

**Генеральная Ассамблея**Distr.: Limited
4 October 2006Russian
Original: English

**Комиссия Организации Объединенных Наций
по праву международной торговли**
Рабочая группа V (Законодательство о несостоятельности)
Тридцать первая сессия
Вена, 11–15 декабря 2006 года

Режим корпоративных групп при несостоятельности**Записка Секретариата*****Содержание**

	<i>Пункты</i>	<i>Стр.</i>
I. Глоссарий	1	2
II. Справочная информация	2-48	5
A. Введение	2-6	5
B. Природа корпоративных групп	7-24	7
C. Причины осуществления коммерческих операций через корпоративные группы	25-34	13
D. Определение "корпоративной группы" – собственность и контроль	35-38	17
E. Регулирование корпоративных групп	39-47	19

* Задержка в представлении настоящего документа вызвана необходимостью завершения консультаций.



I. Глоссарий

1. Нижеследующие термины, которые часто используются в законодательных нормах и теоретических работах, касающихся корпоративных групп, могут иметь разный смысл в различных правовых системах или могут быть привычны для одной юридической традиции, но не для других. Цель их включения в настоящую записку – сориентировать читателя и способствовать общему пониманию рассматриваемых вопросов.

а) Корпоративная группа

"Слово "группа" обычно применяется для указания на несколько компаний, которые связаны общими или взаимопереплетающимися акционерными отношениями и объединены единым контролем или способностью осуществлять контроль" (Австралия: *Walker v Wimbourne* (1976) ACLR 529 at 532).

"Тесные и общие управленческие связи, а также взаимопереплетающаяся система комплексных взаимных акционерных отношений представляют собой черты, достаточные, с точки зрения де-факто, для объединения различных соответствующих компаний в группу, которая может должным образом именоваться таковой и которая учитывает потребности и интересы каждого участника как юридического лица через управление их деятельностью" (Соединенное Королевство: *Re Enterprise Gold Mines NL* (1991) 3 ACSR 531 at 540).

"Группа предприятий, состоящая из материнского предприятия, его дочерних компаний и субъектов, правом на участие в которых обладают материнское предприятие или его дочерние компании, а также предприятия, связанные друг с другом отношениями по смыслу статьи 12(1), Директивы 83/349/ЕЭС" (применительно к консолидированным счетам). (Статья 2, Директивы 2002/87/ЕС Европейского парламента и Совета от 16 декабря 2002 года о дополнительном надзоре над кредитными учреждениями, страховыми предприятиями и инвестиционными фирмами в финансовой области).

б) Контроль

Властные полномочия, обычно связанные с обладанием стратегической позицией в рамках корпоративной организации, позволяющей ее обладателю доминировать, прямо или косвенно, в рамках тех органов, на которые возложены полномочия по принятию решений, в целом или в отношении финансовой и операционной политики.

Компания может считаться контролирующей другую компанию, если она, прямо или косвенно, владеет долей капитала, предоставляющей ей большинство голосов на общих собраниях второй компании; когда первой компании единолично принадлежит большинство голосов во второй компании согласно договоренности, заключенной с другими членами или акционерами и не противоречащей интересам второй компании; когда первая компания фактически принимает в результате принадлежащих ей голосов решения относительно интересов второй компании. Считается, что компания осуществляет такой контроль, когда ей, прямо или косвенно, принадлежит доля голосов,

превышающая 40 процентов, и когда ни один другой член или акционер не располагает, прямо или косвенно, долей голосов, превышающей ее долю (Франция: Коммерческий кодекс, статья L233-3).

"Контроль ... может также принадлежать субъекту, не располагающему большинством голосующих акций в какой-либо компании, если в силу управленческих контрактов, условий механизмов кредитования, голосующих доверительных фондов, лицензионных или франшизных соглашений или других элементов, он способен оказывать решающее влияние на деятельность соответствующей компании" ("Obligations of Multinational Enterprises and their Member Companies", Institut de droit international (1995)).

c) Холдинговая или материнская корпорация

Холдинговая компания или материнская компания представляет собой компанию, которой принадлежит, прямо или косвенно, достаточно голосующих акций в другой фирме для осуществления контроля над управлением и операциями посредством оказания влияния на совет директоров или избрание его членов. Этот термин может означать компанию, которая сама не производит товаров или услуг, но цель существования которой состоит во владении акциями других компаний (или в чистом владении другими компаниями).

d) Дочерняя корпорация

Компания, которая принадлежит другой компании, входящей в ту же группу компаний, или контролируется ею. Обычно дочерняя компания образуется согласно законодательству государства, в котором она создается ("Obligations of Multinational Enterprises and their Member Companies", Institut de droit international (1995)).

Когда компании принадлежит более половины капитала другой компании, то вторая компания рассматривается в качестве дочернего предприятия первой компании (Франция: Коммерческий кодекс, статья L233-1).

e) Материнско-дочерние отношения

Материнско-дочерние отношения существуют в тех случаях, когда какая-либо корпорация обладает стратегической позицией в рамках корпоративной управленческой структуры дочернего предприятия, которая наделяет ее способностью оказывать прямое или косвенное влияние на его коммерческие дела. К числу критериев, подтверждающих наличие таких отношений, могут быть отнесены следующие: обладание большей частью капитала; обладание большей частью голосующего капитала; обладание полномочиями на избрание большинства членов управленческих или надзорных органов; обладание финансовыми, личными, договорными или другими связями, которые позволяют одной из корпораций занять стратегическую контрольную позицию, как это описано выше (Antunes, Jose Engracia, "Liability of Corporate Groups", Kluwer 1994).

f) Отделение

Подразделение более крупного субъекта, не имеющее статуса отдельно корпорации в государстве, в котором оно создано или осуществляет свои

операции ("Obligations of Multinational Enterprises and their Member Companies", Institut de droit international (1995)).

g) Родственная/ассоциированная/аффилированная корпорация

"(jj) "Лицо, связанное с должником": применительно к должнику, являющемуся юридическим лицом, в круг лиц, связанных с должником, включаются: i) лицо, которое в состоянии или было в состоянии контролировать должника; и ii) материнская или дочерняя компания, партнер или филиал" (Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности).

h) Приказ об объединении (последствия, аналогичные материальной консолидации)

Приказ, позволяющий при ликвидации объединить или соединить активы и пассивы корпоративной группы в единую имущественную массу в общих интересах необеспеченных кредиторов.

i) Приказы о долевом участии

Приказы, посредством которых суд может потребовать от платежеспособной компании, входящей в группу, внести оговоренные средства для покрытия всей задолженности других компаний, входящих в группу, или ее части в ходе ликвидации.

j) Консолидация

i) *Процедурная консолидация* (именуемая в настоящей записке совместным управлением), при которой производится консолидация производства по делу о несостоятельности или отдельных субъектов для целей управления, с тем чтобы содействовать процедурному облегчению производства и экономии расходов, при том что активы и пассивы должников остаются раздельными и различными, а материальные права истцов не затрагиваются.

ii) *Материальная консолидация* позволяет суду в делах о несостоятельности с участием родственных субъектов не учитывать, в надлежащих обстоятельствах, тот факт, что эти субъекты являются отдельными юридическими лицами, с тем чтобы консолидировать и объединить их активы и пассивы и рассматривать их как собственность и обязательства единого субъекта, создавая, таким образом, единую имущественную массу в общих интересах кредиторов всех консолидированных субъектов.

k) Совместное управление (см. консолидация)

l) Теневые директора и директора де-факто

Теневым директором является лицо, в соответствии с распоряжениями и инструкциями которого обычно действуют директора компании (раздел 741 (2), Закон о компаниях Соединенного Королевства 1985 года). Компания может являться теневым директором другой компании.

Директор де-факто может быть акционером или должностным лицом или директором материнской компании, который фактически выполняет функции директора или ведет себя как таковой, однако не является формально назначенным директором.

m) Трансфертное ценообразование

Трансфертное ценообразование означает установление цен на товары и услуги в рамках многосоставной организации. Товары производственного подразделения могут продаваться сбытовому подразделению или товары материнской компании могут продаваться иностранному дочернему предприятию. Назначение трансфертных цен оказывает влияние на распределение общего дохода между частями компании. С точки зрения бухгалтерского учета установление подобных цен может быть выгодным, с тем чтобы большая часть прибыли оставалась в стране с наименьшими налоговыми ставками.

n) Забалансовый учет

Понятие забалансового учета обычно касается активов или задолженности или финансовых операций, которые не указываются в балансе компании. К числу примеров забалансового финансирования относятся совместные предприятия, товарищества, создаваемые в целях исследований и разработок, а также оперативный лизинг (вместо закупок капитального оборудования), при котором сами активы находятся на балансе арендодателя, а арендатор указывает только требуемые арендные платежи за использование этих активов.

o) Консолидированные счета

Консолидированные счета представляют собой финансовые ведомости, в которых при использовании соответствующих факторов данные по дочерним предприятиям холдинговой компании сводятся в единую учетную цифру, представляющую всю группу в качестве единого субъекта.

II. Справочная информация

A. Введение

2. В большинстве правовых систем признается понятие "корпорации" как юридического лица, обладающего правосубъектностью, отдельной от правосубъектности образующих его физических лиц, будь то владельцев, управляющих или служащих. В качестве юридического лица корпорация может обладать определенными юридическими правами и обязанностями, а также нести ответственность, например обладать способностью предъявлять иски и отвечать по ним, обладать имуществом и передавать его, подписывать договоры и платить налоги. Кроме того, характерной чертой корпораций является бессрочность в том смысле, что независимо от ее членов в любой момент ее существование постоянно сохраняется, при том что акционеры могут передавать свои акции без последствий для существования соответствующего субъекта как корпорации. Корпорации могут также нести ограниченную ответственность, при

которой инвесторы будут ответственны только за сумму, которую они осознанно вложили в связанное с риском предприятие. Без такого ограничения инвесторы рисковали бы всеми своими активами при каждом начинаемом ими коммерческом предприятии. Для приобретения юридического лица корпорация должна выполнить юридические формальности, а после ее образования на нее распространяется режим регулирования, применимый к субъектам, созданным подобным образом. Соответствующие нормы права будут, как правило, не только устанавливать требования применительно к образованию юридического лица, но также оговаривать и последствия образования, такие, как полномочия и правомочия компании, права и обязанности ее участников и объем, в котором участники могут нести ответственность за долги компании. Таким образом, корпоративную форму можно рассматривать как инструмент содействия определенности и упорядоченности деловой активности, поскольку сторонам, осуществляющим операции с корпорацией, известно о том, что они могут положиться на ее правосубъектность, а также права, обязанности и обязательства, связанные с нею.

3. Свои коммерческие операции как на национальном, так и на международном уровне корпорации все более часто осуществляют через "корпоративные группы". Термин "корпоративная группа" охватывает многочисленные различные формы экономической организации, основывающиеся на образовании единого корпоративного субъекта, и – в качестве рабочего определения – их можно примерно описать как две или более корпорации, связанные между собой определенной формой контроля (будь то прямого или косвенного) или собственности (см. ниже). Размеры и структурная сложность корпоративных групп могут быть не всегда очевидными, поскольку публично многие из них воспринимаются как унитарная организация, действующая как единое корпоративное юридическое лицо.

4. Существование корпоративных групп уже имеет определенную историю: согласно мнению ряда комментаторов, в некоторых странах они появились в конце XIX и начале XX веков в результате процесса внутренней экспансии, в рамках которого в компании устанавливали контроль над своим собственным финансовым, техническим или коммерческим потенциалом. Такие единые предприятия затем осуществляли внешнюю экспансию для приобретения юридического или экономического контроля над другими корпорациями. На первоначальном этапе эти другие корпорации действовали, возможно, на том же рынке, однако в дальнейшем экспансия охватывала корпорации, работающие в смежных областях, затем и в областях, отличающихся от основной деятельности или не связанных с нею, будь то с товарной или географической точек зрения или и в том, и в другом отношении¹. Одним из факторов, подкреплявших эту экспансию, по крайней мере в некоторых правовых системах, являлась легитимизация владения акциями одной корпорации другой корпорацией; первоначально это запрещалось в системах как общего, так и гражданского права.

5. В результате такой экспансии корпорации сохраняли и сохраняют свою отдельную правосубъектность даже несмотря на то, что, как отметил один комментатор, "в 20-х и 30-х годах XX века отдельные корпорации уже не

¹ Antunes, Jose Engracia, "Liability of Corporate Groups", Kluwer 1994, chapter 1.

являлись наиболее важной организационной формой"²; таким образом, компания, полностью самостоятельно осуществляющая свои операции, возможно, является в настоящее время типичной формой организации только для мелких частных коммерческих предприятий. Сегодня корпоративные группы повсеместно распространены как на новых, так и на развитых рынках, причем для всех них характерны операции в многочисленных и часто не связанных между собой секторах, зачастую при наличии семейной собственности в комбинации с той или иной долей участия внешних инвесторов. В число крупнейших экономических субъектов мира входят не только отдельные страны, но также и в равной мере мультинациональные предприятия. На основные мультинациональные группы может приходиться значительная доля валового национального продукта во всемирном масштабе, при том, что их годовые темпы роста и годовой оборот часто превышают показатели по многим из государств.

6. Несмотря на реальное положение, обусловленное существованием корпоративных групп, в центре внимания многих законодательных актов, касающихся корпораций и, особенно, их режима при несостоятельности, стоят единые корпоративные юридические лица, как если бы они являлись нормой. Несмотря на отсутствие соответствующих законодательных положений, судьи во многих странах, сталкивавшиеся с вопросами, которые лучше регулируются с помощью использования концепции единого предприятия, чем единого корпоративного юридического лица, выработали решения, позволяющие получить результаты, лучше отражающие экономические реальности современной коммерческой жизни.

В. Природа корпоративных групп

7. В структурном отношении корпоративные группы могут быть как простыми, так и весьма сложными, и включать многочисленные дочерние предприятия, полностью или частично принадлежащие материнской компании, оперативные дочерние предприятия, субдочерние предприятия, субхолдинговые компании, обслуживающие компании, "спящие" компании, предприятия с перекрестным управлением, компании, осуществляющие владение акциями, и т.д. В их рамках могут также функционировать и другие субъекты, такие, как специальные целевые предприятия (СЦП), совместные предприятия, офшорные трасты и товарищества.

8. Корпоративные группы могут иметь иерархическую или вертикальную структуру, состоящую из последовательных слоев материнских и контролируемых компаний, которые могут являться дочерними предприятиями или другими видами аффилированных или родственных компаний, действующими на различных уровнях производственного или распределительного процесса. Они могут также обладать более горизонтальной структурой, состоящей из многочисленных родственных групповых компаний, действующих на одном и том же уровне этого процесса, при частом наличии высокой степени перекрестной собственности. Корпоративные компании могут

² Hadden, "Inside Corporate Groups", 1984 International Journal of Sociology of Law, 12, 271-28 at 271.

осуществлять свои коммерческие операции во взаимосвязанных областях либо в самых различных областях, не связанных между собой. Высказывалось мнение, что горизонтальные группы более часто встречаются в некоторых частях мира, например в Европе, притом, что для других частей света, например для Соединенных Штатов Америки и Японии, более характерными являются вертикальные группы.

9. Научно-исследовательская литература, посвященная коммерческим группам, позволяет сделать ясный вывод о том, что такие группы могут основываться на различных видах связей, например на банковских отношениях, советах директоров, в которые частично входят одни и те же участники, союзах собственников, совместном использовании информации, совместных предприятиях и картелях. Данные научных исследований также показывают, что структуры коммерческих групп в различных системах корпоративного управления также различаются. Действующие в Японии образования "кейрецу" организованы либо вертикально, либо горизонтально, и их деятельность охватывает различные секторы. Обычно в них входят банк, холдинговая или торговая компания, а также группа различных производственных фирм. В отличие от этого действующие в Корее образования "чеболь" обычно контролируются одной семьей или небольшим числом семей и всегда вертикально организованы. Коммерческие группы в Китае создали свою собственную уникальную структуру: они представляют собой крупные многоотраслевые предприятия, имеющие сильные связи с государством, но не с конкретными семьями³.

10. Группы могут также существенно различаться и с точки зрения степени финансовой и управленческой автономии. В некоторых группах корпорации могут являться активными торговыми субъектами, несущими основную ответственность за достижение своих собственных коммерческих целей, а также свои операции и финансы. В рамках других групп стратегические и бюджетные решения могут приниматься в централизованном порядке, а входящие в группу корпорации действуют в качестве подразделений более крупной коммерческой структуры и пользуются лишь небольшой свободой усмотрения в рамках взаимосвязанного экономического образования. Материнская корпорация может осуществлять тесный контроль, распределяя акционерный и кредитный капитал между членами группы через центральное финансовое подразделение группы, принимая решения об оперативной и финансовой политике членов, устанавливая цели в области результативности функционирования, выбирая директоров и другой ключевой персонал и осуществляя постоянное наблюдение за операциями. Вся власть в таких группах может быть централизована в старшей холдинговой компании или в компании более низкого уровня в структурной цепочке группы, когда холдинговой компании принадлежит ключевой акционерный капитал корпоративной группы, однако она не выполняет никаких прямых производственных или управленческих функций. Наиболее крупные группы могут обладать своими собственными банками и самостоятельно выполнять основные функции рынка капитала. Финансирование таких групп может представлять собой внутригрупповое кредитование в отношениях между холдинговой компанией и дочерними предприятиями, которое может быть

³ Khanna, T. and Yafeh, Y., "Business Groups in Emerging Markets: Paragons on Parasites?", European Corporate Governance Institute, 2005.

связано с кредитами, как получаемыми от холдинговой компании, так и предоставляемыми ей. Внутригрупповое кредитование может охватывать оборотный капитал и неоплаченную краткосрочную задолженность, такую, как невыплаченные дивиденды или непогашенный кредит по внутригрупповым торговым операциям. Оно может быть или не быть связанным с уплатой процентов.

11. В ряде стран семейные связи играют роль важного связующего фактора в корпоративных группах и могут существовать случаи, когда, например, наиболее авторитетные члены семьи и лица, тесно связанные с членами семьи, заседают в совете холдинговой компании группы, причем члены этого совета представляют также советы различных входящих в группу компаний и, таким образом, создается паутина взаимосвязанных общих управленческих отношений, которая позволяет семье сохранять контроль над группой. Например, организационная схема группы "Тата" в Индии свидетельствует о наличии сложной структуры совместных управленческих функций, которую образуют 18 членов совета холдинговой компании "Tata Sons Ltd" и 45 других членов группы⁴. Переплетение управленческих функций часто встречается во многих странах: обследования, проведенные в Германии, Италии, Соединенном Королевстве, Соединенных Штатах и Франции, показывают, что два из каждых 10 директоров корпораций выполняют эти функции по крайней мере в трех отдельных корпорациях⁵.

12. В некоторых странах корпоративные группы поддерживают тесные связи с правительством и проводимой им политикой, например, на развитие групп оказало существенное влияние формирование политики, затрагивающей доступ к кредиту, операции с иностранной валютой и конкуренцию. В равной мере имеются и примеры того, когда в центре внимания правительственной политики находились операции групп и принимались меры по снятию определенных преференций, например в том, что касается доступа к капиталу.

13. Структура многих корпоративных групп свидетельствует о масштабах и потенциальной сложности используемых механизмов. Проведенное в 1997 году обследование 500 крупнейших компаний Австралии показало, что 89 процентов этих компаний контролируют другие фирмы; чем больше рыночная капитализация компании, входящей в этот список, тем большее число компаний она, по всей вероятности, будет контролировать (диапазон количества таких контролируемых компаний составляет в среднем от 72 для компаний с наибольшей рыночной капитализацией до в среднем 9 для компаний с наименьшей капитализацией); 90 процентов контролируемых компаний находились в полной собственности материнской фирмы; количество уровней вертикального подчинения в корпоративной группе составляло от 1 до 11 при общем среднем показателе 3-4⁶. По другим странам отмечены намного более крупные цифровые показатели. Исследование, проведенное в 1979 году на основе счетов и отчетности ряда крупных базирующихся в Соединенном

⁴ Bikram De, "The Incidence and performance effects of interlocking directorates in emerging market business groups: evidence from India", Indira Gandhi Institute of Development Research, April 2003.

⁵ Antunes, примечание 1, стр. 45.

⁶ Данные приводятся по Companies and Securities Advisory Committee (CASAC), Corporate Groups Final Report, 2000 (Australia), paragraph 1.2.

Королевстве мультинациональных корпораций, пришлось прекратить в отношении двух крупнейших групп, в составе которых имелось, соответственно, 1 200 и 800 дочерних предприятий, по причине невозможности выполнить задачу. Исследователи также отметили, что лишь немногие люди в рамках группы обладали четким пониманием точных юридических взаимосвязей между членами группы и что ни у одной из исследованных групп не имелось своей собственной полной организационной схемы⁷. Аналогично, организационные схемы ряда гонконгских собственнических групп, таких как "Carrian", которая распалась более 20 лет тому назад, имеют объем в несколько страниц и читателю потребуется хорошая лупа, с тем чтобы увидеть все дочерние предприятия. В настоящее время организационная схема группы "Federal Mogul", поставщика автомобильных комплектующих, если ее детализировать до той степени, чтобы можно было прочесть названия всех дочерних предприятий, займет целую стену в небольшом бюро. Организационная схема группы "Collins and Aikman", также действующей в автомобильном секторе, напечатана в целом буклете, причем структура некоторых суб-субгрупп по сложности не уступает структуре многих национальных групп компаний.

14. Степень интеграции корпоративной группы может определяться с учетом целого ряда факторов⁸, в число которых могут входить экономическая организация группы (например, является ли административная структура централизованной или строится с учетом независимости различных членов, зависят ли дочерние предприятия от группы в области финансирования или кредитных гарантий, решаются ли централизованно кадровые вопросы, степень, в которой материнская компания принимает ключевые решения по вопросам политики, операций и бюджета, и степень, в которой коммерческие операции группы интегрированы вертикально или горизонтально); порядок управления группой вопросами маркетинга (например, важность внутригрупповых продаж и закупок, использование общих товарных знаков, логотипов и рекламных программ и предоставление гарантий в отношении продукции); и публичный имидж группы (например, степень, в которой группа позиционирует себя как единое предприятие, и степень, в которой деятельность компаний, входящих в состав группы, описывается как операции группы во внешних сообщениях, предназначенных будь то для акционеров, регулирующих органов или инвесторов).

15. Юридическая структура группы как образования, состоящего из нескольких самостоятельных юридических лиц, не обязательно определяет порядок управления коммерческими операциями группы. Хотя каждая корпорация является отдельным юридическим лицом, управленческая структура может быть организована по подразделениям, занимающимся различными производственными линиями, а дочерние предприятия могут иметь одну или несколько производственных линий, в результате чего управление ими может осуществляться различными подразделениями. В некоторых случаях с управленческой точки зрения дочерние предприятия, полностью принадлежащие материнской компании, могут рассматриваться как ее отделения.

⁷ Hadden, примечание 2, стр. 273.

⁸ CASAC, примечание 6, пункт 1.7.

16. Как это отмечалось выше, корпоративные группы могут быть связаны с другими организационными формами предприятий, такими как СЦП, совместные предприятия, офшорные трасты и товарищества. Один из вопросов, возникающих в контексте групп, заключается в том, каким образом эти различные виды юридических лиц и механизмов будут рассматриваться для целей несостоятельности.

Специальные целевые предприятия

17. Специальные целевые предприятия (СЦП, также известные как "специальные целевые механизмы" или "предприятия для снижения риска банкротства") создаются для выполнения узких или временных целей, таких как приобретение и финансирование конкретных активов, в первую очередь для изоляции финансовых рисков или повышения налоговой эффективности. СЦП обычно представляют собой дочернее предприятие, практически полностью находящееся в собственности материнской корпорации; в некоторых правовых системах требуется, чтобы по меньшей мере 3 процента капитала принадлежало другому инвестору. Структура активов и пассивов и юридический статус СЦП обычно обеспечивают надежность его обязательств даже в случае несостоятельности материнской корпорации. Корпорация, создающая СЦП, может достичь своей цели без необходимости указания соответствующих активов и пассивов в своем собственном балансе, и, таким образом, они становятся "забалансовыми".

18. По мере постоянного усложнения финансовых рынков СЦП использовались для все более разнообразных сделок. В их числе можно упомянуть следующие: секьюритизация финансовых активов, например различных видов ссуд; дебиторская задолженность по кредитным картам; финансовый оперативный лизинг и оперативный лизинг летательных аппаратов; ипотека в сфере недвижимости; и финансирование приобретения воздушных и морских судов. СЦП приобретает целевой актив у иницирующей сделку стороны, а затем выпускает долгосрочные или среднесрочные ценные бумаги, облигации или другие виды ценных бумаг. Выгоды такой операции для иницирующей ее стороны могут включать следующее: выведение соответствующего актива или пула активов из баланса; повышение ликвидности; снижение процентных, валютных и срочных рисков, которые может нести инициатор в связи с соответствующим пулом активов; и повышение доходности активов и капитала.

19. СЦП могут использоваться в конкурентных целях для обеспечения того, чтобы интеллектуальная собственность, созданная, например, в результате развития новой технологии, принадлежала отдельному юридическому лицу, не связанному ранее заключенными лицензионными соглашениями.

Совместные предприятия

20. Совместное предприятие часто представляет собой договорный механизм или товарищество, в котором участвуют две стороны и более и которое предназначено для достижения совместных коммерческих целей. В результате подобных договоренностей может иногда создаваться одно или несколько юридических лиц при возможном участии обеих сторон в акционерном капитале и распределении доходов, расходов и контроля за деловыми операциями между

ними. Предприятие может создаваться лишь для одного конкретного проекта или в рамках постоянных коммерческих отношений. Совместные предприятия широко используются в международном контексте, так как некоторые страны для допуска иностранных корпораций на рынок требуют создания совместных предприятий с национальным партнером. Это требование часто приводит к передаче национальному партнеру технологии и управленческого контроля.

21. Образование совместного предприятия может оказать помощь в распределении расходов и рисков; улучшении доступа к финансовым ресурсам; обеспечении экономии и преимуществ, связанных с масштабом операции; и облегчении доступа к новым технологиям и потребителям, а также к новаторской управленческой практике. Оно может также служить конкурентным и стратегическим целям, таким как воздействие на структурную эволюцию той или иной отрасли; упреждающий ответ на усилия конкурентов; создание более мощных конкурентоспособных единиц; и облегчение передачи технологии и навыков, а также диверсификации. Возникающая в контексте групп проблема заключается в том, следует ли рассматривать совместное предприятие как часть корпоративной группы и каким образом форма корпоративного предприятия может повлиять на ответ на выше заданный вопрос.

Офшорные трасты

22. Офшорный траст представляет собой обычный траст, созданный согласно законодательству офшорной правовой системы. По своей природе и принципам деятельности они аналогичны внутригосударственным трастам и предполагают перевод активов доверенному лицу, которое управляет ими в интересах какого-либо отдельного лица или группы лиц. Ряд правовых систем пересмотрели свое законодательство, с тем чтобы сделать его более привлекательным для учреждения подобных трастов. Офшорные трасты могут создаваться для налоговых целей или для защиты активов. На практике эффективность функционирования подобных трастов может быть ограничена, если согласно законодательству о несостоятельности, действующему в домашней правовой системе лица, которое переводит активы, переводы в такие трасты, равно как и сделки, заключенные для нанесения мошеннического ущерба кредиторам, признаются недействительными.

Перекрестные гарантии

23. Во многих странах важным методом мобилизации капитала корпоративной группы является перекрестное гарантирование привлекаемых финансовых средств, при котором каждая компания в рамках группы гарантирует исполнение обязательств другими компаниями. В некоторых правовых системах удовлетворение требований из перекрестного гарантирования при ликвидации вызвало трудности, и иногда такие требования признавались недействительными.

24. В одной правовой системе (Австралия) в результате применения перекрестных гарантий может быть сокращено бремя, возлагаемое на компанию в порядке регулирования, за счет предоставления компаниям, являющимся участниками этого механизма, возможности воспользоваться предусматриваемыми мерами помощи в области бухгалтерского учета и аудита. Соглашение о перекрестном гарантировании превращает группу компаний,

являющихся его участниками, в сообщество, во многих отношениях аналогичное отдельному юридическому лицу, и действует на практике как одна из форм добровольного долевого участия или объединения активов в случае ликвидации одной или нескольких компаний, являющихся участниками этого соглашения, в течение срока действия перекрестных гарантий. Одно из преимуществ этого механизма состоит в том, что кредиторы и потенциальные кредиторы могут в первую очередь исходить из консолидированных активов этих предприятий, чем из индивидуальных финансовых ведомостей находящихся в полной собственности материнской компании дочерних предприятий, являющихся участниками подобного соглашения.

С. Причины осуществления коммерческих операций через корпоративные группы

25. На образование, операции и развитие корпоративных групп оказывают влияние различные факторы, от юридических и экономических до социологических, культурных, институциональных и других норм. Государственное руководство, обычаи в области наследования, структуры родственных связей (в том числе межпоколенческих), этнические соображения и национальная идеология, а также уровень развития юридических (например, в том, что касается эффективности принудительного исполнения контрактов) и институциональных основ, подкрепляющих коммерческую деятельность, могут оказать влияние на существование корпоративных групп в различных условиях. В некоторых исследованиях высказывается предположение о том, что структуры группы могут сгладить недостатки, обусловленные недостаточным развитием соответствующих институтов, что окажет благоприятное воздействие на операционные издержки⁹.

26. В числе преимуществ осуществления коммерческих операций через структуры корпоративных групп¹⁰ можно упомянуть о содействии сокращению коммерческих рисков или максимизации финансовой прибыли за счет предоставления группе возможности диверсифицировать свою деятельность по различным коммерческим направлениям, каждым из которых будет заниматься отдельная компания группы. Одна компания может приобрести другую для расширения своей деятельности и увеличения своего рыночного влияния, сохранив при этом приобретенную компанию и позволяя ей функционировать в качестве отдельного предприятия, использующего свое фирменное наименование, репутацию и публичный имидж. Целью экспансии может быть также приобретение новых, технических или управленческих навыков. После своего образования группы могут продолжать существование и развитие в силу экономии административных затрат, обусловленной рационализацией и ликвидацией избыточных дочерних предприятий.

27. Структура группы может позволить ей привлекать капитал только в часть своих коммерческих операций без отказа от общего контроля путем выделения этой части своих операций в отдельное дочернее предприятие и разрешения

⁹ Khanna and Yafeh, примечание 3, стр. 21.

¹⁰ Ниже перечисленные причины рассматриваются в документе CASAC, примечание 6, пункт 1.8.

внешним инвесторам приобрести миноритарную часть его основного капитала. Структура группы может позволить ей снизить риск юридической ответственности путем ограничения высоких рисков ответственности, например применительно к экологической и потребительской ответственности, рамками конкретных компаний группы, изолируя, таким образом, остальные активы группы от риска от такой потенциальной ответственности. Приобретение обеспечения для покрытия задолженности или целей проектного финансирования может быть получено на лучших условиях за счет перемещения конкретных активов в отдельную компанию, созданную в этих целях, что обеспечит кредитору приоритет первой очереди по отношению ко всему имуществу новой компании или его большей части. Отдельная компания группы может быть также образована для осуществления конкретного проекта или привлечения дополнительного финансирования за счет залога ее собственных материальных и коммерческих активов или ее создание может потребоваться для целей обладания правительственной лицензией или концессией. Структура группы может упростить частичную продажу предприятия, поскольку может быть легче – и иногда более выгодно с налоговой точки зрения – передать акции входящей в группу компании приобретателю, чем осуществить продажу конкретных отдельных активов. Иногда группа может образовываться случайно в случае, когда какая-либо компания приобретает другую компанию, которая в итоге может оказаться холдинговой компанией для различных других фирм.

28. Соблюдение требований, предписывающих поддержание разумного соотношения между активами, и других законодательных требований может быть облегчено в тех случаях, когда корпорации, на деятельность которых распространяются такие устанавливаемые в порядке регулирования требования, являются отдельными членами группы. В случае мультинациональных групп внутреннее законодательство отдельных стран, в которых группа желает осуществлять коммерческую деятельность, может требовать, чтобы местные коммерческие операции осуществлялись через отдельные дочерние предприятия (на которые иногда распространяются требования к минимальному местному акционерному капиталу), или устанавливает другие требования и ограничения, связанные, например, с регулированием вопросов найма и трудовых отношений. Механизмы, не связанные с акционерным капиталом, используются для экспансии за рубежом по причине, например, местных препятствий участию в акционерном капитале, уровня регулирования, установленного для иностранных инвестиций, и относительных стоимостных преимуществ подобного рода механизмов. К другим побудительным факторам для мультинациональных групп могут быть императивные географические соображения, например, необходимость приобретения сырья или рыночных продуктов через дочернее предприятие, учрежденное в том или ином конкретном месте. С этим также связано еще более важное соображение, которое, возможно, в большей мере касается вопроса о фактическом месторасположении частей структуры группы, чем вопроса о целесообразности организации всей коммерческой деятельности в рамках групповой структуры и которое заключается в оценке влияния местного законодательства на такие вопросы, как, в первую очередь, затратность и простота учреждения соответствующих компаний, обязательства зарегистрированных компаний и режим группы в случае несостоятельности (эти вопросы рассматриваются ниже в международном контексте). Различия в

законодательном урегулировании этих вопросов в рамках различных правовых систем могут значительно затруднить их решение.

29. К числу других ключевых причин создания сложных групповых структур входят налоговые соображения и их влияние на поток денежных средств в рамках групп. Налоговый охват часто приводится в качестве причины создания и последующего развития корпоративных групп, и во многих правовых системах традиционно придается определенная значимость экономическому единству родственных корпоративных субъектов. Хотя раздельное налогообложение отдельных корпоративных субъектов, возможно, и является основополагающим принципом, применение этого принципа может ограничиваться для достижения таких важнейших целей, как защита интересов, связанных с правительственными поступлениями, и облегчение налогового бремени, которое в противном случае налагалось бы в результате раздельного налогообложения каждого члена группы¹¹. В число мер, учитывающих связи между материнскими и дочерними компаниями, входят освобождение внутригрупповых дивидендов от налогов; скидки, предоставляемые группе; и меры, направленные на борьбу с уклонением от уплаты налогов. Налоговые освобождения могут предоставляться, например, в отношении дивидендов, уплачиваемых компанией своим корпоративным акционерам-резидентам, и внутригрупповых дивидендов, когда компании в существенной мере связаны отношениями собственности. Налоговые кредиты могут предоставляться в отношении иностранных налогов, уплачиваемых на соответствующие доходы дочернего предприятия, и иностранных налогов, взимаемых непосредственно с дивидендов. Групповые скидки могут предоставляться в случаях, когда родственные компании могут рассматриваться в качестве единой налоговой единицы и подают консолидированные счета. Потери одного дочернего предприятия могут засчитываться в счет доходов другого, или же члены группы могут создавать общий пул прибылей и убытков.

30. В результате важности налоговых соображений политика в области ценообразования в отношениях между компаниями, а также национальные налоговые ставки и политика часто определяют распределение активов и пассивов в рамках корпоративных групп. Различные ставки корпоративного налогообложения в различных правовых системах, а также определенные освобождения (например, сокращенные налоговые ставки применительно к доходам от производственной деятельности или финансовых услуг), применимые в некоторых правовых системах, могут повысить их привлекательность по сравнению с другими странами, в которых действуют более высокие налоговые ставки и практически не применяются освобождения. В то же время налоговые органы могут обладать правом изучать структуры трансфертного ценообразования¹², созданные с целью перенаправления доходов в домицилы с низким налогообложением.

31. На выбор, в решении таких вопросов, как создавать ли отделение или дочернее предприятие, также может повлиять налоговое регулирование в случаях, например, когда репатриация прибыли иностранного дочернего

¹¹ "International Investment and Multinational Enterprises – Responsibility of parent companies and their subsidiaries", OECD, 1979.

¹² См. глоссарий.

предприятия может осуществляться свободно от налогов с помощью выплат материнской компании в погашение кредита или может освобождаться от налогообложения при условии, что материнской компании принадлежит оговоренный процент (от 5 до 20 %) акционерного капитала иностранной компании; проценты на средства, заимствованные для финансирования приобретения дочернего предприятия, могут засчитываться против их доходов, и, как уже отмечалось, доходы и убытки дочерних предприятий могут засчитываться друг против друга в консолидированной налоговой декларации. Иногда также коммерческие предприятия разделяются между двумя или более корпорациями, с тем чтобы воспользоваться налоговыми скидками, ограничениями, установленными для сумм налоговых скидок, или прогрессивными ставками налогообложения. К числу других причин могут относиться следующие: использование выгод, создаваемых различиями в методах бухучета, исчисления налоговых годов, расчета обесценения и оценки инвентарных запасов, а также в предоставлении иностранных налоговых кредитов; сегрегация операций, которые, будучи объединенными в рамках единых налоговых единиц, могли бы оказаться невыгодными с налоговой точки зрения; и использование выгод благоприятного режима для некоторых видов деятельности (например, в том, что касается предполагаемых или потенциальных продаж, слияний, ликвидаций или даров или завещательных отказов в рамках семьи), который может предоставляться в отношении определенных, но не всех операций.

32. Требования к отчетности также играют роль в определении структуры корпоративных групп. В некоторых правовых системах могут создаваться такие механизмы, как дочерние предприятия "только агент" для управления некоторыми аспектами коммерческой деятельности и для предоставления холдинговой компании возможности избежать необходимости подачи подробных коммерческих счетов в отношении этого дочернего предприятия, которое выступает лишь как агент холдинговой компании, владеющей всеми соответствующими активами.

33. Многие из этих преимуществ осуществления коммерческих операций через корпоративную группу могут носить иллюзорный характер. Защита от разрушительных убытков может перестать действовать в результате наличия групповых механизмов финансирования, внутригрупповых коммерческих операций и перекрестных гарантий, "комфортных писем"¹³, предоставляемых аудиторам группы, и стремления крупных кредиторов, особенно банков, обеспечить такой порядок, чтобы их убытки гарантированно возмещались за счет головной компании любой группы.

¹³ "Комфортное письмо" обычно предоставляется материнской корпорацией с целью убедить какое-либо предприятие заключить сделку с ее дочерней компанией. Оно может включать различные виды обязательств, ни одно из которых не будет представлять собой гарантию и в число которых может входить обязательство поддерживать свое акционерное или иное финансовое участие в дочерней компании, использовать свое влияние для обеспечения выполнения дочерней компанией ее обязательств по соответствующему контракту или подтверждение своей осведомленности о заключаемом дочерней компанией контракте без какого-либо прямого указания на то, что материнская корпорация примет на себя какую-либо ответственность за обязательства по этому контракту.

34. Следует, несомненно, указать, что создание групповых структур диктуется отнюдь не целями бухгалтерского учета: в этой сфере с равной готовностью будет приниматься консолидация счетов отделений как групп дочерних предприятий. Представляется, что банковские, коммерческие и юридические секторы часто не осознают в полной мере те аспекты деятельности групп компаний, которые связаны с ведением отчетности. Риски неправильного понимания возрастают при переходе на новые международные стандарты финансовой отчетности, и многие группы меняют свой подход к консолидации от того, при котором в первую очередь учитываются существенные аспекты операций, к тому, который требует превалирования юридических формальностей над вопросами существа. Крах таких компаний, как "Enron", "WorldCom" и других, стал возможным именно в результате использования "забалансовых" структур отчетности, и необходимость в прозрачности финансовых ведомостей в настоящее время широко признается.

D. Определение "корпоративной группы" – собственность и контроль

35. Хотя как в законодательных актах, так и в судебных решениях все более широко признается факт существования групп и важность отношений между членами группы, взаимосвязанного свода норм, который прямо регулировал бы эти отношения комплексным образом, не имеется. В тех правовых системах, законодательство которых признает корпоративные группы, оно может существовать не в виде коммерческих или корпоративных законодательных актов, непосредственно посвященных регулированию таких групп, а состоять из отдельных норм в областях законодательного регулирования вопросов налогообложения, корпоративной отчетности, конкуренции и слияний, а также других вопросов; законодательные акты, касающиеся режима корпоративных групп при несостоятельности, встречаются редко. Более того, анализ законодательных норм, непосредственно посвященных тем или иным аспектам деятельности корпоративных групп, свидетельствует о разнообразии подходов к различным связанным с группами вопросам не только в том, что касается различных правовых систем, но также и, при сопоставлении, различных законодательных актов в рамках одной и той же правовой системы. Таким образом, различные критерии могут применяться в вопросе о том, что представляет собой группа с точки зрения различных целей, хотя здесь и могут существовать общие элементы, а в тех случаях, когда в этих критериях применяется та или иная конкретная концепция, например, концепция "контроля", соответствующие определения могут носить более широкий или более узкий характер, в зависимости от целей законодательства, как это уже отмечалось выше.

36. Хотя во многих законодательных актах не содержится конкретного определения термина "корпоративная группа", для определения тех отношений между корпоративными субъектами, которые будут достаточны для их рассмотрения в качестве корпоративной группы для тех или иных конкретных целей, таких как расширение ответственности, отчетность, налогообложение и т.д., обычно используется ряд общих концепций. Эти концепции содержатся как в законодательных актах, так и в вынесенных в отношении корпоративных групп

многочисленных судебных решениях в различных странах и обычно включают такие аспекты, как собственность и контроль или влияние, как прямое, так и косвенное, хотя в ряде примеров во внимание принимается только прямая собственность или контроль или влияние. В некоторых примерах вопрос о собственности рассматривается со ссылкой на формальную взаимосвязь между компаниями, например, рассматривается вопрос о том, что представляет собой взаимосвязь между холдингом и дочерним предприятием или между материнской и дочерней компаниями. Этот вопрос может решаться при применении формального стандарта: в холдинге, прямо или косвенно, должен находиться оговоренный процент капитала или голосов. Диапазон примеров таких процентных долей простирается от 5 процентов до более чем 80 процентов. В тех случаях, когда оговариваются более низкие процентные доли, как правило, во внимание принимаются такие дополнительные факторы, как те, которые рассматриваются ниже в качестве показателей контроля. В ряде примеров с помощью процентных долей устанавливается опровержимая презумпция собственности, в то время как более высокие процентные доли служат основанием для установления абсолютной презумпции.

37. В других случаях в вопросе о том, что представляет собой корпоративная группа, используется более функциональный подход и в центр внимания ставятся аспекты контроля или контролирующего или решающего влияния (которое в настоящей записке охватывается понятием контроля), и в этих случаях "контроль" часто является определяемым термином. В число ключевых элементов контроля входит фактический контроль или способность осуществлять контроль, прямо или косвенно, в отношении финансовой и операционной политики и процесса принятия решений. В тех случаях, когда в определение включается понятие способности контроля, во внимание может приниматься пассивный потенциал для контроля, а фактическое осуществление контроля в центр внимания не ставится. Контроль может быть получен в силу собственности на активы или через права или договорные условия, которые предоставляют контролирующей стороне способность такой контроль осуществлять. Здесь важную роль играет не столько четкая юридическая форма отношений между предприятиями, например между материнской и дочерней компаниями, а содержание таких отношений.

38. К числу факторов, указывающих на существование контроля одного субъекта над другим, могут относиться следующие: способность доминировать в составе совета директоров или органа правления второго субъекта; способность назначить или снять всех или большинство директоров или членов правления второго субъекта; способность контролировать большинство голосов, подаваемых на заседаниях совета или органа правления второго субъекта; и способность обеспечить или регулировать подачу большинства голосов, которые могут быть поданы на общих собраниях второго субъекта, независимо от того, обусловлена ли такая способность наличием акций или опционов. При рассмотрении этих факторов может приниматься во внимание следующая информация: регистрационная документация компании; данные о структуре акционерного капитала компании; информация относительно принятия существенных стратегических решений в компании; внутренние и внешние управленческие механизмы; данные о банковских счетах и управлении ими, а также о лицах, наделенных правом подписи; и информация, касающаяся сотрудников.

Е. Регулирование корпоративных групп

39. Регулирование корпоративных групп, как правило, основывается на использовании одного из двух подходов или, в некоторых случаях, на их сочетании: подход, предполагающий существование отдельных субъектов (являющийся традиционным и намного более распространенным), и подход, предполагающий существование единого предприятия.

40. Подход, предполагающий существование отдельных субъектов, строится на ряде базовых принципов, важнейшим из которых является обладание каждой компанией группы отдельным юридическим лицом. Кроме того, в его основе лежат принцип ограниченной ответственности акционеров каждой компании группы и концепция обязанностей директоров каждого отдельного субъекта группы перед этим субъектом.

41. Отдельное юридическое лицо корпорации обычно предполагает, что она несет свои собственные права и обязанности, независимо от того, кто контролирует ее или кому она принадлежит (например, находится ли она в полной или частичной собственности другой компании), и от ее участия в деятельности группы. Сделанные ею долги являются ее долгами, и, как правило, активы группы не могут быть объединены для уплаты этих долгов. Контракты, заключенные этой корпорацией со внешними партнерами, не предполагают автоматической причастности материнской компании, а материнская компания не может при определении своих собственных доходов учитывать нераспределенный доход других компаний группы. Ограниченная ответственность корпорации означает, что в отличие от товарищества или предприятия, находящегося в собственности одного владельца, члены корпорации не несут ответственности по ее долгам и обязательствам, в результате чего их потенциальные потери не могут превысить сумму, внесенную ими в корпорацию путем приобретения ее акций.

42. В отличие от этого подход, предполагающий существование единого предприятия, исходит из экономической интеграции членов корпоративной группы и группа рассматривается как единая экономическая единица, действующая в интересах группы в целом или в интересах руководящего корпоративного органа, а не отдельных членов группы. Заимствование может осуществляться на групповой основе, а для зачета кредитовых и дебетовых балансов каждой компании группы используется механизм ее общего казначейства; в рамках общей финансовой структуры и стратегии группы входящим в нее компаниям может разрешаться действовать в убыток или при недостаточной капитализации; активы и пассивы могут переноситься между компаниями группы самыми различными способами; и внутригрупповые договоренности о ссудах, гарантиях или других финансовых вопросах могут заключаться на по сути преференциальных условиях.

43. Хотя во многих странах используется подход, предполагающий существование отдельных субъектов, в ряде стран признаются исключения из строгого применения этого подхода, а в других – либо в законодательном порядке, либо через судебную практику – был введен применимый к ряду ситуаций подход, предполагающий существование единого предприятия.

44. К числу обстоятельств, при которых в одной из стран (Австралия)¹⁴ из строгого применения подхода, предполагающего существование отдельных субъектов, делаются исключения, относятся следующие: консолидация счетов корпоративной группы применительно к какой-либо компании и любому контролируемому субъекту; сделки между связанными между собой сторонами (публичным компаниям запрещается предоставлять какие-либо финансовые выгоды, включая внутригрупповые ссуды, гарантии, гарантии возмещения убытков, освобождения от долгов или переводы активов, связанной с нею компании, если только эта сделка не одобрена акционерами или иным образом исключена из действия этого правила); перекрестное акционирование (компаниям, как правило, запрещается приобретать или принимать в обеспечение акции любой контролируемой компании или выдавать или передавать свои акции любой контролируемой компании); и коммерческие операции в условиях несостоятельности (на холдинговую компанию, у которой в обязательном порядке должны существовать подозрения в отношении наступления неплатежеспособности дочернего предприятия, может быть возложена ответственность за долги этого предприятия, сделанные в условиях несостоятельности).

45. Некоторые страны (Германия, Португалия) установили различные категории корпоративных групп, которые могут действовать как единое предприятие, в обмен на укрепление защиты кредиторов и миноритарных акционеров. В Германии структуры корпоративных групп при участии публичных компаний разделяются на три категории: а) интегрированные группы; б) договорные группы; и с) группы де-факто – к которым применяется свод унифицированных принципов, исходящих из существования единого предприятия и регулирующих вопросы корпоративного управления и ответственности:

а) интегрированные группы основываются на концепции наличия у акционеров холдинговой компании, которой в свою очередь принадлежит оговоренная доля акций дочернего предприятия, оговоренной доли голосов, достаточной для утверждения полной интеграции дочернего предприятия. Холдинговая компания будет обладать неограниченной способностью управлять дочерним предприятием, при том что она, в свою очередь, будет нести солидарную ответственность за долги и обязательства этого предприятия;

б) договорные группы могут формироваться оговоренной долей акционеров каждой из двух компаний, заключающих договор, который предоставляет одной компании (материнской) право управлять другой компанией при условии, что распоряжения отвечают интересам материнской компании или группы в целом. В обмен на предоставление материнской компании права контроля миноритарным акционерам и кредиторам обеспечивается усиленная защита; и

с) группы де-факто создаются в тех случаях, когда одна компания осуществляет, прямо или косвенно, доминирующее влияние над другой компанией. Хотя в основе создания таких групп не лежит никакой официальной договоренности, тем не менее должно наличествовать систематическое участие материнской компании в делах контролируемой фирмы.

¹⁴ CASAC, примечание 8, пункт 1.73.

46. В одной стране, в которой в законодательство, регулирующее деятельность корпораций, были включены принципы, предполагающие существование единого предприятия (Новая Зеландия), директора дочерних предприятий, находящихся в полной или частичной собственности холдинговой компании, могут действовать в интересах холдинга, а не в интересах их дочернего предприятия; предусматриваются положения для упрощенных слияний в рамках группы; и законодательство также разрешает вынесение приказов о долевом участии или объединении активов (эти вопросы рассматриваются в документе A/CN.9/WG.V/WP.74/Add.1).

47. В другой стране (Соединенные Штаты Америки) в законодательных положениях в области регулирования коммерческих операций, которые затрагивают корпоративные группы, все более часто используются принципы, исходящие из существования единого предприятия, для обеспечения того, чтобы программным соображениям, лежащим в основе конкретных законодательных актов в коммерческой области, не мог быть нанесен ущерб в результате использования корпоративных групп или их действие не могло быть обойдено. Развитию в этом направлении оказали содействие суды, которые избирательно применяли концепцию, предполагающую существование единого предприятия, для реализации основополагающих принципов законодательства. Эта концепция применялась и в области законодательного регулирования вопросов несостоятельности в целях расторжения оговоренных внутригрупповых сделок, поддержки внутригрупповых гарантий и обеспечения консолидации (эти вопросы рассматриваются в документе A/CN.9/WG.V/WP.74/Add.1). Суды также обладают полномочиями на изменение порядка очередности удовлетворения требований при ликвидации групповых образований будь то за счет подхода к некоторым внутригрупповым ссудам таких образований как к акционерному капиталу, а не задолженности, будь то путем субординации внутригрупповых ссуд этого образования по отношению к требованиям внешних кредиторов.

[Главы III "Начало несостоятельности: внутренние вопросы" и IV "Международные вопросы" содержатся в документах A/CN.9/WG.V/WP.74/Add.1 и 2, соответственно.]