

ВВЕДЕНИЕ

30 декабря 2012 г. был принят Федеральный закон № 302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»¹ — первый из серии федеральных законов, содержащих важные изменения и дополнения действующего Гражданского кодекса РФ. К числу наиболее принципиальных новелл этого закона следует отнести дополнение содержания ст. 2 ГК РФ, согласно которому корпоративные отношения являются неотъемлемой составной частью предмета гражданского права. Пока отечественный законодатель не считает нужным форсировать принятие вытекающих из этого подхода комплекса других законодательных решений и новелл, в том числе и особенно предусмотренных новой редакцией гл. 4 ГК РФ. Однако уже последовавшее принципиальное решение требует ясности в понимании юридической природы и предмета корпоративного права, а также существования корпоративных юридических лиц и их отдельных видов.

Для отечественной цивилистической науки такое законодательное решение не является неожиданным. Оно основывается на положениях Концепции развития гражданского законодательства РФ² и разработанном на ее основе проекте изменений Гражданского кодекса РФ, которыми было предложено закрепить корпоративные отношения в качестве особой, самостоятельной группы однородных отношений, регулируемых гражданским законодательством и составляющих часть его предмета, а также соответствующее этому деление юридических лиц на корпорации и некорпоративные (унитарные) организации. Принятие этих предложений означает прямое законодательное при-

¹ СЗ РФ. 2012. № 53 (ч. I). Ст. 7627.

² Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации / Вступ. ст. А.Л. Маковского. М., 2009. С. 25, 48—49.

знание корпоративного права составной частью (подотраслью) гражданского права.

Такой подход вызвал известные критические замечания, главным образом со стороны представителей доктрины «предпринимательского права», традиционно не считающих «внутриорганизационные отношения» гражданско-правовыми. В предшествующем правовом порядке они умудрялись рассматривать в этом качестве взаимоотношения самостоятельных подразделений унитарных государственных предприятий — цехов и (или) участков, а в современных условиях по-прежнему считают внутриорганизационными взаимоотношения вполне самостоятельных лиц — участников корпораций, не усматривая принципиального различия в этих ситуациях. Но проблема отнюдь не сводится к характерной для этой доктрины путанице понятий.

При разработке и особенно при последующем обсуждении указанного выше законопроекта возникло немало острых споров относительно принципиального понимания и значения таких основополагающих категорий, как корпоративное право, корпорация, уставный фонд (твердый капитал), корпоративное соглашение и др. Дискуссии показали не только отсутствие единого подхода к раскрытию и использованию этих важных категорий в отечественном гражданском праве, но и откровенное незнание или непонимание многими оппонентами существа и основ корпоративно-правового регулирования как континентально-европейского, так и англо-американского типа, хотя в ходе указанного обсуждения весьма широко (хотя и не всегда обоснованно) использовались ссылки на зарубежный, особенно американский, опыт правового регулирования корпоративных отношений.

Многочисленным недоразумениям во многом способствовало неудовлетворительное состояние отечественного корпоративного, особенно акционерного, законодательства, поспешно и непродуманно создававшегося в 90-е годы прошлого века в значительной мере под влиянием зарубежного правового опыта, без учета особенностей национальной правовой системы и в конечном счете закрепившего весьма неудачный конгломерат разнородных подходов. В его разработке особенно отчетливо сказались принципиальные недостатки законотворчества того периода с присущим ему господством экономических подходов к законодательству. Некоторые известные отечественные экономисты теперь прямо отмечают, что в 90-е годы «в экономической теории доминировало представление о том, что очень просто импортировать институты, — вот

есть правила, зарекомендовавшие себя достаточно успешными в развитых странах, давайте мы просто возьмем и попытаемся применить это к аналогичным ситуациям в российской системе»¹.

Само собой разумеется, что речь при этом шла исключительно об англосаксонском (американском) праве, на котором построены и все постулаты господствующей в современной экономической теории американской доктрины «экономического анализа права» — *Law and Economics* (ибо даже об основах европейского континентального права американские и тем более отечественные экономисты зачастую имеют весьма смутные представления). При этом такие «исследователи» произвольно «выдергивали» из американской правовой системы для последующего переноса на отечественную почву представлявшиеся им наиболее важными или удачными отдельные законодательные решения, институты и категории — например, «доверительную собственность» (*trust*), *property rights*, почему-то переведенные ими на русский язык как «права собственности» (хотя в европейском, в том числе в российском, праве существует лишь одно право собственности), или понятие корпорации как синонима акционерного общества (отождествляя англо-американское закрытое акционерное общество и европейское общество с ограниченной ответственностью и полностью забывая о товариществах (партнерствах) и кооперативах), обычно пренебрегая не только особенностями их юридического содержания и культурно-историческими корнями, но и современной систематикой. Лишь в настоящее время появляются откровенные признания того, что «попытка принести в нашу континентальную правовую систему... комплекс англосаксонских элементов была в значительной мере оторвана от реальности. Появились конфликты, и фактически англосаксонская идея была применена для того, чтобы раскатать старую собственность, но поскольку ни нравы, ни традиции, ни психика населения, властей и собственников не были англосаксонскими, то получился жуткий гибрид...»². Между тем на этом подходе воспита-

¹ См., например, выступление А.Е. Шаститко на заседании «круглого стола» «Верховенство права как основной фактор, обеспечивающий единство правоприменения» (2 марта 2009 г., Москва) (Верховенство права и проблемы его обеспечения в правоприменительной практике: Международная коллективная монография. М., 2009. С. 208–209).

² Из выступления Л.М. Григорьева на заседании «круглого стола» «Обеспечение права собственности» (5 июня 2009 г., Москва) (Верховенство права и проблемы его обеспечения в правоприменительной практике. С. 444).

но целое поколение экономистов и политиков, в том числе занявших положение, позволяющее им определять как общие направления законодательного развития в сфере экономики, так и наиболее принципиальные конкретные законодательные решения.

Более того, обсуждение предложений по новой редакции Гражданского кодекса (в том числе в области корпоративного права) в органах публичной власти и бизнес-сообщества, особенно с представителями Минэкономразвития России и рабочей группы по созданию Международного финансового центра (МФЦ), выражавшими консолидированную критическую позицию, показало активное стремление этих кругов к всеохватывающей либерализации российского корпоративного законодательства и приданию ему максимальной «диспозитивности» путем его всестороннего сближения с исторически чужеродным ему англо-американским корпоративным правом, якобы обладающим некими заведомыми преимуществами по сравнению с континентальным европейским правом. При этом не только создаются ошибочные представления о содержании и основных направлениях современного корпоративно-правового развития и формируется искаженное правосознание у лиц, не осведомленных о фактическом состоянии дел в рассматриваемой области, но и начинает оказываться определенное негативное влияние на реальные экономические процессы.

Так, в начале 2013 г. ряд отечественных печатных СМИ сообщили о возможности преобразования ОАО «Роснано» «в новую правовую форму, аналогичную тем, в которых работают мировые венчурные фонды и фонды частных инвестиций — *general partnership / limited partnership (GP/LP)*», не преминув при этом указать, что «в российском законодательстве аналоги *GP/LP* появились около года назад с принятием законов об инвестиционном товариществе и хозяйственном партнерстве», а инициаторами разработки этих «более гибких форм, чем традиционные акционерные общества, выступили как раз «Роснано» и Российская венчурная компания¹. Между тем названные «новые формы» (*GP/LP*) в действительности являются не чем иным, как известными уже не одну сотню лет полными и командитными товариществами, статус которых в действующем российском праве давно и подробно урегулирован в ст. 69–86 ГК РФ. Что же касается действительно новых организационно-правовых форм, то следует отме-

¹ См., например: Чубайс примеряет форму // Ведомости. 2013. 31 января. С. 16.

тить, что инвестиционное товарищество является разновидностью предусмотренного гл. 55 ГК РФ простого товарищества, т.е. договора о совместной деятельности (правда, серьезно искаженного нормами Федерального закона «Об инвестиционном товариществе»¹), а хозяйственное партнерство представляет собой не самое удачное изобретение юристов названных российских компаний, вообще не имеющее зарубежных аналогов. Во всем этом легко убедиться при сколько-нибудь серьезном анализе упомянутых федеральных законов². В целом же это очередное недоразумение вновь ясно показывает беспочвенность стремления большинства отечественных экономистов и некоторых бизнес-адвокатов любыми путями использовать англо-американские аналоги давно известных нашему праву юридических конструкций.

Все это заставляет обратиться к освещению реального опыта корпоративного права в наиболее развитых зарубежных правовых порядках (правовых системах) с целью выяснения сложившихся в них понятий и видов корпораций, роли уставного капитала и других способов формирования их имущественной состоятельности, основных тенденций развития современного корпоративного права и др. Такой подход преследует не только научные и учебно-познавательные цели, но и нахождение и обоснование оптимальных законодательных решений, способствующих объективной оценке состояния и более эффективному развитию пока еще только формирующегося отечественного корпоративного права. В ходе этой работы становится очевидным, что освещение основных корпоративно-правовых институтов и изменений действующего российского законодательства о корпорациях в нынешних условиях должно носить сравнительно-правовой характер. Без учета реального современного опыта корпоративного права наиболее развитых зарубежных правовых порядков невозможно ни сколько-нибудь серьезное обоснование и изучение основных категорий корпоративного права, ни их использование для развития российского правового порядка.

К сожалению, современные отечественные авторы в большинстве случаев осуществляют свой анализ почти исключительно в рамках

¹ Федеральный закон от 28 ноября 2011 г. № 335-ФЗ (СЗ РФ. 2011. № 49 (ч. I). Ст. 7013).

² Такой анализ был проведен Советом при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства (см.: Вестник гражданского права. 2011. № 2. С. 214–217, 248–254; № 4. С. 208–223).

российской корпоративно-правовой доктрины, находящейся в стадии становления, а при освещении зарубежного опыта в лучшем случае ограничиваются отрывочными сведениями опять-таки об американском корпоративном праве. Основную же часть содержания таких работ нередко составляют споры с несколькими коллегами, представляющие весьма ограниченный научный интерес и в целом мало содействующие развитию отечественного корпоративного права в общем русле современных правовых подходов. Отсутствие обобщающих трудов концептуального характера, опирающихся на опыт развития корпоративного права в основных правовых системах, не может восполнить и наличие многочисленных комментариев действующего законодательства и арбитражно-судебной практики, а также других работ по существу комментаторского характера. Это положение отчетливо проявилось в ходе подготовки Концепции развития гражданского законодательства РФ и упомянутых выше дискуссий относительно новой редакции гл. 4 ГК РФ. Вместе с тем автор уверен, что постепенное улучшение этой ситуации — дело недалекого будущего, свидетельством чего становится появление в рассматриваемой области знаний отдельных научных работ вполне современного уровня, подготовленных молодыми отечественными исследователями.

Настоящая работа не является систематическим изложением всех основных институтов и положений корпоративного права, в частности, в ней не рассматриваются вопросы создания, реорганизации и ликвидации, а также банкротства корпораций. В центре внимания автора — выяснение основополагающих, исходных для данной сферы понятий самого корпоративного права и корпораций, их различных видов и особенностей их правового статуса, правовых форм их имущественной обособленности и ответственности перед кредиторами, т.е. основ корпоративного права, определяющих его становление и развитие в различных правовых системах. Сравнительно-правовой характер исследования дает возможность не столько показать гипотетические преимущества той или иной правовой системы (которые в действительности почти всегда вызваны не какими-то особо удачными законодательными формулировками или успешной судебной практикой их применения, а комплексом причин и условий, причем не только юридического, а прежде всего социально-экономического порядка), сколько осветить ее культурно-историческую обусловленность и основные особенности законодательного оформления.

Именно такой подход представляется автору наиболее полезным с точки зрения изучения и «освоения» корпоративного права как относительно новой для отечественной правовой системы области правового регулирования. Ведь корпоративное право, как и большинство гражданско-правовых институтов и подотраслей, имеет глубокие исторические корни и во многом обусловлено особенностями историко-культурного развития соответствующих правовых порядков. Это исключает прямое заимствование конкретных законодательных решений, но предполагает их сравнительную оценку при совершенствовании национального законодательства. Знание же основ зарубежного корпоративного права несомненно способствует повышению профессиональной квалификации занимающихся этой проблематикой специалистов, в чем автор видел основную задачу данной работы.

Вместе с тем очевидно, что главный интерес для читателя и автора в конечном счете представляют содержание отечественного корпоративного права и адекватная оценка существа лежащих в его основе законодательных решений. С той точки зрения представляется весьма полезным обращение к различным вариантам научно-практических концепций, определивших в этой сфере вектор современного законодательного развития, а также к созданному на их основе одному из основных вариантов законопроекта о внесении изменений в Гражданский кодекс РФ (в части, касающейся изменений в гражданско-правовом статусе юридических лиц). Поэтому автор счел целесообразным поместить в качестве приложений к настоящей работе тексты названных документов (или выдержки из них), позволяющие судить о реальных масштабах и обоснованности использования в российском корпоративном законодательстве зарубежного опыта.

Москва, февраль 2014 г.

Е.А. Суханов

Aktionäre sind dumm und frech — dumm, weil sie ihr Geld hergeben, und frech, weil sie dafür auch noch was verlangen (Акционеры глупы и наглы — глупы, так как они отдают свои деньги, и наглы, так как они за это также еще что-то требуют).

*Из аксиом корпоративного права*¹

ГЛАВА 1. ПОНЯТИЕ КОРПОРАЦИИ И КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА

§ 1. Сущность юридического лица

1. Юридическое лицо как «корпоративный щит»

Конструкция юридического лица — одного из главных участников гражданско-правовых имущественных отношений до сих пор остается в отечественной цивилистике предметом разнообразных дискуссий, а общепризнанного подхода к ее раскрытию пока так и не создано. Однако данное обстоятельство никак не помешало развитию самих юридических лиц, в том числе и особенно юридических лиц, основанных на началах членства (участия), и формированию новой подотрасли гражданского права — корпоративного права, призванного непосредственно определять их правовой статус.

Проблемы здесь возникают не столько из-за содержательных недостатков посвященных юридическим лицам теоретических исследований (хотя в определенной мере и это имеет место), сколько из-за необходимости постоянного развития этого основополагающего гра-

¹ Klunzinger E. Grundzüge des Gesellschaftsrechts. 15. Aufl. München, 2009. S. 181.

жданско-правового института, его приспособления к быстро меняющимся потребностям современного имущественного оборота, к новым экономическим и юридическим реалиям. В отечественных условиях ситуация осложняется еще и тем, что кардинальная ломка прежнего правопорядка делает необходимым принципиальное изменение многих стереотипов, сложившихся в общественном правосознании, включая и правосознание специалистов.

Вместе с тем теоретическое осмысление и законодательное развитие института юридического лица в нынешних российских условиях демонстрируют по крайней мере две опасные крайности. С одной стороны, речь идет о полном отрицании предшествующего опыта, свидетельством чему служат широко распространившиеся попытки прямой рецепции в отечественный правопорядок юридических конструкций из чужеродных ему правовых систем. Следствием такого подхода являются также и предложения некоторых современных авторов о «принципиально новых» трактовках понятия юридического лица. С другой стороны, это попытки консервации заведомо отживших представлений, не соответствующих реалиям современного товарного хозяйства (что прежде всего относится к рассуждениям о преимуществах с трудом выпестованной даже прежним правопорядком конструкции предприятия как субъекта, а не объекта права — юридического лица — собственника).

Поэтому при рассмотрении корпораций как основной разновидности юридических лиц необходимо определить некоторые основополагающие, исходные моменты. Прежде всего следует подчеркнуть, что конструкция юридического лица рождена потребностями имущественного (гражданского) оборота и представляет собой не межотраслевую, как теперь нередко утверждается, а *гражданско-правовую категорию*. Ее назначение состоит в *уменьшении риска имущественных потерь* для учредителей (участников) юридического лица путем переложения возможной ответственности за результаты своей деятельности на созданного ими нового субъекта права — юридическое лицо и ограничения этой ответственности имеющимся у него имуществом. То обстоятельство, что данный подход оказался пригодным для создания некоммерческих юридических лиц, осуществляющих преимущественно социально-культурную деятельность (или действующих в гражданском обороте с «идеальными», а не «материальными» целями), ничего не меняет в их принципиальной модели: и здесь юридическое

лицо служит лишь оформлению участия организации *в имущественных отношениях*, возлагая именно на нее, а не на ее участников (учредителей) риск несения возможной имущественной ответственности (имущественных потерь).

Очевидно, что такой «шит» (т.е. статус юридического лица), весьма важный для гражданско-правовых имущественных отношений, не имеет никакого значения и принципиально не требуется для участия в публично-правовых отношениях, поскольку никоим образом не влияет на публично-правовое положение соответствующей организации и выполнение ею своих публично-правовых функций. Поэтому, например, Правительство РФ или Федеральное Собрание РФ не являются юридическими лицами и не нуждаются в таком гражданско-правовом статусе. Не случайно законодательство допускает существование общественных объединений без прав юридического лица, ибо для достижения стоящих перед ними целей им далеко не всегда требуется самостоятельное участие в имущественном обороте.

Использование же категории юридического лица в налоговом или таможенном законодательстве свидетельствует не о межотраслевом (или общеправовом) характере данной категории, а о том, что само существование названного публично-правового законодательства предопределено наличием гражданского оборота. Иначе говоря, налоговое и таможенное законодательство вторично по отношению к гражданскому законодательству, определяющему содержание и условия экономического оборота в рыночном хозяйстве. Разумеется, публично-правовое законодательство в свою очередь тоже оказывает известное влияние на гражданское (частное) право. Так, в развитых правовых порядках выбор организационно-правовой формы юридического лица нередко в решающей мере определяется налоговыми соображениями. Более того, именно налоговыми льготами объясняется широкое распространение и даже количественное преобладание в зарубежных странах с развитыми правовыми порядками (в отличие от современного российского права) товариществ и индивидуальных предпринимателей. Однако пределы этого влияния объективно ограничены: публичное право не в состоянии произвольно перестроить имущественный оборот под публично-правовые (прежде всего фискальные) потребности (хотя иногда и стремится к этому).

Конструкция юридического лица — это прежде всего форма ограничения или исключения имущественной ответственности, в этом смыс-