

Содержание:

image not found or type unknown



Введение

Становление рыночной экономики диктует необходимость создания ее организационно-правовых основ. В этих процессах роль государства по-прежнему остается значительной, хотя несомненным является приоритетность развития частного регулирования, ориентированного на обеспечение предпринимательства.

В настоящее время все чаще в повседневной жизни используется такое неизвестное еще недавно понятие, как "корпорация", которое определяется как одна из форм предпринимательства и обозначает юридическое лицо, прежде всего в странах иностранного правопорядка.

В российской юридической науке понятие корпорации и ее применение в российской правовой действительности также не оставлено без внимания. Начиная с 90-х годов в России идет активный процесс становления правовой базы хозяйственной деятельности юридических лиц, признаваемых корпорациями, в связи с чем корпоратизация рассматривается как явление реальной действительности, обусловленное развитием частноправовых форм в экономике.

Процессы глобализации, концентрации капитала, развития внешнеэкономических связей определяют формирование не государственных, а частно-экономических отношений между хозяйствующими субъектами (корпорациями и объединениями) различных стран.

В связи с этим повышается роль изучения правовых аспектов экономики, организации и функционирования корпораций в условиях свободного экономического пространства. Регулирование данных правоотношений осуществляется различными отраслевыми институтами, входящими в корпоративное право.

Корпоративное право - комплексное образование правовых норм, направленных на урегулирование общественных отношений по функционированию предприятий и организаций, являющихся субъектами хозяйственной деятельности. При этом

корпоративное право представляет собой динамично развивающуюся систему норм, регулирующих внешние и внутренние отношения корпорации.

В настоящее время развитие правового обеспечения частных организаций в экономике и нормативные нововведения можно связывать с формированием, во-первых, корпоративного законодательства, представляющего собой систему нормативных актов о корпорациях, а во-вторых, корпоративного права, как науки и учебной дисциплины.

Становление и развитие корпораций в России

История российских корпораций, хотя и не представляет такого же интереса, как история этого института на Западе, является весьма поучительной и дает возможность сделать выводы общетеоретического и даже социологического характера.

Сама идея корпораций была экспортирована к нам из западноевропейских стран, и, несомненно, дальнейший процесс ее усвоения и практического осуществления происходил под влиянием западноевропейского законодательства и деловой практики^[1].

Практический интерес к корпорациям впервые появился, как и в Германии, в российских правительственных кругах, а не в торговой сфере. Время его возникновения – конец XVII столетия. Определенную роль в этом отношении отчасти сыграло знакомство с английской компанией, действовавшей в России. Но от ознакомления с этой компанией было еще далеко до желания создать подобные объединения в России, ибо правительство мало интересовалось в то время торговлей, уделяя большее внимание военным делам. И когда английская королева попросила русское правительство оказать содействие английским купцам, обещая взамен сделать то же самое в отношении купцов русских, она получили от царя Федора ответ следующего содержания: «А что ты сестра наша писала нам о наших купцах, что наши купцы никогда доселе не торговали в твоём королевстве, и о том за них печалуешь, а о таком малом деле так много говоришь: купцы наши как в прошлое время в твою землю не ездили, так и после в том не будут иметь нужды».

Россия в известной мере приполярное государство. В суровых климатических условиях при неразвитом производстве обычно идет речь о создании материальных благ хотя бы для собственного потребления. Пока не появляются их излишки, и

торговать, следовательно, особо нечем. Существенно и то, что условия для развития торговли в России создавались очень медленно, и тем не менее в архивах сохранился любопытный документ – доклад царю Алексею Михайловичу, в котором изложен проект устройства китоловного промысла и добычи сала по примеру голландских и французских купцов.

Освоение корпоративной идеи началось при Петре I, который под влиянием своих заграничных путешествий утвердился во мнении о необходимости перенесения к нам этого института. По крайней мере, после возвращения Петра из заграницы был издан первый законодательный акт-призыв, имеющий отношение к корпорациям[2]. Речь идет об Указе от 27 октября 1699 г., где купцам предписывалось составлять, как и в других государствах, торговые компании. Содержание Указа довольно простое: «Московского государства и городовым всяких чинов купецким людям торговать так же, как торгуют в иных государствах торговые люди, компаниями, иметь о том всем купецким людям меж собою с общего совета установления, которые пристойно было бы к распространению торгов их, от чего надлежит быть в сборе к его Великого Государя казны пополнению компаниями».

Из анализа данного Указа видно, что правительство имеет смутное представление об этой форме объединения общих усилий. Но зато ему ясна цель – фискальная.

В Указах от 27 октября 1706 г. и 2 марта 1711 г. повторяется та же отвлеченная мысль о необходимости для русских людей торговать компаниями по образцу западноевропейских. Хотя все эти указы никаких практических результатов не имели, мысль о необходимости перенесения данного опыта не могла исчезнуть, тем более что она связывалась с возможностью пополнить государственную казну.

Но прежде надо было ознакомиться поближе с опытом других стран. Русское правительство невольно делало это, ведя переговоры с различными иностранными правительствами и частными лицами, предпринимателями относительно торговых трактатов, контрактов и привилегий. Но преследуя исключительно фискальные цели, оно монополизировало все выгоды этого знакомства для себя самого. И лишь в 1715–1717 гг. интерес стал проявляться у частных предпринимателей. Сбор зарубежного опыта прямо возлагался правительством на консулов. Тем же целям служили многочисленные проекты, предложения, поступающие из различных источников. Видно, что правительство буквально спешило аккумулировать опыт других стран, но представление о корпорациях у него по-прежнему оставалось неясным. Когда Петр I приказал в 1723 г. коммерц-коллегии прислать ему книги о купеческих порядках в европейских государствах, то таких книг там не оказалось.

Что же говорить о других чиновниках?

Петр I послал в Европу с целью специально изучать опыт создания корпораций нескольких доверенных лиц и среди них Л. Ланга, шведского инженера, поступившего на службу к Петру Великому. Им, наконец, был составлен в 1739 г. проект компании для торговли с Китаем. Сенат рассмотрел проект, особо выяснив, какая от него будет польза для казны, и вынес решение о начале записи в коммерц-коллегии всех лиц, пожелавших участвовать в компании, с указанием размера вкладываемого капитала. Однако на призывы правительства никто не откликнулся. То же самое повторяется в 1740 и 1741 гг. Ученые придерживаются по этому поводу мнения, что крупные капиталисты того времени были поставлены в исключительно привилегированное положение, их свобода была чрезмерна и по существу безответственна. Смысла объединяться не было[3].

Впервые перешли от проектов к делу в 1757 г., когда была создана Российская Константинопольская компания. В 1758 г. создали компанию Персидского торгова.

Постепенно в русском обществе все шире распространялись сведения о новой форме объединений, равно как и осознание ее пользы. Конечно, представление о структуре корпораций оставалось еще довольно неустойчивым. Четким было лишь понятие об уставном капитале, который распадается на равные части – акции. Внесенный капитал, и это осознали все, не мог быть потребован обратно. Наоборот, вопросы управления корпорацией не вызывали особого интереса. На Западе же именно эти вопросы прежде всего приковывали к себе значительное внимание. Ведь в силу основных начал обязательственного права никто не может быть принужден к действиям, на которые он сам добровольно не выразил согласия, а принятие решений в корпорации большинством голосов нарушает это правило. Для русских людей, воспитанных на артельных началах, необходимость подчинения меньшинства большинству считалась аксиомой. Поэтому российские юристы нисколько не были обеспокоены вопросами внутренней организации корпораций, полагая, что сами участники компании вправе создать свои внутренние правила, изменить их, а если надо, и вовсе отменить. Правда, один новый момент, непривычный для русских, тем не менее, вносится: все дело сосредоточивается в руках главных участников, содержателей (учредителей) компании.

Заимствуя известные черты акционерных компаний, правительство, однако, отнюдь не считало эти управленческие принципы единственно возможными и не настаивало на том, чтобы они были использованы и в других признаваемых им компаниях. В связи с этим следует заметить, что среди созданных к концу XVIII в.

компаний более жизнеспособными оказались те, которые были основаны на частной инициативе, а не на силе одного только правительственного акта, хотя, несомненно, правительственный акт предшествовал частной инициативе. Преждевременные попытки насаждения у нас корпораций заканчивались полной неудачей. И лишь только проекты, которые подавались правительству учредителями, обнаруживали известную жизнеспособность.

В 1794 году была создана Российско-Американская компания. Отыскивая ценные меха, русские купцы снаряжали экспедиции на Алеутские и Курильские острова. Ввиду значительного риска и больших затрат, сопряженных с подобными экспедициями, русские купцы объединялись в компанию для ведения такого рода торговли. В уставе компании находят дальнейшее претворение принципы акционерного строя, разработанные на Западе. Процесс этот все же неустойчивый, поскольку допускаются отступления от тех принципов, которые уже успели сложиться, например вводится неделимый капитал вместо делимого. Но самое главное, процесс уже пошел. Большой успех, достигнутый Российско-Американской компанией, содействовал популяризации у нас этой формы ассоциации.

Но еще больше акционерную форму популяризировал Указ от 6 сентября 1805 г., изданный в связи с банкротством Петербургской компании для постройки кораблей. Посредники рассчитывали взыскать с наличных акционеров всю задолженную сумму. Тогда и была разъяснена в Указе суть ограниченной ответственности.

В этом же направлении работал и Манифест Александра I от 1 января 1807 г. Исходя из мысли о заслугах купечества перед отечеством, Манифест стремился к возвеличиванию этого сословия и содержал пожелание, рекомендации организовывать товарищества: полные и на вере, товарищества «по участкам», т. е. товарищества, имеющие складочный капитал. В эти товарищества, имеющие складочный капитал, говорилось в Указе, допускаются участники из всех сословий, а не только те, кто принадлежит к купечеству.

В 1805 и 1807 гг. вышло еще несколько постановлений, касающихся компаний, но содержание их было довольно бедным. Этим небольшим числом постановлений о корпорациях и пользовались составители Свода законов. Почти полное отсутствие законодательства, регулирующего правовое положение корпораций, неблагоприятно отразилось на их распространении, и они все еще оставались малоизвестными в широких кругах российского общества.

Вот почему в тот момент, когда российскому правительству удалось наконец благодаря выдающимся способностям Сперанского приступить к осуществлению задачи создания законодательной основы для гражданского, и прежде всего торгового, оборота, оно очутилось перед пустотой. Вдохновение Сперанского питалось законодательным материалом западноевропейских стран, но он это тщательно скрывал. Признаться, что отечественная история оставила мало материала для наполнения собственным содержанием Торгового кодекса, не хватило духу[4].

Правительство так дорожило новой формой ассоциации, что готово было идти навстречу всякой, даже вздорной, попытке образования корпорации. Пожалуй, здесь было всего лишь два исключения.

Первое касалось учреждения АО для издания и сбыта лишь в России, когда правительство указало на учредительных документах, что «учреждение компании будет вряд ли полезным, поскольку для извлечения выгоды она вынуждена будет обратиться к изданию романов, размножение которых бесполезно, даже вредно и не соответствует видам правительства». Однако на это решение царь собственноручно наложил резолюцию: «Разрешить».

Второй случай связан с учреждением компании для торговли хлебом, которая бы закупала весь хлеб у помещиков и крестьян по средним ценам. Создание ее мотивировалось упадком земледелия. Государь наложил резолюцию: «Боюсь всякой монополии. Отклонить».

Но если не считать этих двух фактов, в общем, необходимо признать, что правительство с крайней предупредительностью относилось к подобного рода ходатайствам. Только этим можно объяснить на первый взгляд ненормальное положение, в силу которого до Закона 1836 г. рядом с уставами, более или менее подробно регулирующими вопросы организации компании, ее внутреннего управления, встречаются и такие уставы, которые лишены всякого содержания: все сводится в них к решению учредить компанию. Этим же можно объяснить и следующий любопытный факт: вопросу об уставном капитале компании не придается никакого значения, но представление о том, что основной капитал делится на акции одной и той же стоимости, сложилось вполне твердо. Аналогичное, вполне определенное представление существует и по поводу того, что акционер не отвечает за пределами своей доли участия. Такому совершенно ненормальному положению вещей не суждено было сохраняться долго. Правительство не могло смириться с тем, чтобы преимуществами этой формы

ассоциаций пользовались соединению предпринимателей, на деле не желающих ее принимать. Уже выработалось сознание того, что ясно сложившаяся организация благоустроенной компании не есть нечто случайное, а является ее существенной особенностью. В итоге Законом от 6 декабря 1836 г. было осуществлено законодательное регулирование этого института.

Государственный совет исходил из следующих положений^[5]:

1) разрешение учредить компанию является само по себе предоставлением известного рода привилегии, поэтому в качестве таковых могут быть зарегистрированы лишь те компании, которые весьма полезны;

2) привилегии не следует даровать предприятиям, которые не могут рассчитывать на успех, и в этом правительство должно быть дальновиднее частных лиц, не разрешая учреждать компании, прежде чем будет известно достоверно, что они могут совершать сделки с выгодой для себя и без разорения для вкладчиков;

3) необходимо принять меры к тому, чтобы не всю выгоду, которую сулит привилегия, захватили одни учредители, и предлагается передать вопросы утверждения устава тем же учреждениям, которые дают разрешение на создание компании.

В Законе уже весьма детально регламентируются следующие вопросы: размер капитала, необходимого для учреждения компании, распределение его на акции, способ оплаты капитала; очень четко говорится об ограниченной ответственности, указывается и на пределы размера акций (не менее 50 и не более 1000 рублей). Внутриорганизационные моменты, вопросы управления компаниями регулируются недостаточно подробно. Но просматривается желание законодателя заинтересовать учредителей в судьбе их предприятия: им разрешено приобретать от 50 до 200 акций, они освобождаются от работ по решению общего собрания. В Законе, хоть и кратко, говорится об общем собрании и правлении компании.

Однако корпоративное нормотворчество, осуществляемое самими компаниями, откровенно говоря, отклонилось от установок общего Закона. Акционерные объединения получили такое большое распространение, что стали применяться в кондитерских, парфюмерных, прачечных заведениях и даже в сапожных мастерских, что, конечно, вряд ли было оправданно. Компании фактически разрешили хождение предъявительских акций, но при условии, что их не будут называть паями. Внутри компаний стали ограничивать свободу акционера распоряжаться акциями. Но что было уж совсем невероятным, так это то, что

акционерам стали угрожать необходимостью осуществления дополнительных платежей. Изменилось на практике и понятие учредителей. По уставам многих корпораций учредителями признавались не те, кто внес большую долю капитала, а те, кто возбудил ходатайство об утверждении устава (а здесь достаточно и одного человека). Деятельность учредителей стала окутываться непроницаемой тайной, и они, по существу, устранились от ответственности.

Получилось так, что Закон о корпорациях существовал сам по себе, а корпоративное право развивалось- иначе, как бы независимо от него и даже вопреки ему. Если бы практика была основана на Законе или хотя бы ему соответствовала, социальный эффект от создания компаний был бы гораздо большим. Такое положение противоречило принципам цивилизованного государства, управляемого при помощи законов[6].

Анализ корпоративного права того периода позволяет обнаружить сходство с ситуацией, наблюдаемой в России сегодня. Использование акционерной формы после нескольких десятилетий всеобщего огосударствления для нас в сущности является новым, и общество повторяет те же ошибки, которые совершались ранее.

Видя сложившуюся ситуацию и понимая, что она является неприемлемой, правительство предприняло попытки все же упорядочить корпоративную деятельность. Но последовавшие затем законодательные новеллы оказались безрезультатными, что показало бессилие государства сделать что-либо в области частного права. А ведь каким богатым был опыт западноевропейских стран! Однако он оказался неиспользованным. На Западе придавали большое значение обеспечению уставного капитала – в России большинство компаний создавалось на пустом месте (в результате этого появилось много «дутых» компаний). Там законодатель, может быть, даже излишне подробно (особенно в Германии) определял основные позиции внутренних отношений компаний – в России вопросы управления едва намечались в уставе: например, упоминалось о том, что общее собрание является высшим органом компании, но не регулировался вопрос о правилах его созыва, о контроле за правлением и т. п. Правительство особенно ясно сознавало угрозу узурпации власти учредителями компании, но не находило возможности бороться с этим, опасаясь затормозить начавшийся процесс.

Именно поэтому Россию не обошла болезнь под названием «надувательство». Сильные приступы этой болезни имели место в 1856 и 1864 гг. и сопровождались банкротствами, ажиотажем, паникой, спекуляциями, самоубийствами. Но все же предпринимательство тогда устояло.

Механизм надувательства довольно прост и до боли знаком нашим соотечественникам: учреждалось АО, собиралась часть уставного капитала, выпускались акции, затем в прессе и околобиржевых кругах муссировались слухи о невероятной доходности новой компании, которая собирается дать очень большой процент (допустим, 100%) при существующих в государственном банке по вкладам 5–6% в год. Публика устремлялась на покупку акций, и на волне ажиотажа они сбывались по очень высокой цене. Учредители АО зарабатывали баснословные суммы. Но проходило время, и выяснялось, что приобретатели акций потеряли все или почти все.

И тем не менее число пострадавших в России в период утверждения капитализма по сравнению, допустим, с Англией было относительно невелико.

Во-первых, определенным барьером служили уголовно-правовые нормы. Не вернуть кредит, не оплатить вексель, продать недоброкачественный товар считалось преступлением. (Но существовали другие возможности использования чужих кредитов в собственных интересах, например продать ценную бумагу по заведомо завышенному курсу.)

Во-вторых, небольшое число махинаций в общей массе акционерных компаний объяснялось еще и тем, что государственная власть зорко следила за фондовым рынком: устав АО утверждался правительством, Министерство финансов придирчиво рассматривало вопрос об эмиссии ценных бумаг и было способно влиять на советы фондовых бирж, решавшие вопрос о том, вводить или не вводить в официальную котировку сомнительные бумаги.

В-третьих, в России номиналы ценных бумаг всегда были высокими. Самая распространенная ценная бумага представляла собой акцию 250-рублевого достоинства, и эта сумма была сопоставима с годовой заработной платой высококвалифицированного рабочего. Делалось это целенаправленно, чтобы биржевой ажиотаж не отразился на малообеспеченных слоях населения и не настроил их против предпринимательства как такового.

Осознавая, что Закон 1836 г. страдает явными недостатками, правительство приступило к разработке нового проекта, завершеного в 1861 г. Однако он провалился. И тогда в 1869 г. был подготовлен еще один проект, в котором учитывалась критика предыдущего. Его постигла та же участь. В 1872 г. последовал новый проект. И ему тоже не суждено было превратиться в закон. Таким образом, неоднократные и настойчивые попытки правительства устранить

выявленные недостатки в деятельности корпораций «гасились» Государственным советом, который после обсуждения вновь созданных документов всякий раз находил причины, чтобы их отклонить, или не утвердить, или послать на доработку.

Справедливости ради надо признать, что проекты были далеко не идеальными. Они довольно бессистемно определяли правовое положение корпораций. Различия между ними не имели правового характера. Порой очевиден был несправедливый подход в регулировании отдельных сторон корпораций: очень сильно расширялись права учредителей и управляющих, а рядовые акционеры практически оставались безгласными. Многие важные вопросы в работе корпораций не были урегулированы вообще, т. е. проекты содержали большие пробелы (об управляющих, об общем собрании, об органах контроля, об уголовной ответственности за махинации и др.). По крайней мере, в них не предлагалось установить какие-либо меры против спекуляции акциями. Да и вообще, тот факт, что правительство всегда вставало на сторону учредителей, снижал предпринимательский дух народа и не защищал простых вкладчиков от произвола. В процессе критики этих проектов также отмечалось, что они страдают космополитизмом и не отражают русскую специфику. В целом же все проекты имели единую суть: они были направлены на то, чтобы сковывать развитие акционерного дела, а не способствовать ему. Вот и вопрос: стоит ли сожалеть о том, что ни один из проектов не стал таким.

Законодательный массив, упорядочивавший деятельность корпораций, все же изменялся и увеличивался. Были приняты такие нормативные акты, как Торговый устав (1903 г.), Свод законов гражданских (1910 г.), Устав промышленности (1913 г.), Устав кредитный (1914 г.), Устав железных дорог и др. Все они содержались в Своде законов, который затем дополнялся и пополнялся новыми нормативными актами, в частности Сводным уставом акционерного общества.

Итак, до революции 1917 г. законов, касающихся корпораций, было принято довольно много. Корпоративное же право шло своим, самобытным путем, развивалось, а точнее, «разливалось», подобно реке в период паводка. Такова особенность российского корпоративного права.

После 1917 г. хозяйственные отношения в России существенно изменились и стали основываться на таких категориях, как план, государственное регулирование, целесообразность и др. Имущественный оборот в структурном отношении как бы распался на две части: государственный оборот, основанный на методах

централизованного регулирования, и частный оборот, обслуживающий потребителей.

Все организации, обладающие правом юридического лица, делились на корпорации и учреждения. По соображениям хозяйственной целесообразности закон признавал юридическими лицами самые различные формирования, но не предоставлял прав юридического лица тем объединениям, которые существовали «вне его прямых велений и определенного им объема правоспособности». Все юридические лица делились на: 1) преследующие цели чисто хозяйственные и 2) преследующие цели публично-правовые, культурные, социальные. Хозяйственные организации пользовались большей свободой, чем учреждения.

Одной из организационно-правовых форм в области хозяйствования были тресты. Если в 1921–1922 гг. на первый план выступала их хозяйственная и правовая самостоятельность, то с 1927 г. тресты признавались прежде всего органами государства, выполняющими задания. Причиной тому были изменения в экономической политике государства, связанные с усилением плановых и регулирующих начал. Да, юридическая сущность треста изменилась, но это рассматривалось как тактическое «приспособление» старых форм к новым хозяйственным условиям[7]. В отличие от акционерных обществ трест не строился по принципу корпоративности. В нем аккумулировалось имущество, ставшее государственным, которым управляли доверенные органы. Поэтому все особенности государственных предприятий переносятся в область внутренней организации трестов.

Тресты были увязаны между собой и имели свой организационный центр, вокруг которого концентрировались и государственные предприятия. Эти центры, или «супертресты», охватывавшие целые отрасли промышленности, подчинялись ВСНХ. Такую структуру можно было рассматривать как гигантское акционерное общество, где государство было как бы коллективным пайщиком, выступающим в обороте в лице созданных им для этого специальных юридических лиц – трестов.

Декрет о трестах 1923 г. делил все имущество треста на основной и оборотный капитал. Формально весь основной капитал был изъят из гражданского оборота, но допускался так называемый государственный оборот, т. е. возможность вышестоящих органов перераспределять основной капитал между государственными предприятиями. В дальнейшем правовое положение трестов изменилось в сторону наполнения их «государственной волей», понижения степени их автономности.

Попытки сочетать на первых порах централизованные и децентрализованные начала в народном хозяйстве вели к поиску иных, промежуточных форм организации предприятий. Вспомнили и о формах, использовавшихся до революции, в частности о товариществах и акционерных обществах.

Особенностью акционерных обществ является складочный капитал и свободное распоряжение акционеров своими паевыми взносами. Однако плановое начало проникало и в данную форму хозяйствования. Об этом говорят следующие факты: издание привилегированных акций, обеспечение определенного числа мест в правлении за государственными органами, введение режима «безответственности по долгам» для определенной части имущества акционерного общества и пр. Кроме того, умудрились наполнить эту форму хозяйствования «государственным» содержанием: пайщиками АО стали выступать предприятия «дочернего», вторичного типа.

Возник вопрос о юридической природе акционерных обществ: носят ли они частноправовой или публично-правовой характер. Пока ученые обдумывали этот вопрос, на акционерные общества распространили все нормативные акты и правила, регулирующие деятельность государственных предприятий.

В то время использовались и такие юридические формы, как государственные товарищества. Они образовывались по аналогии с акционерными обществами, но имели существенные особенности: в них отсутствовал какой бы то ни было минимум учредителей, не было общих собраний, а также членов правлений, и вообще порядок управления отличался простотой. Оставалось неясным, чем эти государственные товарищества отличаются от трестов.

Законодательство, существовавшее в первые годы после революции, различало два типа товарищеских объединений: 1) товарищество лиц (полное товарищество) и 2) товарищество капиталов (акционерные общества). О том, как был извращен юридический смысл второго типа товариществ (акционерных обществ), уже говорилось выше. Но Советская власть «добралась» и до простых товариществ лиц. Постановлением СТО от 19 февраля 1926 г. государственным предприятиям разрешалось участие в полных товариществах «при условии соответствия целей товарищества уставным целям предприятия». Тенденция, ведущая к расширению участия государства в товарообороте и в хозяйственной жизни вообще, просматривалась весьма отчетливо. Обосновывали это задачей государства охранять публичный интерес.

В 1927 году было принято Положение об акционерных обществах, которое окончательно разрешило вопрос о юридической природе государственных акционерных обществ, а таковых среди акционерных обществ к тому времени насчитывалось 90%. В нем указывалось, что государственные акционерные общества имеют своей целью не формирование капитала, а хозяйственную деятельность. Принцип обезличенности акций в них был заменен определенно-личностными отношениями, акции этих обществ не котировались на бирже, не переходили из рук в руки в качестве товара, а играли роль паев, объединяющих субъектов. В указанном положении прямо отмечалось также, что государственные и смешанные акционерные общества (а их осталось всего 10%) лишь по форме являются акционерными обществами, по существу же они сохраняют черты государственного предприятия. Что касается смешанных акционерных обществ, то они рассматривались как переходная ступень к государственным.

Автономия акционерных обществ, выработка их стратегии с помощью собрания акционеров могли негативно отразиться на обязательном выполнении плана. Теперь же акционерные общества смешанного типа или общества, основанные на частном капитале, допускались далеко не во всех отраслях хозяйства. Их стали считать своего рода пережитками прошлого. Акционерная форма оказалась неприемлемой для государственных предприятий и постепенно была вытеснена окончательно из всех отраслей и сфер жизни общества.

На начальных этапах хозяйственной жизни в Советской России использовалась и такая организационно-правовая форма, как синдикаты. Они образовывались по инициативе трестов и решали общие для данных ассоциаций вопросы (вопросы сбыта продукции, кредитования и др.). И все же эта форма возникла не «снизу», а «сверху». ВСНХ, будучи не в состоянии контролировать великое множество трестов, хотел сузить круг субъектов своего контроля. Таким образом и появились синдикаты, выполнявшие по существу функцию главков или даже министерств.

Несмотря на то, что в основе создания синдикатов лежали соглашения трестов, направленные на облегчение их коммерческой деятельности, синдикаты являлись монопольными организациями в определенных отраслях. Их подчиненность правительству говорит о том, что главным монополистом во всех сферах жизни стало государство.

Юридическая природа синдикатов оказалась неясной, но очевидно было одно: под действие Гражданского кодекса они не попадали (в синдикате не было договорной автономии, интересы трестов, объединившихся в синдикат, не были

противоположными, применялся особый порядок возмещения одной стороной убытков другой и т. п.). Наличие у синдикатов уставов могло ввести в заблуждение относительно их юридической природы, но такие их черты, как плановость, служебность, взаимность, публичность, не оставляли сомнений в том, что данный институт носит не частноправовой, а публично-правовой характер. Основу синдиката составляли все же не договорные, а властные отношения. На синдикаты возлагались следующие задачи: обслуживание производственных и торговых нужд своих членов, устранение конкуренции и установление общей плановой организации путем согласованного выступления на рынке, проведение общегосударственной политики в определенной отрасли промышленности, связь с народным хозяйством в целом.

Дальнейшее свертывание товарно-денежных отношений и усиление планово-регулирующих начал в обществе окончательно превратило синдикаты (де-факто и де-юре) в министерства, которым подчинялись через звенья-посредники (тресты и др.) предприятия, впоследствии ставшие все как один государственными. В 1920 г. было покончено с прежними корпорациями, которых Советская власть просто панически боялась, считая, что использование их уставов и положений в качестве источников права позволит пустить все в области хозяйства на самотек.

Вместе с тем было покончено с корпоративным правом, основанным на известной свободе и самостоятельности предприятий в решении внутренних дел.

В пору расцвета бюрократического социализма (сталинская эпоха) корпоративное регулирование практически отсутствовало. Народное хозяйство работало как одна корпорация или фабрика со множеством цехов (предприятий). Решения принимались практически по всем сколько-нибудь важным вопросам наверху (правительством, министерствами), а предприятия имели право и обязанность только их выполнять. Возможность предприятий принимать самостоятельные решения и оформлять их своими корпоративными нормативными актами определялась каждый раз вышестоящим государственным органом индивидуально в отношении конкретного предприятия. Немногие удаивались «чести» урегулировать тот или иной вопрос самостоятельно. Коллективные договоры были, пожалуй, единственным актом корпоративного регулирования в тот период. Но с 1936 г. и они стали исчезать, поскольку все, касающееся трудовых отношений, определялось в централизованном порядке. Творчество масс не требовалось.

Начавшаяся Великая Отечественная война послужила объективной причиной усиления централизации. Однако укоренившиеся на практике и в сознании людей

административно-командные методы управления продолжали использоваться и после войны.

Период, когда страной руководил Н. С. Хрущев, характеризовался откровенным правовым нигилизмом. По этой причине децентрализация управления, начавшаяся в те годы, не нашла отражения в нормативных актах.

Жизнь показала, что списывать право в архив преждевременно. Со второй половины 60-х гг. правовая форма стала использоваться интенсивнее. Это поставило в число актуальных проблему повышения самостоятельности предприятий[8].

Экономическая реформа 1965 г., краеугольным камнем которой как раз и было развитие инициативы и самостоятельности предприятий, открыла дорогу использованию корпоративных норм. Возможность их применения стала фиксироваться уже в законодательных актах, но пока только в форме предварительного санкционирования или делегирования государством предприятиям некоторых правотворческих полномочий. Сначала правомочия носили очень конкретный характер. Предприятиям разрешалось разрабатывались должностные инструкции, решать другие непринципиальные в их жизни вопросы. Затем правомочия стали приобретать общий характер, например, предприятия могли сами регулировать вопросы премирования, устанавливать условия соревнования. Реформа 1965 г. не носила глубокого характера, но вскоре и она пошла на попятную. Руководство страны готово было расширить самостоятельность в экономической области, оставив все неизменным в политической жизни. Но экономика и политика взаимосвязаны. Поэтому на практике ничего не получилось и с экономической самостоятельностью. По-прежнему все до мелочей регулировалось в централизованном нормативном порядке. Все более разрастаясь, законодательство превратилось в громоздкую, негибкую систему (особенно это касается ведомственного правотворчества) и в результате стало тормозом на пути социального развития.

Перестройка общественного организма, объявленная в стране в 1985 г., в качестве приоритетной выдвинула задачу расширения инициативы и самостоятельности предприятий. Наиболее эффективное использование правовой формы связывалось с увеличением доли корпоративных (или, как их еще тогда чаще называли, локальных) норм. Однако очередному лозунгу «о творчестве масс» не суждено было реализоваться. Законодательный бум (Закон о государственном предприятии, Закон о собственности, Закон о кооперации и др.) не мог иметь под собой отказ от

государственной собственности и строго централизованной системы министерств и ведомств. Таким образом, период перестройки закончился, не принеся никаких результатов в области корпоративного права.

И только переход общества к рыночным отношениям открыл путь развитию корпоративного права. Сейчас в законодательстве закреплена презумпция компетентности организаций на издание ими нормативных актов, регулирующих их внутренние вопросы. Устанавливаются всего лишь пределы для корпоративного регулирования, например, недопустимость ухудшения корпоративными нормами правового положения работников по сравнению с нормами законодательными, непротиворечивость корпоративных норм законодательным нормам, установление в корпоративных нормах прав и преимуществ членам коллектива организации только за счет собственных средств и др.

Корпорации как коллективные объединения лиц и капиталов, признанные юридическими лицами и осуществляющие какую-либо социально полезную деятельность, бывают самыми разнообразными. Для классификации корпораций могут быть использованы самые различные критерии, отражающие их правовое положение. Воспользуемся новым ГК РФ (часть первая), который дает классификацию юридических лиц по двум критериям.

В пункте 2 ст. 48 ГК РФ указывается, что в связи с участием в образовании имущества юридического лица его учредители (участники) могут иметь обязательственные права в отношении этого юридического лица либо вещные права на его имущество.

Группу юридических лиц, в отношении которых их участники имеют обязательственные права, составляют хозяйственные товарищества и общества, производственные и потребительские кооперативы. Именно общества, товарищества и кооперативы являются субъектами имущественных отношений. В форме таковых в основном и могут существовать различного рода предприятия.

Вообще следует иметь в виду, что значение термина предприятие, широко используемого в нашем лексиконе, в последнее время существенно изменилось. Если раньше считали, что предприятие – это разновидность юридического лица наряду с учреждением, то сейчас под этим термином понимают какую-либо первичную ячейку, обособленную часть хозяйственной системы, отличающуюся экономическим единством, в которой материализуются, соединяются человеческие и материальные факторы хозяйственного дела. Имущественный комплекс

предприятия составляют различные материальные и нематериальные элементы: здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, топливо, кассовая наличность, права и обязанности на изобретения, фирменное наименование, товарные знаки, промышленные образцы, знаки обслуживания ноу-хау, авторские права, требования к лицам, связанным с деятельностью предприятия, его репутация, шансы на рынке, бухгалтерская отчетность и т. п.[\[9\]](#) Получается, что предприятие – это экономическая категория, и означает она производственно-технический механизм, предназначенный для производственной, а не для коммерческой деятельности. Категория же юридического лица используется по отношению к организациям, участвующим в имущественном (коммерческом) обороте. Следовательно, предприятие как имущественный комплекс – это не субъект, а объект права.

Субъектами же права являются различные коммерческие структуры, и в частности хозяйственные общества и товарищества как владельцы такого рода предприятий. Особенностью прав собственника на свою долю имущества является то, что они могут быть реализованы в большинстве случаев не в форме собственных действий, а в виде права требования, обращенного к другим лицам, которому соответствует обязанность этих лиц совершать что-либо, например отдать соответствующую часть дохода или часть имущества в случае ликвидации юридического лица (либо выхода из него). Помимо указанных прав (прав, которым корреспондирует обязанность других лиц и которые в силу этого условно, хотя и не совсем точно, называются обязательственными правами) учредители (члены, участники) товариществ, обществ, кооперативов имеют иные права на имущество, такие, как право на управление имуществом, право контроля за коммерческой деятельностью организации и др.[\[10\]](#).

Вторую группу составляют юридические лица, учредители которых имеют на имущество данного юридического лица право собственности или иное вещное право. Это право реализуется в основном посредством собственных действий и не требует от кого-либо обязанности совершить определенное действие помимо воздержания от посягательства на объект собственности. К юридическим лицам данной группы относятся унитарные предприятия, которые непременно являются или государственными, или муниципальными. Причем они могут использовать имущество, относящееся к разряду государственной или муниципальной собственности, либо на праве хозяйственного ведения, либо на праве оперативного управления. Кроме них сюда входят и учреждения, финансируемые собственником полностью или частично и выполняющие управленческие, социально-культурные

или иные функции некоммерческого характера. Собственником имущества данных юридических лиц остается его учредитель (чаще всего государство) или учредители. Они и определяют характер его имущественной обособленности, полностью сохраняя контроль за его хозяйственной деятельностью. Эта группа юридических лиц к корпорациям не относится, поскольку своим собственником имеет одно лицо – государство.

Третью группу по характеру прав на имущество составляют юридические лица, участники (учредители) которых не имеют имущественных прав в отношении данных юридических лиц. К их числу, согласно Федеральному закону «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 г., относятся общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды, некоммерческие партнерства, автономные некоммерческие организации, объединения юридических лиц.

Общественные и религиозные организации – это добровольные объединения граждан на началах членства для выполнения различных общественно полезных (нехозяйственных) задач (политические партии, профессиональные союзы, творческие союзы, спортивные общества, благотворительные организации и пр.). Они вправе осуществлять лишь такие виды хозяйственной деятельности, которые необходимы для выполнения их уставных задач. Но в рамках этих задач они иногда создают коммерческие предприятия, являющиеся самостоятельными юридическими лицами. Общественные и религиозные организации могут использовать имущество созданных ими предприятий, так же как имущество других субъектов права (граждан, организаций), которые в отношении всего имущества названных организаций не имеют ни права собственности, ни какого-либо обязательственного права (права требования).

Юридические лица, преследующие в своей деятельности цель извлечения прибыли, называются коммерческими. Не стоит рассматривать данную цель упрощенно (как обогащение). Под извлечением прибыли понимается не намерение разделить ее между участниками, а скорее забота о том, чтобы избежать убытков (программа минимум), а также эффективно (рентабельно) и небезвозмездно осуществлять экономическую деятельность (программа максимум). Коммерческие организации могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, унитарных предприятий (государственных или муниципальных, см.: п. 2 ст. 50 ГК РФ). Эти организации финансируются в основном за счет полученной прибыли, хотя могут привлекаться и другие источники, например добровольные взносы, пожертвования, инвестиции и т. д.

Если организации не преследуют в качестве основной цели деятельности получение прибыли, а сосредоточивают свое внимание на удовлетворении тех или иных нематериальных потребностей (организационно-управленческих, социально-культурных, социально-бытовых, потребности в получении образования и т. п.), они называются некоммерческими. Обычно деятельность данных организаций финансируется за счет госбюджета (государственные учреждения) или бюджетов общественных организаций, либо за счет добровольных взносов и пожертвований. Некоммерческие юридические лица могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных Законом «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 г. Закон разрешает некоммерческим организациям заниматься и предпринимательской деятельностью, но лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует этим целям. Например, садоводческий кооператив может сдать часть принадлежащей ему земли в аренду с тем, чтобы полученные средства направить на содержание сторожа. Вуз вправе принимать студентов за плату с тем, чтобы полученную прибыль использовать на повышение качества образования (приобретение литературы, приборов, оплату труда преподавателей, ремонт, переоборудование помещений и т. п.). Здесь важно соблюдать определенную меру для того, чтобы не перейти ту грань, за которой главными оказываются уже иные приоритеты, цели коммерческого характера. И не всегда индикатором в этом отношении является соотношение долей финансирования и полученной прибыли.

Заключение

Подводя итог данной работы, мы можем отметить что, развитие корпораций и корпоративного права в России достигло в настоящее время достаточно высокого уровня: разработано большое число законодательных и подзаконных актов, постановлений и распоряжений Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг, накоплена достаточно обширная судебная практика, зарегистрировано и функционирует огромное количество корпораций разного масштаба. Но на определенном этапе стало очевидно, что часть проблем не решить с помощью обязательных норм, так как их решение вообще находится вне правового поля. Участникам корпоративных отношений - не только в России, но и во многих других странах - становилось все очевидней, что без взаимного доверия, без соблюдения

определенных этических норм, без проявления разумности и добросовестности развитие в этой сфере может остановиться.

Сегодня же корпоративное законодательство находится в процессе совершенствования и изменения, что обусловлено изменениями социально-экономических условий деятельности самих акционерных обществ, их саморазвитием, усложнением механизмов их управления и государственного регулирования.

Также следует отметить, что на наш взгляд на современном этапе развития России необходимо развивать и интегрировать российские корпораций в систему мирохозяйственных связей. Это необходимо, в первую очередь, для того, чтобы использовать преимущества глобализации экономики и информатизации, прогнозирования и комплексного планирования, осуществлять эффективный переход от иерархических к сетевым структурам.

Список использованных источников и литературы

1. Федеральный закон "О некоммерческих организациях" от 12.01.1996 N 7-ФЗ (последняя редакция);
2. Кирилловых А.А. Корпоративное право. Курс лекций. - М. : "Юстицинформ", 2018 г.
3. Корпоративное право. (Учебник) Под ред. Шиткиной И.С. 2018 г.;
4. Корпоративное право: конспект лекций. Мелькумянц А.В., 2017 г.;
5. Гражданское право: Учебник. В 2 т. Т. 1 / Отв. ред. Е.А. Суханов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: БЕК, 2016 г.;
6. Гражданское право: Учебник. В 2 т. Т. 1 / Отв. ред. Е.А. Суханов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: БЕК, 2016 г.,
7. Корпоративное право. (Учебник) Макарова О.А., 2015 г.;
8. Андронов В.В. Сущность корпоративного управления. М.: Российская академия предпринимательства, 2013 г.;
9. Мингазов Х. Становление новых организационно-хозяйственных структур в российской индустрии // Российский экономический журнал. - 2012 г.;
10. Избранные труды по акционерному и торговому праву / Кулагин М.И.; Науч. ред.: Ем В.С.. - 2-е изд., испр. - М.: Статут, 2004 г.
11. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? Вопросы экономики. 2000 г.

1. Кирилловых А.А. Корпоративное право. Курс лекций. - М.: "Юстицинформ", 2018 г. - 192 с. [↑](#)
2. Кирилловых А.А. Корпоративное право. Курс лекций. - М. : "Юстицинформ", 2018 г. - 256 с. [↑](#)
3. Каминка А. И. "Акционерные компании" Т.1 СПб 1902 с.341, 343 [↑](#)
4. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? Вопросы экономики. 2000 - с. 166; [↑](#)
5. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? Вопросы экономики. 2000 - с. 209; [↑](#)
6. Андронов В.В. Сущность корпоративного управления. М.: Российская академия предпринимательства, 2013. С. 7; Рогачева И.А., Романов В.А., Тарасенко А.В. Указ. соч. С. 171. [↑](#)
7. Андронов В.В. Сущность корпоративного управления. М.: Российская академия предпринимательства, 2013. С. 7; Рогачева И.А., Романов В.А., Тарасенко А.В. Указ. соч. С. 204-205. [↑](#)
8. Корпоративное право. (Учебник) Под ред. Шиткиной И.С. (2018, 648с.) [↑](#)
9. Кулагин М.И. Избранные труды по акционерному и торговому праву / Кулагин М.И.; Науч. ред.: Ем В.С.. - 2-е изд., испр. - М.: Статут, 2004. - 363 с. [↑](#)
10. Кирилловых А.А. Корпоративное право. Курс лекций. - М: "Юстицинформ", 2018 г. - 387 с. [↑](#)