

**Мальцев Виктор Викторович**

соискатель Московского авиационного института  
(Национального исследовательского университета)  
dom-hors@mail.ru

**СПОСОБЫ ФОРМАЛЬНОЙ  
КООРДИНАЦИИ ДОГОВОРНЫХ  
ОТНОШЕНИЙ ПОСТАВЩИКОВ  
И ЗАКАЗЧИКОВ ТОВАРНОЙ  
ПРОДУКЦИИ**

**Аннотация:**

*В данной статье выявляется содержание и основные способы формальной координации договорных отношений поставщиков и заказчиков товарной продукции в рамках отечественной правовой системы.*

**Ключевые слова:**

*договорные отношения, поставщики, заказчики, координация, акции, доли, взаимозависимость.*

**Maltsev Viktor Viktorovich**

PhD applicant, Moscow Aviation Institute  
(National Research University)  
dom-hors@mail.ru

**METHODS OF FORMAL  
CONTRACTUAL RELATIONS  
COORDINATION  
BETWEEN PRODUCT SUPPLIERS  
AND CUSTOMERS**

**Summary:**

*The article is concerned with content and basic methods of formal coordination of the product suppliers and customers' contractual relations under the national legal system in Russia.*

**Keywords:**

*contractual relations, suppliers, customers, coordination, stocks, shares, mutual dependence.*

Отечественные и зарубежные ученые в области маркетинга единодушно разделяют точку зрения, что в условиях стремительного прогресса научно-технических и информационных технологий договорные отношения поставщиков и заказчиков товарной продукции должны некоторым образом упорядочиваться в целях улучшения их финансово-экономических показателей.

Подавляющее большинство теоретических публикаций акцентировано на исследовании и проектировании неформальных информационных систем интерактивного взаимодействия поставщиков с заказчиками. Публикаций, в которых исследуются методы формальной координации договорных отношений поставщиков и заказчиков, существенно меньше. Автором данной статьи не выявлено работы, в которой бы в общем плане была предложена законодательно корректная и системотехнически строгая типология способов формальной координации договорных отношений поставщиков и заказчиков.

Соответственно целью данной статьи является выявление сущности и основных способов формальной координации договорных отношений отечественных предприятий – поставщиков и заказчиков товарной продукции.

Под формальной координацией договорных отношений поставщиков и заказчиков товарной продукции будем понимать реализацию поставщиками и заказчиками юридически закрепленных за ними прав и обязательств, образующих множество дополнительных регламентаций для их договорных отношений в части обмена товарной продукцией.

В соответствии с основами системного анализа правомерно выделить два вида формальных координаций договорных отношений поставщиков и заказчиков товарной продукции:

- внешние координации императивного характера со стороны органов власти, которые определяют для предприятий общие не противоправные рамки заключения договоров;
- внутренние координации добровольного характера, которые инициируются самими поставщиками и заказчиками.

На основании исследования научной литературы в профильной области и законодательной базы Российской Федерации, автором данной статьи выделяются два вида формальной не противоправной координации договорных отношений поставщиков и заказчиков товарной продукции:

- институциональная координация;
- договорная координация.

**Институциональная координация** договорных отношений осуществляется уполномоченными органами управления предприятия через реализацию обязательственных прав участия в управлении делами его контрагентов (поставщиков и заказчиков). Указанные обязательственные права предприятия удостоверяются акциями или долями соответственно в случаях, если контрагент предприятия зарегистрирован в организационно-правовой форме (далее ОПФ) Акционерного Общества (далее АО) или Общества с Ограниченной Ответственностью (далее

ООО), которые на практике являются наиболее распространенными организационно-правовыми формами.

Объем прав и управленческих возможностей предприятия зависит от количественной меры голосующих прав на общем собрании участников и организационно-правовой формы контрагента. С одной стороны, чем большим количеством акций или долей владеет предприятие, тем больше управленческих возможностей оно получает в части координации его договорных отношений с контрагентом. С другой стороны, чем больше участие предприятия в управлении делами контрагента, тем существеннее воздействие внешних ограничительных регламентаций со стороны гражданского, налогового и антимонопольного законодательства, которые препятствуют эффективной координации договорных отношений.

Рассмотрим случаи, которые представляют особое значение для предприятия в плане координации договорных отношений с контрагентом.

**Предприятие владеет двадцатью и более процентами голосующих прав на общем собрании участников контрагента.** Этот случай представляет интерес тем, что, согласно ст. 106 ГК РФ, предприятие, которое владеет двадцатью процентами акций (доли) контрагента, признается «преобладающим», а контрагент – «зависимым» [1]. Сделки между преобладающим и зависимым предприятиями в соответствии со ст. 45 ФЗ «Об ООО» [2] и ст. 81 ФЗ «Об АО» [3] относятся к категории сделок, «в совершении которых имеется заинтересованность». Подобные сделки должны быть одобрены большинством голосов незаинтересованных в сделке участников (акционеров) на общем собрании участников (акционеров) или большинством голосов незаинтересованных в сделке членов совета директоров в соответствии с вышеупомянутыми законами и уставами предприятия и его контрагентов. Исключение для этого правила вводится в п. 6 ст. 45 ФЗ «Об ООО» [4] и в п. 2 ст. 81 ФЗ «Об АО» [5], в которых отмечается, что к сделкам, в совершении которых имеется заинтересованность, не относятся сделки, в которых заинтересованы все акционеры (участники) общества. Из этого следует вывод, что единственным возможным способом избежать процедуры одобрения сделок на общем собрании участников или совете директоров, в совершении которых имеется заинтересованность, является получение контроля над всеми акциями (долями) контрагента.

**Предприятие владеет двадцатью пятью и более процентами голосующих прав на общем собрании участников контрагента.** Предприятие, которое владеет пакетом голосующих прав на общем собрании контрагента величиной 25 %, становится уязвимым уже в части налогового законодательства. Юридический статус отношений предприятия и контрагента как «преобладающего» и «зависимого» дополняется статусом отношений «взаимозависимых лиц». Согласно п. 2 ст. 105.1 НК РФ Налогового Кодекса РФ (далее НК РФ) [6], предприятия являются взаимозависимыми, «если одна организация непосредственно и (или) косвенно участвует в другой организации, и суммарная доля такого участия составляет более двадцати пяти процентов». Взаимозависимость имеет критическую важность для предприятия и его контрагентов, так как по договорам, совершенным между взаимозависимыми лицами, налоговые органы при осуществлении контроля полноты исчисления налогов вправе вмешиваться в порядок определения цены товаров для целей налогообложения в случаях, определенных статьей 105.14 НК РФ [7].

Владение предприятием пакетом акций контрагента в организационно-правовой форме АО размером 25 %, или так называемым блокирующим пакетом акций, обеспечивает ему право налагать вето на ряд важных решений на общем собрании акционеров контрагента, в частности, на следующие решения:

- внесение изменений в устав контрагента, регламентирующих его договорные отношения с предприятием;
- реорганизация контрагента;
- ветирование крупных сделок контрагента.

В случае если контрагент предприятия зарегистрирован в ОПФ ООО, для ветирования решений по внесению изменений в устав контрагента, предприятию необходимо владеть долей, которая обеспечивает ему одну треть голосов на общем собрании участников контрагента. Для блокирования решений о реорганизации и одобрении крупных сделок достаточна доля минимально возможного размера, так как эти решения принимаются в общем случае всеми участниками контрагента единогласно.

**Предприятие владеет пятьюдесятью процентами плюс одним голосом на общем собрании участников контрагента.** Пакет акций (долей), который обеспечивает предприятию простое большинство, на общем собрании участников традиционно именуется контрольным пакетом. Обладание контрольным пакетом акций (долей) позволяет предприятию независимо от волеизъявления других участников контрагента принимать ряд ключевых управленческих решений. В частности, предприятие может по своему усмотрению:

- формировать состав исполнительного органа управления – дирекции контрагента;
- избирать состав совета директоров контрагента, если его существование предусмотрено законом и/или уставом контрагента.

Контрольный пакет тесно связан с понятиями основных и дочерних предприятий. В соответствии с п. 1 ст. 105 ГК РФ «хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом» [8]. Юридический статус основного и дочернего предприятия важен тем, что согласно п. 2 ст. 105 ГК РФ предприятие «отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам...», в том случае если предприятие «имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания» [9].

**Предприятие владеет двумя третями плюс одним голосом на общем собрании участников контрагента в ОПФ ООО или тремя четвертями голосов на общем собрании акционеров в ОПФ АО.** В обоих случаях предприятие получает квалифицированное большинство голосов на общем собрании участников контрагента и право вносить изменения в устав предприятия, в том числе в части учредительных регламентаций договорных отношений. Предприятие, которое обладает тремя четвертями голосов на общем собрании контрагента в ОПФ АО, также получает возможность без учета мнения остальных участников контрагента принимать решения о реорганизации и одобрении крупных сделок.

Рассмотрим основные способы получения контроля над акциями и долями контрагента.

Наиболее доступным является приобретение акций контрагента в форме ОАО, так как акции ОАО находятся, как правило, в свободном обращении – их собственники могут реализовывать их без уведомления остальных акционеров, в том числе на организованных торгах на фондовом рынке.

Приобретение предприятием акций и долей контрагента соответственно в ОПФ ЗАО и ОАО является сложной организационно-правовой процедурой с рядом ограничений со стороны гражданского и антимонопольного законодательства. Согласно п. 4 ст. 21 ФЗ «Об ООО» [10] и п. 3 ст. 7 ФЗ «Об АО» [11], при отчуждении акций (доли) контрагента в форме ЗАО (ООО) участники контрагента «пользуются преимущественным правом» приобретения акций (долей) участника контрагента по цене предложения третьему лицу, что делает затруднительным для предприятия приобретение акций (долей) контрагента в ОПФ ЗАО и ООО.

Получение в собственность предприятия акций (долей) контрагента может быть также осуществлено следующими способами:

- созданием будущего контрагента путем его учреждения, с оплатой уставного капитала учреждаемого контрагента имуществом предприятия;
- созданием будущего контрагента путем реорганизации предприятия в форме выделения из его состава контрагента, с оплатой уставного капитала выделяемого контрагента имуществом предприятия.

Обе процедуры регламентируются ФЗ РФ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [12].

**Договорная координация договорных отношений** реализуется поставщиками и заказчиками путем заключения дополнительного договора, который обуславливает их права и обязательства в части совершения сделок по обмену товарной продукции. Рассмотрим основные способы договорной координации договорных отношений поставщиков и заказчиков.

**Заключение предварительного договора.** Предварительным договором согласно п. 1 ст. 429 ГК РФ, считается такой договор, по которому «стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором» [13]. В деловой среде распространена точка зрения, что исполнение предварительного договора носит необязательный для сторон характер. Однако в п. 5 ст. 429 отмечается, что «в случаях, когда сторона, заключившая предварительный договор, уклоняется от заключения основного договора», применяются положения п. 4 ст. 445 ГК РФ, согласно которому «другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор» [14].

**Заключение рамочного договора.** Рамочный договор, в отличие от предварительного договора, не имеет соответствующего правового института в законодательстве, тем не менее, достаточно широко применяется на практике предприятиями с целью согласования общих принципов их долгосрочных договорных отношений. По состоянию на 01.05.2013 существует актуальный, но не принятый проект Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса РФ, а также в отдельные за-

конодательные акты РФ», который предусматривает введение института рамочного договора. В соответствии с проектом п. 1 ст. 429, под рамочным договором понимается «договор, определяющий общие условия обязательственных взаимоотношений сторон, которые могут быть конкретизированы и уточнены сторонами при заключении отдельных договоров на основании или во исполнение рамочного договора».

В заключении отметим, что множество договоров, упорядочивающих договорное взаимодействие поставщиков и заказчиков, остается заведомо открытым, так как ст. 421 ГК РФ оставляет право предприятиям заключать договор в свободной форме, если это не противоречит закону [15].

#### **Ссылки:**

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. Часть 1.
2. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» (Об ООО) от 08.02.1998 № 14-ФЗ.
3. Федеральный закон «Об акционерных обществах» (Об АО) от 26.12.1995 № 208-ФЗ.
4. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» (Об ООО) от 08.02.1998 № 14-ФЗ.
5. Федеральный закон «Об акционерных обществах» (Об АО) от 26.12.1995 № 208-ФЗ.
6. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) от 31.07.1998 № 146-ФЗ. Часть 1.
7. Там же.
8. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. Часть 1.
9. Там же.
10. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» (Об ООО) от 08.02.1998 № 14-ФЗ.
11. Федеральный закон «Об акционерных обществах» (Об АО) от 26.12.1995 № 208-ФЗ.
12. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 № 129-ФЗ.
13. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. Часть 1.
14. Там же.
15. Там же.

#### **References:**

1. *Civil Code of Russia from 30.11.1994 № 51-FZ 1994, Moscow, part 1.*
2. *The Federal Law "On Limited Liability Companies" (the LLC) from 08.02.1998 № 14-FZ 1998, Moscow.*
3. *The Federal Law "On Joint Stock Companies" (On JSC) of 26.12.1995 № 208-FZ 1995, Moscow.*
4. *The Federal Law "On Limited Liability Companies" (the LLC) from 08.02.1998 № 14-FZ 1998, Moscow.*
5. *The Federal Law "On Joint Stock Companies" (On JSC) of 26.12.1995 № 208-FZ 1995, Moscow.*
6. *Tax Code of Russia from 31.07.1998 № 146-FZ 1998, Moscow, part 1.*
7. *Tax Code of Russia from 31.07.1998 № 146-FZ 1998, Moscow, part 1.*
8. *Civil Code of Russia from 30.11.1994 № 51-FZ 1994, Moscow, part 1.*
9. *Civil Code of Russia from 30.11.1994 № 51-FZ 1994, Moscow, part 1.*
10. *The Federal Law "On Limited Liability Companies" (the LLC) from 08.02.1998 № 14-FZ 1998, Moscow.*
11. *The Federal Law "On Joint Stock Companies" (On JSC) of 26.12.1995 № 208-FZ 1995, Moscow.*
12. *The Federal Law "On State Registration of Legal Entities and Individual Entrepreneurs" from 08.08.2001 № 129-FZ 2001, Moscow.*
13. *Civil Code of Russia from 30.11.1994 № 51-FZ 1994, Moscow, part 1.*
14. *Civil Code of Russia from 30.11.1994 № 51-FZ 1994, Moscow, part 1.*
15. *Civil Code of Russia from 30.11.1994 № 51-FZ 1994, Moscow, part 1.*