниями. В целом отмечается, что японские фирмы по сравнению с европейскими и американскими более активно действуют, внедряют опыт, приобретенный в рамках стратегического альянса.

Порой участники альянса намеренно (изнутри зная его сильные и слабые стороны) ставят партнера в безвыходное положение, когда он не способен противостоять поглощению своей компании партнером по альянсу.

К примеру, стратегический альянс между Fujitsu и International Computer Ltd (ICL), просуществовавший в течение 9 лет, завершился приобретением Fujitsu 80% акций британской компании ICL. Первоначально Fujitsu была поставщиком комплектующих для компьютеров ICL, но по мере развития сотрудничества превратилась в единственный источник технологий для этой компании. Когда же англичане, учитывая безрадостные прогнозы о финансовом состоянии компании, вынуждены были ее продать, то они смогли найти только одного покупателя своей компании - партнера по стратегическому альянсу - фирму Fujitsu. И многие специалисты убеждены, что Fujitsu все это было подстроено преднамеренно.

Во многих альянсах наибольшая опасность заключается в том, что участвующие в них компании могут достаточно хорошо изучить операции других партнеров, скопировать порядок их действий и стать успешными конкурентами.

Говоря о недостатках стратегических альянсов, следует отметить, что эффективная координация деятельности самостоятельных компаний является сложной задачей (учитывая различную их мотивацию и порой противоречащие цели). Будучи в значительной степени независимыми, партнеры в состоянии принимать решения, неоптимальные в плане интересов стратегического альянса в целом. Его участники постоянно вынуждены находить формы разрешения противоречий между задачами, стоящими перед стратегическим альянсом в целом и отдельными его партнерами. Приходится преодолевать также языковые и культурные барьеры. Результаты анализа функционирования стра-

⁴² Владимирова И.Г. Организационные формы и интеграции компаний // Ж, Менеджмент в России и за рубежом - №6 - 1999.

тегических альянсов показывают, что около половины из них не дают ожидаемой отдачи, а их участники зачастую оказываются в сложном положении, подчас жертвуя своими преимуществами.

Для того, чтобы положительный эффект вступления компании в стратегический альянс превалировал над отрицательным, необходимо учитывать следующие моменты:

- партнер по стратегическому альянсу должен быть совместимым с данной компанией;
- наиболее успешные альянсы характеризуются тем, что товары и позиции на рынке партнера дополняют товары и позиции данной компании, а не конкурируют с ними;
- в рамках стратегического альянса опасно передавать партнеру информацию, которая может сказаться на конкурентной ситуации;
- не следует ждать от альянса немедленной отдачи, во многом результат зависит от доверия, существующего между компаниями;
- при заключении стратегического альянса рекомендуется быстро и детально ознакомиться с основными идеями и практикой партнера в области технологии и управления и внедрить в свою деятельность наиболее рациональное из этого;
- стратегический альянс необходимо рассматривать как временное соглашение между партнерами, если он становится невыгодным, его целесообразно сразу же расторгать.

2.2. Предпринимательское объединение, основанное на франчайзинговой системе

Франчайзинг (от франц. слова франчиза - льгота, привелегия) является одной из наиболее распространенной формой хозяйственной интеграции крупного и мелкого предпринимательства.

По существу франчайзинг есть объединение между компаниями или отдельными предпринимателями. Суть этой системы заключается в том, что в соответствии с договором франчайзинга⁴³ крупная компания обязуется снабжать мелкую или предпринимателя своими товарами, технологиями, рекламными услугами. Кроме того, зачастую крупная компания обязуется предоставлять также и услуги в области менеджмента, маркетинга с учетом условий и особенностей обслуживаемой мелкой

⁴³ Отношения, возникающие вследствие заключения договора франчайзинга, регулируются нормами главы 50 Гражданского кодекса Республики Узбекистан {глава 50 - договор комплексной предпринимательской лицензии {франшизинг).

компании либо предпринимателя. Не редки случаи, когда крупная корпорация инвестирует определенный капитал в находящиеся под ее покровительством компании.

Франчайзинг - явление для Узбекистана новое. Однако количество успешных проектов подобного рода в отечественной бизнес-практике постепенно растет. Так, на сегодняшний день по франчайзингу работает компания "R-KEEPER" (автоматизация ресторанов), Ташкентский Fashionbar, несколько лет назад компания «Интерсок» выкупила франшизу ЭКЗ «Лебедянский» на производство соков «Фруктовый сад», франчайзинговый магазин «Спортландия» (ГК «Спортмастер») и многие другие.

Наиболее развиты франчайзинговые отношения между узбекистанскими компаниями и российской компанией IC. Согласно данным, приведенным на сайте www.ic.uz, партнеров IC в Узбекистане насчитывается 23 организации, из которых 7 фран-чайзи (получатели франшизы).

Более того, уже есть примеры продажи франшизы местных компаний в другие государства. Первой «ласточкой» стала ресторанная сеть «БЕК», которая подписала франчайзинговый договор с партнером из России. БЕК также является успешным франчайзером и внутри страны⁴⁴.

Рассмотрев всевозможные виды предпринимательских объединений, существующих как в мировом хозяйстве, так и в нашей республике, хотелось бы обратить внимание и на многопрофильную корпорацию, ибо этот вид компаний порой ошибочно причисляют к предпринимательским объединениям. Например, в экономической литературе нередко ставится знак равенства между многопрофильной корпорацией и холдингом. Действительно, координация на договорной основе, действующая в предпринимательских объединениях, трудноотличима от координации на административной основе в корпорации. Тем более, что существуют крупнейшие корпорации с децентрализованным управлением, в которых структурные подразделения корпорации в своей деятельности пользуются значительной автономией. Более того, различия между корпорацией и предпринимательскими объединениями наименее заметны в группах, где головная компания, чистый холдинг, владеет 100% акций всех дочерних обществ.

Все той же экономической литературе корпорация и холдинг часто именуется «концерном», а дочерние компании - отделениями или филиалами. Однако холдинговое объединение признаётся менее жёсткой, чем единая корпорация. О холдинге можно говорить как об организации с рыхлой дивизиональной структурой, в которой контроль головной компании над отдельными оперативными дочерними компаниями ограничен и

⁴⁴ На заре франчайзинга // Ж. Экономическое обозрение - №5 - 2008. С. 83 -87.

зачастую не систематичен. Отделения пользуются значительной автономией при слабой административной структуре.

Здесь хотелось бы упомянуть, что вопрос о предпринимательских объединениях и их правовой природе в свое время был в центре внимания и классиков российской цивилистической науки. Например, движущие мотивы объединения производственных предприятий в предпринимательские объединения на основе анализа практики и нормативно-правового материала западноевропейских стран, США и России за период с XVIII до начала XX веков последовательно и аргументировано раскрыл А.И. Каминка. В «Очерках торгового права» он обратил особое внимание на то, как может тот или иной специальный правовой акт конкретной страны влиять на создание предпринимательских объединений в форме трестов и синдикатов, созданных путем заключения картельных соглашений товаропроизводящими предприятиями. В контексте нормотворческой и правоприменительной практики анализируемого периода А.И. Каминка на примерах ряда стран дает свое понимание треста и синдиката как проявления формы объединения предприятий путем заключения специального соглашения, именуемого картельным. Сущность же такого соглашения он определяет через понятие «картель», который характеризуется как «соединение предпринимателей, стремящихся к повышению цен или предупреждению их падения с помощью или совершенного для исключения, или ограничения конкуренции»⁴⁵. Следовательно, само картельное соглашение в качестве одной из своих главных целей может иметь смягчение конкуренции, не посягая на самостоятельность участников ни в процессе производства, ни в процессе продажи товаров либо продукции. С учетом этого А.И. Каминка относит тресты к разновидности предпринимательского союза, именуя их «предприятиями с картельными задачами, сосредоточивающими процесс производства в едином с хозяйственной точки зрения предприятии». Для более точной оценки правовой природы треста следует отметить представляющую интерес в рассматриваемом вопросе позицию еще одного классика Г.Ф. Шершеневича, который подчеркивал, что в тресте соединяющиеся предприятия, становясь частями новой организации, утрачивают свою хозяйственную самостоятельность и подчиняются в своей деятельности указаниям, идущим всецело из центрального управления треста.

Если трест, как отмечал Г.Ф. Шершеневич, представляет собой единое хозяйственное предприятие, то синдикат составляет федерацию хозяйственных предприятий⁴⁶. В свою очередь, А.И. Каминка при определении синдиката признает его в

⁴⁵ Каминка А.И. Очерки торгового права. М.: Центр ЮрИнфоР. 2002. С. 436-437.

⁴⁶ Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. 4-е изд. Т. 1. Введение. Торговые деятели // М., 1908. С 491.

качестве «посреднического бюро, которое лишь распределяет заказы сообразно установленному соглашению, не вступая, однако, непосредственно в договорные отношения с заказчиками»⁴⁷. Сопоставляя приведенные позиции названных авторов в отношении синдикатов, следует отметить, что если Г.Ф. Шершеневич в данном случае выдвигает на первый план статус участников синдиката с сохранением их юридической самостоятельности, то А.И. Каминка акцентирует внимание на особенностях механизма функционирования предприятий такого предпринимательского союза на стадии реализации своей продукции в контексте условий заключенного картельного соглашения.

Как видно из приведенного выше материала, надлежит рассматривать предпринимательские объединения с двух точек зрения: правовой формы и экономического содержания. «Методологически правильно выделить экономические механизмы объединения предприятий, выражающие определенные производственные отношения и организационно-правовые формы, в которых осуществляется действие этих механизмов», - пишет А.Б.Фельдман⁴⁸, имея в виду различие между юридической формой объединения и ее экономическим содержанием. Действительно, правовой статус таких предпринимательских объединений как концерн, картель, синдикат, пул, консорциум, конгломерат отечественным законодательством не определен. В основе такой классификации предпринимательских объединений лежит критерий экономического содержания, включающий цель создания объединения, принципы централизации тех или иных производственно-хозяйственных, коммерческих функций, распределение полномочий между участниками предпринимательского объединения. Однако задачи указанных объединений могут быть реализованы лишь посредством образования определенной правовой формы, К примеру, концерны, как правило, воплощаются в форму холдинга. Картели, консорциумы, пулы создаются при помощи договора простого товарищества. Синдикаты, имеющие в своей структуре специализированную торгово-сбытовую контору, в современных рыночных условиях могут приобретать так же организационно-правовую форму холдингов.

Экономическая наука, в свою очередь, при рассмотрении вопроса о юридической форме и экономическом содержании предпринимательских объединений также разделяет вышеозначенную мысль.

К примеру, любопытной представляется общепринятая в немецкой экономической науке концепция, в соответствии с которой форма любого предприятия (или объединения предприятий) - *Untemehmensform* - рассматривается с точки зрения двух элементов:

⁴⁷Каминка А.И. Указ. соч. С.445,446.

⁴⁸Фельдман А.Б. Управление корпоративным капиталом. М., 1999, с.107.

1. *Rechtsform* - соответствует «организационно-правовой форме» по гражданскому законодательству Республики Узбекистан;

2. *Organisationsform* -означающая организацию предприятия, его структуру и принципы управления, нередко именуемые «бизнес-структурой».

В реальности оба этих компонента тесно взаимосвязаны - управленческая структура учитывает существующее законодательство, а законодательство должно четко контролировать возможные управленческие структуры, предоставляя, однако, достаточную самостоятельность в выборе систем управления. Аналогичным образом возможно рассмотреть и организацию любой интегрированной корпоративной структуры. Необходимо отметить, что составляющие бизнес-структуры и отдельные юридические лица в составе предпринимательских объединений вовсе не должны совпадать. Наоборот, в целом ряде случаев несколько дочерних компаний могут составлять одну бизнес-единицу, или же наоборот.

Схожий подход применялся и некоторыми учеными, Так, А.Б.Фельдман выделяет: 1) экономические механизмы интеграции (отношения основного и дочернего предприятий, отношения преобладающего и зависимого предприятия, холдинг, франчайзинг, кооперация, картель, отчасти факторинг, а также «Ressource Recapture») и 2) организационно-правовые формы, в которых осуществляется действие данных механизмов (холдинг, синдикат, консорциум, ассоциация, концерн, ФПГ)⁴⁹.

Итак, обобщая сказанное, можно привести нижеследующую условную классификацию предпринимательских объединений по следующим критериям:

а) по правовым формам их организации - холдинги, финансово-промышленные группы, простое товарищество и др.;

б) по экономическому содержанию - концерны, конгломераты, консорциумы, картели, синдикаты, пулы и др.;

в) по способу организации - принудительный (объединения вертикального типа) и добровольный (объединения горизонтального типа).

Заключение

⁴⁹ Фельдман А.Б. Управление корпоративным капиталом. -М., 1999.

Анализ и обобщение изложенного материала в квалификационной работе позволили сформулировать следующие основные выводы:

1. На сегодняшний день в правовой доктрине и предпринимательской практике отсутствует единое понимание сущности холдингов. Более того, в изучении правового статуса холдингов, а также вопросов правового регулирования деятельности данного вида предпринимательских объединений данный вопрос является наиболее дискуссионным.

2. Основной гражданский закон Республики Узбекистан - Гражданский кодекс «не знает» понятия «холдинг». Он не определяет холдинг либо холдинговую компанию и даже не оперирует данными категориями, но раскрывает это экономико-правовое явление посредством понятий дочернего и зависимого хозяйственных обществ.

Единственным же нормативно-правовым актом Республики Узбекистан, содержащим определение термина «холдинг» пока остается Положение о холдингах, утвержденный Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 398 от 12 октября 1995 года, в пункте 1 раздела I которого холдинг определяется, как акционерное общество открытого типа, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Здесь необходимо отметить, что отечественный законодатель пошел по пути понимания холдинга, как держательской компании, т.е. в узком смысле. Представленное в вышеназванном нормативно-правовом акте определение холдинга является классическим и скорее соответствует условиям и обстоятельствам, существовавшим в период возникновения и деятельности первых отечественных холдингов.

3. В зависимости от способа установления контроля основной организации над дочерними структурами (ст.67 ГК РУз, ст.9 Закона РУз «Об акционерных обществах и защите прав акционеров»), можно выделить два вида холдингов:

-имущественные холдинги, в которых основное (головное, материнское, центральное) общество осуществляет контроль в силу преобладающей доли в капитале дочерних обществ, владея контрольными пакетами акций;

- договорные холдинги, в которых у основного общества КОИ ггрольных пакетов акций дочерних обществ не имеется, а контроль осуществляется на основании договора, заключенного между первым и последними.

4. Исходя из функциональных свойств основного общества холдинга или его участия в управлении делами дочерних организаций, холдинги могут быть:

- финансовыми;
- управляющими.

5. С точки зрения форм производственно-хозяйственной интеграции, традиционно выделяют:

- горизонтальные;
- вертикальные;
- диверсифицированные холдинги.

6. В зависимости от месторасположения деятельности участников холдинги бывают:

- национальными;
- транснациональными.

7. Исходя из структурной сложности, наличия уровней в холдинге, можно выделить:

- основной холдинг;
- промежуточный холдинг.

8. В свою очередь, мы предлагаем классификацию холдингов, исходя из следующих критериев:

- способа установления контроля основной организации над дочерними обществами: имущественные и договорные холдинги;

- функциональных характеристик основного общества (товарищества) холдинга: чистые и смешанные холдинги;

- участия основного общества в управлении делами дочерних: финансовые и управляющие холдинги;

- форм производственно-хозяйственной интеграции: горизонтальные, вертикальные и диверсифицированные холдинги;

- дислокации участников холдинга: национальные и транснациональные;

- структурной сложности: основные и промежуточные холдинги (субхолдинги).

9. Все организационные формы интеграции компаний можно условно разделить на так называемые "жесткие" и "мягкие". К жестким можно отнести вертикально-интегрированный холдинг, концерн, трест, а к мягким, прежде всего, ассоциацию, союз, консорциум, стратегический альянс. "Мягкие" формы особенно популярны для международных объединений, они позволяют вести совместную деятельность при сохранении учредителями юридической и хозяйственной самостоятельности. В рамках стратегических альянсов, консорциумов возникает возможность мобилизации преимуществ мощной корпоративной структуры при сохранении национальной обособленности ее членов. Ведь иногда государственная власть и общественное мнение стран по ряду причин, прежде

всего, политических, неблагоприятно относятся к таким формам интеграции компаний, которые приводят к утрате их самостоятельности и независимости.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

I. Руководящая литература

1. Каримов И.А. Стратегия реформ – повышение экономического потенциала страны. Доклад на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2002 году и основным направлениям углубления экономических реформ на 2003 год // Народное слово. 18.02.2003.

2. Каримов И.А. Об итогах развития экономики и социальной сферы за первое полугодие 2003 года и реализации мер по важнейшим приоритетным направлениям реформ в этих сферах. Доклад на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан 18.07.2003г. // Народное слово. 19.07.2003.

3. Каримов И.А. Наша основная задача – укрепление достигнутых рубежей, последовательное продолжение реформ. Доклад на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2003 году и основным направлениям углубления экономических реформ на 2004 год // Народное слово. 15.03.2004.

4. Каримов И.А. Наша главная цель – демократизация и обновление общества, реформирование и модернизация страны. Доклад на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 28.01.2005. // Народное слово. – 29.01.2005.

5. Каримов И.А. Человек, его права и свободы, интересы – высшая ценность. Доклад Президента Республики Узбекистан на торжественном собрании, посвященном 13-летию Конституции Республики Узбекистан. 08.12.2005г. // Народное слово.– 08.12.2005.

6. Каримов И.А. Гарантия нашей благополучной жизни – построение демократического правового государства, либеральной экономики и основ гражданского общества. Доклад на заседании Кабинета Министров

Республики Узбекистан, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2006г. и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2007г. 13 Февраля 2007г. // Народное слово. – 14.02.2007г.

7. Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир. –Тошкент: Ўзбекистон, 2010. – 46-б.¹

8. Каримов И.А. Ўзбекистон мустақилликка эришиш остонасида. – Тошкент: Ўзбекистон. 2011. - 415 б.

II. Нормативно-правовые акты Республики Узбекистан

1. Конституция Республики Узбекистан, принятая 8 декабря 1992г. на XXI сессии Верховного Совета Республики Узбекистан двенадцатого созыва, с изменениями, внесенными Законом Республики Узбекистан от 24.04.2008г. № 470-И "О внесении изменений и дополнений в Конституцию Республики Узбекистан".
2. Гражданский кодекс Республики Узбекистан. -Т.: С изм. и доп. на 24 июня 2007г. Шарк, 476 с.
3. Налоговый кодекс Республики Узбекистан. -Т.: Адолат, 2008.- 240 с.
4. Закон РУз «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности». от 25 мая 2000 г. // Нар. слово. 2000.
5. Закон РУз «О собственности в Республике Узбекистан» от 31 окт. 1990 г. // Ведомости Верх. Совета РУз. -1990. № 31-33. -Ст. 371.- С.103-114; с изм. и доп., внесенными Законами РУз // Ведомости Верх. Совета РУз. -1993. -№ 5. - С.277-284. - Ст. 235; 1994. -№ 11-12. - Ст. 285. - С. 45-58; Ведомости Олий Мажлиса РУз. -1995. -№ 6.С.226-232. Ст. 118; 1997. -№ 2. - Ст. 56. –С.228-238.
6. Закон РУз «О банках и банковской деятельности» от 25 апр. 1996 г. // Ведомости Олий Мажлиса РУз. 1996. -№ 5-6. -Ст. 54. –С. 209-221.; с

- изм. и доп., внесенными Законами РУз // Ведомости Олий Мажлиса РУз. - 1997. - № 2. - Ст. 56. –С 228-238; № 9. - Ст. 241.- СС.378-390; 1999. -№ 5. -Ст. 124.- С.300-320.; № 9. Ст. 229. – С.316-335.
7. Закон РУз «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» от 26 апр. 1996 г. // Ведомости Олий Мажлиса РУз. 1996. -№ 5-6. -Ст. 61.-С.259-315.; с изм. и доп., внесенными Законами РУз. -1997. -№ 2. -Ст. 56.-С.228-238.; 1998. -№ 3. Ст. 38. –С.93-134.; № 9. - Ст. 181. –С. 278-291.; 1999. - № 9. - Ст. 229. –С.316-335.
 8. Закон Республики Узбекистан "Об общественных фондах" от 29.08.2003 г. № 527-П.
 9. Закон Республики Узбекистан "О частном предприятии" от 11.12.2003г. № 558-П.
 10. Закон Республики Узбекистан "Об информатизации" от 11.12.2003г. №560 – П.
 11. Закон Республики Узбекистан "Об электронной цифровой подписи" от 11.12.2003г. № 562 – П.
 12. Закон Республики Узбекистан "Об электронной коммерции" от 29.04.2004г.
 13. Закон Республики Узбекистан "Об электронном документообороте" от 29.04.2004г.
 14. Закон Республики Узбекистан "Об электронных платежах". Принят Законодательной палатой Олий Мажлиса Республики Узбекистан 02.11.2005г. Одобрен Сенатом Олий Мажлиса Республики Узбекистан 03.12.2005г.
 15. Указ Президента Республики Узбекистан "О мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, обеспечению защиты частной собственности и развитию предпринимательства" от 21.01.1994г. №УП-745.
 16. Указ Президента Республики Узбекистан "О приоритетных направлениях дальнейшего развития процесса разгосударствления и

приватизации в Республике Узбекистан" от 15.03.1994г. №УП-789.

III. Специальная литература

1. Ойгензихт В.А. Юридическое лицо и трудовой коллектив: сущность, поведение и ответственность. – Душанбе: Изд. Тадж. Ун-та, 1998. - 190 с.
2. Окуюлов О. Тадбиркорларнинг мулкӣ жавобгарлиги. - Т.: Адолат, 2001. - 128 б.
3. Основные институты гражданского права зарубежных стран / Под ред. В.В. Залесский –М.: Норма, 2000, -С.525-526.
4. Правовые проблемы гражданской правосубъектности / Отв. ред О.А. Красавчиков. Свердловск. УрГУ., 1978. –С. 20-21.
5. Рахманкулов Х.Р. Узбекистон Республикаси фуқаролик кодексининг биринчи қисмига умумий тавсиф ва шарҳлар. -Т.: Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси, 1997. - 504 б.
6. Чхиквадзе В.М. Государство, демократия, законность. - М.: Юрид. лит., 1967. - 503 с.
7. Шапп Я. Основы гражданского права Германии – М.: БЕК, 1996, -С. 206-207.
8. Шамшетов Ш.С. Правовое регулирование деятельности кредитных союзов в Республике Узбекистан –Нукус: Каракалпакстан. 2007. С.32.
9. Шахматов В.П. Составы противоправных сделок и обусловленные ими последствия. Томск, 1967. - С.62.
10. Шершеневич Г.Ф. Общая теория права. III, 1913, с. 574.
11. Berman Н. The nature and function of law. Brooklyn, 1958. - 428 p.
12. Berling E.R. Juristische Prinzipienlehre Bd. 1, Tübingen - Zeitzid, 1894. -s. 201-208.
13. Gammal El L'adaptation du contract aux circonstances economiques. – Paris, 1965. – 678 p.
14. International Encyclopedia of Comparative law: v.1 B. Tübingen, 1975 - p.B-48.

15. Jackson T. The law of Kenya an introduction. Nairobi, 1970, p.151.

IV. Интернет

1. <http://www.expert.ru/>
2. [www/ vesti. ru.](http://www.vesti.ru)
3. <http://www.interbrand.com/>
4. <http://www.law.harvard.edu/>