

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
САРАТОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ПРАВА

А.О.Иншакова

СОВРЕМЕННОЕ
КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО РОССИИ
И ПРОГНОЗ ЕГО РАЗВИТИЯ

Саратов – Волгоград 2006

ББК 67.91
И57

Под редакцией доктора юридических наук,
профессора *И. В. Архипова*

Рецензенты:

доктор юридических наук, профессор,
заслуженный юрист РФ *П. М. Филиппов*;
доктор юридических наук,
профессор *А. А. Мохов*

Рекомендовано к изданию кафедрой гражданского права
Саратовской государственной академии права

Иншакова, А. О.

□ 57 Современное корпоративное право России и прогноз
его развития [Текст] : [монография] / А. О. Иншакова ; Сара-
товская государственная академия права. – Саратов ; Вол-
гоград : Изд-во ВолГУ, 2006. – 168 с.

ISBN 5-9669-0264-X

Данное исследование представляет собой анализ состояния дей-
ствующего корпоративного права России и влияния на эту восприим-
чивую область российской правовой системы происходящих в совре-
менном международном праве изменений, вызванных объективными
явлениями – правовой интеграцией и процессом мировой глобализа-
ции. В работе сделана попытка рассмотрения и решения некоторых
актуальных вопросов, требующих урегулирования отечественным кор-
поративным правом в связи с намерением вступления России в ВТО
и увеличением связей с Европой и ЕС.

ББК 67.91

ISBN 5-9669-0264-X



© А.О. Иншакова, 2006
© Саратовская государственная
академия права, 2006
© Оформление. Издательство
Волгоградского государственного
университета, 2006

ВВЕДЕНИЕ

Ранее мы уже писали о все нарастающем влиянии на мировую экономику и право процессов глобализации и интеграции в аспекте изменений, происходящих в международном корпоративном праве. В настоящем исследовании хотелось бы подробнее остановиться на анализе современного состояния правовой системы нашего государства и непосредственном влиянии обозначенных процессов на корпоративное право России.

При этом мы попытались рассматривать и учитывать как минусы, так и плюсы глобализации как многостороннего процесса.

Кроме множественных достоинств глобализации, описанных нами в предыдущей монографии, можно отметить и целый ряд негативных моментов, в числе которых:

- массовое заимствование иностранной юридической терминологии (особенно в новых для российского законодательства отраслях – банковском, биржевом, акционерном законодательстве и др.);
- некритическое заимствование правовых институтов, рожденных в иных правовых системах (например, траст); поспешное и недостаточно продуманное реформирование целых отраслей и сфер законодательства на западный манер (например, реформа законодательства о техническом регулировании).

В большинстве случаев указанные негативные последствия глобализации не являются неизбежными. Зачастую наше государство само создает или допускает условия для возникновения проблем и кризисов. Такие проблемы – результат поспешного, некритического и бессистемного перенесения западного опыта на российскую почву. В связи с этим необходимо более тщательно подходить к «плодам» заимствования, по возможности учи-

тывая и сводя к минимуму отрицательные последствия глобализационных процессов.

Вместе с тем позволим себе напомнить основные несомненные позитивные последствия глобализации, благодаря которым данный процесс продолжает развиваться во многих странах. Среди основных плюсов необходимо выделить:

- установление «единых правил игры» в общем экономическом, политическом и информационном пространстве;
- ориентацию на западные стандарты свободы, демократии, прав человека;
- освоение эффективных западных технологий юридической деятельности и др.

Взвешивание минусов и плюсов позволяет высказаться в целом в пользу данного процесса ¹.

В предлагаемой работе хотелось бы с особым вниманием рассмотреть наиболее «податливую» область гражданско-правовых отношений – корпоративное право России, подразумевая под ним систему правовых норм, регулирующих отношения с участием коммерческих организаций России с долей иностранного капитала и/или иностранных юридических лиц (корпораций) на территории Российской Федерации.

Итак, в работе проведен анализ состояния действующего корпоративного права России. В ходе исследования выделяются основные тенденции развития взаимоотношений России со странами СНГ, так как автор приходит к выводу о том, что интенсивное развитие корпоративного права в Российской Федерации связано, прежде всего, с транснационализацией его объектов в рамках сотрудничества с ближним зарубежьем. Представлен прогноз дальнейшего развития корпоративного права России для выявления соответствия отечественного законодательства о корпорациях требованиям, предъявляемым Европейским союзом (ЕС) к своим экономическим партнерам, что должно способствовать развитию партнерских хо-

¹ Щербакова Н.В., Скурко Е.В. Правовая система России в условиях глобализации и региональной интеграции: обзор материалов «круглого стола» // Государство и право. – № 11.– С. 102–109, 145.

зяйственных отношений России и ЕС. Решение перечисленных вопросов также необходимо для РФ в связи с ее намерением вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО) и увеличения хозяйственных связей с Европой и ЕС, ставшим основным партнером по бизнесу в последние десятилетия.

Несмотря на то что проблеме правового регулирования деятельности корпораций как на международном, так и на внутригосударственном уровне посвящено значительное число монографий, коллективных исследований, диссертаций, учебных пособий, материалов научных конференций, можно отметить отсутствие комплексного анализа происходящих в мировом корпоративном праве изменений под влиянием процессов глобализации и интеграции. Кроме того, транснациональная корпорация – основной субъект корпоративного права, являясь экономически разработанной категорией, в юридическом отношении рассматривалась лишь в отдельных аспектах.

Вопросам, освещенным в монографии: глобализации российского права, взаимовлиянию международного и внутреннего законодательства, правовому регулированию деятельности корпораций в России и странах СНГ – посвящены работы многих выдающихся отечественных ученых – специалистов в области гражданского и международного частного права: Н.П. Антипова, А.В. Асоскова, Ю. Базедова, В.В. Безбаха, Т.Я. Белоуса, Н.И. Вознесенской, Е.А. Горлова, М.В. Диас-Мелиан де Ханиша, Е.А. Дубовицкой, А.В. Егорова, А.Я. Капустина, С.Ю. Кашкина, А.Е. Королева, Г.К. Моисеева, В.В. Лаптева, И.И. Лукашука, Л.А. Лунца, Д.Л. Лысенко, А.А. Приказчикова, Ж.И. Седовой, С.Г. Стоякина, Э.В. Талапиной, Ю.А. Тихомирова, Б.Н. Топорнина, И.З. Фархутдинова, О. Хмыза, В.М. Шумилова, Г.Г. Шинкарецкой, И.С. Шиткиной, Л.М. Энтина, Ю.М. Юмашева и др.

В то же время множество проблем современного российского корпоративного права остались до конца не исследованы в должной степени. На наш взгляд, это объясняется тем, что развитие корпоративных отношений происходит в стремительном темпе, в результате чего экономика опережает пра-

во. Появление качественно новых экономических отношений пока не находит должного законодательного закрепления. Отсутствует единообразие в понимании происходящих процессов, что порождает большое разнообразие теорий и гипотез, часто входящих в противоречие друг с другом.

Актуальность, значимость и своевременность избранных для исследования вопросов, значимое влияние процессов интеграции и глобализации экономики и права на правовое регулирование деятельности как мировых транснациональных корпораций, так и российских компаний, недостаточная степень их научной работанности и практическая значимость определили выбор темы исследования, постановку его цели и задач.

Целью представленного исследования можно считать анализ общего состояния действующего корпоративного права России и в первую очередь российского акционерного права как наиболее весомой его части, а также анализ готовности российского права стать качественным регулятором новых развивающихся в стране экономических отношений. Целью работы можно также назвать и выявление возможных путей дальнейшего развития российского права компаний в условиях уже сложившихся экономических отношений под влиянием процессов глобализации и интеграции и предрекаемого вступления РФ в ВТО. Принимая во внимание цель монографии, в ходе исследования были вполне оправданно использованы разнообразные общенаучные, частнонаучные и специальные методы познания: диалектический; логический; исторический; социологический; компаративный анализ (сравнения по системам «сквозных» критериев); SW T-анализ (сравнение по признакам достоинств и недостатков); анализ с позиции организационного права как нормативного закрепления форм структуры предприятия (состав, структура, субординация, сети, агенты и т. д.); анализ с позиции функционального права как нормативного закрепления форм действий и взаимодействий предприятия (управление, найм, трансакции, соглашения, контрактации и т. д.); анализ с позиции эволюционного права как нормативного закрепления форм

изменений предприятия (ликвидация, слияние, модификация, комбинация, трансформация и т. д.); субъектно-объектный анализ; нормативно-структурный анализ; монографический анализ; имитационное моделирование.

Эмпирическую базу исследования составила в основном российская судебная практика по делам, связанным с деятельностью иностранных компаний и отечественных акционерных обществ, работающих за пределами Российской Федерации. Были использованы и материалы судопроизводства международных арбитражей.

Представляется, что научная новизна данного исследования обусловлена самой постановкой проблемы, грядущими переменами в экономике России, которые повлечет за собой старание РФ стать членом ВТО, избранными оригинальными подходами к ее разработке и анализом основных направлений развития российского корпоративного права под влиянием происходящих в мире процессов глобализации и интеграции. В работе выявлены особенности правового регулирования современных российских акционерных компаний, предложены некоторые рекомендации по усовершенствованию описанных проблемных моментов, а также развития правовых стандартов регулирования многонациональных и транснациональных корпораций под влиянием Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Проведенный анализ позволил выделить основные проблемы в области российского корпоративного права и управления, а также основные тенденции его формирования и развития. Отсутствие четкого правового определения в отношении экономических гигантов влечет за собой множество проблем. Различные международные акты по-разному определяют само понятие международной компании: одни называют ее «транснациональной корпорацией», другие – «межнациональным предприятием», третьи – «международной корпорацией». Автором предложено ввести в научный оборот новое толкование транснациональной корпорации как единого субъекта права, сформулированное в данном исследовании.

Предложена классификация международных компаний в зависимости от масштабности распределения капитала. Проанализировано общее состояние российского законодательства и вы-

явлены некоторые конкретные проблемные вопросы в области правового регулирования российских корпораций, а также их взаимодействия с иностранными корпорациями на международном уровне. Автором также вносятся предложения по определению направлений дальнейшего развития корпоративного законодательства России, которые бы обеспечили максимально эффективное правовое обеспечение деятельности российских компаний на международном уровне после вступления Российской Федерации в ВТО.

Проведенный анализ, полученные выводы, предложения и рекомендации, содержащиеся в монографии, имеют методологическое значение для отраслевых юридических наук, развивают и дополняют соответствующие разделы международного частного права и гражданского права. Содержащиеся в исследовании научные предложения, юридические конструкции могут служить в качестве новационных для уточнения и углубления понятийного аппарата, использоваться для дальнейших общетеоретических и прикладных исследований по проблеме. Результаты работы могут быть использованы при преподавании ряда учебных дисциплин в системе высшего профессионального образования, прежде всего для студентов юридических и экономических специальностей. Полученные выводы могут быть использованы Министерством юстиции, Министерством иностранных дел, Министерством экономики, Правительством РФ для дальнейшей разработки и совершенствования российского корпоративного права, механизма его практического применения, что представляется важным не только с точки зрения экономического развития государства, но и эффективного международного хозяйственного сотрудничества с развитыми странами мира, а также вступлением РФ в ВТО. Также отдельные положения работы можно использовать в процессе проведения дипломатических встреч на официальном уровне.

Глава 1

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА РОССИИ И СТРАН СНГ В УСЛОВИЯХ НОВОГО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Корпоративное право в Российской Федерации, как таковое, не выделено в особую отрасль права. Отношения, связанные с регулированием деятельности юридических лиц, рассматриваются в российском законодательстве Гражданским кодексом и специальными законами, которые посвящены отдельным видам юридических лиц (Федеральный закон «Об акционерных обществах», Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» и т. д.). При этом какие-либо конкретные нормы, регламентирующие деятельность международных компаний в российской системе права, на сегодняшний день выделить трудно.

В настоящее время российское законодательство не содержит специально разработанных норм, касающихся непосредственно деятельности транснациональных корпораций (ТНК). В то же время официальное признание получил процесс «транснационализации», который можно определить как процесс расширения сферы и ускорения оборота капитала и обусловленный этим прорыв за национальные пределы спроса.

Развитие корпоративного права в Российской Федерации связано, прежде всего, с транснационализацией его объектов в рамках сотрудничества с ближним зарубежьем. В первую очередь необхо-

димо обратить внимание на «главный внешнеполитический приоритет» России – Содружество Независимых Государств (далее – СНГ). Как отмечают многие исследователи, «жизнь доказала, что интеграция на пространстве СНГ – необходимый ресурс экономического роста»². Связь России с государствами Содружества является исторической, что, естественно, порождает ряд аналогичных проблем, в том числе в рамках правового поля в целом и корпоративного законодательства в частности. Распад советской системы отразился на правовом регулировании юридических лиц, которые оказались выпущены за пределы государственной собственности. В результате процессы преобразований собственности, проходящие практически во всех странах постсоветского пространства, особенно там, где проводилась массовая приватизация (в том числе Россия), привели к тому, что на многих приватизированных предприятиях начальная структура собственности оказалась «распыленной». В то же время уже с середины 90-х гг. в таких организациях наметилась тенденция к быстрой концентрации собственности. Подобные процессы характерны не только для стран СНГ, но и для многих других государств, имеющих переходную экономику³.

Несомненно, что в отдельных случаях развитие сотрудничества в рамках СНГ можно охарактеризовать как достаточно успешное⁴. С другой стороны, сегодня опыт многолетнего сосуществования государств в рамках Содружества свидетельствует о том, что для достижения интеграции как в экономической, так и в правовой сфере необходимо разрешить множество проблем и противоречий. В частности, достаточно негативным является отсутствие

² Пастухов Б.Н. СНГ, пересекающиеся множества // Международная жизнь. – 2004. – № 1. – С. 35.

³ Ярким примером является Чехия, где в настоящее время более половины всех фирм, прошедших приватизацию, имеют доминирующего собственника, владеющего свыше 50 % акций. См. подробнее: Grosfeld I., Hashi I. Mass Privatisation, Corporate Governance and Endogenous Ownership Structure // William Davidson Institute Working Paper. – 2003. – July (№ 596).

⁴ См.: Моисеев Е.Г. Международно-правовые проблемы деятельности Содружества Независимых Государств: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. – М., 2002. – С. 15.

четкого понимания хода процесса интеграции на едином постсоветском пространстве. Показательным в данном случае является закрепление в Уставе СНГ идеи региональной экономической интеграции ⁵ в качестве важного намерения, то есть в самом общем виде без определения нормативных границ указанного понятия.

Сложность создания региональной интеграции на пространстве СНГ берет свои корни из тех процессов, которые происходили после реструктуризации региональной экономики в 90-е гг., которые можно охарактеризовать как пассивное приспособление сложившейся в советские годы территориально-отраслевой структуры к требованиям международного рынка. Отголоски и прямые последствия этих явлений неизбежны, что означает в дальнейшем непростой путь формирования регионального экономико-правового союза.

Возникновение множества разногласий в процессе формирования экономического объединения СНГ привело к возникновению концепции «разноскоростной интеграции», суть которой сводится к появлению в обозначенном экономическом пространстве отдельных союзов государств, которые считают себя наиболее готовыми к тому, чтобы ускоренными темпами создавать интеграционные объединения. К числу последних относится Евразийское экономическое сообщество, образовавшееся в 2000 году.

Особенно важным представляется рассмотрение вопроса создания и деятельности совместных корпораций с участием России и СНГ, учитывая тот факт, что зарубежные транснациональ-

⁵ Термин «интеграция» упоминается в Уставе СНГ в двух статьях: ст. 2 указывает на «всестороннее и сбалансированное экономическое и социальное развитие государств-членов в рамках общего экономического пространства, межгосударственной кооперации и интеграции» в качестве одной из целей Содружества, а ст. 3 рассматривает «развитие взаимовыгодного экономического и научно-технического сотрудничества, расширение интеграционных процессов» как «взаимосвязанные и равноценные принципы», которые служат для достижения целей Содружества. См.: Устав Содружества Независимых Государств // Содружество. – 1993. – № 1. – С. 17–19.

ные корпорации уже вторглись на экономическое пространство СНГ, оттеснив многие отечественные компании на второй план, а иногда и полностью «разорив» их на наших собственных рынках. Такая ситуация сформировалась на фоне больших потенциальных возможностей экономического пространства СНГ. Следует отметить, что уже в 1994 г. страны СНГ смогли выйти на многостороннее соглашение по зоне свободной торговли. На сегодняшний день благодаря зоне свободной торговли реально снижены различные таможенные барьеры, тарифные изъятия из режима свободной торговли официально зафиксированы двусторонними протоколами по 27 позициям товарной номенклатуры. В то время как в Содружестве нетарифные ограничения используются менее чем по 200 позициям товарной номенклатуры, в мире в весьма успешно действующих зонах свободной торговли изъятий значительно больше. К примеру, североамериканская зона свободной торговли с оборотом в 12 трлн долл. в год (2,7 млрд долл. в день) имеет зафиксированные изъятия по 1,5 тыс. товарных позиций.

«Развертывание отечественных ТНК, в том числе транснациональных финансово-промышленных групп (далее – ФПГ) с участием капитала России и других стран СНГ, может стать определяющим фактором реинтеграции сегментов постсоветского экономического пространства и имеет перспективы выхода на рынки третьих стран»⁶.

Следует отметить, что сегодня на экономическом пространстве СНГ уже насчитывается около ста финансово-промышленных групп, объединяющих более полутора тысяч предприятий в таких областях промышленности, как оборонная, авиационная, автомобильная, химическая и электронная.

В связи с этим представляется необходимым особо рассмотреть вопрос правового регулирования деятельности таких корпораций. На уровне СНГ в настоящее время получает свое развитие концепция «транснациональных финансово-промышленных групп

⁶ Самофалов В. Глобальный вызов транснациональных корпораций // <http://www.zerkalo-nedeli.com>.

(транснациональных корпораций)». Свое нормативное содержание она получила путем принятия странами Содружества ряда международных документов. Так, в 1998 г. главами семи государств СНГ (Армении, Белоруссии, Киргизии, Молдовы, России, Таджикистана и Украины) была подписана Конвенция о транснациональных корпорациях. В сентябре 2000 г. Экономическим советом СНГ приняты «Рекомендации по разработке организационных проектов транснациональных корпораций», которые учитывают действующее в странах Содружества корпоративное законодательство и накопленный опыт. Международной академией корпоративного управления разработан проект Закона «О холдингах».

В то же время, несмотря на предпринятые разработки и существование ряда нормативных документов в данной области, приходится констатировать, что их количество никак не переходит в качество, а, скорее, наоборот. Правомерно ли говорить о системности законодательства по транснациональным корпорациям, если даже действующие нормативные акты содержат не соответствующие друг другу положения, что подтверждается многочисленными примерами из правоприменительной практики. В этой же связи необходимо заметить, что важную роль в исправлении сложившейся ситуации может сыграть Экономический Суд СНГ как орган, призванный обеспечивать единообразное применение правовых норм. Несомненно, что «реформирование Содружества Независимых Государств и трансформация его в региональную международную структуру, углубление интеграционных процессов в различных сферах межгосударственных отношений (прежде всего, в экономической области), перспектива реального создания зоны свободной торговли требуют безусловного соблюдения положений, пописанных в рамках Содружества соглашений, а также решений высших органов СНГ и других актов содружества»⁷. При этом деятельность Экономического Суда показывает, что у него есть большие возможности для решения коллизионных вопросов, связанных с деятельностью СНГ, однако сегодня этому препятствует уз-

⁷ Каженов А. Экономический Суд как уставной орган международного правосудия Содружества Независимых Государств // Международное публичное и частное право. – 2003. – № 3. – С. 34.

конаправленность юрисдикции суда, ограниченность круга субъектов, правомочных обращаться в данный орган, а также отсутствие действенного механизма по контролю за исполнением принятых решений.

Сегодня сложилась ситуация, когда в законодательных актах нет обоснованных решений по многим проблемным вопросам, активно обсуждающимся юристами-практиками. Достаточно вспомнить о том, что Гражданский кодекс не предусматривает возможности группе коммерческих юридических лиц выступать в качестве единого субъекта гражданского права, тогда как Конвенция фактически признает транснациональную корпорацию отдельным юридическим лицом. Более того, страной происхождения основной массы транснациональных корпораций, действующих в РФ, не являются страны СНГ, соответственно, на них не может распространяться действие упомянутой Конвенции.

В рамках СНГ основными транснациональными структурами являются финансово-промышленные группы и транснациональные холдинги⁸. Транснациональные корпорации, действующие на территории СНГ, в основном имеют иностранное происхождение.

Регулирование холдинговых структур должно быть отнесено к ведению Федерального закона «О холдингах», который стал бы достаточно прогрессивным шагом в развитии российского корпоративного законодательства, поскольку до сих пор правовое регулирование данных хозяйствующих субъектов происходит на базе законодательства, которое косвенно относится к данным вопросам (в частности, ФЗ «Об акционерных обществах»)⁹.

Сегодня, несмотря на множество плюсов принятия подобного закона, он все еще остается в стадии проекта, нуждающегося в доработке. До сих пор отсутствует четкое определение понятия

⁸ См. подробнее: Зиновьева М. Холдинги, финансово-промышленные и банковские группы // Право и экономика. – № 4 – 2003. – С. 10–18.

⁹ См. подробнее: Портной К.Я. Правовое положение холдингов в России: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2003.

«холдинг»¹⁰. В юридической литературе дефиниция данного понятия была предложена И.С. Шиткиной: «Холдинги или холдинговые компании являются разновидностью группы лиц, основанной на отношениях экономической зависимости и контроля, участники которой, сохраняя юридическую самостоятельность, в своей предпринимательской деятельности подчиняются одному из участников группы, который в силу владения контрольными пакетами акций (долями участия в уставном капитале), договора или иных обстоятельств оказывает определяющее влияние на принятие решений другими участниками группы»¹¹.

Следовательно, холдинговые компании являются разновидностью предпринимательских объединений, в число которых входят всевозможные формы объединения коммерческих организаций, создаваемых добровольно (на договорной основе) и принудительно (в результате подчинения и контроля одного юридического лица над другими) для осуществления согласованной деятельности, направленной на получение прибыли.

В то же время Гражданский кодекс вообще не признает «холдинг» в качестве самостоятельного организационно-правового механизма.

В последнем проекте ФЗ «О холдингах», предложенного депутатами С.Ю. Глазьевым и С.А. Проциным, дается понятие «холдинга» исходя из его понимания ГК РФ, то есть не в качестве обособленного субъекта, а как «совокупности двух или более юридических лиц» (ст. 2 проекта).

Отсутствие единообразного понимания юридической сущности холдинга существенно затрудняет его законодательное регулирование.

Подобная ситуация характерна не только для России, но и СНГ в целом.

Для решения проблемы правового обеспечения и регулирования деятельности холдингов на территории СНГ Между-

¹⁰ См. подробнее: Портной К. Понятие холдинга в российском праве и практике // Юрист. – 2003. – № 4. – С. 28–33.

¹¹ Шиткина С. Холдинги. Правовой и управленческий аспекты. – М., 2003. – С. 15.

народная академия корпоративного управления предложила проект модельного закона «О холдингах»¹². Он рекомендован законодателям каждого из государств СНГ для принятия в качестве национального закона либо для использования в качестве законодательной основы при разработке соответствующего законодательного акта. Основным плюсом данного законопроекта можно назвать его определенную гибкость по отношению к нормам национальных законодательств Содружества. Это выразилось, с одной стороны, в характеристике общего, распространяющегося на любые корпоративные холдинговые структуры порядка правового регулирования, а с другой – в определении особенностей регламентации отношений, возникающих в ходе создания и функционирования различных типов холдингов, в том числе государственных, стратегических и межгосударственных.

Данный проект закрепил понятие холдинговых отношений, раскрыл различные виды холдингов, рассмотрел такое новое понятие, как «субхолдинг».

К основополагающим аспектам законопроекта следует отнести введение процедуры государственной оценки (экспертизы) обоснованности формирования холдинговых структур в приоритетных отраслях экономики (стратегические холдинги), а также носящих транснациональный характер, эффективности их деятельности.

Однако несмотря на очевидные плюсы, многие важные вопросы в данном законопроекте остались недоработанными. В частности, за рамками проекта оказались вопросы публично-правовой ответственности при создании холдингов. Упущение такого важного момента очень серьезно, потому что не секрет, что помимо функции объединения лиц и капиталов юридические лица несут также функцию «перекладывания»

¹² Российский экономический журнал. – 2001. – № 4. – С. 45–51.

ответственности с учредителей на сами создаваемые юридические лица¹³. Кроме того, отсутствуют специальные нормы по управляющему воздействию на дочерние компании¹⁴.

Таким образом, и в рамках внутреннего законодательства России, и на уровне СНГ пока отсутствует законодательный акт, регулирующий такой распространенный вид отношений корпоративного права, как холдинговые отношения.

Однако помимо отдельных отношений необходимо закрепить правовую основу для деятельности ТНК как любых межгосударственных иностранных юридических лиц в целом.

Создание специального нормативно-правового документа позволило бы упорядочить систему законодательства в отношении иностранных и российских ТНК.

Следует также отметить, что многие нормативные правовые акты, так или иначе касающиеся транснациональных корпораций, не отличаются высокой юридической техникой, что вызывает на практике значительные сложности, связанные с их толкованием.

Все это свидетельствует о том, что, несмотря на внешние атрибуты, система отечественного корпоративного права наряду с корпоративным правом СНГ находится в стадии формирования.

Также необходимо отметить такой важный момент, что образование ТНК, действующих на территории СНГ, зачастую используется для получения данными компаниями различных государственных льгот и мер стимулирования. На сегодняшний день реальное положение дел обстоит таким образом, что вместо выработки единого частноправового метода регулирования таких юридических лиц используются публично-правовые методы. Значительное влияние начинают оказывать тенденции использования административно-правовых способов решения вопросов, имеющих частноправовую природу, изобретение но-

¹³ См. подробнее: Громов В.В. Ответственность участников холдингов // Юрист. – 2004. – № 12. – С. 17–19.

¹⁴ Германова И.Е. О правовом обеспечении корпоративного управления / Правовые и экономические аспекты организации и развития корпоративной деятельности: Круглый стол. Москва, 6 июня 2001 г. – М., 2001.

вых правовых институтов, неизвестных международной практике и правовым системам развитых стран (к примеру, возник такой институт, как «финансово-промышленная группа», самостоятельное толкование получило понятие «транснациональная корпорация»). Кроме того, в самих принимаемых актах содержатся положения, указывающие на неотделимость создаваемых транснациональных корпораций на территории СНГ от всестороннего влияния соответствующих государств. Так, нормативный правовой акт «О ТНК и межгосударственных финансово-промышленных группах Союза России и Беларуси» регламентирует механизмы государственного регулирования и контроля за созданием и деятельностью ТНК, меры государственного стимулирования, устанавливает требования к формированию совместных фондов, определяет порядок регулирования имущественных отношений и отношений собственности, взаимной ответственности участников ТНК, порядок их взаимодействия и управления совместной деятельностью в рамках ТНК. Несмотря на определенную прогрессивность данного нормативного документа, которая выражается в придании ему статуса международного договора, обладающего приоритетом по сравнению с национальными законодательствами обоих государств, его содержание указывает на несомненное доминирование административных методов регулирования деятельности ТНК.

Таким образом, те проблемы, которые в зарубежном законодательстве уже давно разрешаются путем разработки унифицированных частнопроводных норм, регламентирующих на межгосударственном уровне вопросы создания, деятельности и прекращения коммерческих организаций, действующих за пределами одного государства, СНГ пытается перенести на международно-публичный уровень.

Естественно, что такая концепция имеет ряд существенных недостатков. В частности, принятие международных договоров и их ратификация занимает много времени и часто затормаживается из-за противодействий различных национальных групп. Эти проблемы могут быть успешно решены благодаря выработке единых норм

корпоративного права в рамках СНГ с учетом мирового и прежде всего европейского опыта, где была найдена, пожалуй, наиболее удачная модель регулирования подобных компаний.

Наиболее успешным способом в данной ситуации может стать выработка специальных правовых средств осуществления унификации законодательств стран СНГ, подобных регламентам и директивам ЕС.

Постепенно Россия приходит к осознанию этих проблем, что нашло свое выражение в отказе от многих ранее заключенных в рамках СНГ международных актов. К 2004 г. РФ объявила о том, что утратили силу соглашения об общих принципах налоговой политики, о принципах таможенной политики, о регулировании социально-трудовых отношений в транснациональных корпорациях, действующих на территории государств – участников СНГ, а также Конвенция о транснациональных корпорациях.

Правовая база в этих вопросах нуждается в скорейшем развитии, ее формирование в настоящее время происходит недопустимо медленно. Здесь также необходимо учитывать положения рекомендательного акта «Принципы корпоративного управления», принятого в 1999 г. ОЭСР, где указано, что национальные правительства обеспечивают создание правового и институционального климата функционирования корпораций, а на частном (корпоративном) секторе лежит основная ответственность за эффективность национальной экономики в целом.

Анализ и постепенное решение проблем правового регулирования ТНК имеют большое значение для России, поскольку сильные национальные корпорации способствуют повышению уровня экономики и конкурентоспособности страны на международной арене.

В рамках СНГ ситуация осложняется теми позициями, которые занимают остальные страны Содружества. В частности, Украина поддерживает именно административные методы регулирования деятельности транснациональных компаний. Прежде всего это вызвано опасением того, что после вступления в ВТО значительная часть украинских предприятий столк-

нется с тем, что не готова к росту конкуренции на внутреннем рынке с ведущими западными компаниями. В результате возникает ситуация острой необходимости в быстром создании собственных транснациональных структур, поскольку национальный капитал способен выдерживать конкуренцию с ТНК только в случае, если он сам структурируется в мощные финансово-промышленные образования, адекватные международным аналогам и способные проводить активную внешнеэкономическую политику. На сегодняшний день в Украине уже насчитывается до 40 тыс. акционерных объединений, и наиболее привлекательным вариантом создания межнациональных корпораций может быть их объединение с российскими отраслевыми партнерами. Естественно, что наиболее простым решением в данный момент является заключение взаимных соглашений при поддержке государственной власти.

Уже сегодня в Украине и России существует много однопрофильных предприятий, которые могут, объединив усилия и возможности, устранив параллелизм в работе и конкуренцию между собой, создать мощное корпоративное объединение, способное занять серьезную позицию на внешних рынках. В связи с этим представляется, что создание украинско-российских ТНК может послужить весомым стимулом как для расширения производственных мощностей структур, которые будут входить в состав этих ТНК, так и для увеличения их финансовых показателей. Такая ситуация должна способствовать дальнейшей диверсификации производства, наращиванию темпов и объемов выпускаемой продукции, что в дальнейшем позволит интегрировать двустороннее экономическое пространство на порядок выше, чем с помощью заключения межгосударственных соглашений и договоренностей.

Однако при расширении взаимоотношений с другими государствами Содружества России необходимо учитывать ту правовую ситуацию, которая существует на сегодняшний день в этих странах. По последним исследованиям, проведенным Украинской ассоциацией инвестиционного бизнеса, первоочередного урегули-

рования на законодательном уровне требуют следующие проблемы корпоративного управления в Украине¹⁵:

- раскрытие информации о деятельности открытых акционерных обществ (ОАО);
- приобретение крупных (контрольных) пакетов акций;
- раскрытие информации о владельцах крупных пакетов акций;
- расширение прав наблюдательного совета;
- усовершенствование процедуры принятия решений на общем собрании и др.

Такая ситуация вызвана тем, что распределение правомочий в акционерных обществах, созданных путем преобразования государственной собственности, имеет сложную структуру и неоднозначный характер. Зачастую возникает несовпадение формально законных прав собственности и фактически сложившихся, что предопределяет размытость механизмов контроля и организационных границ юридического лица. Вместе с законными владельцами, администрацией и внешними инвесторами функции контроля над деятельностью предприятия осуществляют его смежники, основные поставщики, сбытовые фирмы, потребители. Формально юридически оформленная и закрепленная собственность часто в реальности оказывается совсем в других руках. Своевременному перераспределению легально специфицированных законных полномочий препятствует фактор транзакционных издержек, которые связаны с обменом и защитой правомочий.

Высокие транзакционные издержки на обмен юридически зафиксированными полномочиями не способствуют формированию законного круга собственников, которые должны распоряжаться ими с наибольшей эффективностью. Другими словами, речь идет о возникновении «теневого экономики». Снижение или минимизация транзакционных издержек возможны только благодаря четкой регламентации деятельности юридически, созданию адекватных норм и правил.

¹⁵ Попробуйте вычислить реальных владельцев // Украинская инвестиционная газета. – 2002. – № 8(332). – С. 8.

Следовательно, проблемы несовершенства внутреннего законодательства стран СНГ в настоящий момент нельзя не замечать. Выработка унифицированных правовых норм может стать эффективным методом по преодолению не только барьеров на пути к созданию сильного экономического интеграционного объединения, но и устранению пробелов и недостатков национальных правовых систем стран СНГ.

С другой стороны, существует необходимость выработать четкие правила сотрудничества России с иностранными ТНК. Ученые, разрабатывающие проблемы, связанные с деятельностью зарубежных транснациональных корпораций, сегодня констатируют, что «каких-либо законодательным путем очерченных рамок, которые бы сдерживали несовпадающие с государственными интересами России экспансионистские устремления крупнейших ТНК в российском пространстве, пока не разработано»¹⁶.

Кроме того, формирование ТНК с участием капитала РФ может быть ускорено и расширено в отраслевом спектре в случае привлечения иностранных партнеров. Для этого компании, сотрудничающие с иностранными фирмами на основе специализации и кооперирования, могут образовывать с ними общие структуры, вступать в стратегические альянсы путем создания межгосударственных корпораций.

По последним исследованиям, Россия становится все более привлекательной для инвестирования, в частности со стороны европейских компаний. Марк Джарвис, партнер «Эрнст энд Янг» в СНГ, сказал: «Наш обзор наглядно демонстрирует такой факт: если раньше России отводилось весьма скромное место в повестке дня руководства европейских компаний, то сейчас, благодаря своему стремительному развитию, она – среди наиболее перспективных рынков, и это радует. Девять процентов опрошенных утверждают, что они планируют инвестиционные проекты в России, и это ста-

¹⁶ Грязнов Э.А. ТНК в России. Позиции крупнейших транснациональных корпораций в российской экономике. – М., 2000.

вит ее на второе место в списке стран для возможных инвестиционных проектов в Европе»¹⁷.

Безусловно, такие процессы нуждаются в тщательно проработанном правовом регулировании, что является одним из важных вопросов корпоративного права РФ.

Также необходимо затронуть проблему правового регулирования ТНК, действующих на территории РФ, связанную с налогообложением, поскольку зачастую ТНК пользуются наличием пробелов в законодательстве принимающей страны с целью укрытия от налогов. В отношении ТНК с российским капиталом также нередко возникают вопросы, связанные с налогами. Дело в том, что законодательство о налогах и сборах Российской Федерации не содержит специальных норм, непосредственно регулирующих деятельность транснациональных корпораций (за исключением отдельных вопросов, таких как взаимозависимость лиц, обособленные подразделения юридических лиц и т. п.). В то же время действующий Закон РФ «О финансово-промышленных группах» определяет понятие «транснациональная финансово-промышленная группа», которое зачастую отождествляется с понятием «транснациональная корпорация». В действительности между этими двумя понятиями существует большая разница: в соответствии с положениями п. 1 ст. 4 указанного закона «участниками транснациональной финансово-промышленной группы могут быть лишь юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств – участников Содружества Независимых Государств», то есть транснациональной финансово-промышленной группой не могут быть признаны транснациональные корпорации, не имеющие присутствия в странах – участницах СНГ. Кроме того, указанный закон не является ни составной частью законодательства о налогах и сборах, ни составной частью гражданского законодательства. Все это свидетельствует о необходимости внести соответствующие изменения в Налоговый кодекс РФ и определить систему требований к финансовой отчетности, предоставляемой налоговым органам транснациональными корпорациями в

¹⁷ www.ey.com/perspectives. – 27 мая 2004 г.

Российской Федерации, что позволило бы предотвратить возможные злоупотребления консолидированным налогоплательщиком налоговыми льготами и освобождениями¹⁸.

Помимо налогового регулирования деятельности ТНК со стороны государства и экономических союзов государств необходима выработка единого антимонопольного законодательства. В отношении России и СНГ эта проблема требует особого внимания, учитывая усиление экспансии со стороны крупных транснациональных корпораций на российские рынки. Кроме того, следует не забывать о том, что российские ТНК чаще всего связаны с нефтяной, газовой и металлургической отраслями и поэтому нередко являются «естественными» монополиями. Этот важный момент не следует упускать из виду при разработке норм антимонопольного законодательства.

В рамках дальнейшей интеграции стран СНГ в Москве в феврале 2003 г. был создан новый экономический союз между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан, Российской Федерацией и Украиной, получивший название Единое экономическое пространство (ЕЭП). В рамках ЕЭП предполагается создание единых правил конкуренции, соблюдение которых должно контролироваться наднациональным конкурентным органом, решения которого будут обязательны к исполнению всеми субъектами экономической деятельности и исполнительными национальными органами в странах – участницах ЕЭП.

Для России также необходимо учитывать, что иностранные ТНК в дальнейшем будут являться серьезными конкурентами российским предприятиям на мировых рынках. Особенно важно решить эту проблему в связи с формированием контактов с ЕС и вступлением России в ВТО.

Итогом выработки норм антимонопольного законодательства должна стать его унификация в рамках России и СНГ в соответствии с общемировыми тенденциями.

¹⁸ См. подробнее: Горлов Е.А. Правовые аспекты налогообложения транснациональных корпораций в Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2001.

В условиях глобализации необходимо направить усилия на скорейшее формирование правового механизма, который обеспечил бы модернизацию экономики, повышение ее эффективности и конкурентоспособности на основе распространения новых мировых технологий.

В 2003 г. Ассоциация менеджеров России провела исследование «Российские транснациональные корпорации: выход российского бизнеса на международную арену». Первое место среди проблем российских транснациональных корпораций, как и всего российского бизнеса в целом, было отведено проблеме несовершенства отечественного законодательства, как налогового (это отмечает 77,8 % экспертов), так и в области, затрагивающей вопросы, связанные с транснациональным бизнесом (69,8 %). Было отмечено, что «государственное регулирование может как способствовать развитию бизнеса, так и поставить непреодолимые преграды для этого процесса. Когда компания ведет международную деятельность, особое значение приобретает вопрос о соответствии нормативных положений в законодательствах страны базирования и принимающих стран»¹⁹. Кроме того, исследования подтвердили необходимость преобладания рыночных отношений, обеспечиваемых частно-правовым воздействием, и сведения к минимуму государственного регулирования через использование административных методов.

Некоторые ученые полагают, что развитие законодательства в России должно происходить особым путем. В частности, А.А. Коробейников высказывает мысль о том, что «для России спасительным является сочетание противоположностей: программного государственного планирования и либерально-рыночных механизмов, развитие демократии и усиление роли государства, повышение авторитета закона и соблюдение личной свободы граждан, сохранение национальной самобытности и расширения масштабов открытости к внешнему миру, то есть идея

¹⁹ <http://www.stockmap.spb.ru/news.thtml?id=24123>.

конвергенции»²⁰. В отношении корпоративного права следует признать эту теорию не самой правильной, поскольку она вступает в явное противоречие с позитивным мировым опытом.

Приближение российского корпоративного права к стандартам мирового рынка также станет возможно благодаря вступлению нашей страны в ВТО, которое, по мнению экспертов, должно состояться в самое ближайшее время. В разработанной Правительством Программе экономического развития России на 2004–2005 гг. подчеркивается важность и необходимость вступления в эту организацию, что гарантирует получение Россией права «на участие в переговорах по улучшению условий доступа российских товаров и услуг на внешние рынки, а также на участие в процедурах разрешения торговых споров»²¹.

При этом, несмотря на очевидные плюсы, некоторые ученые усматривают и ряд негативных моментов, наступление которых неизбежно после такого вступления. В частности, высказывается мнение о внутренней неподготовленности страны утвердить необходимый статус и конкурировать с другими странами на должном уровне, что приведет к рассмотрению Российского государства со стороны мирового сообщества исключительно как поставщика «металлургических полуфабрикатов наивысшей степени переработки»²².

Помимо ВТО большую роль в развитии правовых стандартов регулирования многонациональных и транснациональных корпораций играет Организация экономического сотрудничества и развития. К сожалению, на сегодняшний день Россия не всегда следует тем рекомендациям, которые были выработаны в отношении ТНК в рамках ОЭСР, особенно по вопросам введения правовых ограниче-

²⁰ Коробейников А.А. Российская модель экономического и экологического глобализма // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2002. – № 2–3 (11–12). – С. 12–23.

²¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 августа 2003 г. № 1163-р.

²² Паперная И. Николай Фетисов: «Вступление в ВТО может иметь немало отрицательных последствий» // Финанс. – 2004. – 21 мая. – С. 23.

ний антимонопольного характера. Вступление в данную организацию позволит устранить подобные недостатки.

В то же время не следует упускать из виду геоэкономическое положение России: ориентацию западной части страны на европейскую региональную интеграционную зону, а дальневосточной – на азиатско-тихоокеанскую²³. В связи с этим очень важным представляется включение в правовую систему страны тех нормативных разработок, которых сумело достичь Европейское сообщество в области развития акционерного и корпоративного права, с одной стороны, а с другой – учитывать особенности интересов дальневосточного сектора. В конечном итоге необходимо выработать единые нормы, отвечающие поставленным условиям.

Подводя итоги данной главы, обозначим основные выводы в отношении корпоративного права России и СНГ.

На сегодняшний день развитие корпоративного права России происходит крайне медленно, зачастую входя в противоречие с мировыми тенденциями. В этой связи необходимо отметить, что интеграционные процессы внутри самого СНГ характеризуются подчас «разноформатным» и «разноскоростным» характером, многочисленными интеграционными группировками, что также вносит разобщенность в формирование единого правового пространства в целом и корпоративного права в частности. По сути, сегодня СНГ представляет собой систему «пересекающихся множеств»²⁴: союзное государство Россия – Белоруссия пересекается с Европейско-Азиатским экономическим союзом, который в свою очередь пересекается с Центрально-Азиатским сообществом. В результате образуются хаотические движения как в отношении развития экономического сотрудничества, так и в плане приведения национальных законодательств к единообразному пониманию и применению.

²³ См. подробнее: Михеев В. Логика глобализации и интересы России // Pro et Contra. – Т. 4. – № 4. – 1999. – С. 49–64.

²⁴ См.: Пастухов Б.Н. СНГ, пересекающиеся множества. – С. 35–41.

До сих пор не реализованы основные требования для создания стабильного регионального союза на базе СНГ. В ближайшее время для реализации указанной цели необходимо проведение ряда неотложных мер:

- во-первых, по созданию благоприятных условий для образования совместных предприятий, межрегиональных финансово-промышленных и транснациональных групп, а также реализация совместных проектов, включая долговременные договоренности о разделении труда;
- во-вторых, по расширению сотрудничества отдельных российских регионов с государствами СНГ, включая приграничные связи и контакты;
- в-третьих, по устранению имеющихся административных барьеров, в том числе таможенных, на пути совместной деятельности предпринимателей, разумная тарифная, налоговая политика;
- в-четвертых, по формированию унифицированной нормативно-правовой базы по соответствующим направлениям интеграции, прежде всего в области корпоративного права.

Основным минусом развития корпоративного права СНГ и России остается доминирование публично-правового метода регулирования деятельности ТНК. Россия постепенно отказывается от этого подхода, что, несомненно, является положительным прогнозом. Однако многие другие страны Содружества по-прежнему считают, что такой метод является наиболее действенным. В связи с этим Россия как ядро экономической интеграции может и, по мнению автора, должно оказывать существенное влияние на внедрение прогрессивных норм в формирование общеправового пространства СНГ.

Серьезным недостатком правового регулирования ТНК со стороны РФ является отсутствие четкого определения понятия ТНК и путаница, связанная с терминами «транснациональная корпорация» и «финансово-промышленная группа». Вывод понятия ТНК и закрепление его на международном уровне остается важнейшей проблемой как российского, так и зарубежного корпоративного права.

Отсутствие в национальном законодательстве упоминаний о ТНК является серьезной проблемой регулирования налогообложения в отношении таких корпораций. Следовательно, помимо утверждения дефиниции «транснациональная корпорация» на международном уровне, необходимо его закрепление в национальном законодательстве.

Помимо решения правовых проблем, касающихся деятельности ТНК в целом, российский законодатель должен разобраться с понятием «холдинговых отношений». Холдинги уже существуют в экономическом поле России и СНГ, при этом их правовое регулирование остается на очень низком уровне. Необходимо выработать Закон «О холдингах», отвечающий сложившимся экономическим отношениям и соответствующий мировым стандартам.

Важной проблемой, решение которой является перспективной задачей для развития корпоративного права СНГ, остается антимонопольное законодательство в отношении ТНК.

Основными и, пожалуй, наиболее важными общими проблемами в области корпоративного права и управления, которые присущи России и ряду других стран постсоциалистического пространства, являются следующие:

- относительно нестабильная макроэкономическая и политическая обстановка;
- финансовые трудности у значительного числа вновь созданных корпораций, возникающие как следствие недоработанного налогового законодательства;
- сравнительно неразвитое и противоречивое законодательство в отношении создания и регулирования деятельности корпораций;
- слабость правоприменительной инфраструктуры;
- доминирование крупных корпораций;
- проблема монополизма и первоначальной разобщенности владения акциями;
- сохранение значительной доли собственности у государства в крупных корпорациях, имеющих выход на внешний рынок.

На сегодняшний день в указанных странах не создано законодательства по корпоративному управлению, которое можно было бы оценить как высокоразвитое. Хотя определенный стандартный набор корпоративных норм присутствует в большинстве правовых систем постсоциалистических стран, диапазон формирующихся национальных моделей крайне широк и охватывает самые противоположные подходы. С одной стороны, доминирующая ориентация на все более разветвленное и детальное корпоративное законодательство по мере развития реальных процессов в практике корпоративного контроля. С другой стороны, концепция полного самоустранения государства от проблем корпоративного управления²⁵.

При этом существуют определенные объективные различия в фундаментальных тенденциях эволюции права. В развитых странах корпоративное право имеет тенденцию к сужению, тогда как массив публично-правовых норм неуклонно расширяется. Напротив, в России и СНГ наблюдается интенсивное расширение сферы действия корпоративного права.

²⁵ Радьгин А. Нормы корпоративного права в России и ЕС: перспективы унификации // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 4. – С. 19.

Глава 2

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ДАЛЬНЕЙШЕЕ ФОРМИРОВАНИЕ АКЦИОНЕРНОГО ПРАВА РОССИИ КАК НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМОЙ ЧАСТИ КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА

Теперь обратимся непосредственно к проблемам развития акционерного законодательства Российской Федерации, поскольку, как уже было отмечено ранее, в настоящее время большинство уже рассмотренных отношений, связанных с деятельностью ТНК, регулируется на основе Федерального закона «Об акционерных обществах». Многие юридические лица, размещающие часть своего капитала за границей, а также иностранные юридические лица, действующие на территории России, создаются в соответствии с требованиями гражданского законодательства. И чаще всего в организационно-правовой форме «акционерное общество».

В области урегулирования деятельности акционерного общества российское гражданское право, безусловно, имеет исторические корни в весьма прогрессивном для своего времени акционерном законодательстве, существовавшем в стране до 1917 г. и, отчасти, в советском законодательстве 20–30-х гг. прошлого века. Однако впоследствии акционерное законодательство характеризуется упадком ²⁶.

²⁶ См. подробнее: Баренбойм П.Д., Мозолин В.П. Неорецепция институтов корпоративного права и конституционная экономика // Законодательство и экономика. – 2004. – № 6.

Принятый в 1995 г. Федеральный закон «Об акционерных обществах»²⁷, с одной стороны, не соответствовал общемировым нормам, а с другой – имел грубые внутренние ошибки. Необходимость внесения изменений в акционерный закон стала ясна сразу же после его принятия в 1995 г., поскольку многие его положения не только противоречили Гражданскому кодексу РФ, но и плохо согласовывались между собой²⁸.

В связи с этим внесение в Федеральный закон «Об акционерных обществах» (вступивший в действие с 1 января 1996 г.) большого количества существенных изменений и дополнений за последние несколько лет можно рассматривать как явление закономерное. С другой стороны, принятие поправок к Закону свидетельствует о продолжении процесса развития и улучшения российского акционерного законодательства.

Значение указанных мер определяется, прежде всего, положением, которое занимают акционерные общества в современной российской экономике.

Переход к рыночной экономике, сопровождавшийся массовой приватизацией государственных и муниципальных предприятий, утратой господствующих позиций государственной собственности во многих отраслях экономики России, привел к образованию огромного количества частных юридических лиц, большинство из которых составляют акционерные общества. Необходимость правового регулирования происходящих экономических процессов выразилась в постепенном создании целой области юридической науки, получившей название «акционерное право». Сегодня, когда акционерные общества создают не только на базе отечественного, но и с долями иностранного капитала, а кроме того, имеется ряд аналогичных юридических лиц с наличием российского капитала за рубежом, следует вести речь о праве корпо-

²⁷ Федеральный закон от 26 октября 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» / Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 1. – Ст. 1.

²⁸ См.: Ломакин Д.В. Изменения в акционерном законе и вопросы охраны прав акционеров // Законодательство. – 2002. – № 11. – С. 40.

раций, объединяющем в себе все возникающие формы компаний, попадающие под сферу влияния российского законодательства. В то же время остается несомненным, что в России наиболее значимой частью корпоративного права (еще не выделенного в отдельную подотрасль на законодательном уровне) остается право акционерных обществ.

В таких условиях любое нововведение в правовом регулировании акционерного предпринимательства затрагивает интересы довольно широкого круга лиц.

Акционерное законодательство Российской Федерации представляет собой обширный массив нормативных актов, включающий в себя законы, президентские указы, правительственные постановления и ведомственные нормативные акты, относящиеся к регулированию организации и деятельности акционерных обществ. По своему характеру акционерное законодательство является федеральным, поскольку содержит единые для всей страны нормы правового регулирования создания и функционирования акционерных обществ.

Как и другие институты корпоративного (в российской юридической доктрине часто употребляется понятие «предпринимательского») права, акционерное право характеризуется сочетанием норм частноправового и публично-правового характера. При этом преобладают частноправовые нормы, что характерно для гражданского законодательства в целом.

Несмотря на то что акционерное законодательство России на сегодняшний день претерпело ряд значительных изменений по сравнению с мировыми корпорациями и европейскими компаниями, те юридические лица, которые существуют сейчас в нашей стране, действуют по правилам и положениям, которые нуждаются в существенной доработке. Прежде всего, как было отмечено в промежуточных выводах, необходимо приводить российское законодательство в соответствие с мировыми и европейскими стандартами.

В то же время отдельные компании, которые сумели за последние десятилетия завоевать лидирующие позиции на националь-

ном рынке и имеющие прочные внешнеторговые связи, вынуждены осуществлять свою деятельность в условиях несформировавшегося правового поля, что порождает многие противоречия и недопонимания относительно их деятельности. В частности, наметившаяся общая ориентированность на объединение гигантов отечественной промышленности – «слияния, поглощения и другого рода объединения компаний идут в России так давно и успешно (для победителей), что можно уверенно заявить: в этом вопросе мы движемся в русле общемировых тенденций»²⁹ – ведет к укрупнению капитала и сосредоточению его в руках элиты, способной формировать определенные правила, недоступные для компаний «среднего бизнеса».

В пример можно привести следующее рассуждение: «Одно из слабых мест в российском корпоративном праве это то, что сегодня в России любой акционер обладает большими правами, чем где-либо в мире. Например, миноритарий обладает правом иска в защиту своих личных имущественных интересов к компании. Нигде в мире такого нет, ведь, защищая свои интересы, миноритарий нарушает права остальных акционеров. Сегодня этим инструментом пользуются почти все агрессивные поглотители»³⁰.

В результате – недоверие со стороны западных стран и проблемы на законодательном уровне. В частности, на прошедшей в сентябре 2004 г. конференции в Берлине «Национальные государства в условиях европеизации, американизации и глобализации» М. Делягин, директор Московского института проблем глобализации, отметил, что Россию «зачастую дискриминируют на мировых рынках», и, несмотря на то что «процесс глобализации предполагает растущую конкуренцию, необходимо, чтобы она проходила на равных»³¹.

²⁹ Коренцвит Н. Глобализация по-русски // http://www.globalrus.ru/print_this/133129. – 05.05.2003.

³⁰ Плескачевский В. Мажор-дозор // Эксперт. 2004. – 13 сент. (№ 34 (434)). – С. 23–25.

³¹ В Берлине прошла конференция «Национальные государства в условиях европеизации, американизации и глобализации» // <http://rian.ru/society/20040930/695807-print.html>.

В Российской Федерации действует более 400 тыс. акционерных обществ. «Многочисленные экономические споры, возникающие между ними и другими участниками предпринимательской деятельности, конфликты интересов внутри обществ, довольно частые факты прямого нарушения законодательства – все это реалии сегодняшнего дня»³². Показательным в этом отношении является проведенный Консорциумом Российского института директоров (РИД) и рейтингового агентства «Эксперт РА» под эгидой Национального совета по корпоративному управлению в 2004 г. первый национальный рейтинг корпоративного управления, в рамках которого было проанализировано более ста ведущих акционерных обществ. По результатам рейтинга было выявлено, что только одна компания попала в группу А, то есть на момент выставления рейтинга у этой компании не было выявлено каких-либо нарушений прав акционеров, а деятельность исполнительных органов оказалась регламентирована и прозрачна³³.

Таким образом, налицо ряд пробелов и недоработок в акционерном законодательстве, которые полностью устранить не удалось и принятой «новой редакцией»³⁴ Закона в 2001 году.

Для того чтобы лучше понять это, необходимо обратиться к существующим на сегодняшний день проблемам корпоративного права в России на примере Федерального закона «Об акционерных обществах».

Указанный закон определяет правовое положение всех акционерных обществ, как созданных, так и создаваемых на территории Российской Федерации, за отдельными исключениями, которые касаются акционерных обществ в банковской, инвестиционной и страховой сферах, а также акционерных обществ, созданных в процессе приватизации. Создание акционерных об-

³² Шапкина Г.С. О применении акционерного законодательства // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2004. – № 2. – С. 104.

³³ См. подробнее: Горбовцов С. Корпоративное управление // Эксперт. – 2004. – 7 июня (№ 21 (424)). – С. 34–36.

³⁴ См. подробнее: Ломакин Д.В. Изменения в акционерном законе и вопросы охраны прав акционеров.

ществ на базе имущества приватизируемых государственных и муниципальных предприятий по-прежнему остается вне сферы действия ГК РФ и другого акционерного законодательства, составляя предмет специальной отрасли законодательства о приватизации (абз. 2 п. 3 ст. 96 ГК РФ), и регулируется Федеральным законом от 21 июля 1997 г. «О приватизации государственного имущества и основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации». Кроме того, особый правовой режим предусмотрен законодателем для акционерных обществ, созданных на базе реорганизованных колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий, а также крестьянских (фермерских) хозяйств, обслуживающих и сервисных предприятий для сельскохозяйственных производителей. Деятельность перечисленных организаций является сферой регулирования специальных федеральных законов.

Очень важным для понимания возникающих между акционером и обществом отношений является вопрос об их характере. Согласно ст. 48 ГК РФ и соответствующим положениям Закона «Об акционерных обществах» эти отношения носят обязательственный характер, то есть лицо, вкладывающее свои средства в капитал общества, приобретает обязательственные права по отношению к обществу: право на получение части доходов (дивидендов), на участие в управлении обществом и ряд других. При этом денежные средства и иные имущественные ценности, передаваемые акционером в счет оплаты акций, становятся собственностью общества, и акционер не вправе требовать их возврата. Он не может также вернуть обществу приобретенные акции в целях выхода из него, а имеет право лишь подарить, продать, завещать их, то есть уступить новому владельцу в установленном законом порядке. В данном случае необходимо обратить внимание на два очень важных момента: во-первых, акционерные отношения могут рассматриваться и как отношения членства и, во-вторых, законодательство иностранных государств не всегда предоставляет акционеру права на управление, закрепляя только право голоса.

Необходимо также остановиться на таком виде корпорации, как акционерное общество работников народных предприятий, возникшем благодаря принятию Федерального закона от 19 июля 1998 г. «Об особенностях правового положения акционерного общества работников народных предприятий». Согласно ст. 2 этого закона к народным предприятиям применяются правила Закона «Об акционерных обществах», если иные правила не установлены настоящим законом. Таким образом, в нем содержатся специальные нормы, которые имеют приоритет по сравнению с общими нормами Закона «Об акционерных обществах». Фактически, народные предприятия являются не предусмотренным в ГК РФ видом юридического лица и тяготеют скорее к кооперативной, чем акционерной форме организационной предпринимательской деятельности, и это может быть подтверждено, например, тем, что для них действуют не присущие акционерным обществам нормы: а) в них голосуют не акции, а лица; б) объем прав участников, владеющих обыкновенными акциями, может различаться в зависимости от наличия трудовых отношений с эмитентом; в) существенно расширены полномочия акционеров контрольной (ревизионной) комиссии, а компетенция наблюдательного совета ограничена по сравнению с компетенцией совета директоров акционерного общества. Помимо этого, данный вид акционерного общества рассматривается как возвращение к старым формам социалистических предприятий, поскольку сама форма народного предприятия не может в должной мере обеспечить эффективное им управление и исключает возможность привлечения в них инвестиций со стороны. Однако, с другой стороны, необходимо обратить внимание на следующее: нельзя при рассмотрении правового статуса акционерного общества работников исходить только из формальных признаков – в конце концов, можно выделить это закрытое акционерное общество в отдельный вид юридического лица. Кроме того, в нынешней ситуации в РФ, возможно, как раз было бы целесообразнее создавать именно акционерные общества, где акционерами должны быть работники этих обществ.

Ярким примером эффективного функционирования акционерного общества работников является МНТК «Микрохирургия глаза», в котором разработана шкала социальной справедливости при получении заработной платы, где основной целью является не только эффективная деятельность предприятия, но и в первую очередь расширение социальных благ для работников, чего в обычном акционерном обществе нет и не может быть, поскольку наемные работники в распределении прибыли не участвуют, а потому к ней и не стремятся.

Следует отметить, что проблема защиты прав акционеров по российскому корпоративному праву представляет собой отдельный пласт вопросов, среди которых особое место занимает случай, когда акции расплынены среди множества держателей, и руководство акционерного общества фактически оказывается никому не подконтрольно. В такой ситуации особенно повышается значение такого способа защиты прав акционеров, как предъявление косвенного иска. По своей природе указанный способ правовой защиты хорош тем, что в результате его применения становится возможным восстановить не только нарушенные права отдельного акционера или группы акционеров, но всей корпорации в целом.

Сама концепция косвенного иска восходит к англо-саксонской правовой системе, где предусмотрен особый институт траста – доверительного управления чужим имуществом, который воплощается в обязанности менеджмента компании управлять имуществом акционеров. Из системы общего права доктрина косвенного иска перешла и закрепилась в романо-германской правовой системе, наглядный пример тому – § 93 акционерного закона ФРГ, где указывается на то, что «члены правления акционерного общества должны вести себя как порядочные и добросовестные руководители. Они не должны распространять конфиденциальные сведения и секреты общества, составляющие производственную либо коммерческую тайну, которые стали им известны в результате осуществления их деятельности в правлении. Члены правления, нарушившие свои обязан-

ности, должны возместить обществу вред как солидарные должники»³⁵.

В российском акционерном праве возможность применения косвенного иска возникает у акционера или группы акционеров, которые владеют в совокупности не менее, чем одним процентом размещенных обыкновенных акций общества. Такая конструкция представляется оправданной, поскольку свидетельствует о том, что нарушение должно быть достаточно серьезным. В противном случае могло бы иметь место вовлечение акционерного общества в затяжные судебные процессы по любому поводу, что вряд ли способствовало его нормальному функционированию. Подобная ситуация имела место в 20-х гг. прошлого столетия в США, где законодательство не ограничивало право любого акционера предъявлять своей компании косвенные иски в случае необходимости. На этой норме в свое время сумел обогатиться К. Веннер: он покупал по одной акции корпорации, выискивал возможности для обращения в суд и втягивал компанию в изнурительный затяжной судебный процесс. Корпорации в таком случае обычно соглашались пойти на мировое соглашение и выплачивали находчивому акционеру неплохие компенсации, из которых последний и сформировал свое состояние³⁶.

В то же время в отечественном корпоративном праве существует проблема реализации института косвенных исков на практике, что выражается в сложности определения содержания заявляемых требований по косвенному иску, а также в неопределенности фигуры заявителя (истца)³⁷. Это свидетельствует о необходимости дальнейшего совершенствования института защиты прав акционеров на законодательном уровне, в том числе в части конкретизации процедуры реализации закрепленных в законе положений.

³⁵ Сборник зарубежного законодательства. – М.: БЕК, 1995. С. 120.

³⁶ См.: Малышев П. Косвенные иски акционеров в судебной практике США // Российский юридический журнал. – 1996. – № 1. – С. 97.

³⁷ См.: Бутенко А.Б. Защита прав акционеров по Закону «Об акционерных обществах» // Юрист. – 2005. – № 3. – С. 34–37.

Говоря о дочерних и зависимых обществах АО, создание которых допускается ст. 105 ГК РФ и ст. 6 Закона «Об акционерных обществах», необходимо отметить следующее: в целом подход российского законодателя соответствует современной практике регулирования дочерних и зависимых обществ в других странах с развитой рыночной экономикой. Однако существует довольно серьезное противоречие между п. 3 ст. 6 Закона «Об акционерных обществах» и п. 2 ст. 105 ГК РФ, поскольку этот закон вопреки правилам ГК РФ практически ликвидировал ответственность акционеров материнской компании перед дочерней требованиями внесения в устав или договор дочернего образования пункта о праве материнской компании давать обязательные указания, а также необходимости доказать наличие умысла материнской компании при доведении дочерней до банкротства. Кроме того, положения п. 3 ст. 105 ГК РФ ограничивают возможность защиты интересов меньшинства участников дочерней компании – согласно указанной статье они могут требовать непосредственно от основного общества возмещения убытков, причиненных по его вине дочернему образованию. Однако абз. 4 п. 3 ст. 6 Закона «Об акционерных обществах» практически исключает и эту возможность требованием обязательно доказать наличие умысла в действиях материнской компании, если они причинили вред дочернему образованию.

Российское законодательство не рассматривает дочерние общества как самостоятельные организационно-правовые формы хозяйствования, указывая на необходимость наличия правовой зависимости между дочерним и основным (материнским) обществом. В итоге сегодня можно выделить несколько основных способов влияния материнского общества на дочернее. Прежде всего такое влияние может выражаться в форме преобладающего участия в уставном капитале. Однако, как было справедливо отмечено М.И. Кулагиным, законодатель капиталистических стран содержит чаще всего такие термины, как «контролирующее», «господствующее» либо «материнское» участие в дочернем (зависимом) обществе с уточнением

количества и качества такого участия³⁸. Сегодня отечественное законодательство рассматривает такие количественно-качественные критерии, указывающие на то, что именно следует понимать под «преобладающим» участием в капитале акционерного общества, как наличие более 20 % голосующих акций. Возможно, здесь следует обратить внимание на близкое понятие «заинтересованности» в сделке, когда степень такой заинтересованности в соответствии со ст. 81 Закона «Об акционерных обществах» выражается, помимо прочего, в размере 20 % акций владельца (собственника, акционера). Во избежание терминологической путаницы представляется целесообразным использование наиболее общего понятия, которым в данном случае могло бы стать уточненное определение заинтересованности.

Еще одним способом влияния на дочернее общество является заключение соответствующего договора, в котором закрепляются основные указания, обязательные для исполнения дочерним обществом. Однако в таком случае следует исключить возможность возникновения отношений по управлению компанией с помощью юридического лица – исполнительного органа, то есть специальной управляющей компанией. Несмотря на внешнее сходство, подобные отношения в корне различны: если в первом случае следует говорить об экономической субординации, которая влечет за собой ответственность основного общества за дочернее, то второй случай является примером внутреннего управления компанией, которая самостоятельно решает, кто будет играть роль исполнительного органа – юридическое или физическое лицо.

В то же время такой способ установления взаимоотношений между основным и дочерним обществом, как заключение специального договора, является крайне непопулярным, поскольку избежать ответственности за действия дочерней структуры при подобной схеме материнское общество не сможет ни при каких обстоятельствах.

³⁸ Кулагин М.И. Предпринимательство и право: опыт Запада. – М., 1992. – С. 49.

Существуют и иные возможности для основного общества определять решения дочернего. Чаще всего они сводятся к следующему:

- возможность оказывать влияние на формирование состава исполнительных органов общества, в том числе единоличного (директора);
- возможность создавать взаимозависимые структуры между основным и дочерним обществом, такие как создание специальных торговых сетей, осуществляющих реализацию продукции основного общества, и т. п.

В любом случае взаимозависимость между материнским и дочерним обществом сводится к установлению контроля над последним, который выражается в возможности существенного влияния на принятие решений дочерним обществом. При этом следует иметь в виду, что такое понимание не должно сводиться к запрету дочернему обществу самостоятельно принимать решения. Скорее, наоборот, «определять принимать решения дочернего общества» должно пониматься <... как право основного общества решать за дочернее общество вопрос о заключении сделки, то есть, по сути, заключать ее»³⁹.

Исходя из этого законодатель устанавливает солидарную ответственность основного и дочернего общества, предоставляя кредиторам право выбора в отношении предъявления требований. При этом, как указывают некоторые исследователи⁴⁰, следует руководствоваться теми же правилами в отношении солидарной ответственности, которые применяются для содолжников в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Однако в отношении акционерных обществ законодательство прямо указывает на необходимость закрепления в уставе дочернего общества либо в договоре между дочерним и материнским обществом положения о том, что основное общество вправе самосто-

³⁹ Пантелеев П. Взаимоотношения основных и дочерних акционерных обществ // Экономика и жизнь. – 1997. – № 3. – С. 15.

⁴⁰ Шевченко Г.Н. «Снятие корпоративных покровов» в российском гражданском законодательстве // Современное право. – 2005. – № 3. – С. 4.

ательно принимать решения за дочернее. Как показывает практика, подобные записи фактически не используются, что делает невозможным формальное доказательство зависимости между основным и дочерним акционерным обществом. Проблема осложняется тем, что ряд гражданско-правовых норм, посвященных солидарной или субсидиарной ответственности основного общества, предполагают наличие вины в форме умысла. Например, ст. 6 Федерального закона «Об акционерных обществах»⁴¹ гласит: «Несостоятельность (банкротство) дочернего общества считается происшедшей по вине основного общества (товарищества) только в случае, когда основное общество (товарищество) использовало указанные право и (или) возможность в целях совершения дочерним обществом действия, заведомо зная, что вследствие этого наступит несостоятельность (банкротство) дочернего общества». Здесь следует особо обратить внимание на формулировку «заведомо зная», что указывает на необходимость доказывания прямого умысла со стороны основного общества. Однако сама возможность доказать наличие вины в форме прямого умысла в отношении юридического лица, которое представляет собой по большому счету правовую фикцию, практически невозможно. В связи с этим следует уточнить ряд нормативных положений, исходя из презумпции ответственности основного общества по долгам дочернего, исключив из текста законодательства указания на формы вины в отношении юридических лиц.

Обратим внимание еще на одну проблему. Вызывает сомнение предложенное российским законодателем деление акционерных обществ на открытые и закрытые, поскольку попытка сравнить их с публичными и частными компаниями в английском праве вряд ли уместна. Хотя публичная и частная компании являются разновидностями акционерных компаний, по сути своей последняя более соответствует обществу с ограниченной ответственнос-

⁴¹ Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. 27.07 2006 г.) // Справочно-правовая система Консультант-Плюс.

тью в континентальной системе права, где, строго говоря, также нет деления акционерных обществ на закрытые и открытые. Но если уж российский законодатель уверен в существовании принципиальных различий между закрытым акционерным обществом и обществом с ограниченной ответственностью с точки зрения наличия акционерного капитала в одном и паевого – в другом, то в этом случае, возможно, было бы логически оправданным определить открытое и закрытое акционерные общества как различные организационно-правовые формы предпринимательства и поместить их в разные разделы § 2 гл. 4 ГК РФ.

Разница между ОАО и ЗАО, безусловно, существует – это право проводить публичную подписку на акции и право свободного отчуждения своих акций только для открытых акционерных обществ (в закрытом акционерном обществе акционеры имеют лишь преимущественное право на их покупку). Кроме того, для ОАО характерно обязательное публичное ведение дел и неограниченный состав участников в отличие от закрытого акционерного общества, разным является и минимальный уставный капитал. Однако все эти отличия не позволяют говорить о существовании отдельного вида акционерного общества – закрытого акционерного общества, которое намного ближе к обществу с ограниченной ответственностью, и принципиальная разница может быть найдена только при внимательном рассмотрении сущностных характеристик понятий «доли» и «акции», которые, по сути, обозначают один и тот же объект гражданских правоотношений и имеют одинаковую правовую природу, представляя собой организационное субъективное право «быть участником общества». Видимо, конструкция закрытого акционерного общества была абсолютно некритически заимствована из англо-американского права (имеется в виду так называемая закрытая корпорация), а ее широкое распространение можно объяснить тем, что созданные в результате приватизации, в том числе работниками бывших государственных предприятий, закрытые акционерные общества не нуждались в собирании первоначального уставного капитала и потому не всегда дальновид-

но старались «закрыться» от сторонних инвесторов, используя вместе с тем преимущества акционерной формы.

Серьезные проблемы возникают также в связи с созданием и регистрацией акционерного общества, поскольку еще недостаточно изучены правовые особенности и природа учредительного договора о создании акционерного общества, который является одним из самых слабых мест акционерного права.

Какова же природа указанного договора? Это, по сути, договор о совместной деятельности, с той лишь разницей, что в нем субъектом отношений не обязательно должен быть предприниматель и в отличие от договора о совместной деятельности предполагается солидарная, а не долевая ответственность. Причем российским правом установлена солидарная ответственность учредителей АО только до его государственной регистрации. При этом общество может одобрить совершенные учредителем до его регистрации сделки, и тогда ответственность возлагается на само АО, которое и будет являться должником по сделкам, совершенным учредителями. Интересно в связи с этим отметить, что, например, в Англии установлен более строгий порядок ответственности учредителей перед АО, а также одобрения компанией совершенных ими сделок. Имеется в виду следующее: сделки, заключенные между учредителями до инкорпорации компании, не связывают последнюю – по ним отвечают лишь лица, их совершающие. Таким образом, они персонально ответственны, включая уголовную ответственность, за заключение таких контрактов. Если компания желает принять на себя ответственность по контрактам, заключенным до ее учреждения, она должна оформить новый договор. И даже получение компанией выгод от заключенного до ее инкорпорации контракта не делает его обязывающим для нее. В таком случае обычно составляется проект соглашения, в котором компания указывается в качестве стороны, и после ее инкорпорации заключается соглашение на основании соответствующих положений внутреннего регламента.

Необходимо также обратить внимание на следующее: ранее, согласно Постановлению Совета Министров РСФСР об акционерных обществах, договор об учреждении акционерного об-

щества являлся учредительным документом наравне с уставом, в настоящее время он таковым не является и действует только до государственной регистрации акционерного общества. А какова практика других государств в этой области? В Англии существуют два учредительных документа – это меморандум, регулирующий внешние отношения в компании, и внутренний регламент, регулирующий внутренние отношения. Иногда их рассматривают как две составные части одного документа. В США вместо меморандума принимается устав, существует также и внутренний регламент корпорации. Для стран континентальной Европы характерно наличие единственного учредительного документа – устава АО.

Согласно п. 6 ст. 48 ГК РФ акционерное общество может быть создано одним лицом и сохраняется в случае приобретения всех его акций одним участником. В связи с этим вызывает сомнение построение самой концепции акционерного общества с одним учредителем, поскольку в данном случае должны действовать принципы коллективности формирования уставного капитала, совместного управления, распределения прибыли и т. д. Кроме того, понятие «учредитель» и «участник» далеко не всегда совпадают – если акционерное общество и может быть учреждено одним учредителем, то участников (членов) должно быть несколько, поскольку иначе нарушается стройность самой концепции и смысл акционерной, во многом коллективной формы собственности.

Среди многочисленных проблем, стоящих перед российскими акционерными обществами в связи с формированием уставного капитала и выпуском акций, отметим лишь одну, но достаточно злободневную: возможен ли согласно российскому законодательству выпуск акций на предъявителя? Сопоставляя абз. 3 ч. 2 ст. 25 Закона «Об акционерных обществах» и ч. 5 ст. 2 Закона «О рынке ценных бумаг», необходимо признать, что все акции согласно российскому законодательству могут быть только именными. Такой вывод можно сделать исходя из следующих рассуждений: действительно, ст. 2 Закона «О рынке ценных

бумаг» допускает выпуск акций на предъявителя в определенном отношении в величине оплаченного уставного капитала эмитента в соответствии с нормативом, установленным ФКЦБ. Однако в данном случае нужно иметь в виду, что, разрешая данную коллизию между двумя федеральными законами, нельзя руководствоваться тем, какой закон принят позднее, а необходимо исходить из положений, содержащихся в п. 2 ст. 25 ГК РФ, согласно которым нормы гражданского законодательства, содержащиеся в других законах, должны соответствовать ГК РФ и принятым в соответствии с ним иным федеральным законам. А пункт 3 ст. 96 ГК РФ прямо указывает, что правовое положение акционерного общества, права и обязанности акционеров (выпуск и оборот акций на предъявителя непосредственно относятся к этим категориям) определяются в соответствии с ГК РФ и Законом «Об акционерных обществах». Поэтому положения абз. 2 ст. 2 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» как противоречащие нормам ГК РФ и принятому в соответствии с ним Федеральному закону «Об акционерных обществах» не имеют юридической силы. Это чисто правовой аспект проблемы, но следует обратить внимание и на другую сторону данного вопроса. Например, в ФРГ на фондовом рынке преобладают именно акции на предъявителя, которые помимо свободного обращения могут выступать в качестве эквивалента при товарном обмене. Возникает закономерный вопрос: а нужен ли выпуск подобных акций в нашей стране, для которой характерен достаточно высокий уровень инфляции?

Что касается системы корпоративного управления, то для того, чтобы определить наиболее подходящую систему для нашей страны, необходимо, прежде всего, определиться с самим понятием — а что, собственно, есть корпорация и что значит действовать в ее интересах? Ответ на этот вопрос можно получить, только осознав ту роль, которую общество отводит самой компании. Если это некий механизм для извлечения прибыли инвесторами, то тогда единственной пользой для корпорации будет увеличение ее прибыли. Если же корпорация представляет собой инструмент социальной поли-

тики, то в этом случае польза для компании должна совпадать с общественной пользой. В этой связи необходимо отметить три основные теории, которые оказали влияние на формирование в современном мире подходов к существу компании. Первая из них – это договорная, согласно которой корпорация рассматривается с точки зрения объединения усилий индивидуумов для осуществления коммерческой деятельности – очевидно, что договорная теория является отражением наиболее полной свободы предпринимательства и соответственно практически полного невмешательства государства в эту сферу социальных отношений, а следовательно, и ограниченной ответственности компании перед обществом и минимума регулирующего влияния государства, ибо любое ограничение права на свободу предпринимательства неизбежно приведет к противоречию с самим построением данной концепции, то есть контрактными отношениями между членами компании, а также между ее членами и менеджментом. В данном случае волю корпорации выражают акционеры, а она сама представляет собой некое автономное от государства образование, которое должно лишь зафиксировать ее юридический статус. Данная концепция англо-американского права, вероятно, имеет малое отношение к построению корпоративного дела в РФ (хотя и существует множество ее приверженцев), а следовательно, и к модели корпоративного управления, характерного для стран «общего» права, где в основе лежит концепция строгого разграничения между руководством корпорацией и ее управлением. Поэтому и вызывают правомерное удивление юристов англо-американского права, например, положения ст. 47 Федерального закона «Об акционерных обществах», где сказано, что высшим органом управления общества является общее собрание акционеров.

Другим подходом к рассматриваемой проблеме является так называемая комьюнитарная теория, согласно которой корпорация рассматривается как инструмент, который должен служить государству и приносить ему прибыль, то есть стандарт необходимости той или иной корпорации определяется не благополучием отдельных лиц, а тем, служит ли она публичным интересам, и на первое

место ставятся не интересы этих лиц, а всеобщее процветание нации. Недостатком данной теории является некоторая размытость между публичной ролью государства и частной сферой корпоративных отношений. Достоинством же ее является то, что она построена на обязательном достижении диалога между группами с разными интересами – наемными работниками, менеджерами, инвесторами, кредиторами и пр. При этом корпорация рассматривается как организация, которая объединяет интересы ее участников и гармонизирует их для достижения общей цели под руководством своих лидеров, то есть, другими словами, корпорация по своей природе должна служить как интересам государства, так и спланировать группы с различными интересами участников корпоративных отношений. Думается, что эта теория должна стать основой для формирования фундамента корпоративных отношений в России.

И еще один подход – это концессионная или разрешительная теория, суть которой состоит в том, что государство предоставляет неким лицам возможность заниматься предпринимательской деятельностью, используя при этом самую привилегированную организационно-правовую форму корпорации – форму компании с ограниченной ответственностью. По сравнению с комьюнитарной теорией вмешательство государства в данном случае менее заметно, хотя и подразумевается, что оно играет юридически значимую роль в установлении правил игры и стандартов корпоративного управления.

Среди проблем корпоративного управления сегодня возрастает множество вопросов, которые касаются внутреннего управления корпорацией. В связи с этим повышается значимость института «корпоративного секретаря» в деятельности общего собрания акционеров. Как известно, российское законодательство определяет общее собрание акционеров высшим органом управления, который несет ответственность за принятие ключевых решений по основным вопросам, касающимся построения управленческих основ компании и в целом осуществления общей деятельности компании. В соответствии с отечественной корпоративно-правовой концепцией вопро-

сы компетенции собрания акционеров, по общему правилу, не могут быть переданы на рассмотрение ни совету директоров, ни иным исполнительным органам, что недвусмысленно свидетельствует об особой важности данного органа в управлении компанией. При этом корпоративный секретарь в соответствии с положениями Кодекса корпоративного поведения⁴² определен как «специальное должностное лицо, единственной задачей которого будет обеспечение соблюдения органами и должностными лицами общества процедурных требований, гарантирующих реализацию прав и интересов акционеров общества». Многие исследователи отмечают, что учреждение института корпоративного секретаря является важным достижением правовой мысли, и именно благодаря правильному функционированию данного органа можно значительно повысить инвестиционную привлекательность компании и само качество корпоративного управления⁴³. Не последнее место в деятельности секретаря занимает организация эффективной работы высшего органа управления.

Основная функция секретаря в данном аспекте сводится к обеспечению деятельности высшего органа управления корпорацией и подразделяется на четыре взаимосвязанных этапа: 1) организация подготовительного этапа собрания; 2) обеспечение процесса проведения собрания (этап проведения); 3) подведение итогов собрания (заключительный этап); 4) организация контроля исполнения принятых им решений (этап после проведения собрания). На всех этапах корпоративный секретарь, являясь по замыслу законодателя независи-

⁴² Формально Кодекс корпоративного поведения начал свое действие с момента выхода Распоряжения ФКЦБ РФ № 421/р «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного подведения» 04.04.2002 // Вестник ФКЦБ России. – 2002. – № 4.

⁴³ См.: Осипенко О., Шарафутдинов М. Институт корпоративного секретаря. Практика российских компаний // Журнал для акционеров. – 2005. – № 1. – С. 6–17.

мой стороной, должен проверять соответствие проводимых действий требованиям акционерного права.

На первом этапе корпоративный секретарь решает вопрос о том, какими факторами вызвано собрание акционеров. Особое внимание корпоративный секретарь должен проявить в случае созыва собрания советом директоров (на практике большинство созывов внеочередных собраний российских компаний относится к подобным случаям) либо мажоритарным акционером напрямую по негласной договоренности с советом директоров, а также когда собрание созывается в альтернативном порядке ревизионной комиссией, аудитором или акционерами, имеющими более 10 % голосующих акций. При этом необходимо учитывать, что в соответствии с п. 8 ст. 55 ФЗ «Об акционерных обществах» «в случае, если в течение установленного настоящим Федеральным законом срока советом директоров (наблюдательным советом) общества не принято решение о созыве внеочередного общего собрания акционеров или принято решение об отказе в его созыве, внеочередное общее собрание акционеров может быть созвано органами и лицами, требующими его созыва. При этом органы и лица, созывающие внеочередное общее собрание акционеров, обладают предусмотренными настоящим Федеральным законом полномочиями, необходимыми для созыва и проведения общего собрания акционеров». Это означает, что корпоративный секретарь обязан также реагировать на предложения акционеров, иницирующих и созывающих в альтернативном порядке общее собрание акционеров. Таким образом, корпоративный секретарь должен участвовать в собрании акционеров независимо от того, кто явился инициатором созыва. В то же время специалисты указывают на то, что если собрание созывается по желанию совета директоров, участие корпоративного секретаря следует охарактеризовать как активное по организационно-управленческой природе, а в иных случаях, когда собрание происходит по инициативе иных наделенных

соответствующими правами заинтересованных лиц, является пассивным⁴⁴.

Однако здесь может возникнуть проблема, когда созыв собрания акционеров происходит по инициативе различных заинтересованных лиц таким образом, что в результате могут возникнуть два различных собрания, которые должны происходить одновременно. Как справедливо указывают исследователи, в отношении собраний акционеров «параллельные общие собрания акционеров» могут возникать только в том случае, когда речь идет о внеочередных собраниях. При этом следует учитывать, по каким причинам возможно образование подобных «коллизий» в области корпоративного управления. Чаще всего выделяют три случая возникновения и функционирования параллельных собраний акционеров.

В первом случае одновременно проводятся два или несколько собраний с одинаковой повесткой дня, для того чтобы организатор собрания, которому выгодно провести свое решение, спланировал проведение собрания акционеров таким образом, чтобы на последнее из собраний, которое будет запротоколировано, не смог попасть оппонирующий акционер. Тем самым решение, формально вынесенное позднее, дает возможность организатору утверждать, что оно является единственно возможным и правомерным.

Второй случай связан с эксплуатированием несовершенства акционерного законодательства в части определения необходимого кворума для принятия решений собранием акционеров. Речь идет о том, что два одновременно проходящих собрания акционеров теоретически могут собрать необходимое для голосования количество акционеров (например, первичный или вторичный кворум) и принять взаимоисключающие решения по идентичным вопросам, что дозволено законодательством исходя из ст. 55 Федерального закона «Об акционерных обще-

⁴⁴ Осипенко О., Шарафутдинов М. Деятельность общего собрания акционеров. Роль корпоративного секретаря // Журнал для акционеров. – 2005. – № 2–3. – С. 8–9.

ствах». Подобные действия на практике получили название «гринмейлерских» собраний и чаще всего связываются с использованием серых технологий.

Третий случай связывается с одновременным созывом одного или нескольких собраний акционеров так называемыми пассивными организаторами (ревизионная комиссия, аудит общества, акционеры, имеющие на руках менее 10 % голосующих акций) в случае отказа совета директоров от созыва и проведения собрания акционеров. Указанный случай является наиболее приемлемым с точки зрения соответствия законодательных требований практике, и чаще всего здесь говорят не о «параллельных», а об альтернативных собраниях акционеров, поскольку оппозиционных собраний они обычно не имеют.

В любом случае, возникновение нескольких собраний акционеров в одном акционерном обществе свидетельствует о возникновении глубокого корпоративного конфликта, который может быть вызван в том числе и попытками вражеского захвата компании, корпоративным шантажом либо острыми разногласиями среди равных по силе инвесторов⁴⁵.

Кодекс корпоративного поведения среди существенных корпоративных конфликтов выделяет крупные сделки, реорганизацию, ликвидацию и приобретение инвестором более 30 % акций компаний. В то же время ситуаций, которые могут привести к достаточно серьезным корпоративным конфликтам, на практике наблюдается гораздо больше. Среди последних исследователи особо отмечают такие, как:

- проблемы, связанные с подготовкой и разработкой годового отчета акционерного общества (здесь чаще всего возникают организационно-технические вопросы);
- проблемы, связанные с эмиссией акций общества: подготовка проспекта эмиссий, ежеквартальный отчет эмитента, подготовка официального списка аффилированных лиц;

⁴⁵ См. подробнее: Осипенко О., Шаммасов Л. Создание и функционирование параллельных органов управления в ходе корпоративных конфликтов // Журнал для акционеров. - 2005. - № 10. - С. 2-7.

- проблемы, возникающие в процессе налаживания постоянных контактов с акционерами и стейкхолдерами акционерного общества;
- проблемы, связанные с проведением политики компании и защиты ее деловой репутации;
- проблемы, возникающие при реализации основных и дополнительных информационных прав акционеров;
- проблемы, возникающие при проведении процедур по обязательному выкупу либо иному приобретению акций обществом;
- проблемы, связанные с организацией и осуществлением обязательных контрольных действий;
- проблемы, связанные с официальным представительством акционерного общества в государственных структурах, регулирующих корпоративные отношения;
- задачи по совершенствованию внутреннего корпоративного управления в обществе;
- проблемы, непосредственно связанные с предотвращением корпоративных конфликтов ⁴⁶.

Наиболее жесткие формы выражения корпоративных конфликтов при этом проявляются в качестве «блекмэйла», или недружественного поглощения, а также в крайних, зачастую незаконных методах – «рейдерство», «бизнес-пиратство» и других ⁴⁷, которые следует четко отграничивать от законодательно допустимых форм, о чем будет сказано в дальнейшем.

Во всех этих случаях роль корпоративного секретаря существенно повышается, поскольку он обязан следить за тем, чтобы были исключены возможности использования серых технологий и искажений смысла правовых норм акционерного законодательства. Следует отметить, что обычно на определенном этапе роста компании происходит кризис корпоративных отношений, кото-

⁴⁶ См.: Осипенко О., Шарафутдинов М. Существенные корпоративные действия и предотвращение корпоративных конфликтов // Журнал для акционеров. – 2005. – № 4. – С. 7–15.

⁴⁷ См. подробнее: Ионцев М.Г. Корпоративный захват. – М., 2003.

рый связан со структурированием власти в акционерном обществе. Кроме того, нередко на этом этапе корпорации сталкиваются с проблемами финансирования, что заставляет управление компании решать дилемму «инсайдерского контроля», особенно в случае трансформации типа корпорации с закрытого на открытый⁴⁸. Именно в эти моменты возникает обострение корпоративных отношений и существенно повышается вероятность возникновения конфликтных ситуаций, особенно когда правовые нормы оставляют неразрешенными подобные вопросы.

Иными словами, сама возможность появления указанных корпоративных конфликтов свидетельствует о том, что акционерное законодательство уже не успевает за практикой и требует ряда доработок в части рассмотрения управленческих вопросов корпоративного права.

Исследование практического отношения российских акционерных обществ к институту корпоративного секретаря показывает, что большинство крупных российских компаний расценивают факт утверждения корпоративного секретаря как особого должностного лица, которое должно обладать рядом профессиональных качеств. С другой стороны, многие достаточно известные акционерные общества вместе с некоторыми рейтинговыми организациями (такими как «Рейтинг корпоративного управления «РИД-Эксперт РА», ежегодный рейтинг ассоциации «Российские лидеры в сфере корпоративного управления – 2004) в лучшем случае констатируют наличие указанной должности, а в худшем вообще игнорируют наличие указанного института корпоративного управления. По итогам исследования Российского института директоров, осуществленного в рамках проекта «Совершенствование корпоративного управления в России» при поддержке Агентства США по международному развитию, 73 % акционерных обществ, разместивших информацию на русскоязычных сайтах, сообщили, что у них такой должности, как корпора-

⁴⁸ См. подробнее: Лой С.Н. Методические рекомендации по совершенствованию организационного механизма корпоративного управления // Журнал для акционеров. – 2005. – № 11–12. – С. 32–34.

тивный секретарь, вообще не предусмотрено, в то время как только 8 % заявили о том, что у них в обществе действует корпоративный секретарь⁴⁹.

Такие данные свидетельствуют о том, что корпоративная культура после трехлетнего периода внедрения в практику Кодекса корпоративного поведения во многих российских компаниях все еще остается на достаточно низком уровне, однако уже есть положительная динамика и следует отметить, что должность корпоративного секретаря уже не вызывает таких недоумений и вопросов, которые существовали ранее. По крайней мере, «уже не надо объяснять, что такое Корпоративный секретарь, и чем он отличается от секретаря директора»⁵⁰.

Кроме того, существует и проблема реализации существующего акционерного законодательства правоприменителями, что является одним из препятствий для его полноценного развития. Некоторые ученые полагают, что даже тот уровень законодательства, который существует на сегодняшний день в рассматриваемой области, удовлетворяет имеющейся в России экономической ситуации. Например, В. Плескачевский высказывает следующее мнение: «Мы сделали однозначный вывод, что действующего акционерного законодательства достаточно для того, чтобы полноценно, цивилизованно регулировать корпоративные отношения. Конечно, законодательство необходимо совершенствовать, но корпоративное право развивается во всем мире, не только в России. В большей части конфликтов, которые мы разбирали, спорящие стороны опираются на противоречивые решения судов»⁵¹. Это свидетельствует о необходимости разработки механизма полноценного проведения в жизнь закрепленных в законе положений. В первую очередь речь идет о реформировании судебной системы через совершенствование соответствующего законодательства.

⁴⁹ Практические аспекты развития корпоративного управления в России. – М.: РИД, 2003–2004. – С. 36.

⁵⁰ Осипенко О., Шарафутдинов М. Институт корпоративного секретаря. Практика российских компаний. С. 17.

⁵¹ Савин В. Виктор Плескачевский: «Я коллекционирую решения судебных органов» // http://www.finiz.ru/cfin/tmpl-art/id_art-3703.

Необходимо также отметить, что требование усиления «прозрачности» АО является общемировой тенденцией дальнейшего совершенствования корпоративного права. Российское законодательство на сегодняшний день в этом вопросе нуждается в улучшении и существенной доработке.

Таким образом, можно смело заявлять, что один из основных вопросов корпоративного права состоит в том, является ли компания производной от соглашения индивидуумов или же государство передает ей часть своих полномочий. От этого зависит не только уровень вмешательства государства в деятельность корпораций, но и модель корпоративного управления.

Отдельным вопросом корпоративного права России следует рассмотреть проблему регулирования так называемых «слияний и поглощений» между акционерными обществами, которые осуществляются в рамках реорганизации, предусмотренной ст. 15 Закона «Об акционерных обществах». Перед непосредственным рассмотрением указанной проблемы необходимо остановиться на некоторых недоработках, связанных с самим институтом реорганизации.

Дело в том, что данная область акционерного права остается не до конца проработанной, создавая благоприятные условия для многочисленных злоупотреблений со стороны хозяйствующих субъектов и их участников. Судебная практика свидетельствует о большом количестве нарушений прав реорганизуемых обществ, их членов, участников, кредиторов и государства, которые в итоге претерпевают существенные имущественные потери.

Следует отметить, что Закон не дает четкого определения понятия «реорганизация», указывая лишь ее основные формы: слияние, присоединение, разделение, преобразование и выделение. При этом данный вопрос не является сугубо умозрительным, поскольку от того, как следует понимать термин «реорганизация», зависит, какие права и обязанности существуют у лиц, участвующих в данной процедуре. Отсутствие законного толкования порождает множество научных точек зрения. В частности, некоторые ученые склонны рассматривать реорганизацию как один из способов прекращения

юридического лица⁵². Вместе с тем очевидно, что не каждая форма реорганизации ведет к прекращению юридического лица, а некоторые – в частности, выделение – вообще не сопровождаются прекращением деятельности реорганизуемого хозяйствующего субъекта. В связи с этим признак «прекращения» не может быть принят за основу в понимании понятия «реорганизация». Существенным элементом реорганизации следует назвать правопреемство, которое имеет место практически во всех случаях проведения данной процедуры. Однако фундаментальным значением для понимания термина «реорганизация» является, пожалуй, экономическая цель, ради которой вводится в правовое поле указанный институт. Несомненно, что реорганизация проводится с целью возникновения нового юридического лица, которое в порядке правопреемства наделяется рядом прав и обязанностей реорганизуемого общества.

Еще одним проблемным моментом является отграничение проведения реорганизации от совершения юридической сделки. Дело в том, что закон нигде не указывает об отсутствии тождества или родства между понятием «сделка» и «реорганизация». Более того, некоторые исследователи усматривают в норме п. 2 ст. 81 Федерального закона «Об акционерных обществах», где говорится, что «положения Закона о заинтересованности в совершении сделки не применяются при реорганизации общества в форме слияния<... >» намек законодателя на равнозначность указанных понятий⁵³. Нет по данному вопросу единообразия и в судебной практике⁵⁴.

⁵² См. подробнее: Телюкина М.В. Реорганизация как способ прекращения юридического лица // Законодательство. – 2000. – № 1. – С. 40; Ионцев М.Г. Акционерные общества: Правовые основы. Имущественные отношения. Управление и контроль. Защита прав акционеров. – М., 2003. – С. 142.

⁵³ См. подробнее: Степанов Д. Формы реорганизации коммерческих организаций: вопросы законодательной реформы // Хозяйство и право. – 2001. – № 3. – С. 66–72.

⁵⁴ См., например: Постановление Федерального Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 17 апреля 2002 г. № А74-3091/01-К1-Ф020580/2002-С2; Постановление Федерального Арбитражного суда Московского округа от 9 августа 2002 г. № КГ-А41/5085-02.

В то же время указанная норма закона касается лишь договора о слиянии, который является сделкой, но не может заменять процесс реорганизации, а только устанавливает порядок и условия слияния. Что касается самой реорганизации, то анализ гражданского законодательства позволяет сделать вывод о сложном юридическом составе рассматриваемого правового явления.

Таким образом, под реорганизацией следует понимать совокупность юридических актов (решений, сделок, организационно-распорядительных и управленческих действий), совершаемых в предусмотренном законом порядке с целью образования одного или нескольких юридических лиц, к которым переходят все либо часть прав и обязанностей реорганизуемого лица в порядке правопреемства.

Думается, что включение в Закон «Об акционерных обществах» указанного определения помогло бы избежать множества вопросов как в теоретическом плане, так и на практике.

Теперь обратимся непосредственно к конкретным формам реорганизации, в первую очередь к такому проблемному явлению, как «слияние».

Сегодня в России практически отсутствуют равноправные слияния⁵⁵. Среди причин такой сложившейся ситуации в первую очередь следует отметить несовершенство законодательства, структура отечественных компаний, созданных на основе ФЗ «Об акционерных обществах», очень сложна, поэтому взаимоотношения между ними в настоящий момент практически не подвержены четкому регулированию через законодательство. Основным способом проведения процедур поглощений становится приобретение компаний путем их банкротства.

Кроме того, до сих пор не устранена путаница в терминологии «слияния» и «поглощения».

Появление расхождений в определениях слияний и поглощений объясняется целым рядом причин. В первую очередь такие

⁵⁵ Хмыз О. Инвестиционные стратегии многонациональных корпораций // Управление компанией. – 2002. – № 1.

расхождения объективно обусловлены обыкновенным заимствованием англо-американских терминов, которые не имеют однозначного толкования⁵⁶. Также ряд особенностей порождается национальной практикой делового оборота и различиями между «научной», «юридической» и «деловой» интерпретациями. Отсутствие терминологического единства определяется характерными чертами национальной системы права. В российском законодательстве явно прослеживается несоответствие между юридически оформленными в Гражданском кодексе РФ видами реорганизации и экономическими процессами, описываемыми в терминах «слияние» и «поглощение».

Российская правовая доктрина определяет слияние как реорганизацию юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. В то же время в зарубежной практике под слиянием может пониматься также объединение нескольких фирм, в результате которого одна из них выживает, а остальные утрачивают свою самостоятельность и прекращают существование. Российский законодатель называет этот случай термином «присоединение»⁵⁷. Некоторые ученые предлагают под термином «слияние» понимать весь спектр операций по слияниям и поглощениям⁵⁸:

- дружественное поглощение;
- «жесткое» (недружественное, враждебное) поглощение;

⁵⁶ Термин «merger» может определяться как поглощение путем приобретения ценных бумаг или основного капитала либо как слияние (компаний), при котором из двух компаний создается одна новая или происходит присоединение одной компании к другой с прекращением деятельности первой. Термин «acquisition» может означать приобретение (акций), поглощение (компаний) либо получение контроля (controlling interest) в другой компании, в том числе путем покупки ее акций. См., например: Barren's ictionary of Financial and Investment Terms. – N. Y., 1985.

⁵⁷ См. подробнее: Владимирова И. Слияния и поглощения компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – № 1. – 1999. – С. 34–56.

⁵⁸ Беленькая О. Анализ корпоративных слияний и поглощений // Управление компаниями. – 2001. – № 2. – С. 55–68.

- покупка всех или основных активов компании-цели (без объединения, то есть от компании-цели в этом случае остаются лишь «оболочка» и денежные средства от продажи активов).

Однако есть и противоположный подход, объединяющий все соответствующие сделки через термин «поглощение». Следует отметить, что традиционно в литературе по корпоративным финансам выделяются три основных способа поглощений⁵⁹:

- добровольные слияния на основе переговоров с руководством поглощаемой компании и последующей покупкой (обменом) акций;
- враждебный захват путем тендерного предложения на покупку акций непосредственно акционерам компании;
- получение контроля над советом директоров без покупки контрольной доли в акционерном капитале через голосование по доверенности (proxy contests, proxy fights).

Часто в литературе можно встретить термин «поглощение» и более широкие понятия «приобретение» (в экономическом контексте) или «присоединение» (в юридическом контексте, согласно Гражданскому кодексу РФ), используемые как синонимы. При этом поглощение определяется как приобретение поглощающей фирмой контрольного пакета поглощаемой. Однако в таком случае фирмы продолжают оставаться формально самостоятельными юридическими лицами, поэтому слияния их организационных структур не происходит. Следовательно, поглощение компании можно определить как взятие под свой контроль одной компанией другую, управление ею с приобретением (в том числе через биржу) абсолютного или частичного права собственности на нее.

Проблема точного определения агрессивного («жесткого») поглощения также остается нерешенной в науке. К примеру, Г. Шверт обнаруживает пять распространенных определений агрессивного поглощения, кото-

⁵⁹ Чиркова Е. Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? Корпоративные финансы в условиях неопределенности. – М., 1999.

рые имеют сильные расхождения между собой⁶⁰. Наиболее распространенным является подход, когда под агрессивным поглощением имеют в виду ситуацию, при которой покупатель обращается с тендерным предложением прямо к акционерам. Чаще всего подобное развитие событий возникает вследствие того, что переговоры с руководством корпорации зашли в тупик. В США в первой половине 1980-х гг. не менее 1/2 поглощений можно охарактеризовать как дружественные, поскольку условия купли-продажи опирались на предварительное соглашение между корпорацией-покупателем и ее советом директоров, с одной стороны, и менеджментом поглощаемой компании (компания-цели) – с другой. Следует отметить, что в некоторых случаях дружественные поглощения могут происходить без проведения предварительных переговоров.

В качестве термина, вошедшего в деловой оборот, под враждебным поглощением (захватом) понимается попытка получения контроля над финансово-хозяйственной деятельностью или активами компании-цели при сопротивлении руководства или ключевых участников компании. Признание характера сделки агрессивным зависит, прежде всего, от реакции менеджеров и (или) акционеров/участников (что имеет место в российской практике) компании-цели, если атакующая компания выполнила все требования органов регулирования об афишировании своих действий⁶¹.

Следует обратить внимание на еще одну классификацию, используемую в доктрине. Речь идет о слияниях в традиционном смысле, когда решение принимают менеджеры компании-цели, а корпорация-покупатель получает контроль над 100 % акций, и межфирменных тендерных предложениях (*interfirm tender offers*, *public tender offers*) – решение принимают акционеры компании-

⁶⁰ См.: Schwert W. Hostility in Takeovers: In the Eyes of the Beholder? // NBER Working Paper. – 1999. – № 7085. – P. 7–15.

⁶¹ См. подробнее: Леонов Р. «Враждебные поглощения» в России: опыт, техника проведения и отличие от международной практики // Рынок ценных бумаг. – 2000. – № 24. – С. 45–61.

цели, корпорация-покупатель получает контроль не менее чем над 51 % обыкновенных голосующих акций.

Из всех рассмотренных определений, используемых в теории корпоративных финансов и мировой практике такого рода операций, на наш взгляд, наиболее признанными мировой практикой являются следующие:

- «слияние» – в широком смысле – сделка, в результате которой происходит объединение двух или более корпораций в одну, сопровождающееся конвертацией акций сливающихся корпораций, сохранением состава собственников; в более узком понимании – это синоним дружественного поглощения, контракт между группами менеджеров двух компаний, условия которого вырабатываются в переговорном процессе;
- «поглощение» – сделка, в результате которой происходит переход прав собственности на корпорацию, чаще всего сопровождающийся заменой менеджмента купленной корпорации и изменением ее финансовой и производственной политики. Агрессивное (враждебное) поглощение характеризуется тем, что покупатель делает тендерное предложение акционерам корпорации-цели на выкуп контрольного пакета обыкновенных голосующих акций минуя менеджмент. При этом в качестве особого способа установления контроля следует выделить получение контроля над советом директоров через голосование по доверенности без покупки контрольной доли в акционерном капитале.

При этом необходимо отметить, что сегодня на российском корпоративном пространстве происходят в основном не те враждебные поглощения, которые можно наблюдать на мировом рынке, а «реорганизации» совсем иного характера.

По сути, речь идет о совмещении таких разнополярных понятий, как «враждебное поглощение» и «незаконное поглощение» или «захват», которое возникло как результат неоднозначного понимания корпоративных процессов на российском рынке.

Враждебное поглощение, как можно понять из приведенного выше определения, означает, что потенциальный инвестор дела-

ет акционерам компании публичную оферту (предложение) по покупке акций без получения предварительного одобрения руководства компании. В то же время сама продажа акций акционерами происходит добровольно, то есть в рамках законодательно существующей процедуры, без какого-либо применения физического или психологического воздействия. Такой исключительно легальный инвестиционный процесс очень распространен на западе. Свежий пример – январь 2006 г., когда Лакшми Миттал, владелец крупнейшей в мире металлургической компании Mittal Steel, совершил публичную оферту в отношении покупки второго на планете сталелитейного концерна Arcelor.

С другой стороны, «захват», являющийся результатом незаконных операций, часто наблюдается среди отечественных компаний. Основными методами «криминального поглощения» являются различные мошеннические схемы, приводящие к хищению или иному незаконному приобретению основных активов юридического лица либо контрольных пакетов акционерных обществ, а иногда и открытый силовой захват. Возможности для подобных «поглощений» существуют не только из-за несовершенства законодательной базы в отношении крупных отечественных корпораций, но, прежде всего, из-за невнимания государственных контролирующих и надзирающих органов. В последнее время, как свидетельствует статистика, ситуация начинает исправляться: на 2004 г. по данным Управления по экономической безопасности правительства Москвы было зарегистрировано почти 200 подобных корпоративных конфликтов, на 2005 г. – чуть более 100, а в 2006 г. уже вдвое меньше. Однако некоторые эксперты не исключают здесь возможность существования заинтересованности самих правоохранительных органов, что, естественно, заставляет поставить под сомнение «улучшение» статистических данных.

В любом случае, проблему «криминального» влияния на работу российских компаний не следует преуменьшать. Одним из наиболее разумных способов решения может стать принятие необходимых законодательных коррективов, которые смогли бы дать однозначный ответ на вопрос о возможности легального

проведения «враждебных поглощений», тем самым исключив из правового поля вероятности смешения «незаконных захватов» с законодательно установленной процедурой реорганизации. Несмотря на то, что работа в данном направлении уже начата – на рассмотрении находится законопроект «О внесении изменений в некоторые акты законодательства Российской Федерации в части совершенствования процедуры разрешения корпоративных конфликтов»⁶² уже подписан ряд иных законодательных актов, направленных на формирование четких правил в сфере корпоративных взаимоотношений, в том числе «поглощений» и «захватов»⁶³, многие проблемы и пробелы именно в части однозначного правового установления рамок между легальными и криминальными «поглощениями» до сих пор остаются.

Подводя итоги проведенному анализу некоторых проблем корпоративного права в России, необходимо остановиться на существующих актуальных проблемах, не ставя перед собой задачи дать возможные варианты их решения в каждом отдельном случае.

Можно ли рассматривать корпоративные и, прежде всего, акционерные отношения как отдельный вид правоотношений наравне с обязательственными и исключительными? Думается, что содержание указанных отношений позволяет надеяться на их выделение в широком смысле слова в отдельный вид правоотношений.

Для российского корпоративного права характерно отсутствие гармоничного сочетания публичных, корпоративных и

⁶² Осипенко О. «Антирейдерский законопроект»: страхи и искушения грядущего применения // Слияния & Поглощения. – 2006. – № 7-8 (41-42). – С. 51-58.

⁶³ См.: Федеральный закон Российской Федерации от 5 января 2006 г. № 7-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “Об акционерных обществах” и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. – 2006. – 11 янв.; Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 146-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “Об акционерных обществах”» // Российская газета. – 2006. – 2 авг.

частных интересов.

Новые вопросы возникают в России в связи с якобы уменьшением прямого государственного управления корпорациями с параллельным увеличением объема регулирования их деятельности, в особенности подзаконными актами на уровне субъектов федерации.

Серьезной проблемой для создания и деятельности акционерных обществ является отсутствие закона о государственной регистрации корпораций и ведения единого реестра юридических лиц в Российской Федерации.

Необходимо устранить серьезные просчеты в системе корпоративного управления в РФ, на которой весьма отрицательно сказывается существование системы, находящейся между двухзвенной англо-американской и трехзвенной германской. Используя опыт англосаксонской системы права, необходимо провести четкую границу между управлением и контролем.

Крайне насущным является решение вопроса о законодательной разработке положений, связанных с ограничением правоспособности корпораций в определенных ситуациях.

Для российского акционерного права характерна недостаточность средств защиты участников корпоративных отношений, в особенности защиты прав меньшинства.

Следует внести четкость в решение проблем, связанных с выпуском ценных бумаг, и в частности акций на предъявителя, а также в соотношение Гражданского кодекса РФ и федеральных законов. Видимо, необходимо включить в ГК РФ соответствующие статьи, которые делали бы недействительными положения противоречащих им федеральных законов до тех пор, пока соответствующие изменения не внесены в Гражданский кодекс. Подобные коллизии должны быть устранены.

В последнее время наблюдаются отрицательные тенденции вмешательства исполнительных органов власти в процесс осуществления корпоративного управления, например, обязательного включения их представителей в органы управления АО.

Для борьбы со злоупотреблениями должностных лиц корпораций своим положением было бы желательно принять закон об инсайдерских сделках и ввести в РФ серьезную, вплоть до уголовной, ответственность должностных лиц корпораций за инсайдер-диллинг подобно странам англо-американского права.

Необходима законодательная разработка и широкое использование на практике концепции «приподнятия вуали» с корпораций в целях защиты интересов различных участников корпоративных отношений (кредиторов, наемных сотрудников, членов корпораций) от злоупотребления должностных лиц корпораций своими правами. Проблема «снятия корпоративных покровов», или как ее также обозначают «приподнятие вуали», связана с тем, что российский законодатель, по словам М.И. Кулагина «раскрывает скобки», то есть отказывается от раздельной ответственности юридических лиц и иных лиц, которые действовали, используя данное юридическое лицо⁶⁴. Возможность привлечения к имущественной ответственности за сделку не только юридического лица, но и иных, связанных с этой сделкой лиц, чаще всего проявляется на практике, когда суды игнорируют обособленный правовой характер компаний, входящих в холдинг либо корпорацию, исходя из совместной экономической деятельности указанного образования как единого целого. Это позволяет им возлагать ответственность в необходимых случаях не только на органы управления юридического лица, но и на учредителей, независимо от их видовой принадлежности к юридическим или физическим лицам⁶⁵.

Назрела необходимость использования идеи дисквалификации должностных лиц корпораций с перенесением этой концеп-

⁶⁴ См. подробнее: Кулагин М.И. Государственно-монополистический капитализм и юридическое лицо // Кулагин М.И. Избранные труды / Редкол.: В.С. Ем, Н.В. Козлова, С.М. Корнеев и др. - М., 1997. - С. 132-182.

⁶⁵ См. подробнее: Попова Е., Попов Е. Корпоративная вуаль // Хозяйство и право. - 2002. - № 12. - С. 62-73.

ции английского права на российскую почву – естественно, с серьезными коррективами.

Помимо решения новых проблем, которые находятся еще за пределами внимания российского законодателя, необходимо завершить начатые процессы модернизации определенных направлений в рамках развития акционерного права. В данном аспекте можно выделить несколько устойчивых тенденций. Прежде всего, прослеживается устойчивое стремление законодателя проводить обновление акционерного законодательства в рамках сложившейся его системы. Сохраняется структура Закона «Об акционерных обществах». Совершенствование законодательства происходит главным образом через пересмотр ранее принятых норм, а также дополнения Закона «Об акционерных обществах» новыми положениями. Проводятся попытки использовать в изменениях накопленный в последние годы опыт правоприменительной практики.

Многие ученые и правоприменители отмечают важность, кодификационное значение указанных мер. Оперативное реагирование государства на происходящие изменения в экономике, возникающие новые проблемы нередко осуществляется путем издания актов действующего законодательства. Последующее перенесение из них в кодифицированный акт норм, затрагивающих принципиальные вопросы правового регулирования соответствующих отношений и рассчитанных на длительный период действия, является одним из условий поддержания законодательства в надлежащем состоянии, что важно с юридико-технической точки зрения и необходимо для правильного применения и исполнения законов⁶⁶.

Следующей устойчивой тенденцией является вопрос о структуре органов управления АО. Наличие тех или иных органов управления в обществе зависит во многом от числа акционеров – владельцев голосующих акций. Поэтому не совсем точно утверждение, что в России предусмотрена трехзвенная структура органов управления⁶⁷.

⁶⁶ Шапкина Г.С. Новое в российском акционерном законодательстве (изменения и дополнения Федерального закона «Об акционерных обществах») // Вестник ВАС РФ. – 2001. – № 11. – С. 72.

⁶⁷ Торкановский Е. Управление акционерным обществом // Хозяйство и право. – 1997. – № 6. – С. 27.

Кроме того, в Законе «Об акционерных обществах» с изменениями и дополнениями заметно выражено стремление законодателя усилить правовую защиту акционеров путем более четкого закрепления их прав, введения дополнительных гарантий, обеспечивающих реализацию этих прав, исключения из этого закона отдельных норм, допускавших их ограничение.

В частности, прослеживается повышение роли общего собрания акционеров, являющегося высшим органом управления общества (ст. 28, 49 Закона)⁶⁸, а также усиление защиты интересов акционеров при реорганизации общества (ст. 18, 19 Закона). Кроме того, необходимо отметить законодательное закрепление правила, согласно которому выпускаемые обществом дополнительные акции (при увеличении уставного капитала), оплачиваемые за счет имущества общества, распределяются исключительно среди его акционеров, причем всех (ст. 28 Закона).

В то же время приходится констатировать, что указанные меры не решают всех проблем защиты прав акционеров, хотя, несомненно, являются определенным шагом в данном направлении.

Также в Закон введены дополнительные способы по обеспечению интересов кредиторов общества. Если ранее выполнение обществом установленной обязанности информировать своих кредиторов о намеченной реорганизации либо об уменьшении уставного капитала являлось скорее декларативной, чем работающей нормой, то теперь проблема устранена с помощью организации соответствующего контроля. Данное положение реализуется через предоставление акционерным обществом органу, осуществляющему государственную регистрацию юридических лиц, доказательства направления кредиторам и публикации соответствующей информации. В случае отсутствия таких доказательственных сведений проведение регистрации акционерных обществ, созданных в результате реорганизации, а также регистрация изменений, вно-

⁶⁸ См. об этом: Иванов И.Л. Принципы деятельности управляющих акционерного общества // Журнал российского права. – 1999. – № 5–6.

симых в устав в связи с уменьшением уставного капитала, запрещается (ст. 15 и 30 Закона). Эта норма Закона создает кредиторам дополнительные гарантии, позволяющие воспользоваться предоставленным им правом требовать в указанных случаях досрочного исполнения или прекращения обязательств и возмещения убытков.

Определенными достижениями можно назвать попытки законодателя решить вопросы, связанные с поддержанием экономической стабильности акционерного общества, снижением неоправданных рисков в его деятельности, обеспечением большей надежности общества как делового партнера. Усиливается, в частности, контроль над внесением учредителями и другими приобретателями акций реальных вкладов в уставный капитал общества при его создании и размещении дополнительных акций; расширяется круг случаев, когда требуется обязательное привлечение независимого оценщика для определения стоимости имущества, вносимого в счет оплаты акций (ст. 34 Закона). Установлены более жесткие требования по поддержанию необходимого уровня чистых активов общества по отношению к размеру его уставного капитала (ст. 35 Закона). Введены нормы, предусматривающие дополнительные основания принудительной ликвидации общества при несоблюдении им требований законодательства, в случае непринятия обществом в разумный срок решения об уменьшении своего уставного капитала, когда Закон предписывает это сделать (ст. 34 и 35 Закона), и др.

К числу явно прослеживающихся тенденций в развитии современного акционерного законодательства следует отнести более активное использование публично-правового метода регулирования. При том что данный закон сохраняет возможность решения многих вопросов деятельности общества в его уставе и в других внутренних документах, в нем появилось значительно больше императивных норм, норм-предписаний и запретов.

Возрастает степень государственного воздействия и контроля над деятельностью общества, в том числе за соблюдением

прав наименее защищенных его участников; законных интересов инвесторов, вкладывающих свои средства в развитие общества; деловых партнеров общества, вступающих с ним в коммерческие отношения. Публичный интерес государства заключается в данном случае в том, чтобы исключить или, по крайней мере, максимально сократить правонарушения в этой сфере, изжить те негативные явления и многочисленные злоупотребления, которыми сопровождалось развитие акционерного предпринимательства в течение нескольких последних лет.

Однако, как уже было отмечено ранее, государство зачастую необоснованно использует законодательные возможности для усиления вмешательства в дела общества. В связи с этим необходимо более тщательно проработать механизм реализации публично-правового метода, чтобы не происходило нарушений прав и законных интересов самих акционерных обществ.

Далее, оценивая изменения и дополнения, внесенные в Закон «Об акционерных обществах» в целом, нельзя не отметить, что наряду с довольно положительными решениями встречаются и не вполне обоснованные новации. Отдельные вопросы получили лишь частичное разрешение (именно поэтому при характеристике измененного Закона в ряде случаев уместно говорить именно о тенденциях развития законодательства, но не об исчерпывающем решении проблемы в целом).

Вряд ли можно признать до конца обоснованным (и в теоретическом, и в практическом плане) включение в Закон норм, допускающих появление дробных акций. Включение в Закон института дробных акций первоначально рассматривалось как нововведение, способное оказать существенную защиту в отношении миноритарных акционеров. Хотя при более тщательном анализе возникало множество вопросов. Например, как быть при дроблении акций после осуществления пропорционального выкупа согласно п. 1 ст. 40 Закона «Об акционерных обществах»? Кроме того, становилось неясным, возможно ли признать основанием появления новых дробных акций в том случае, когда при приобретении акций, подлежащих выкупу по заявлен-

ным требованиям, по окончательным подсчетам образовались дробь?

Помимо нерешенных указанных вопросов, которые, по сути, сводят на нет реальный оборот дробных акций, не совсем ясной остается основное предназначение нововведенного института. Дело в том, что указанная новелла не согласуется с одним из главных принципов, заложенных в основу акционерной формы предпринимательства, – неделимости акции⁶⁹, что отличает указанные общества от других коммерческих структур. Вопрос о возможности деления акции на доли возникал в законодательстве и практике отдельных стран более ста лет назад (при этом владельцы долей акций не наделялись правом голоса, а следовательно, не могли участвовать в управлении обществом). И.Т. Тарасов, исследовавший эту проблему, характеризовал такую возможность как аномальное явление⁷⁰. Несмотря на попытки законодателя решить проблему голосования с участием дробных акций через введение кумулятивного голосования, до сих пор сохраняется необходимость в более конкретной регламентации указанного вопроса.

Что касается непосредственно системы кумулятивного голосования, то тут необходимо отметить последние изменения, внесенные в Закон «Об акционерных обществах» 24 февраля 2004 года⁷¹.

Указанные изменения касаются порядка избрания членов совета директоров (наблюдательного совета) и определяют, что согласно ст. 66 Закона «Об акционерных обществах» единственным способом голосования при избрании совета директоров является система кумулятивного голосования. При этом количественный состав наблюдательного совета не может

⁶⁹ См. подробнее: Тарасов И.Т. Учение об акционерных компаниях. – М.: Статут, 2000. – С. 366

⁷⁰ Там же. – С. 377.

⁷¹ Федеральный закон № 5-ФЗ от 24 февраля 2004 г. «О внесении изменений в Федеральный закон “Об акционерных обществах”» // Российская газета. – 2004. – 17 марта.

быть менее 5 членов общества. Следует отметить, что данные нововведения основываются на принципе защиты акционеров-миноритариев. В то же время законодатель предусмотрел не все случаи, когда указанный механизм способен реально работать. В частности, в ситуации с «частично обновляемым» советом директоров устав общества может предусматривать разделение общего числа членов совета на несколько групп, каждая из которых поэтапно участвует в процедуре избрания, начиная с первого года. Следовательно, ежегодно проводятся выборы в отношении конкретного числа новых членов совета. Таким образом, возможность акционера-держателя небольшого количества акций включить в совет директоров своего представителя сильно уменьшается, что в конечном итоге является определенным ущемлением в отношении прав миноритариев.

Внесение изменений в законодательный акт необходимо максимально использовать для устранения несогласованности отдельных его положений с нормами других законов. В данном случае такая возможность использована не в полной мере, не устранены отдельные расхождения Закона с ГК РФ (ср., напр., п. 1 ст. 100 и подп. 1 п. 1 ст. 103 ГК РФ со ст. 12, 28, 48 и 65 Закона – в части компетенции органов управления общества по увеличению уставного капитала)⁷².

Устранив ряд недочетов, выявленных в Законе «Об акционерных обществах» в первоначальной редакции, Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “Об акционерных обществах”» не избежал повторения некоторых ошибок в новых нормах. Все эти вопросы заслуживают внимания в дальнейшей работе по совершенствованию акционерного законодательства.

Медленное решение поставленных проблем вместе с высокой монополизацией экономики России, ее теневым характером,

⁷² Шапкина Г.С. Новое в российском акционерном законодательстве (изменения и дополнения Федерального закона «Об акционерных обществах»). – С. 74.

засильем чиновничества, а также низким уровнем правовой культуры создает многочисленные трудности для экономической деятельности самих корпораций и серьезные проблемы внутри них.

Кроме того, следует отметить, что инвестиционная привлекательность России для стран ЕС должна стимулировать рецепцию тех норм и законов, которые были выработаны акционерным законодательством ЕС, что позволит России ускорить процесс вхождения многих российских ТНК на территорию ЕС.

Глава 3

ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РФ В ВТО И ОЭСР

Российское корпоративное право для более успешного развития не может не учитывать тех норм и правил, которые выработаны и закреплены мировым опытом.

Глобализационные процессы, происходящие по всему миру, ведут к созданию единых экономических стандартов, открывают границы национальных рынков и способствуют определённому уравниванию условий конкурентной борьбы на международной арене.

Основное сосредоточение общемировых норм правового регулирования торговой деятельности сфокусировано в рамках многосторонних соглашений под эгидой ВТО.

В состав ВТО входит уже более 140 государств, и, несомненно, в ближайшие годы их число будет только увеличиваться. Следовательно, практически любое государство, которое надеется на создание современной, эффективной экономики и равноправное участие в мировой торговле, обязано стать членом ВТО.

Следует отметить, что ВТО является организацией, которая не просто объединяет в себе систему взаимосвязанных международных соглашений по вопросам международной торговли, но и создает при этом некие единые границы для осуществления торговых отношений между ее членами в тех вопросах, которые относятся к соглашениям и к связанным с ними правовым документам. Кроме того, ВТО имеет собственный орган для разрешения

споров, который является «центральным и жизненно важным органом в институциональной структуре ВТО»⁷³. Основной функцией данного органа является урегулирование споров через толкование заключенных в рамках ВТО соглашений в соответствии с правилами и процедурами, которые предусмотрены в специальной Договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров. В целях реализации указанной функции Орган для разрешения споров наделен правом создания третейских групп (panels), которые выполняют функции арбитража. Особая схема урегулирования споров ВТО направлена на обеспечение предсказуемости и безопасности международной торговой системы. Это выражается, прежде всего, в том, что третейские группы и апелляционный орган руководствуются рядом международных принципов толкования соглашений ВТО в процессе рассмотрения и разрешения экономического спора. К таким руководящим началам следует отнести:

- принцип эффективности⁷⁴, который является частью проблематики общей эффективности в функционировании всей системы урегулирования экономических споров и конфликтов;
- принцип *in dubio mitis*⁷⁵, что означает: в случае двусмысленного толкования какого-либо положения применяется значение в пользу той стороны, которая принимает на себя обязательство;
- доктрина законных ожиданий, которая широко применяется во многих экономических разбирательствах и пересекается с концепцией «разумных ожиданий», возникшей в процессе применения пакета соглашений ГАТТ 1947 г.;
- эстопель – принцип, который выражен в 45-й статье Венской конвенции: государство не вправе ссылаться на основания прекращения или приостановления действия междуна-

⁷³ Croley Steven P., Jackson John H. WT ispute Procedures // Standard of Review. – 2003. – № 15. – P. 34–45.

⁷⁴ См. подробнее: Григорян С.А. Всемирная торговая организация и Россия. Ростов н/Д, 2000. С. 118.

⁷⁵ В буквальном переводе: «в сомнительном случае – более мягкое решение».

родного договора, а также на его недействительность в том случае, если ему было известно об этих фактах и оно согласилось с тем, что договор сохраняет силу;

- принцип недопущения злоупотребления правом, который базируется на общепризнанных началах добросовестности, равенства, социальной справедливости;
- принцип отсутствия у договоров обратной силы, закрепленный в 28-й статье Венской конвенции;
- принцип ответственности государств ⁷⁶.

Важной особенностью ВТО, отличающей ее от многих других международных организаций и региональных объединений, в частности от Европейского союза, является отсутствие наднациональных международных органов. Пожалуй, этот признак ВТО можно назвать и принципом, который выражен в равноправном участии членов организации в формировании многосторонних торговых соглашений. Дополнительное подтверждение тому – процедура принятия решений, принятая в организации, которая осуществляется путем консенсуса, то есть единогласного голосования.

Среди других особенностей ВТО как международной организации следует отметить:

- отсутствие устава, роль которого выполняют Соглашение об учреждении ВТО и Договоренность о правилах и процедурах разрешения споров;
- недопустимость участия государства в организации на основании принятия только части пакета документов, принятых в результате Уругвайского раунда;
- контроль по сравнению с ГАТТ за более широким спектром торговых соглашений;
- активное участие в формировании международного торгового рынка через установление институциональных ра-

⁷⁶ См. подробнее: Вахания В.В. О принципах толкования международных соглашений ВТО третейской группой и апелляционным органом // Право и экономика. – 2005. – № 10. – С. 57–60.

мок для осуществления торговых отношений между ее членами ⁷⁷.

В настоящее время ВТО активно участвует в формировании и укреплении международного экономического и правового сотрудничества, координируя свою деятельность в необходимых случаях с Международным валютным фондом и Международным банком реконструкции и развития. Фактически данная организация разрабатывает и устанавливает основные стандарты в области регулирования транснациональных корпоративных отношений, а также проводит политику, направленную на выравнивание внутринациональных законодательств до уровня конкурентоспособного взаимодействия.

Значимость и универсальность норм, принимаемых в рамках деятельности Всемирной торговой организации, позволила исследователям говорить о появлении особого пласта в сфере международной юриспруденции, которое можно обозначить как «право ВТО». Однако понимание термина «право ВТО» достаточно многогранно. В частности, В.М. Шумилов предлагает трактовать термин «право ВТО» в нескольких значениях: 1) как совокупность норм регламентов, определяющих внутреннюю работу организации; 2) как нормы решений/резолуций ВТО и ее органов, принимаемых для реализации основных целей организации в рамках ее правосубъектности; 3) как систему соглашений, перечень которых приводится в приложении к Соглашению об учреждении ВТО (так называемый «пакет соглашений ВТО»); 4) система норм всех вышеречисленных компонентов вместе ⁷⁸.

ВТО осуществляет свою деятельность, руководствуясь рядом фундаментальных принципов, основными из которых являются:

- предоставление режима наибольшего благоприятствования для стран – участниц ВТО по общему правилу;

⁷⁷ См. подробнее: Малянова А.Н. Всемирная торговая организация: история создания, источники права ВТО // Международное публичное и частное право. – 2005. – № 5. – С. 39–44.

⁷⁸ См.: Шумилов В.М. Право Всемирной Торговой Организации (ВТО) как международно-правовой институт: концептуальные подходы // Юрист-международник. – 2003. – № 2. – С. 48.

- предоставление национального режима для реализации товаров и услуг внутри страны-участницы ВТО;
- тарифное регулирование торговли (принцип защиты внутреннего рынка);
- транспарентность торговой политики;
- разрешение возникающих торговых споров путем достижения соглашения.

Предоставление режима наибольшего благоприятствования означает, что к товарам, услугам и поставщикам этих товаров и услуг из одной страны нельзя предъявлять требования более строгие, чем те, которые государство предъявляет поставщикам товаров и услуг из любой другой страны. Данный принцип, который обычно внедряется в законодательство страны до вступления в ВТО (он уже закреплён в России), чаще всего находит свое применение на основе двусторонних соглашений в области товаров. Также возможно его применение в отношении иностранных капиталовложений, так как это важно для сферы услуг, поскольку услуги обычно предоставляются путем коммерческого присутствия, то есть через учреждение компаний на территории конкретного государства. В России указанный режим уже регулируется более чем 50 соглашениями по защите и поощрению инвестиций. В отношении услуг принято достаточно много отраслевых соглашений. Наиболее удачным примером соглашения, которое достаточно подробно регулирует режим наибольшего благоприятствования, является соглашение о партнерстве и сотрудничестве с Европейским союзом. В нем содержится специальный раздел, касающийся оказания услуг. После присоединения к ВТО действие многих подобных соглашений будет ограничено рамками требований организации.

Второй принцип касается предоставления национального режима. Национальный режим в отношении товаров означает, что после прохождения таможи с выполнением необходимых процедур к такому товару не могут предъявляться требования иные, чем те, которые предъявляются к аналогичным товарам национального происхождения. К примеру, при ввозе какого-либо товара необходимо оплатить пошлину и в дальнейшем к

его техническим параметрам, к условиям сертификации, к условиям транспортировки, к условиям продажи уже нельзя будет предъявлять иные требования, по сравнению с аналогичным отечественным товаром.

Третий принцип заключается в регулировании торговли товарами тарифными мерами. Большинство государств придерживаются этого принципа, включая те, которые еще не вступили в ВТО. Для России импортный тариф также является одним из основных регуляторов движения товаров.

Принцип транспарентности торговой политики выражается в необходимости оглашения законодательного акта до момента его вступления в силу путем публикации в официальных изданиях. Для России данный принцип также не является необычным, а, наоборот, является неотъемлемой частью законодательного процесса.

Еще один принцип ВТО касается проблемы урегулирования торговых споров. Наиболее распространенным способом мирного урегулирования торговых конфликтов в рамках ВТО является проведение соответствующих консультаций.

Создание единой системы норм по торговым отношениям в государствах-членах организации позволяет значительно ускорить процесс развития внешнеторговой и инвестиционной деятельности. Поэтому становится несомненным, что «всестороннее правовое регулирование международных экономических отношений в рамках ГАТТ/ВТО сегодня можно, хотя не юридически, но фактически рассматривать в качестве глобально-универсального, поскольку даже и страны, формально не участвующие в ВТО (как, в частности, Россия), если хотят вписаться в мировой рынок, волей-неволей вынуждены придерживаться условий регулирования этого рынка, диктуемых правилами ВТО, приспособлявая и свое внешнеэкономическое, а более широко – общее экономическое регулирование к принципам и стандартам ВТО»⁷⁹.

⁷⁹ См.: Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс. – М., 2004.

Вступление России в ВТО станет важным этапом для развития многих отраслей, подотраслей и институтов правовой системы Российской Федерации, в том числе для развития корпоративного права. В экономико-правовом аспекте необходимо отметить, что среди важнейших императивов модернизации внутринациональных отраслей хозяйства для России вступление в ВТО означает:

- усиление социально-рыночной природы национальной экономики;
- действенное участие в системе международного разделения труда, что выражается в трансграничном обмене товарами, услугами, технологиями, рабочей силой, ресурсами;
- формирование рационально-открытой модели макрохозяйственной системы;
- обеспечение достаточного уровня конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках;
- формирование умеренно-дирижистского типа экономической политики в сфере регулирования внешнеторговых отношений с ориентацией на принятые в международном сообществе пороговые индикаторы тарифных и нетарифных ограничений экспортно-импортных операций;
- разработку инструментария действенного контроля трансграничных валютных потоков и др.

Основные цели вхождения России в ВТО, определенные государством, выражены в Рекомендациях круглого стола на тему «Об условиях вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию и о его последствиях для агропромышленного комплекса страны»⁸⁰. Здесь было отмечено, что «вступление России в ВТО должно отвечать интересам социально-экономического развития страны, способствовать интеграции ее экономики в мировую экономическую систему, создавать условия для защиты

⁸⁰ Постановление Совета Федерации Федерального Собрания РФ от 26 июня 2002 г. № 297-СФ «Об итогах работы круглого стола на тему «Об условиях вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию и о его последствиях для агропромышленного комплекса страны» // Собрание законодательства Российской Федерации от 8 июля 2002. – № 27. – Ст. 2643.

интересов отечественных товаропроизводителей на мировых рынках, развития экспорта российских товаров, улучшения инвестиционного климата и доступа к современным технологиям». Для реализации указанных целей были предложены конкретные действия, в том числе по приведению законодательства в соответствие с требованиями ВТО.

Некоторые изменения права наметились уже сегодня. В частности, был принят Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»⁸¹, заменивший устаревший закон 1996 г., а также Закон «О коммерческой тайне» в июле 2004 года. Кроме того, внесены изменения в Таможенный кодекс и некоторые другие законодательные акты в области таможенного, налогового, валютного и технического регулирования. В целом, достаточно большое количество нормативных актов российской правовой системы претерпело значительные изменения, поправки, редакции. С 1 января 2004 г. Россия почти целиком подготовилась к правовым требованиям вступления в ВТО. В результате, сегодня представители отечественного предпринимательства говорят о том, что законодательство России практически полностью соответствует праву ВТО⁸². Кстати, здесь необходимо упомянуть о роли отечественных негосударственных бизнес-союзов, которые являются своего рода «естественным показателем» готовности российской экономики и права к переходу на новый, международный уровень в рамках ВТО. Так, по сведениям Российского союза промышленников и предпринимателей (далее – РСПП), по состоянию на 2001 г. только 20 % представителей отечественного бизнеса выступали за вступление в ВТО. Сегодня эта цифра увеличилась до 75 %, что, несомненно, свидетельствует о большом прогрессе в осознании совре-

⁸¹ Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // Собрание законодательства Российской Федерации от 15 декабря 2003. – № 50. – Ст. 4850.

⁸² См., например, статью А.А. Мордашова, руководителя Рабочей группы РСПП по вступлению России в ВТО и реформе таможенной политики, опубликованную в журнале «The World Trade Brief» за ноябрь 2005 года.

менными отечественными предпринимателями важности выхода на мировой уровень⁸³.

Следует отметить, что создание правовых норм, отвечающих мировым стандартам – не только причина, но и следствие вступления России в ВТО. Дело в том, что государство, изъявившее желание стать участником данной организации, обязано выполнить ряд требований, среди которых одним их основных выступает условие о необходимости соответствия ключевых правовых норм страны-кандидата общемировому уровню. По общему правилу нормы и правила ВТО подлежат перенесению в ее национальное законодательство и имеют над ним приоритет.

Основным и ведущим требованием ВТО к странам, которые изъявляют желание принимать участие в пакете многосторонних соглашений по торговле товарами и услугами, является открытие внутринационального рынка для иностранных компаний и создание условий, обеспечивающих конкурентоспособное функционирование данных компаний. Это требование считается справедливым, поскольку ответом на его принятие является обеспечение равных и благоприятных условий в отношении выхода внутринациональных компаний на внешние рынки, прежде всего на иностранные рынки стран – участниц ВТО. Следовательно, законодательная подготовка России к вступлению в ВТО должна включать, в первую очередь, пересмотр и отмену тех положений, которые дискриминируют отечественных предпринимателей в сравнении с зарубежными компаниями. Такие положения содержатся, например, в законодательстве об иностранных инвестициях, налогах, режиме работы морских портов и автоперевозчиков.

Необходимо отметить, что сегодня подготовка России к вступлению в ВТО находится на заключительном этапе. Осуществляемые в России реформы законодательства, в первую очередь экономического характера, в том числе корпоративного, по своему направлению полностью совпадают с идеологией и принципами ВТО, которые направлены на четкое установление полномочий государств и иных экономических операторов на снижение и/или ус-

⁸³ См.: Вступление России в ВТО // <http://rspp.ru>.

транение административных барьеров по доступу на рынок на основе недискриминации и транспарентности⁸⁴. В то же время вступление Российской Федерации в единое экономическое и правовое пространство в рамках ВТО возможно только через последовательное решение двух основополагающих задач:

- достижение определенного баланса между правами и обязательствами на момент вхождения в организацию в таком соотношении, которое будет способствовать росту экономики России в целом;
- исключение разрушительных последствий для «чувствительных» областей российской экономики, которые находятся в стадии модернизации и трансформации, после открытия рынка для иностранных организаций и либерализации товаров и услуг.

Проблемам вступления России в ВТО посвящены многие официальные и неофициальные разработки и исследования, в том числе в отношении влияния на формирование и функционирование отечественных коммерческих организаций. В частности, указанным проблемам посвящен Доклад Российской академии наук и Национального инвестиционного совета 2002 г., где указывалось, что «оптимальное сочетание конкуренции и регулирования требует полноценного законодательства и соответствующей нормативной базы. В свете вступления страны в ВТО крайне необходима отработка важнейшего регулятора в рассматриваемых отраслях – системы регистрации, лицензирования, сертификации, аккредитации и т. п. Эти процедуры должны быть транспарентными, проводиться по объективным критериям, что поставило бы заслон проникновению на рынок недобросовестных иностранных компаний»⁸⁵.

Применительно к конкретным аспектам, затрагивающим проблемы российского корпоративного права в связи с вступлением

⁸⁴ См. подробнее: Комендантов С.В. Проблемы законодательного обеспечения вступления Российской Федерации во Всемирную Торговую Организацию // Международное публичное и частное право. – 2005. – № 4 (25). – С. 35.

⁸⁵ Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО. – М., 2002. – С. 73.

в ВТО, можно указать требование о соответствии антимонопольного законодательства России необходимому стандарту, в том числе по использованию защитных мер внутреннего рынка.

В отношении антимонопольного регулирования необходимо учитывать мировой опыт, в соответствии с которым антимонопольное законодательство большинства стран предусматривает предварительное согласование с антимонопольными органами крупных операций объединительного характера, а контроль экономической концентрации является неотъемлемым элементом антимонопольного регулирования. В то же время, и это особенно важно для России, в индустриально развитых странах современные тенденции деятельности антимонопольных органов свидетельствуют в целом о «поощрительном» подходе к процессам концентрации на национальных рынках. Положительная тенденция по приведению антимонопольного законодательства к требованиям мирового уровня наметилась уже сегодня, благодаря подписанию 26 июля 2006 г. нового Федерального закона «О защите конкуренции»⁸⁶. Как отметил глава Федеральной антимонопольной службы Игорь Артемьев, «при отсутствии ограничений на деятельность монополий понятия свободы и справедливости как базовых ценностей развития любого общества и соответственно экономики оказываются нивелированы»⁸⁷. Новый закон призван выстроить новые правила взаимоотношений между государством и монополистическими организациями, которыми, по замыслу законодателя, должны являться только естественные монополии, изначально занимающие доминирующее положение на рынке. В отношении иных компаний закон распространяет антимонопольное регулирование на принципах равенства без изъятий. Кроме того, новый закон уточнил понятие «доминирующего положения», определив, что компанию, удельный вес которой на рынке достигает 50 % (ранее эта цифра равнялась 65 %),

⁸⁶ Федеральный закон Российской Федерации от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // Российская газета. – 2006. – 27 июля.

⁸⁷ Цит. по: Смолякова Т. Монополисты получают свое // Российская газета. – 2006. – 28 июля.

следует признать доминирующей на рынке; в особых случаях, например, когда какой-либо товар на рынке представлен только одним производителем или когда в силу неких потребительских свойств товара покупатели не могут отказаться от получения товара в меньших количествах, планка снижена до 5 %. По общему правилу, федеральное законодательство может устанавливать «случаи признания доминирующим положения хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет менее чем тридцать пять процентов» (ст. 6).

Интересным представляется также уточнение определения «хозяйствующий субъект» по новому закону, где некоммерческая организация теперь может быть признана таковым не в случае занятия предпринимательской деятельностью, как это было определено в предыдущем законе, а в том случае, когда она осуществляет деятельность, приносящую ей доход. Указанное уточнение практически включило большинство действующих некоммерческих организаций в число хозяйствующих субъектов, поскольку предыдущая формулировка закона, по сути, не допускала распространения антимонопольного законодательства ни на одну некоммерческую организацию по определению.

Новшеством, способным существенно повысить качество антимонопольного законодательства, стало закрепление в тексте закона понятия коллективного доминирования, которое распространяется на те случаи, когда три компании занимают более 50 % рынка, либо пять компаний – более 70 %. При этом коллективное доминирование может повлечь за собой соответствующие ограничения либо санкции только при условии выявления фактов злоупотребления доминирующим положением.

Существенным преимуществом нового закона является то, что государство уходит от излишнего вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов. Это выразилось в увеличении порога экономической концентрации по сделке до двухсот миллионов рублей. При этом изменился сам порядок взаимоотношений с антимонопольными структурами: теперь вместо того, чтобы получать предварительное согласие и разрешение антимоно-

польного органа на сделку, действует уведомительный порядок постфактум.

Таким образом, новое антимонопольное законодательство России уже находится на пути к мировым стандартам, что подтверждается, прежде всего, тем фактом, что новый закон практически полностью заменяет устаревшее законодательство, которое очень скрупулезно подходило к вопросам контролирования бизнеса на отечественных рынках. В то же время, возможно, было бы значительно проще усовершенствовать антимонопольное законодательство через замену разрешительного порядка слияний компаний на уведомительный, оставив более высокую планку для определения «доминирующих» компаний. Кроме того, приближение к международным требованиям законодательства может быть определено через указание в целях закона на заботу о благосостоянии потребителей, что характерно для современного европейского и американского антимонопольного права.

В аспекте присоединения России к ВТО отдельным вопросом является снятие ограничений для участия филиалов иностранных корпораций на национальном рынке. До последнего момента такое участие, характерное в основном для филиалов иностранных банков и страховых компаний, могло осуществляться только в одной форме: дочерних структур, которые являются российскими юридическими лицами, зарегистрированными в форме закрытых акционерных обществ. Поскольку требования ВТО предполагают равноправное участие самостоятельных хозяйственных субъектов и открытие границ национальных рынков, это потребует пересмотра механизма законодательного регулирования в отношении подобных юридических лиц.

Проблема открытого доступа иностранным филиалам на российские рынки в последнее время достаточно остра. По сути, она является одним из ведущих императивных требований со стороны Соединенных Штатов Америки для разрешения России вступить в ВТО: «Создать новые возможности иностранного участия в банковских и страховых отраслях, включая открытие прямых

филиалов через определенный переходный период»⁸⁸. Однако для отечественного правового поля вопрос вряд ли найдет разрешение в ближайшее время, поскольку речь идет о политическом принципе недопущения иностранных компаний в указанные сектора экономики в большем объеме, чем пятидесятипроцентная квота участия в данном рынке.

Однако здесь же следует отметить, что традиционные защитные меры по доступу на рынок в рамках глобальной системы непосредственного производства зачастую теряет смысл, поскольку нередко такие системы создаются транснациональными компаниями (ТНК) с учетом оптимального сочетания преимуществ размещения предприятий в той или иной стране. В то же время ТНК нередко также нуждаются в защите наиболее крупных рынков сбыта от конкурентов, которые не контролируются ими, но в силу тех или иных причин располагают значительными конкурентными преимуществами.

Вероятно, в данном случае необходимо принятие отдельного федерального закона, способного обеспечить гармоничное вхождение чуждых ранее российскому законодательству коммерческих организаций в правовое пространство, отвечающее за последовательное формирование и развитие российской экономики.

Кроме того, следует привести российское корпоративное законодательство в соответствие с мировыми нормами, касающимися института учреждения и реорганизации юридических лиц, в частности, аспектов слияний и поглощений, которые не затрагиваются национальным корпоративным правом при фактическом существовании. Если российская экономика рассчитывает на формирование после вступления в ВТО собственных сильных корпораций, которые способны конкурировать с крупнейшими ТНК мира, то необходимо уже сегодня задуматься над законодательным решением данной проблемы. Прежде всего, разрешить и сформировать четкую правовую процедуру прогрес-

⁸⁸ Арсюхин Е. Ва-банк и ва-комбайн. В чем суть претензий США относительно присоединения России к ВТО // Российская газета. – 2006. – 20 апр.

сивного слияния и поглощения неэффективных предприятий в интересах конкурентоспособности отечественного производства. В части проблемы учреждения компаний следует рассмотреть вопрос, касающийся перехода на заявительный порядок формирования крупных холдингов.

Отсутствие законодательного ответа на поставленные вопросы может привести к значительным негативным последствиям после вступления России в ВТО.

В рамках ВТО страны-участницы также ограничиваются требованиями создания конкурентной среды на внутреннем рынке при введении тарифных и нетарифных мер регулирования. Обычно защитные меры, которые введены в конкретном государстве, направлены на поддержание и стимулирование внутреннего производства и на скрытую борьбу с иностранными конкурентами. Сегодня в области установления защитных мер в России действует Закон от 14 апреля 1998 г. № 63-ФЗ «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами». Также действует ряд правовых защитных мер, касающихся государственной поддержки ряда предприятий, которые не в состоянии самостоятельно выживать на рынке в условиях конкуренции. Однако, очевидно, что после вступления в ВТО региональное государственное протектирование таких предприятий может привести к существенному замедлению объединения транснациональных капиталов, концентрации и специализации производства в крупных холдингах общероссийского и международного значения. Наиболее привлекательным вариантом для таких коммерческих организаций является создание экономической стабильности предприятия. В дальнейшем это может привести к возможности их приобретения и поглощения крупными хозяйственными образованиями, способными успешно функционировать в среде жесткой конкуренции.

С другой стороны, достижение стабильности в производстве для таких предприятий без государственной поддержки маловероятно. Поэтому для полного прекращения регионального субсидирования производства момент, видимо, еще не наступил.

Несомненно, что в существующих российских условиях средним и даже достаточно крупным предприятиям придется еще долгое время самостоятельно бороться с импортерами, что, с другой стороны, является серьезной подготовкой к вступлению нашей страны в ВТО. Достаточно показательным в этом плане является состояние российского бизнеса: по итогам 2005 г. только 7 % от всего, что производят отечественные предприятия, отвечает требованиям конкурентоспособности, принятым на международном уровне ⁸⁹.

Вступление России в ВТО означает несомненное изменение множества условий и требований, в отношении которых сегодня существует национальное предпринимательство. При этом изменения должны коснуться многих институтов и областей предпринимательской сферы, что способно в конечном итоге видоизменить всю систему российского бизнеса. Естественно, что процесс преобразования системы предпринимательства не закончится сразу после вступления России в ВТО, а будет носить долговременный характер и возникновение различного рода препятствий в рамках данного процесса неизбежно. Сегодня система российского бизнеса фактически является закрытой, поскольку очевидно существование особых условий для «отечественного производителя». Однако множество различных субсидий и льгот для предпринимательства, предусмотренных со стороны государства, нередко вместо необходимой поддержки культивируют слабые предприятия и производства, не способные выживать в рамках конкуренции и существующие только за счет государственных дотаций. В связи с этим неблагоприятные последствия для многих отечественных коммерческих организаций после вступления в ВТО представляются достаточно очевидными.

В то же время уже сегодня в рамках российского экономического пространства можно создать необходимые условия, способные устранить указанные неблагоприятные для отечествен-

⁸⁹ См.: Кузнецова Е.Г. Вступление России в ВТО: плюсы и минусы // Экономика страны. – 2006. – 22 мая.

ного предпринимательства факторы. Это необходимо, прежде всего, для предупреждения тех очевидных проблем, с которыми неизбежно столкнется национальная экономика после открытия отечественного рынка для иностранных компаний. При этом особую значимость приобретает индивидуальный подход к рассмотрению проблемы раскрытия внутренних границ национальной экономики России как одно из неотъемлемых условий ее включения в мировые хозяйственные связи под эгидой ВТО. В противном случае возможно возникновение так называемого эффекта «распаханности» национального рынка, когда полное отсутствие необходимых защитных мер для отечественных производителей может вызвать волну разрушений в целых секторах экономики и массовой деструкции предприятий.

Кроме того, следует учитывать, что наиболее благоприятным было бы вхождение в ВТО для России не в одиночку, а сообща, что позволило бы сформировать наиболее приемлемые правила вступления для экономического блока стран СНГ.

В то же время, реальные достижения ВТО не следует абсолютизировать, учитывая, что основное достоинство и особенность ВТО как международной организации способно обернуться другой стороной. Равноправие участников ВТО, которые являются, по сути, отдельными государствами с собственными интересами, зачастую приводит к тому, что политические «палки» оказываются в правовых «колесах», призванных вести мировой рынок.

Эта проблема достаточно отчетливо проявляет себя в переговорном процессе по вступлению Российской Федерации в ВТО. Ранее заявленные сроки по вхождению откладываются уже в который раз – с 2005 г. по самым критичным прогнозам 2002 г., сегодня они вновь перенесены в лучшем случае на 2007 год.

Оптимистичные заявления о том, что саммит «большой восьмерки», прошедший в середине июля 2006 г. в Санкт-Петербурге, способен спасти процесс по либерализации мировой экономики, который «явно зашел в тупик», не нашли своего подтверждения. Разобщенность между позициями основных «групп по интересам» – богатого Севера и Запада, с одной стороны, и

развивающегося Юга и Востока – с другой, которые оказались все еще очень далеки друг от друга, свидетельствует о недостаточной прочности самой организации.

Усугубление политизированности внутри такой организации, как ВТО, вызывает серьезные опасения у специалистов, некоторые из которых уже предрекают возможность несостоятельности Всемирной торговой организации в достижении своих главных целей⁹⁰. Здесь также уместно привести и мнение, которое выразил генеральный директор ВТО Паскаль Лами, отметив, что «под угрозой сегодня находится само будущее ВТО»⁹¹.

Вероятно, что даже после возможного вступления России в ВТО реформы предпринимательской среды не прекратятся. По мнению многих исследователей, эти реформы будут носить как приспособляющий характер (чтобы соответствовать требованиям ВТО), так и трансформирующий характер (чтобы обеспечивать формирование рыночных институтов в российской экономике и содействовать эффективным структурным сдвигам).

Специалисты советуют создавать различные институциональные стимулы для властных структур разного уровня с целью показать, что изменения существующих условий для российского бизнеса принесут не только проблемы, но и новые возможности. В то же время создание новых условий не должно происходить спонтанно, скачкообразно, необходимо отдавать предпочтение комплексности, взаимосвязанности мер перед скоростью их реализации. «Вступление в ВТО не означает моментального изменения институциональных условий хозяйствования, эффект от растущей открытости будет проявляться постепенно, однако откладывать преобразования до проявления очевидных проблем нельзя»⁹².

⁹⁰ См.: Чичкин А. ВТО ушла в отпуск, из которого всемирный торговый клуб может и не возвратиться // Российская газета. – 2006. – 1 авг.

⁹¹ Цит. по: Лукьянов Ф. Неуместный торг. Саммит «восьмерки» может спасти ВТО // Российская газета. – 2006. – 13 июля.

⁹² Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО. – С. 88

Таким образом, «вступление России в ВТО – вопрос времени, который необходимо учитывать в стратегических планах»⁹³.

В то же время нормы, которые содержатся в рамках пакета соглашений ВТО, больше направлены на регулирование торговой деятельности и касаются в основном вопросов, связанных с торговлей товарами, услугами, информацией. Проблемы корпоративного права и его развития для России после вступления в данную организацию могут рассматриваться лишь опосредованно, с учетом необходимых условий формирования свободного рынка. Кроме того, в связи с последними событиями многие специалисты считают, что не следует преувеличивать важность вступления России в ВТО, поскольку в большей мере такое вступление имеет политическое значение. С другой стороны, вхождение России в ВТО нуждается в долгосрочных оговорках, которые будут способствовать необходимой для российской экономики реконструкции, провести которую на сегодняшний день возможно только при условии государственного участия.

Непосредственно разработкой норм, влияющих на полноценное формирование и развитие корпоративных отношений, занимается еще одна международная организация. Речь идет об Организации экономического сотрудничества и развития, в рамках которой был разработан Кодекс лучшей практики ОЭСР, имеющий ключевое значение для любой системы корпоративного управления. Данный документ содержит ряд фундаментальных принципов, касающихся прав акционеров и формирования управляющего органа акционерных обществ (корпораций).

Первый принцип Кодекса посвящен проблеме участия акционеров в принятии наиболее важных для компании решений. Он заключается в том, что национальное законодательство, регулирующее деятельность акционерного общества, должно определять процедуры своевременного информирования акционеров о предстоящих собраниях (как запланированных, так и внеочередных), исключая возможность возникновения каких-либо пре-

⁹³ Бакун О. Российские компании в торговом бизнесе // Журнал для акционеров. – 2004. – № 7/8. – С. 21 (17–22).

пятствий, в том числе денежного характера, на пути участия акционеров в таких собраниях. Особое внимание в данном случае – и это очень важно для России – должно быть уделено вопросам, связанным с географической удаленностью общества от конкретных акционеров. Реализация указанного принципа-требования возможна благодаря, прежде всего, введению четкого реестра акционеров, а также через предоставление права голосования по почте и по доверенности. Российское акционерное право следует указанному принципу, предусматривая голосование по почте и по доверенности, а также закрепляя необходимость ведения независимого реестра акционеров. В то же время в отношении акций и иных ценных бумаг на предъявителя, выпуск которых разрешен Законом РФ «О рынке ценных бумаг»⁹⁴, голосование по почте и доверенности значительно ограничиваются, поскольку в таких случаях практически невозможно проверить личность акционера и возможно возникновение различного рода правонарушений и злоупотреблений предоставленным акционеру правом. В связи с этим информация о созыве акционеров сообщается помимо почтовых отправлений через различные общедоступные СМИ.

Следующий принцип, соблюдение которого рекомендуется Кодексом ОЭСР, заключается в предоставлении равноправного режима для всех акционеров, независимо от их места нахождения (отечественные или зарубежные), а также количества и типов акций, которыми они обладают. Выражение данного принципа заключается, прежде всего, в соответствии каждой акции только одному голосу. Несмотря на то, что в России соблюдение принципа «одна акция – один голос» является нормой, определенные отклонения в российском законодательстве все же существуют. Речь идет о введении института дробных акций в акционерном праве России, которые зачастую вносят разногласия и отклонения в указанный принцип. В то же время, в отличие от многих постсоциалистических стран, где практикуется введение акций без права голоса вооб-

⁹⁴ Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»
// Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 17. – Ст. 1918.

ще, либо увеличенное право голоса для отдельных акционеров, российское акционерное право в данном случае все же в целом соответствует указанной рекомендации Кодекса ОЭСР.

Однако указанный принцип состоит из еще одного аспекта, который заключается в отношении к миноритарным акционерам – держателям небольшого количества акций. В ряде случаев неправильная политика компании может привести к ущемлению их прав и злоупотреблениям со стороны держателей крупных пакетов акций. Кодекс ОЭСР, предусматривая принцип равноправия, подразумевает и предоставление определенных гарантий по отношению к миноритариям. Прежде всего это касается случаев, когда мажоритарии в связи с рядом обстоятельств получают больше контрольных прав, чем следует из их процентного участия в уставном капитале. Для предупреждения подобных ситуаций Кодекс рекомендует разрабатывать конкретные механизмы защиты миноритарных акционеров:

- закрепление в законодательстве квалифицированного большинства при принятии важнейших для общества решений: увеличение уставного капитала, ликвидация, реорганизация и др., что предоставляет миноритариям право блокирования этих решений в случае несогласия;
- введение кворума на общем собрании акционеров;
- обязательное предоставление в наблюдательном совете (совете директоров) места для представителя миноритарных акционеров и введение кумулятивного голосования;
- закрепление права покупать акции нового выпуска в зависимости от количества акций, держателем которых является акционер на момент покупки (регулирование преимущественного права на покупку);
- предоставление права в судебном порядке оспаривать действия управляющего компанией за применение неоправданного риска (так называемое «несоблюдение обязательной осторожности»).

Еще один важнейший принцип, установленный Кодексом, заключается в гласности и ответственности наблюдательного совета (со-

вета директоров). Именно в данном органе компании чаще всего формируются интересы акционеров и управляющих акционерным обществом, что неизбежно приводит в ряде случаев к столкновениям и конфликтам интересов. В связи с этим ОЭСР выработало рекомендацию по введению нескольких независимых членов в состав совета директоров (наблюдательного совета), которые способны беспристрастно рассматривать спорные ситуации. Чаще всего члены совета директоров избираются держателями крупных пакетов акций, и поэтому поддерживают именно их позиции и интересы. Следовательно, возможно появление марионеточных советов директоров, которые не способны отстаивать интересы компании и полностью подчиняются мажоритариям. Предупреждение развития подобного сценария возможно только через введение в руководящий орган акционерного общества определенного количества независимых членов или членов, не являющихся исполнительными лицами компании. При этом анализ исследований, проведенных в рамках ОЭСР, показал, что наиболее эффективным в данном случае является введение достаточно большого количества независимых лиц. В таком случае независимые члены совета директоров способны при решении острых и принципиальных вопросов, возникающих на почве разногласий между акционерами, занимать более выгодную для общества, а не для некоторых заинтересованных лиц, позицию, сохраняя свою независимость.

В российском корпоративном праве, так же, как и в ряде других постсоциалистических стран, доминирующее влияние на формирование управляющей модели акционерного общества оказывает континентальное право. Континентальная модель корпоративного управления предполагает существование двух, с формальной точки зрения независимых, органов управления деятельностью общества – исполнительного органа и наблюдательного совета (совета директоров). Теоретически функции данных органов разграничены, и члены наблюдательного совета не могут участвовать в повседневном управлении деятельностью компании, поскольку они не относятся к исполнительным лицам. В то же время на практике в совет директоров входят представители ин-

тересов мажоритарных акционеров. Следовательно, деятельность общества зачастую оказывается в руках держателей крупных пакетов акций, и основное назначение двухуровневой системы управления, которой отличается континентальная корпоративная модель, оказывается нереализованным. В связи с этим проблема включения в наблюдательный совет независимых членов оказывается достаточно актуальной даже для тех стран, которые восприняли континентальную модель управления акционерным обществом, в том числе для Российской Федерации.

Достаточно важным требованием, предъявляемым к акционерным обществам в рамках принципов, обозначенных Кодексом ОЭСР, является необходимость раскрытия информации и прозрачность деятельности компании. Прежде всего это выражается в обязанности регулярно публиковать финансовые отчеты, которые должны быть заверены независимым аудитом. Для тех компаний, которые котируют свои акции на открытых биржах, предоставление своевременной информации о деятельности общества и структуре собственности, должно контролироваться с особой тщательностью, в связи с чем данные компании обязаны раскрывать информацию более подробно и чаще по сравнению с другими компаниями.

Помимо необходимости раскрытия информации о деятельности компании Кодекс ОЭСР указывает на существование ответственности органов управления и членов совета директоров (либо наблюдательного совета) перед акционерным обществом за принятые решения и способы использования служебной информации. В частности, Кодекс рекомендует в национальном законодательстве вводить нормы, способные сдерживать злоупотребления служебной информацией и противостоять так называемой инсайдерской торговле, то есть продаже коммерческой информации конкурирующим организациям, а также использовать ее в других, в том числе личных целях. Для реализации данного принципа необходимо, прежде всего, осуществлять тщательный контроль за движением информационных потоков внутри компании, отслеживать составление финансовых отчетов. Кроме того, назначение на дол-

жности управляющих компаний должно производиться только с помощью специально подготовленных комиссий, таких как ревизионная и комиссия по труду, которые состоят из подавляющего большинства независимых членов совета директоров (наблюдательного совета).

Несмотря на то, что российское акционерное законодательство стремится соответствовать вышеуказанному принципу Кодекса, определенные отклонения все же имеются. В частности, Закон «Об акционерных обществах» не содержит требований о включении в управляющие органы компании независимых членов, хотя в нем содержится определение «независимого директора» применительно к случаям, связанным с совершением сделок, в которых существует заинтересованность.

Потенциальные клиенты, инвесторы и другие, заинтересованные в деятельности компании, лица стремятся в первую очередь узнать информацию о структуре собственности компании и имущественных интересах участников общества. В связи с этим Кодекс ОЭСР рекомендует предоставлять сведения не только о количестве акций, принадлежащих членам совета, но и о самих акционерах, как держателях крупных пакетов акций, так и об иных, владеющих более 5 % акций.

Также принцип гласности и прозрачности деятельности компании заключается в признании прав всех тех лиц, которые, так или иначе, контактируют с акционерным обществом. Эти лица, которые Кодексом обозначаются как стейкхолдеры, включают в свой состав работников компании, клиентов, кредиторов, должников и государство. При этом Кодекс обращает особое внимание на работников, которым рекомендуется предоставлять обширный круг прав – от совещательного голоса до права иметь своего представителя в наблюдательном совете. Наличие таких представителей способно не только оказывать положительное влияние на других стейкхолдеров, но и помогает принять объективно правильные решения, а также усиливает процесс наблюдения и надзора за работой управляющих органов акционерного общества. Это особенно важно для многих стран с переходной экономикой, где ин-

ститут независимых менеджеров компании еще не достаточно развит либо не используется вовсе. Сказанное в полной мере относится и к Российской Федерации, где, несмотря на тяготение к континентальным нормам корпоративного права, институт представительства рабочих акционерного общества в наблюдательном совете не выработан на законодательном уровне. В то же время именно немецкая модель корпоративного управления предусматривает наиболее активное участие работников компании в обсуждении и принятии важных для компании решений. Нетрудно вспомнить, что именно по этой причине долгое время оставался нерешенным вопрос о возможности перемещения компаний в свободном пространстве Европейского союза.

С другой стороны, такие требования, как необходимость регулярной публикации финансовых отчетов и привлечения независимых аудиторов восприняты практически во всех постсоциалистических странах, в том числе и в России, где законодательно установлена норма о ежеквартальном предоставлении финансовой отчетности для крупных акционерных обществ.

Также законодательно закреплено требование о раскрытии информации о крупных владельцах акций от 5 %, что соответствует рекомендациям Кодекса ОЭСР. Обязательное предложение о покупке акций в России закон устанавливает на отметке 30 %, хотя учредительные документы могут повышать указанный барьер. Именно по достижении такого количества акций держатель крупного пакета обязан объявить о намерении приобрести свободные акции по высокой цене, что, по замыслу законодателя, должно помочь миноритарным акционерам без риска ущерба отказаться от своих акций в пользу крупного собственника. Реальное положение дел обстоит таким образом, что множество крупных российских акционерных обществ оказываются в руках неизвестных лиц – офшорных компаний с неясным источником финансирования, которые свободно могут скупать акции у держателей небольших пакетов. Нередко выстраиваются целые пирамиды таких компаний, за которыми невозможно найти ответственных лиц. Данная проблема требует тщательного внимания со стороны государства, способного законода-

тельно закрепить необходимость проверки информации о крупном акционере, способным объявить о своем намерении скупить акции у миноритариев.

Проблема оффшорных компаний и вывоза капитала за границу сегодня очень остро поставлена для Российской Федерации. По данным Банка России, из страны ежегодно вывозится 20–25 млрд долларов США. В Минэкономразвития составлена статистика, согласно которой за время реформ из государства было вывезено не менее 210 млрд долларов (некоторые эксперты называют цифру в 700 млрд), половина из которых с помощью нарушения действующего законодательства⁹⁵.

Однако данная проблема касается не только нашей страны. Формирование системы «свободных» от регулирования правовыми нормами различных транснациональных корпораций уже наметилось как определенная мировая тенденция. «Свободных» в этом случае понимается как не имеющих закрепления ни в одном реестре ни одного государства и, соответственно, не выполняющих ряда законных обязанностей, в том числе по уплате налогов. При этом различных мер, которые принимаются в рамках международных организаций, включая ОЭСР, ВТО и даже ООН, не всегда достаточно даже для того, чтобы сдерживать увеличение числа таких компаний. По мнению некоторых ученых, в такой ситуации необходим глобальный подход к проблеме. Например, Ж. де Мейяр предлагает установить для корпораций определенные правила игры в масштабе всего мира, вместо того чтобы вносить изменения в действующие законы каждого государства. В связи с этим вносится ряд предложений, не требующих никаких материальных затрат. Среди предложенных мер следует особо выделить мысль о составлении мирового реестра компаний и других юридических лиц во всех формах. Не секрет, что подобные реестры есть во многих странах, однако ведутся в каждом государстве по-своему и поэтому трудно совместимы между собой. Кроме того, такие реестры часто находятся в закрытой государственной базе данных, которая не доступна широкой публике.

⁹⁵ См. подробнее: Базина Т. Сбежавший капитал скучает по дому. Но власти не спешат его возвращать // Коммерсантъ. – 2003. – 11 нояб. – С. 23.

В то же время, только те коммерческие организации, которые закреплены за конкретным реестром, обязаны исполнять все необходимые требования закона, в том числе сообщать о любой сделке и исполнять обязанности по уплате налогов в казну государства. Здесь также важно учитывать и существующий негативный опыт законодательного регулирования деятельности компаний, когда возникают различные лазейки для использования капитала юридического лица в личных целях. Речь идет о доверительных операциях (трастах), которые достаточно широко распространены в странах англосаксонской правовой системы. Такие операции нередко используются для злоупотребления и отмывания денег, поскольку позволяют легко скрывать действительных собственников средств.

Подобные правовые недочеты, которые ведут к злоупотреблениям со стороны многих компаний, в том числе российских акционерных обществ, имеющих большие капиталы, могут быть устранены только с помощью введения единого планетарного контроля над деятельностью таких корпораций. Помимо введения мирового реестра юридических лиц следует позаботиться о правильном и качественном его формировании, что возможно через учреждение специального контролирующего органа. Ж. де Мейяр так его и называет – Международным контрольным органом (*Autorite internationale de controle – AIC*), который с помощью интернета сможет консультироваться с любым органом в любой стране мира. AIC будет обладать данными, позволяющими идентифицировать собственников и руководителей любой компании, публикациями годовых отчетов всех компаний и т. д.

В то же время, по политическим соображениям даже страны ОЭСР, фактически наделенные достаточными полномочиями для распространения этих мер по всему миру, не решаются на подобный шаг. Таким образом, Ж. де Мейяр делает вывод, что сегодня трудности организации борьбы с вывозом капитала и отсутствием правового регулирования многих ТНК носят не технический, а политический характер, поэтому сейчас «как никогда важно мо-

билизовать на такую борьбу общественное мнение, которое должно усилить свое давление на органы, принимающие решения»⁹⁶.

В российском корпоративном праве сегодня остается нерешенной еще одна проблемная ситуация. Она связана с сосредоточением большого количества полномочий в руках управляющих компаний. Впрочем, такое положение дел характерно для многих стран, где главному руководителю акционерного общества предоставляются широкие права на достаточно долгий срок. В России вообще не установлен в Законе «Об акционерных обществах» определенный срок полномочий для главного управляющего обществом (директора или генерального директора). При этом Британский комитет Кэдбери рекомендует заключать трудовые договоры с управляющими компаниями на один-два года⁹⁷.

Во многих странах на законодательном уровне проводятся попытки пресечь возможные злоупотребления полномочиями со стороны управляющих лиц акционерных обществ. Используются различные правовые механизмы, включающие широкий набор правовых санкций от штрафов до привлечения к уголовной ответственности. В российском корпоративном праве также содержится достаточное количество положений, предусматривающих наступление ответственности в отношении управляющих лиц, если они не соблюдают нормы закона.

Однако ситуация в данном случае осложняется слабой судебной защитой. Несмотря на многочисленные случаи правонарушений со стороны членов управляющих органов акционерных обществ, серьезного судебного преследования до сих пор не происходило. С сожалением приходится констатировать, что даже те нормы российского акционерного законодательства, которые полностью соответствуют международным требованиям, не всегда используются на практике. По наблюдениям многих исследователей, одной из важнейших проблем стран с переходной экономикой остается несоблюдение законов. Так, по сведениям анали-

⁹⁶ Mailloud J. de. Quel moded'emploi // Bank magazine paper. – 1999. – № 609. – P. 32.

⁹⁷ См. подробнее: www.iet.ru/confer/2004_01_16_uchsov/168R.pdf.

тиков Д. Кауфмана, А. Краая и П. Золя-Порта⁹⁸, в России наблюдается негативная тенденция по увеличению нарушений акционерного закона со стороны множества компаний, несмотря на относительно стабильную правовую базу, которая теоретически во многом приближена к европейским стандартам.

Таким образом, необходимость повышения уровня корпоративного управления необходимо проводить не только на законодательном, но и на правоприменительном уровне. Это будет способствовать повышению качества работы акционерных обществ, усилит прозрачность их деятельности, облегчит доступ к необходимой информации, что, в свою очередь, обеспечит привлекательность для перспективных инвесторов и клиентов.

Для успешной теоретической разработки корпоративного права в России следует, вероятно, обратить внимание на принципы, разработанные в рамках Кодекса лучшей практики ОЭСР. Хотя достаточно много нормативных положений российского акционерного законодательства уже соответствует рекомендациям Кодекса, все же некоторые существенные разночтения имеются, и касаются они, прежде всего, вопросов, связанных с управлением компанией. Поскольку Россия тяготеет к континентальной корпоративной модели управления, следует провести ряд соответствий с данной моделью и в вопросах участия миноритарных акционеров в принятии важных для компании решений. На сегодняшний день российские миноритарии не всегда могут принять участие в делах общества и в связи с удаленностью от компании. Процедура голосования по почте хотя и предусмотрена законом, но является достаточно усложненной и не всегда выполнимой. В связи с этим «в России должны быть предприняты дополнительные шаги, направленные на облегчение акционерам использовать свои права в более полном объеме»⁹⁹.

Также в российском корпоративном праве недостаточно внимания отведено проблеме законодательного регулирования право-

⁹⁸ Kaufman ., A. Kraay and P. Zola-Porta, R., P. Zoido-Lobaton (2002), Governance Materials II: Updated Indicators for 2000/01, World Bank Policy Research Working Paper.

⁹⁹ Хаши И. Правовая основа корпоративного управления в постсоциалистических странах // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 3. – С. 56.

мочий лиц, так или иначе связанных с деятельностью акционерного общества (по европейскому праву – стейкхолдеров). Прежде всего это касается вопросов обеспечения прав работников компании на участие в делах общества. Кроме того, отсутствуют четкие правовые нормы, регулирующие проведение консультаций с кредиторами, поставщиками и государством, а также любое иное вовлечение указанных лиц в деятельность акционерных обществ.

Однако наиболее серьезной проблемой представляется практическое воплощение норм закона российскими акционерными обществами. Показательными в данном отношении являются множественные нарушения правовых норм, злоупотребления правом со стороны управляющих компаний и держателей крупных пакетов акций, сокрытие необходимой информации и т. д. В связи с этим представляется необходимой разработка серьезной судебной практики по предотвращению правонарушений в сфере корпоративного права.

Следует отметить, что в России Ассоциации менеджеров и Российского института директоров при участии Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг в 2001 г. проводилось исследование, направленное на выявление степени подготовленности российских компаний к принятию российского Кодекса корпоративного управления. Не секрет, что нормы большинства кодексов, посвященных корпоративному управлению в европейских странах, носят рекомендательный характер и являются дополнением к действующему законодательству. В то же время, российские исследователи обнаружили, что многие управляющие отечественных коммерческих организаций хотели бы видеть четкие и ясные «правила игры», выраженные на законодательном уровне. Однако ученые и практики посчитали, что вернее будет последовать в данном вопросе европейской традиции, и приняли Кодекс корпоративного поведения как свод рекомендаций, которые не носят обязательного характера¹⁰⁰, а потому открывают широкие пути для возмож-

¹⁰⁰ См. подробнее: Распоряжение Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 4 апреля 2002 г. № 421/р «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного управления» // Вестник Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг. – 2002. – № 4.

ных злоупотреблений и махинаций со стороны владельцев ответственных акционерных обществ.

Вероятно, в сложившейся ситуации все-таки следует учитывать требования времени и конкретных обстоятельств российской действительности в сфере практики корпоративного управления. Это означает, что необходимо ввести в действие не рекомендации, а законодательные нормы, способные оказывать реальное воздействие на управляющие органы акционерных обществ. В России сложилась ситуация, когда управляющие лица акционерных обществ еще не достигли требуемого уровня корпоративной культуры. Сегодня отсутствует понимание первостепенности этических норм и необходимости неукоснительного соблюдения принципов добросовестности и разумности в сфере управления российскими компаниями. Поэтому в настоящее время полное перенесение европейских норм и правил в области регулирования деятельности акционерных обществ на российскую почву, без принятия во внимание специфики российской действительности, представляется не самым разумным выходом. Определенные четкие законодательные рамки для управляющего российской компанией необходимо установить. Безусловно, регулировать законодатель должен не все возможные варианты распоряжения собственностью акционерным обществом. Однако представляется, что те нормы Закона «Об акционерных обществах», которые существуют на сегодняшний день в Российской Федерации, все же не достаточно уделяют внимания проблемам корпоративного права, которые нельзя игнорировать.

Таковы выводы, касающиеся взаимодействия российского корпоративного права с разработками Организации экономического сотрудничества и развития.

Подводя итоги основных последствий, которые ожидают российское корпоративное право после вступления России в ВТО, можно сделать следующие замечания.

Прежде всего, вопрос вступления России во Всемирную Торговую Организацию должен быть решен в положительную сторону. Несмотря на всевозможные отрицательные последствия, которые предрекают ученые и специалисты, Россия, оставаясь за рам-

ками ВТО, фактически остается вне международного рынка торговли. Кроме того, основные минусы, связанные со вступлением, касаются, в основном, отраслевых проблем торгового сектора российской экономики. Правовые последствия, наоборот, принесут только улучшение для национальной законодательной системы, в том числе для корпоративного права.

Основными правовыми задачами, связанными со вступлением России в ВТО и влияющими на развитие российского корпоративного права, являются проблемы открытия национального рынка и создание условий конкуренции, отвечающих требованиям мировых стандартов. Кроме того, предстоит существенная доработка антимонопольного законодательства.

Для реализации поставленных задач в России необходимо совершенствовать институты корпоративного права, связанные с учреждением, реорганизацией и ликвидацией коммерческих организаций, прежде всего акционерных обществ.

В вопросах создания юридических лиц следует рассмотреть проблемы, связанные с вхождением на российский рынок ранее не известных российскому праву форм зарубежных юридических лиц, таких, например, как публичная компания.

Помимо этого необходимо усовершенствовать процедуры реорганизации, касающиеся, в частности, поглощения одними компаниями других, которые уже фактически происходят не только на международной арене, но и внутри Российской Федерации.

В части регулирования проблем, связанных с ликвидацией юридического лица, необходимо привести в соответствие норм Федерального закона «О банкротстве» в соответствие с международными нормами и условиями вхождения в ВТО.

Таким образом, выработка норм и правил в отношении коммерческих организаций, прежде всего ТНК, в России должна происходить с учетом мирового опыта, выразившегося в рекомендациях и документах, принятых такими международными организациями, как, прежде всего, ВТО и ОЭСР.

Глава 4

ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА РФ ДЛЯ УСПЕШНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА С ЕС (АНАЛИЗ И РЕКОМЕНДАЦИИ)

Сотрудничество с Европейским союзом – важная и необходимая составляющая развития внешнеэкономических отношений России. Особенно учитывая все возрастающую роль Евросоюза как мирового центра силы, притягательного для большинства европейских стран, в том числе и ряда постсоциалистических. «Включение России в процессы европейской интеграции – необходимое условие ускорения рыночных преобразований и эффективного роста экономики», – отмечает заместитель председателя Комитета Государственной думы России по экономической политике и предпринимательству¹⁰¹. В связи с этим представляется, что недостаточное участие в указанных процессах может существенно снизить как конкурентоспособность товаров российских производителей, так и затруднить выход нашей страны на перспективные мировые рынки.

Кроме того, не следует забывать и о том, что Европейский союз тесно связан со Всемирной торговой организацией. Как известно, с момента образования ВТО, членство в которой получили не только все государства-члены ЕС, но и само Сообщество, стало возможным более продуктивное и динамичное развитие права ЕС во внешнеторговой сфере. С другой стороны, это означает, что нормы меж-

¹⁰¹ Лихачев А.Л. Российские экономические интересы в единой Европе // Международная жизнь. – 2004. – № 7/8. – С. 179.

дународного права, формирующиеся и принимаемые в рамках ВТО, становятся неотъемлемой частью права ЕС, что приобретает особую значимость для России как потенциального участника обеих организаций.

На сегодняшний день Европейский союз представляет собой один из лучших вариантов экономического партнерства России, учитывая, что уже сейчас на долю ЕС в современном составе приходится более 50 % ее внешнеторгового оборота. Кроме того, страны ЕС занимают основное место среди иностранных инвесторов в экономику России.

При этом остается несомненным огромное значение и влияние европейских интеграционных процессов во всем мире, в том числе в области интересов и потребностей государств в сфере торгово-экономических отношений, уровня доверия друг к другу, степени близости экономик, общности рыночных подходов и признания принципов правового государства.

Современное международное право предоставляет государствам самостоятельно выбирать модель своего легитимно-персонального поведения и оформления отношений со своими партнерами. Еще в 1975 г. Заключительный акт Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе установил, что государства «имеют также право принадлежать или не принадлежать к международным организациям, быть или не быть участником двусторонних или многосторонних договоров, включая право быть или не быть участником союзных договоров». Истоки указанного положения закреплены Уставом ООН (1970 г.) и Декларацией о принципах международного права, где определены основные начала суверенного равенства и невмешательства государств в процессе осуществления их международных отношений. Следовательно, участие любого государства в формировании и функционировании европейского экономического пространства основывается прежде всего на нормах национального законодательства. Это положение характерно и для Российской Федерации, что находит свое подтверждение в Основном Законе государства (ст. 79), где указано, что «Российская Федерация может

участвовать в межгосударственных объединениях и передавать им часть своих полномочий в соответствии с международными договорами, если это не влечет ограничения прав и свобод человека и гражданина и не противоречит основам конституционного строя Российской Федерации». Следует также отметить ст. 15 Конституции РФ, связывающую внутреннее законодательство с международно-правовыми нормами: «общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора».

Практическая реализация вышеуказанных теоретических разработок нашла свое отражение, в частности, в соглашении о Европейском экономическом пространстве (ЕЭП) с членами Европейской ассоциации свободной торговли и коллективной стратегии Европейского союза по отношению к России, принятой в 1999 году. В последнем документе определены основные шаги по формированию программы интеграционного взаимодействия ЕС с Российской Федерацией, которая опирается на заключенное в 1994 г. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве ЕС – РФ (СПС) и накопленный опыт уже имеющихся отношений. Основной целью указанной Стратегии выступает «интеграция России в общеевропейское экономическое и социальное пространство». Исходя из этого Евросоюз принимает обязательство содействовать приему России в ВТО, изучить вопрос необходимых условий для создания в будущем между ЕС и Россией зоны свободной торговли. Следуя обозначенной цели, ЕС принял на себя обязательство укрепить процесс экономических реформ в России, содействовать интеграции России в более крупномасштабное экономическое сотрудничество в Европе, заложить основы социальной рыночной экономики и т. д.

Также определенные подходы к усилению интеграционного процесса и укреплению партнерства России и ЕС закреплены в Стратегии развития отношений Российской Федерации с Европей-

ским союзом на среднесрочную перспективу (2000–2010 гг.)¹⁰². В данном документе большое внимание уделяется перспективам создания зоны свободной торговли в соответствии с положениями СПС и доступу через нее «на рынок всего Европейского экономического пространства».

Российская Стратегия отношений с Евросоюзом содержит специальный раздел, посвященный развитию правовой базы сотрудничества и сближению хозяйственного законодательства. В частности, не посягая на независимость российской правовой системы и законодательства, документ ставит целью его сближения и гармонизации «с законодательством ЕС в областях наиболее активного сотрудничества между Россией и Европейским союзом, в том числе по линии Комитета парламентского сотрудничества». Не менее актуально звучит другая задача – проводить гармонизацию российских систем стандартов и сертификации с «аналогичными системами в областях наиболее активного торгового и технического сотрудничества между Россией и ЕС», добиваться взаимного признания сертификационных документов, в том числе через создание совместных центров сертификации. Термин «сближение и гармонизация» нормативно-правовой базы логично применяется при характеристике сотрудничества РФ – ЕС в области разработки единой транспортной политики, внедрения эффективных технологий перевозочного процесса (п. 6.5), что приобрело особое звучание в связи с расширением ЕС и увеличением пространства общей границы России и Евросоюза. Коллективная стратегия Европейского союза также не обошла вниманием исследуемую тему. В разделе «основные цели» она зафиксировала принципиальный момент: «постепенное сближение в соответствии с СПС законодательств и стандартов России и Европейского союза облегчит создание единого экономического пространства». Документ (часть II) говорит о помощи в интегра-

¹⁰² Стратегия развития отношений Российской Федерации с Европейским Союзом на среднесрочную перспективу (2000–2010 годы) (Хельсинки, 22 октября 1999 г.) // Россия и Европейский Союз: Документы и материалы. – М., 2003. – С. 510–522

ции России в более крупномасштабное экономическое сотрудничество в Европе «путем содействия все большему сближению в области законодательства, прежде всего таможенного, а также стандартов и сертификации, конкурентной политики и охраны окружающей среды».

Важным моментом в решении проблемы по сближению интересов России и Европейского сообщества в целом, а также в аспекте дальнейшего развития корпоративного права является преодоление негативных последствий вступления в ЕС стран Центральной и Восточной Европы, которые до этого являлись постоянными экономическими партнерами отечественной экономики. В связи с тем, что законодательство данных стран теперь соответствует нормам европейского, а условия для России в плане выстраивания взаимоотношений экономического характера в данном случае находятся на качественно ином уровне, это ведет к значительным убыткам для российского рынка.

Сложившаяся ситуация неоднократно обсуждалась с Европейской комиссией, однако требования нашей страны о компенсации возможного ущерба от расширений Евросоюза значительно ослаблены тем, что Россия не входит в состав членов ВТО. Определенным достижением для России можно считать принятие Соглашения о партнерстве и сотрудничестве (СПС) в отношении тех стран, которые готовы максимально снизить возможный ущерб для России от вступления данных стран в ЕС. При этом следует отметить, что само Соглашение, принятое еще в 1994 г., уже в первой статье содержит положение о необходимости создания в будущем зоны свободной торговли между Россией и Европейским сообществом.

Кроме того, анализ Соглашения и Концепции формирования Единого экономического пространства 2003 г.¹⁰³, а также опыта международных отношений в целом приводит к следующему заключению. Белоруссия, Казахстан, Российская Федерация, Украина, а также их партнеры по Евросоюзу и СНГ строят свои отношения,

¹⁰³ См. подробнее: Европейские экономические пространства (дипломатические и правовые аспекты) // Финансы, экономика, безопасность. – 2004. – № 1 (1). – С. 6–15.

опираясь не только на нормы, выработанные Европейским сообществом, но на целый комплекс иных правовых источников. В состав данного комплекса входит:

- международное право (общепризнанные нормы и принципы международного права, право международных договоров, дипломатическое право, право международных организаций, институт международной ответственности, институт оговорки, институт депозитария и т. д.);
- внутригосударственное право (государственное, конституционное, торговое, административное и т. д.);
- нормы и правила Всемирной торговой организации;
- решения органов, создаваемых государствами-участниками, которым они на основе международных договоров делегируют часть своих полномочий. Решения таких органов образуют некоторое внутреннее право ЕЭП или ОЕЭП, обязательное для выполнения всеми государствами.

Здесь же необходимо отметить, что указанные в данных документах подходы полностью соответствуют тем правовым нормам, которые включены в СПС РФ – ЕС 1994 г. и продолжают действовать до сих пор. Особо сильное влияние данные нормы оказывают на процесс дипломатических переговоров Сторон по созданию ОЕЭП и поддержание позиции России и Евросоюза по сближению законодательства. В частности, в ч. 2 ст. 55 Соглашения указаны основные отрасли права, на которые распространяется процесс сближения законодательств РФ и ЕС, среди которых первое место отведено предприятиям и предпринимательской деятельности¹⁰⁴.

Однако вышеуказанные договоренности и правовые установки носят больше политический, нежели правовой характер, создавая лишь временную поддержку для развития торгово-экономических связей. В связи с этим представляется необходимым проведение постепенной гармонизации норм корпоративного права с возможнос-

¹⁰⁴ Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, учреждающее партнерство между Российской Федерацией, с одной стороны, и Европейскими сообществами и их государствами-членами, с другой стороны (о. Корфу, 24 июня 1994 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации от 20 апреля 1998. – № 16. – Ст. 1802.

тью дальнейшей унификации российского законодательства в данной области с нормативными положениями европейского права. Следовательно, в сфере развития отношений между Россией и ЕС одним из наиболее приоритетных направлений сотрудничества является прежде всего правовое взаимодействие. Многие позиции России и ЕС в этой сфере закреплены в Протоколе о распространении Соглашения о партнерстве и сотрудничестве Россия – ЕС на новых членов Европейского союза и Совместном заявлении о расширении ЕС и отношениях России и ЕС (от 27 апреля 2004 г., Люксембург).

Думается, что все необходимые предпосылки для развития правового диалога существуют уже сегодня. В мае 2000 г. на саммите в Москве председателем Европейской комиссии Р. Проди было внесено предложение о создании Общего европейского экономического пространства (ОЕЭП) с участием Российской Федерации. Следовательно, в отношении нашей страны, благодаря ее включению в общеевропейское пространство, возможно распространение так называемых «четырёх свобод»: свободы движения товаров, услуг, капиталов и граждан. Реализация идеи о создании ОЕЭП осуществлялась специально созданной для этой цели Группой высокого уровня, которая в ноябре 2003 г. представила Концепцию общего экономического пространства. В Концепции дается определение ОЕЭП, согласно которому оно «представляет собой открытый и интегрированный рынок между Россией и ЕС, основанный на общих и совместимых правилах и системах регулирования, включая совместимую административную практику, обеспечивающий взаимодополняющий эффект развития и использования преимуществ экономики масштаба и, как следствие, обеспечивающий повышение конкурентоспособности сторон на внешних и более крупных рынках»¹⁰⁵. Данное определение нельзя назвать исчерпывающим, однако, исходя из указанных в нем положений можно сделать вывод о том, что авторы документа основным спо-

¹⁰⁵ См. подробнее: Саммит ЕС – Россия (Рим, 6 ноября 2003 г.). Пресс-релиз. Приложение 1. Концепция общего экономического пространства // <http://www.eur.ru/neweur/user.php?func=sum8&aux=at1>.

собом реализации ОЕЭП считают проведение правовой гармонизации и унификации.

При этом следует учитывать, что европейская сторона вкладывает в указанное видение сближение законодательства России с европейской правовой базой. Тем не менее сегодня Россия еще не готова к резким изменениям в своей системе права. Следовательно, необходима последовательная гармонизация правовых норм с одновременным принятием международных соглашений на взаимовыгодных условиях. В любом случае, для полноценного развития внешнеэкономических отношений с Европейским сообществом России необходимо, прежде всего, проводить сближение правовых норм в области корпоративного права, поскольку именно Российские юридические лица являются основными субъектами таких отношений.

Сегодня Россия в соответствии с Заключением Европейской комиссии, принятом в марте 2003 г., относится к категории «стран-соседей» для Европейского союза. Такие страны не обладают возможностью вступить в ЕС, однако это не запрещает им пользоваться указанными «четырьмя свободами» в соответствии с европейскими законодательными актами. Это означает, что для возможности получения таких преимуществ необходимым условием является приведение законодательства в соответствие с европейским. Таким образом, речь идет о распространении влияния европейского права на те страны, которые считают необходимым развивать свои экономические отношения на территории европейского пространства. С другой стороны, включение европейских норм во внутреннее законодательство «страны-соседки» не означает автоматическое присоединение к ЕС, поскольку права на участие в разработке европейского законодательства такой стране не предоставляется. Вероятно, такое будущее ожидает и отношения между Россией и ЕС. В то же время это означает возможность существенного повышения качества отечественного законодательства в результате проведения его унификации с европейским правом.

Правовое поле, регламентируемое законодательством ЕС, тесно связано с мировыми нормами. Это предоставляет европейским странам более широкий доступ в мировой рынок и возможность

приспосабливаться к меняющимся условиям, что требует от российской стороны гибко и оперативно реагировать на них. Естественно, решение этих задач потребует от сторон подлинного партнерства и взаимодействия по пути формирования общих законодательных пространств¹⁰⁶.

На данный момент в аспекте отношений между нашей страной и европейским пространством речь можно вести лишь о существующих способах взаимодействия российских юридических лиц и европейских компаний. При этом указанный аспект представляется не самым слабым звеном российского рынка: как известно, основной товароборот России приходится на страны Европейского союза. Следовательно, большое влияние на деятельность российских компаний в качестве их контрагентов оказывают европейские хозяйствующие субъекты, которые, в свою очередь, отличаются большим количеством форм. Например, наряду с традиционными национальными формами европейских компаний сегодня уже создаются и действуют исключительно европейские юридические лица, такие как *Societas Europea* (Европейская компания)¹⁰⁷ и *European Economic Interest Grouping* (Европейская Группа Экономического Интереса). Эти юридические лица в настоящее время уже не подчиняются исключительно внутринациональным нормам, а функционируют в условиях единого пространства европейского законодательства.

При этом законодательство в области регулирования деятельности компаний в европейском правовом пространстве значительно превышает по качеству аналогичную правовую область в правовой системе России. Как отмечает руководитель Центра исследований постиндустриального общества В. Иноземцев, «европейское законодательство в гораздо большей мере, чем российское,

¹⁰⁶ См. подробнее: Мухаметшин Т. Россия и Европейский союз: правовой барьер или зеленый коридор? // Обозреватель - bserver. - 2004. - № 11(178). - С. 35-47.

¹⁰⁷ См.: Юсов Д. *Societas Europea* (Европейская компания) - новая форма ведения бизнеса в ЕС // (Материалы Internet-сайта. 18.11.2004).

гарантирует экономические свободы и возможности справедливой конкуренции»¹⁰⁸.

Возможности сближения правовых стандартов России с требованиями европейского законодательства должны базироваться с учетом уже имеющегося опыта как в самом Европейском союзе, так и в более широких масштабах в русле общемировых тенденций. При этом наиболее значимой сферой гармонизации отечественного законодательства остается развитие законодательства о компаниях (корпоративного права) в Российской Федерации.

Следует иметь в виду, что при оценке и сравнении норм и принципов корпоративного права России и ЕС в ряде случаев необходимо абстрагироваться от конкретной терминологии и вывести возможности для закономерного улучшения отечественного законодательства с учетом достижения европейского права. В частности, необходимо отметить, что отечественный правовой контекст, в отличие от зарубежной доктрины, не знает ни такой отрасли, как «право компаний» (называя в данной связи иные сферы правового знания – гражданское/хозяйственное/корпоративное право), ни разработанного на законодательном уровне понятия «компания», признавая в качестве данной конструкции юридическое лицо, и – в более узком формате – предприятие (товарищество, общество), то есть субъект гражданских правовых отношений, имеющий в собственности обособленное имущество, отвечающий им по своим обязательствам, способный приобретать и осуществлять от своего имени гражданские права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, и оперирующий на рынке с целью извлечения прибыли и распределения ее между его участниками¹⁰⁹.

Существует и множество иных разногласий в понятийных и содержательных характеристиках внутринационального законодательства Российской Федерации и Европейского

¹⁰⁸ Иноземцев В.Л. Россия должна подать заявку в Евросоюз // http://ng.ru/printed/politics/2004-05-12/2-12/2_es.htm 12.05.04).

¹⁰⁹ Рациборинская К.Н. «Слияние», «поглощение» и разделение компаний в свете российского права и права ЕС: соотношение понятий // Юрист. – 2003. – № 9. – С. 28 (64).

союза. Например, использование такого термина, как «слияние». В российском праве это понятие означает, как известно, совершение юридической сделки при обязательном появлении нового юридического лица на основе двух или нескольких ранее самостоятельных лиц, утрачивающих впоследствии свое существование (ст. 58 ГК РФ). В европейской теории и практике понятие «слияние» характеризуется неоднозначностью по сравнению с российской правовой действительностью. Речь идет о том, что европейский вариант «слияния» подразумевает как случаи слияния в вышеуказанном понимании, так и сделки, попадающие под понятие «присоединение» по российскому праву. Подобным образом европейская правовая доктрина трактует и термин «разделение», понимая под ним и случаи разделения как такового в соответствии с российским правом, и случаи выделения юридического лица (лиц) из состава предприятия, сохраняющего после завершения сделки свою правосубъектность.

Отдельным вопросом, решение которого представляется достаточно затрудненным в плане проведения гармонизации российского законодательства с европейскими правовыми стандартами, является проблема «преобразований». Дело в том, что данная разновидность реорганизации, широко используемая в России (ст. 57 ГК РФ), не имеет похожего европейского аналога.

С другой стороны, такая распространенная в европейском праве категория, как «поглощение», не имеет прямого эквивалента в отечественном законодательстве. В то же время фактически поглощения отечественных предприятий иными, в том числе зарубежными, компаниями знакомы российской практике. В основном это происходит в виде приобретения иностранными корпорациями контрольных пакетов акций национальных юридических лиц. Однако факт остается – четкого законодательного регулирования этого вопроса на сегодняшний день не существует.

Принятие данных наблюдений во внимание видится целесообразным, в особенности при совершении трансграничных сделок с участием российских и европейских контрагентов, во из-

бежание искажения волеизъявления сторон, а также для упрощения переговорных и иных конклюдентных процедур. Приведение к единому знаменателю вышеупомянутых правовых категорий будет иметь практическое значение и в более широком политическом контексте – контексте сближения российской и европейской правовых систем¹¹⁰.

Если проводить сравнения существующих корпоративных отношений (отношений по корпоративному праву), уже сложившихся в Европейском союзе и еще формирующихся на почве российского права, необходимо сделать несколько замечаний. Прежде всего следует окончательно определиться с тем, какие перспективы существуют сегодня для формирования и развития в российских условиях корпоративной модели с учетом интересов участников компании и проводимой государством политики. На сегодняшний день можно констатировать определенную стабилизацию системы корпоративных отношений, однако имеющаяся на данный момент российская корпоративная модель далека от совершенства. Говорить можно лишь о достижении некоего «модельного» баланса между уровнем концентрации российских корпораций (с поправкой на аффилированные отношения и альянсы) и определенным набором мер защиты мелких акционеров.

Формирующаяся в России (как и в других странах с переходной экономикой) структура собственности (корпораций) носит пока промежуточный характер. Фактически в России формально присутствуют разрозненные компоненты всех традиционных корпоративных моделей:

- относительно распыленная собственность (но неликвидный рынок и слабые институциональные инвесторы);
- явная и устойчивая тенденция к концентрации собственности и контроля (при отсутствии адекватного финансирования и эффективного мониторинга);

¹¹⁰ Рациборинская К.Н. «Слияние», «поглощение» и разделение компаний в свете российского права и права ЕС: соотношение понятий. – С. 27 (64).

- элементы перекрестных владений и формирование сложных корпоративных структур разного типа (но при отсутствии тяготений к какому-либо типу).

Такая размытость модели создает и трудности для принятия решений в области права и экономической политики.

В настоящее время в российском корпоративном праве наблюдается объективное (по своим экономическим показателям и основам) тяготение к континентальной европейской модели законодательства о компаниях. В основе такого вывода лежит сходство ключевых проблем, стоящих перед Россией и континентальными странами ЕС.

Одна из основных проблем корпоративного права в европейском законодательстве заключается в конфликтной ситуации между мажоритарными и миноритарными акционерами. В российском корпоративном законодательстве помимо этой проблемы сохраняется зачастую конфликт и между акционерами и советом директоров.

Наиболее развитым корпоративным правом в Европейском пространстве следует признать законодательство Великобритании, где ни частные акционеры, ни институты не имеют значительной доли акций в компаниях. Это основное отличие от континентального подхода позволяет провести разграничение существующих типов корпоративных систем управления на две основные европейские системы – инсайдеров и аутсайдеров.

В континентальной системе европейского корпоративного права акционерные владения высоко концентрированы в руках собственников, принадлежащим к различным объединениям: семейным, других компаний или универсальных банков (так называемый феномен «групп»). Частыми, таким образом, являются взаимные и перекрестные владения. В таких компаниях советы директоров нередко оказываются марионеточными, не имеющими независимости и попадающие под сильное влияние контролирующего акционера или «родительской» компании. В европейском законодательстве о компаниях это явление регулируется различными мерами защиты прав миноритариев.

Что касается российского корпоративного права, то здесь прослеживается явная параллель с «инсайдеровской» моделью. Следовательно, речь идет об усилении тенденции к формированию «марионеточных» советов директоров. Нередко указанная тенденция рассматривается как новая панацея для эффективного корпоративного управления. В то же время при обсуждении политики в отношении советов директоров прежде всего необходимо решить: следует ли законодательно усиливать роль этого органа управления в ситуации, когда контролирующей акционер (группа), высшие менеджеры и совет директоров чаще всего тождественны по персоналиям и/или своим интересам? В несколько ином контексте речь идет о возможности применить англо-американские рецепты для решения континентальной европейской проблемы.

При проведении анализа, связанного с возможностями присоединения корпоративных норм российского права к европейскому законодательству, следует учитывать еще одну особенность. Дело в том, что значительная часть корпоративного права в странах ЕС посвящена социальному партнерству. В настоящее время в экономически развитых странах Европы социальное партнерство – это не теоретическая, абстрактная схема, а реально существующее явление общественной жизни. После Второй мировой войны в этих странах сложились свои национальные модели социального партнерства. В рамках социального сотрудничества современного западного общества выделяются два ряда отношений, особенности которых определяют ту или иную модель. Это, во-первых, отношения между государственной властью и союзами трудящихся и, во-вторых, отношения профсоюзов с представительными организациями работодателей. Диапазон объектов социального партнерства, закрепленных в корпоративном законодательстве, может быть весьма широк. Однако в каждой стране своя специфика, зависящая от множества факторов (модель развития экономики, авторитет субъектов социального партнерства и др.). В одних странах приоритеты регулирования складываются в результате длительной эволюции, «саморазвития», в других – административным путем.

Таким образом, в зарубежных странах в корпоративное право все чаще проникают «публичные» элементы, отражающие особые социальные функции корпораций. В отношении России такие особенности не являются характерными, что также следует учитывать при рассмотрении перспектив по проведению гармонизации норм российского корпоративного права с Европейскими стандартами.

В российском корпоративном праве сохраняет свое значение еще одна проблема. Она связана с традиционным требованием повышения прозрачности компаний. Как известно, жесткие стандарты финансовой отчетности и аудита в системе корпоративного управления необходимы для портфельных инвесторов-аутсайдеров, то есть тогда, когда компания рассчитывает на значительный приток средств за счет внешнего акционерного финансирования. Возникает закономерный вопрос: должно ли государство осуществлять политику в пользу жестких стандартов прозрачности в условиях концентрации акционерной собственности (или, что в данном контексте синонимично, сокращения миноритарных акционерных владений)?

Если обратиться к актуальным задачам реформы законодательства о компаниях, которые характерны для России, то здесь можно обнаружить много общего с текущими задачами соответствующей реформы в ЕС. Среди наиболее приоритетных прикладных задач для России целесообразно выделить такие, как слияния и поглощения, контроль крупных сделок, аффилированные структуры, бенефициарные владения и ответственность собственников, коллизия «доверительное управление – траст», группы компаний, банкротства, сохраняющиеся объемы участия государства в корпорациях (в частности, проблемы «золотой акции»).

Наиболее проблемной остается область процедур, связанных с проведением реорганизаций различных компаний в российском правовом пространстве. При этом острым остается вопрос о законодательном регулировании фактически уже происходящих процессов по такому неурегулированному российским законом виду

преобразования как «поглощение» более крупными корпорациями мелких компаний.

В Европейском союзе указанная проблема регулируется относительно новой Директивой «О предложениях о покупке»¹¹¹.

Указанная Директива разрабатывалась начиная с 1974 г., но только 1 мая 2004 г. вступила в действие¹¹². Главная задача Директивы сосредоточена в области предложения приобретения акций публичных компаний, деятельность которых попадает под регулирование законодательства стран ЕС. Также необходимым требованием является допущение подобных акций к обращению на рынке хотя бы одной из стран, входящей в Европейский союз. Следует отметить, что указанный документ распространяет свое действие не только на добровольные, но и на обязательные требования о покупке акций.

Основные термины, которыми оперирует Директива «О предложениях о покупке», это, прежде всего, «предложение о покупке» и «публичная компания».

Предложение о покупке традиционно определяется как «общее обнародованное предложение отдельного лица или группы лиц купить акции публичной компании за цену, значительно превышающую текущую рыночную цену»¹¹³. Надо сказать, что данное понятие является продуктом достижения англосаксонской правовой системы и получило свое максимальное развитие на европейской территории в национальном праве Великобритании. Следует отметить, что именно из английского права европейское корпоративное законодательство черпает множество различных разработок и новелл, которые с успехом регулируют европейские корпоративные отношения и зачастую выводят его на новый уровень.

¹¹¹ Directive 2004/25/EC of the Parliament and of the Council of 21 April on takeover bids // Official Journal. – 2004. – № L142. – P. 12–23.

¹¹² См. подробнее: Maul Silja, Koulouridas Athanasios. The Takeover bids directive // German Law Journal. – 2004. – Vol. 5. – № 4–1(April). – P. 34–57.

¹¹³ Рид Стенли Фостер. Искусство слияний и поглощений. – М., 2004. – С. 668–669.

Также корпоративное право Европейского союза содержит определение публичной компании, неизвестное российскому праву. Необходимо заранее подчеркнуть важность указанного института, поскольку именно к таким компаниям обращены положения рассматриваемой Директивы. Основным признаком публичной компании выступает уставный капитал, который создается за счет привлечения средств широких кругов акционеров; такие компании обладают правом размещать акции по открытой подписке и котировать их на фондовой бирже. Публичные компании, действующие на основании европейского права, можно обозначить как чисто капитальные образования, поскольку личное участие отдельных акционеров в управлении делами такого хозяйствующего субъекта и представлении его интересов на рынке практически сведено к минимуму, если не сказать, что отсутствует вовсе.

Действие Директивы базируется на трех незыблемых началах:

- доступности информации, то есть предоставлении всех необходимых и достоверных данных, касающихся предложения о покупке в разумное время;
- равенства, что означает предоставление равных прав для владельцев соответствующих классов акций и осуществление защиты интересов миноритарных акционеров;
- невмешательства, которое заключается в отсутствии влияния на принятие решений советом директоров и владельцам акций.

«Невмешательство» – это не только руководящий принцип, но и особое правило, которое регулируется ст. 9 Директивы. Данное правило относится к процедуре агрессивного (недружественного) поглощения и характеризуется усложненным принятием решений о применении каких-либо защитных механизмов, к которым могут прибегнуть члены совета директоров в случае публичного объявления о предстоящей сделке. В то же время, данное правило не исключает возможности использования таких средств защиты, как слияние с дружественной организацией (в практике английского права такие компании носят название «white knight», в переводе – «белый

рыцарь») или использование услуг брокера («white squire» – «белый кавалер»), который приобретает меньшее по сравнению с контрольным пакетом количество акций¹¹⁴.

Помимо «правила невмешательства» процесс недружественного поглощения регулируется также «правилом захвата», которое может происходить на двух уровнях. Первый уровень возникает в случае публичного объявления о предстоящей сделке. При таком развитии событий признаются недействительными все ограничения на продажу акций, предусмотренные в учредительных документах и различных договорах по отношению к приобретателю в течение того периода времени, который определен как срок для принятия предложения о покупке. Кроме того, ограничения, касающиеся права голоса на общем собрании акционеров по поводу решения вопроса о применении тех или иных средств защиты от поглощения, теряют свое значение. Однако вне зависимости от количества акций каждому акционеру предоставляется на таком собрании один голос.

Второй уровень применения правила «захвата» работает в случае, когда приобретатель увеличил свою долю в компании, подвергшейся угрозе поглощения, до 75 % от общего числа голосующих акций. При таких условиях приобретатель становится обладателем права на созыв общего собрания для внесения изменений в учредительные документы поглощаемой компании, а также для назначения новых членов совета директоров. При этом голосование проходит по общим правилам, и никакие ограничения не имеют юридической силы. В то же время, Директива не лишает компенсаций тех лиц, которые в результате описанных ограничений были лишены своих прав¹¹⁵.

Применение данной Директивы не является прямой обязанностью каждого государства-члена ЕС. Однако для возможности выбора применения положений указанного документа также существуют определенные условия. В частности, государства могут

¹¹⁴ См. подробнее: Gaughman Patrick A. Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructuring. – N. Y., 2002. – P. 165–238.

¹¹⁵ Такие права обычно обозначаются как «золотые парашюты». См. подробнее: Рудык Н.Б. Золотые парашюты // Финансист. – 2001. – № 3. – С. 36–40.

не требовать от компаний, которые учреждены на их территории, выполнения правил «захвата» и «невмешательства». Если развивается такой сценарий, то государства обязаны выполнить еще одно условие: они должны предоставить своим компаниям право самостоятельно решать вопрос о выборе вышеуказанных правил. Кроме того, Директива предусматривает возможность применения оговорки о взаимности, смысл которой заключается в предоставлении поглощаемой компании со стороны государства, где она учреждена, право отказаться от применения процедур «захвата» и «невмешательства», даже если сама компания их уже готова применить, в случае если приобретатель такие правила не применяет.

Также Директива содержит принципы «прозрачности» и «открытости», которые, по сути, являются одними из ведущих в корпоративном праве. Данные принципы содержат в себе необходимость раскрытия информации о капитале и управлении компании, которая должна предоставляться в ежегодных отчетах и состоять из ряда конкретных сведений в соответствии со ст. 6 Директивы.

Несмотря на закрепление ряда принципов в защиту миноритарных акционеров, среди которых: обязательное предложение о покупке, принцип справедливости цены и др., основные вопросы в данной области отнесены к ведению национального права государств. В связи с этим некоторые исследователи выражают опасения, что действие Директивы будет по-разному происходить в различных европейских странах в связи с возможностью расширительного толкования¹¹⁶. Кроме того, попытка российских законодателей перенести ряд положений Директивы на российскую правовую почву¹¹⁷ также обоснованно подвергается сомнению.

В то же время в российском корпоративном праве присутствует значительное заимствование англоамериканских механизмов защиты прав акционеров.

¹¹⁶ Калашников Г.О. Поглощение публичных компаний по праву ЕС // Московский журнал международного права. – 2005. – № 2. – С. 176 (174–189).

¹¹⁷ Законопроект 7 июля 2004 г. «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» // Справочно-правовая система Консультант-Плюс.

В определенном смысле можно говорить даже об абсолютизации такого подхода и его искусственном переносе на общую оценку национальной модели корпоративного управления. В то же время общие традиции европейского континентального права остаются доминирующими, что обуславливает близость акционерного права России к стандартам ЕС по формальным критериям, отраженным в регламентах и директивах Совета ЕС. В равной степени это касается и стандартов, выработанных различными европейскими ассоциациями, представляющими частный сектор.

В целом, с учетом ряда данных, можно говорить об устойчивом и фундаментальном противоречии формирующейся системы корпоративного управления. Суть его в том, что в сложившейся системе сосуществуют два в принципе противоположных подхода. С одной стороны, концентрация акционерного капитала, которая предполагает минимум правовых средств защиты акционеров. С другой – англосаксонская правовая традиция, для которой характерна максимизация средств правовой защиты миноритарных акционеров.

Их сочетание привело к уникальной ситуации взаимной нейтрализации. Концентрация акционерного капитала и постепенное вымывание мелких акционеров в принципе снижают значимость широкого правового инструментария защиты миноритариев с точки зрения корпоративного сектора в целом, а сами инструменты защиты мелких акционеров трансформируются в инструменты корпоративного шантажа. В свою очередь, создание развернутой системы правовых средств защиты акционеров сдерживает дальнейший процесс концентрации акционерного капитала.

С учетом указанных соображений необходимо выделить такие принципиальные для перспектив формирования российской модели корпоративного управления процессы, как:

- латентное состояние процесса разделения собственности и управления;

- низкая вероятность расширения в ближайшие годы внешнего акционерного финансирования;
- концентрация акционерного капитала является очевидным процессом, в рамках которого происходит не только консолидация контроля, но и реализация экономическими методами самодостаточной модели корпоративного управления;
- правовые новации в области собственно корпоративного законодательства (защиты прав акционеров) в значительной степени достигли своего предела с точки зрения существующих экономических условий;
- методы защиты прав акционеров не смогут получить дальнейшего развития без адекватных общих мер в сфере информативности;
- методы мониторинга менеджеров останутся неэффективными без развитой системы конкурентных товарных рынков, рынков капитала и труда, банкротств.

Таким образом, в случае если возникнет потребность формального приведения российского акционерного законодательства в соответствие с нормами ЕС, серьезных проблем не предвидится, так как уже упоминалось ранее, общие традиции европейского континентального права остаются доминирующими для корпоративного и, в частности, акционерного права России. Это связано не только с состоянием российского законодательства, но и с рядом факторов, имеющих отношение к ЕС. Так, для 80–90-х гг. характерно замедление темпов унификации законодательства о компаниях в ЕС. Итоговые компромиссные решения и документы (проекты), компилирующие все основные национальные подходы, столь многовариантны, что позволят России войти в этот европейский формат.

Принципиальным является состояние дел в области исполнения законодательства. Хотя и среди стран Запада имеются весомые различия, реформа в данной сфере в России является наиболее актуальной. В контексте потенциальной гармонизации норм корпоративного управления России и ЕС важно учесть и различия судебных систем государств ЕС.

Внеочередной саммит ЕС в Тампере (15–16 октября 1999 г.) подтвердил, что наличие разных национальных систем правосудия тормозит развитие внутреннего рынка, поэтому для осуществления идеи европейского пространства свободы, безопасности и правовой защиты предусматривается усиление сотрудничества членов ЕС в данной сфере, а также частичная ее «коммунитаризация», то есть вынесение ряда положений внутренних дел и правосудия на наднациональный уровень.

Очевидно, что даже при позитивном решении вопроса о вступлении России в ЕС потребуются заметный переходный период – для адаптации и гармонизации правовых норм и стандартов. Тем не менее, вне зависимости от решения вопроса о вступлении России в ЕС целесообразно обсуждение ряда позитивных новаций (на уровне рецепции), присутствующих в актах ЕС.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги, хотелось бы выделить следующие выводы, к которым пришел автор в процессе написания настоящего исследования.

- утверждение новых норм законодательства о компаниях необходимо проводить публично всеми сторонами (исходя из процедуры, принятой для разработки директив);
- уровень раскрытия информации (прозрачности) напрямую зависит от экономических условий: размер компании, организационно-правовая форма компании, концентрация владения: (об этом говорят четвертая и другие директивы ЕС);
- необходима четкая законодательная защита прав кредиторов и требование независимой оценки при слиянии и разделении компаний;
- остается нерешенным вопрос регулирования прав работников компании при реорганизации (этим вопросам посвящена директива 77/197);
- следует уделить внимание разработке условий, при которых компании с дочерними обществами должны составлять консолидированную отчетность (в странах ЕС данному вопросу посвящена седьмая директива, при этом указанная задача представляется достаточно непростой, поскольку указанная директива не полностью реализована даже в рамках Европейского союза);
- законодательство должно содержать прозрачные и понятные требования к физическим и юридическим лицам, которые осуществляют функции аудита. При этом очевидно существование проблемы эффективного аудита при слиянии

собственности и управления или марионеточном совете директоров, что характерно как для России, так и для некоторых стран ЕС, где данному вопросу посвящена восьмая директива;

- необходимо уделить внимание стимулированию функционирования компаний с ограниченной ответственностью, включающих одного участника (по европейскому праву – акционера), что особенно важно в России с учетом тенденции к закрытости компаний и проблемы ответственности владельцев;
- следует уделить особое внимание рекомендациям по включению в состав органов управления компании независимых лиц, в том числе работников компании. Кроме того, в отношении работников возможно использование предложений проекта пятой директивы в области сотрудничества с наемными работниками как рекомендательных для компаний. В то же время здесь должна быть учтена позиция стран со слабыми традициями сотрудничества (в частности, подход Великобритании, где такие положения вообще неуместны в рамках корпоративного права);
- прозрачность судопроизводства на уровне Евросоюза и контроль Евросуда за реализацией требований директив и других актов ЕС требует тщательного рассмотрения со стороны российских экспертов для возможного присоединения российских компаний к европейскому рынку.
- положения Директивы «О предложениях о покупке» о регулировании поглощений не должны бессознательно переноситься на российскую почву с учетом отсутствия необходимых в данном случае разработанных институтов. Прежде всего необходимо решить вопрос о включении понятия публичной компании в российское корпоративное право.

Таким образом, «сегодня уже никто не сомневается, что будущее России – в интеграции с Европой. Российским операторам предстоит подготовка к внедрению международной финансовой отчетности, общепризнанных принципов корпоративного управления и международных стандартов качества. Российские компании должны соответствовать европейским стандартам, чтобы сохранить свою конкурентную способность в долгосрочной перспективе»¹¹⁸. В любом случае, отношения между Россией и ЕС не могут быть сведены лишь к второстепенному экономическому партнерству, но призваны стать стержнем международных отношений, по крайней мере для России. Несомненно, что дальнейшее сближение двух экономических партнеров повысит и ценность нашей страны в глазах Европы, что должно послужить толчком для более тесных отношений в иных областях сотрудничества, в том числе в аспекте выработки унифицированных правовых норм.

Подводя итог главы, хотелось бы привести следующую цитату: «Для того чтобы не остаться на обочине мирового развития, России необходимо подключаться к процессу глобализации с целью занятия в нем достойного места. Вместе с тем, сегодня России нелегко это сделать, поскольку ее нынешний тип участия в международных экономических связях явно не соответствует современному характеру их развития»¹¹⁹.

Формирование корпоративного права в России и СНГ должно происходить последовательно, не входя вразрез с мировыми тенденциями. В то же время не следует забывать о некоторых особенностях фактически сложившихся условий в пределах национального рынка (отсутствие правовой грамотности и культуры, доминирование государства в экономике, отраслевой характер внешнего рынка).

¹¹⁸ Бакун О. Российские компании в торговом бизнесе. – С. 20(17–22).

¹¹⁹ См.: Матвеевский Ю.А. Глобализация, интеграция и место России в этих процессах // (Материалы Internet-сайта).

В рамках создания региональных экономических союзов, прежде всего в отношении СНГ, России необходимо обратить внимание на правовые достижения Европейского союза в области регулирования различных компаний и, в частности, акционерных обществ. Выработанный в европейском правовом пространстве механизм включения норм регулирования деятельности компаний в национальное законодательство через принятие директив может быть воспринят в качестве примера для формирования единого правового поля в рамках СНГ.

На сегодняшний день ситуация внутри СНГ в аспекте развития корпоративного права нуждается в существенной доработке. Прежде всего необходима стабилизация существующих норм через закрепление в едином кодифицированном акте, а также устранение множества административных барьеров на пути регулирования деятельности межнациональных корпораций. В рамках данной проблемы также необходимо устранение противоречий в понимании и толковании существующих корпоративных и непосредственно холдинговых отношений, а также в формировании практики применения права.

Многие проблемы, характерные для стран постсоциалистического пространства, прежде всего стран СНГ, не чужды и для отечественного корпоративного права. В частности, приходится констатировать отсутствие сочетания частноправовых и публичных интересов с нередким перевесом в пользу государственного влияния на формирование корпоративных отношений.

В отношении формирования корпоративной модели управления акционерными обществами в России существует множество противоречий, связанных с непоследовательной, зачастую непродуманной рецепцией зарубежных, прежде всего европейских норм. Фактически, сложилась ситуация, когда управление подменяется контролем и наоборот, поскольку на законодательном уровне нет четкой границы между управляющими и контролирующими органами компании.

Большое количество вопросов вызывают правовые недоработки в отношении защиты прав миноритарных акционеров и не-

которых других участников корпоративных отношений, например, работников компании.

До сих пор не до конца разрешены на законодательном уровне задачи по созданию единого рынка ценных бумаг, не устранены противоречия между Федеральным законом «Об акционерных обществах», Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» и Гражданским кодексом РФ.

В рамках улучшения корпоративной модели управления акционерными обществами в России необходимо введение в корпоративное законодательство ряда положений, которые регулировали бы проблемы защиты информации и повышения прозрачности деятельности компаний. В данном аспекте возможно принятие специального закона, посвященного исключительно инсайдерским сделкам, поскольку на сегодняшний день говорить можно лишь о коммерческой тайне, которая регулируется Федеральным законом от 29 июля 2004 года¹²⁰.

Улучшение качества корпоративной модели управления компаниями в России необходимо проводить с учетом положений Кодекса лучшей практики ОЭСР, многие из которых следует включить не только в кодекс рекомендаций, что уже фактически сделано, но и на законодательном уровне. Сегодня низкая корпоративная культура внутри национального рынка не позволяет разрешить основные проблемы управления только с помощью рекомендательных мер.

В результате анализа акционерного законодательства выявлены определенные тенденции, которые свидетельствуют в целом о повышении качества нормативности, стремлении законодателя улучшить эффективность правовых норм и успеть за изменениями, происходящими в экономике страны и мира. За последние десятилетия Федеральный закон «Об акционерных обществах» претерпел значительные изменения, многие из которых соответствуют требованиям времени (усилена защита кре-

¹²⁰ Федеральным законом от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» // Собрание законодательства Российской Федерации от 9 августа 2004 г. - № 32. - Ст. 3283.

дителей и меньшинства акционеров, повышен контроль над операциями с уставным капиталом). В то же время говорить о решении всех корпоративных проблем на законодательном уровне еще пока очень рано.

В российском законодательстве до сих пор отсутствует ряд необходимых институтов, в то же время появляются некоторые не совсем понятные и экономически обоснованные правовые явления. Ярким примером является институт дробных акций, который вызывает множество вопросов как в теории, так и на практике.

Наиболее острой проблемой корпоративных отношений на сегодняшний день остается слабая правоприменительная деятельность. Практика реализации норм законодательства об акционерных обществах свидетельствует о многочисленных нарушениях со стороны крупных акционеров и управляющих органов общества. Также достаточно слабым звеном в плане правоприменения является отсутствие должной судебной поддержки.

Решение многих проблем корпоративного права станет возможно благодаря вступлению России во Всемирную торговую организацию. ВТО, являясь своеобразным форумом экономически развитых государств, вырабатывает основные правила и нормы международной торговой деятельности. Оставаясь за рамками ВТО, Россия рискует оказаться на обочине мирового развития. Впрочем, вопрос о вступлении нашей страны можно считать уже практически решенным.

Основные последствия, которые ожидают корпоративное право России благодаря вхождению в ВТО, касаются прежде всего норм, регулирующих проблемы, связанные с открытием рынка, создания равных условий конкуренции и формирования антимонопольного законодательства. Кроме того, необходимо улучшать правовую почву для безболезненного включения западных форм компаний в российский рынок.

Наиболее выгодным экономическим партнером России в стратегическом плане является Европейский союз. Внутри

ЕС выработаны наиболее удачные правовые способы регулирования корпоративных отношений. Эти достижения могут быть с успехом перенесены в правовое пространство России, однако с учетом внутринациональных особенностей. Это касается институтов защиты прав кредиторов, миноритарных акционеров, работников компании и других лиц, связанных с деятельностью акционерного общества. Кроме того, европейское право более тщательно регулирует вопросы, связанные с предоставлением информации о работе компании, аудитом, ответственностью за использование служебной информации в личных целях и др.

СПИСОК

ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативные акты Российской Федерации

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ. Часть первая // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ. Часть вторая // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ. Часть третья // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 49. – Ст. 4552.
4. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 1. – Ст. 1.
5. Федеральный закон от 13 июня 1996 г. № 65-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “Об акционерных обществах”» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 25. – Ст. 2956.
6. Федеральный закон от 24 мая 1999 г. № 101-ФЗ «О внесении дополнения в статью 15 Федерального закона “Об акционерных обществах”» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 22. – Ст. 2672.
7. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 120-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “Об акционерных обществах”» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 33 (Ч. I). – Ст. 3423.

8. Федеральный закон от 31 октября 2002 г. № 134-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “Об акционерных обществах”» // Российская газета. – 2002. – 6 нояб. (№ 212).
9. Федеральный закон от 24 февраля 2004 г. № 12-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “Об акционерных обществах”». – Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
10. Федеральный закон от 6 апреля 2004 г. № 17-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “Об акционерных обществах”». – Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
11. Федеральный закон Российской Федерации от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // Российская газета. – 2006. – 27 июля.
12. Федеральный закон от 21 марта 2002 г. № 31-ФЗ «О приведении законодательных актов в соответствие с Федеральным законом “О государственной регистрации юридических лиц”» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 12. – Ст. 1093.
13. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Парламентская газета. – 2002. – 2 нояб. (№ 209–210).
14. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (с изм. и доп. от 26 ноября 1998 г., 8 июля 1999 г., 7 августа 2001 г.). – Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
15. Федеральный закон от 6 мая 1998 г. № 70-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР “О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках”» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 19. – Ст. 2066.
16. Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 49. – Ст. 4562.

17. Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 196-ФЗ «О введении в действие Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2002. — № 1. — Ст. 2.
18. Федеральный закон от 19 июля 1998 г. № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» (с изм. и доп. от 21 марта 2002 г.). — Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
19. Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» // Парламентская газета. — 2002. — 26 янв. (№ 19).
20. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1999. — № 28. — Ст. 3493.
21. Федеральный закон от 25 июля 2002 г. № 117-ФЗ «О внесении изменения в статью 20 Федерального закона “Об иностранных инвестициях в Российской Федерации”» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2002. — № 30. — Ст. 3034.
22. Федеральный закон 25 ноября 1996 г. № 135-ФЗ «О ратификации Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, учреждающего партнерство между Российской Федерацией, с одной стороны, и Европейскими сообществами и их государствами-членами, с другой стороны» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1996. — № 49. — Ст. 5494.
23. Федеральный закон от 22 мая 2001 г. № 56-ФЗ «О ратификации Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества» // Российская газета. — 2001. — 29 мая (№ 110).
24. Федеральный закон от 25 июля 1996 г. № 96-ФЗ «О ратификации Соглашения между Правительством Российской Федерации и Межгосударственным экономическим комитетом Экономического союза об условиях пребывания Межгосударственного экономического комитета Экономического союза на территории Российской Федерации» // Бюллетень международных договоров. — 1996. — № 11. — С. 63.

25. Федеральный закон от 21 мая 1996 г. № 44-ФЗ «О ратификации Договора между Российской Федерацией, Республикой Белоруссия, Республикой Казахстан и Киргизской Республикой об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1996. — № 22. — Ст. 2580.
26. Указ Президента РФ от 18 августа 1996 г. № 1210 «О мерах по защите прав акционеров и обеспечению интересов государства как собственника и акционера» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1996. — № 35. — Ст. 4142.
27. Постановление Правительства РФ от 30 января 2001 г. № 65 «О внесении изменений в перечень открытых акционерных обществ, в отношении которых выдвижение кандидатов в совет директоров, ревизионную комиссию, а также в исполнительные органы открытого акционерного общества, если решение этого вопроса отнесено его уставом к компетенции общего собрания акционеров, назначение представителей РФ для голосования на общих собраниях акционеров акциями, находящимися в собственности РФ, замена членов совета директоров (наблюдательного совета), представляющих интересы РФ, осуществляется Правительством РФ» // Российская Бизнес-газета. — 1993. — 20 февр. (№ 8).
28. Распоряжение Правительства РФ от 14 мая 2002 г. № 630-р // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2002. — № 20. — Ст. 1897.
29. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 августа 2003 г. № 1163-р. — Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
30. Постановление Верховного Совета Российской Федерации от 15 апреля 1993 г. № 4814-1 «О правопреемстве фирменных наименований акционируемых государственных предприятий» // Российская газета. — 1993. — 5 мая.
31. Постановление СМ СССР от 19 июня 1990 г. № 590 «Об утверждении Положения об акционерных обществах и обществах с ог-

- раниченной ответственностью и Положения о ценных бумагах» // СП СССР. — 1990. — № 15. — Ст. 82.
32. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18 ноября 2003 г. № 19 «О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об акционерных обществах»» // Вестник ВАС РФ. — 2004. — № 1. — С. 9–31.

Международные правовые акты

33. Хартия экономических прав и обязанностей государств (12 декабря 1974 г.) // Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи. Двадцать девятая сессия. — Резолюция 3281 (XXIX).
34. Римский Договор от 25.03 1957 г. (переименованный позднее в Договор о ЕС). — 298 UNTS.
35. Договор, изменяющий Договор о Европейском Союзе и Договор о создании ЕС (Амстердам), от 2 октября 1997 г. // Official Journal. — 1997. — С. 340/1.
36. Договор о ЕС (Маастрихт) от 7 февраля 1992 г. // Official Journal. — 1992. — С. 224/1.
37. Консолидированная редакция Брюссельской Конвенции после присоединения к ЕС Австрии, Финляндии и Швеции от 27.09.1968 // Official Journal. — 1998. — С. 27/1.
38. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) от 30 октября 1947 г. — Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
39. Генеральное соглашение по торговле услугами (General Agreement on Trade in Services, GATS) (ГАТС) (Марракеш, 15 апреля 1994 г.). — Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
40. Марракешское соглашение о создании Всемирной Торговой Организации (Марракеш, 15 апреля 1994 г.) // Действующее международное право. — 1996. — Т. 3.
41. Нормы, касающиеся обязанностей транснациональных корпораций и других предприятий в области прав человека // E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2.
42. Трехсторонняя Декларация принципов, касающихся многонациональных корпораций и социальной политики, Женева, 16 ноября 1977 года (с

- поправками, принятыми в Женеве 17 ноября 2000 г. на 279-й сессии Административного совета МОН). – Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
43. Московская Декларация Глав государств – участников Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве (Москва, 26 октября 1999 г.) // Библиотечка Российской газеты. – 1999. – № 43.
44. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, учреждающее партнерство между Российской Федерацией, с одной стороны, и Европейскими сообществами и их государствами-членами, с другой стороны (о. Корфу, 24 июня 1994 г.) // Бюллетень международных договоров. – 1998. – № 8.
45. Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности : (Заключено в г. Киеве 20.03.1992) // Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ «Содружество». – 1992. – № 4.
46. Договор между Республикой Белоруссия, Республикой Казахстан, Киргизской Республикой и Российской Федерацией об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях (Москва, 29 марта 1996 г.) // Бюллетень международных договоров. – 1997. – № 8. – С. 3.
47. Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (г. Астана, 10 октября 2000 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 7. – Ст. 632.
48. Директива 68/151/ЕЭС Совета от 9 марта 1968 г. для координации защитных предписаний, которые в государствах-участниках адресованы компаниям в смысле абз. 2 ст. 58 Договора в интересах участников компаний и третьих лиц, с целью достижения равноценности этих предписаний // Вестник ЕС. – № L65. – С. 8.
49. Директива 78/855/ЕЭС Совета от 9 октября 1978 г. о слиянии акционерных обществ // Вестник ЕС. – № L295. – С. 36.
50. Директива 82/891/ЕЭС Совета от 17 декабря 1982 г. о разделении акционерных обществ // Вестник ЕС. – № L378. – С. 47.

51. Директива 78/660/ЕЭС Совета от 25 июля 1978 г. на основании пункта «G» абз. 3 ст. 54 Договора о годовой отчетности компаний определенных организационно-правовых форм // Вестник ЕС. — № L222. — С. 11.
52. Директива 89/666/ЕЭС Совета от 22 декабря 1989 г. о публикации информации филиалами, открытыми в одном государстве-участнике компаниями определенных организационно-правовых форм, которые подчиняются праву другого государства-участника // Вестник ЕС. — № L395. — С. 36–45.
53. Директива 77/91/ЕЭС Совета от 13 декабря 1976 г. для координации защитных предписаний, которые в государствах-участниках адресованы компаниям в смысле абз. 2 ст. 58 Договора в интересах участников компаний и третьих лиц в отношении создания акционерного общества, а также сохранения и изменения размера его капитала, с целью достижения равноценности этих предписаний // Вестник ЕС. — № L26. — С. 1.
54. Директива 83/349/ЕЭС Совета от 13 июня 1983 г. на основании пункта «G» абз. 3 ст. 54 Договора о консолидированной отчетности // Вестник ЕС. — № L193. — С. 1.
55. Директива 84/253/ЕЭС Совета от 10 апреля 1984 г. на основании пункта «G» абз. 3 ст. 54 Договора о квалификационных требованиях, предъявляемых к лицам, осуществляющим обязательную проверку документов финансовой отчетности // Вестник ЕС. — № L126. — С. 20.
56. Директива 90/604/ЕЭС Совета от 8 ноября 1990 г. о мелких и средних предприятиях // Вестник ЕС. — № L317. — С. 57.
57. Директива 2001/65/ЕС Европейского парламента и Совета от 27 октября 2001 г. о «fair value» // Вестник ЕС. — № L283. — С. 28.
58. Руководство и процедуры по ведению переговоров по торговле в области услуг (принято сессией Совета по торговле в области услуг в рамках ВТО от 28 марта 2001 г.) // Вестник Российского информационного центра. — 2001. — № 2.

59. Решение Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 14 сентября 2001 г. № 22 «Об экономическом положении стран ЕврАзЭС и предложениях по проблемам экономического взаимодействия, требующим совместного решения (доклады глав правительств)» // Информационный бюллетень ЕврАзЭС. – 2002. – № 2.
60. Решение Межгосударственного Совета Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики, Российской Федерации и Республики Таджикистан от 26 октября 1999 г. № 58 «О Московской Декларации Глав государств-участников Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве». – Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
61. Решение Межгосударственного Совета Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики, Российской Федерации и Республики Таджикистан от 26 октября 1999 г. № 53 «О создании интегрированной базы законодательства, статистической и другой социально-экономической информации государств-участников Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26 февраля 1999 года». – Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
62. Решение Межгосударственного Совета Республики Беларусь, Республики Казахстан, Республики Кыргызстан, Российской Федерации и Республики Таджикистан от 26 февраля 1999 г. № 40 «О совершенствовании механизма контроля за выполнением обязательств, принятых государствами-участниками Договора об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях от 29 марта 1996 года». – Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
63. Решение Межгосударственного Совета Республики Беларусь, Республики Казахстан, Республики Кыргызстан и Российской Федерации от 22 октября 1997 г. № 5 «О приоритетных направлениях реализации Договора об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях от 29 марта

- 1996 года». – Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
64. Проект Директивы Европейского парламента и Совета о внесении изменений в Директиву 68/151/ЕЭС в отношении обязанностей по публикации, возлагаемых на компании определенных организационно-правовых форм, от 3 июня 2002 г. – КОМ(2002) 279.
65. Council Regulation (EC) №2157/2001 of October 2001 on the Statute for European Company (SE) // Official Journal. – 2001. – № L294. – P. 001-0021.

Отечественная литература

66. Аиткулов, Т. Д. Основные черты правового регулирования слияния акционерных обществ в праве России и ФРГ / Т. Д. Аиткулов // Международное право – International Law. – 2000. – № 1 (январь – апрель). – С. 48–55.
67. Алтухов, В. Многомерный мир третьего тысячелетия / В. Алтухов // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 7. – С. 30–38.
68. Андреев, В. К. Правовое регулирование рынка ценных бумаг / В. К. Андреев // Акционерное право. – 2002. – № 2. – С. 23–26.
69. Аносова, Л. А. Азиатско-европейские экономики: новые формы интеграции / Л. А. Аносова // Экономическая наука современной России. – 1999. – № 2. – С. 87–93.
70. Антипов, Н. П. Экономическая интеграция в мировой экономике и транснациональные корпорации / Н. П. Антипов, А. Е. Королев // Международное публичное и частное право. – 2001. – № 2. – С. 32–34.
71. Антонова, Е. С. Понятие, содержание и особенности корпоративных прав / Е. С. Антонова // Юридический мир. – 2003. – № 11. – С. 24–28.
72. Арутюнян, Г. Г. Правовая глобализация и некоторые тенденции развития конституционализма / Г. Г. Арутюнян

- // Московский юридический форум «Глобализация, государство, право, XXI век». — М. : Городец-издат, 2004. — С. 27–33.
73. Асосков, А. В. Методы частноправового регулирования статуса коммерческих организаций, действующих на территории иностранных государств / А. В. Асосков // Московский журнал международного права. — 2001. — № 1. — С. 155–171.
74. Асосков, А. В. Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте / А. В. Асосков. — М. : Статут, 2003. — 349 с.
75. Асосков, А. В. Проблемы правового регулирования транснациональных компаний / А. В. Асосков // Юридический мир. — 2000. — № 8. — С. 36–54.
76. Асосков, А. В. Тенденции развития частно-правового регулирования транснациональных корпораций / А. В. Асосков // Вестник Московского университета. Сер. 11, Право. — 2002. — № 5. — С. 57–70.
77. Асосков, А. В. Устав европейской компании: новый этап развития права Европейского союза / А. В. Асосков // Законодательство. — 2002. — № 8. — С. 62–74.
78. Арыстанбекова, А. Глобализация. Объективная логика и новые вызовы / А. Арыстанбекова // Международная жизнь. — 2004. — № 4–5. — С. 54–65.
79. Афанасьева, Е. Г. Общее и особенное в зарубежном акционерном праве / Е. Г. Афанасьева, М. Г. Долгих // Закон. — 2004. — № 9. — С. 94–97.
80. Багиев, Г. Л. Оценка и прогнозирование эффективности предпринимательства транснациональных корпораций / Г. Л. Багиев, Е. А. Семенов. — СПб., 2000. — 243 с.
81. Базедов, Ю. Возрождение процесса унификации права / Ю. Базедов // Государство и право. — 2000. — № 2. — С. 43–56.
82. Базедов, Ю. Унификация международного частного права в Европейском Союзе / Ю. Базедов // Международное публичное и частное право. — 2003. — № 3. — С. 41–65.

83. Базедов, Ю. Унификация международного частного права в Европейском Союзе / Ю. Базедов // Московский журнал международного права. — 2004. — № 1. — С. 156–178.
84. Балацкий, Е. Глобализация мировой экономики и «корпоративная модель» формирования государственного сектора / Е. Балацкий, В. Конышев // Общество и экономика. — 2003. — № 9. — С. 106–126.
85. Баренбойм, П. Д. Неорецепция институтов корпоративного права и конституционная экономика / П. Д. Баренбойм, В. П. Мозолин // Законодательство и экономика. — 2004. — № 6. — С. 18–21.
86. Баренбойм, П. Д. Глобализация в сфере корпоративного управления / П. Д. Баренбойм // Право и экономика. — 2003. — № 3. — С. 12–13.
87. Басов, А. В. Налогообложение инвестиций в странах с развитой рыночной экономикой / А. В. Басов // Журнал Российского Права. — 2002. — № 11. — С. 148–157.
88. Беленькая, О. Анализ корпоративных слияний и поглощений / О. Беленькая // Управление компанией. — 2001. — № 2. — С. 55–68.
89. Беликов, И. Кодекс корпоративного управления: зарубежный опыт / И. Беликов // Журнал для акционеров. — 2000. — № 9. — С. 34–56.
90. Белоус, Т. Я. Международные промышленные монополии / Т. Я. Белоус. — М., 1972. — 356 с.
91. Богатырев, А. Г. Государственно-правовой механизм регулирования инвестиционных отношений (вопросы теории) : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / А. Г. Богатырев. — М., 1996. — 24 с.
92. Богатырев, А. Г. Инвестиционное право / А. Г. Богатырев. — М., 1992. — 450 с.
93. Бородаевская, А. А. Масштабы превыше всего, или Новая волна слияний в мировой экономике / А. А. Бородаевская. — М., 2001. — 208 с.

94. Бутенко, А. Б. Защита прав акционеров по Закону «Об акционерных обществах» / А. Б. Бутенко // Юрист. — 2005. — № 3. — С. 34–37.
95. Вахания, В. В. О принципах толкования международных соглашений ВТО третьей группой и апелляционным органом / В. В. Вахания // Право и экономика. — 2005. — № 10. — С. 57–60.
96. Винницкий, Д. В. Корпоративные объединения со сложной структурой: понятие и особенности налогообложения / Д. В. Винницкий // Бизнес, Менеджмент и Право. — 2003. — № 3. — С. 55–57.
97. Винслав, Ю. Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями / Ю. Винслав // Российский экономический журнал. — 2001. — № 10. — С. 3–26.
98. Владимирова, И. Слияния и поглощения компаний / И. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. — 1999. — № 1. — С. 34–56.
99. Вознесенская, Н. И. К вопросу об иностранных инвестициях / Н. И. Вознесенская. — М. : Наука, 2004. — 231 с.
100. Вознесенская, Н. И. Россия в мировом процессе движения капиталов / Н. И. Вознесенская. — М. : Юрист, 2004. — 134 с.
101. Гаврилов, В. В. Международное право в эпоху глобализации: некоторые понятийные и содержательные характеристики / В. В. Гаврилов // Московский журнал международного права. — 2002. — № 3. — С. 179–196.
102. Гали Бутрос Б. Повестка дня для мира : Декларация Генерального секретаря ООН / Бутрос Б. Гали // Вестник МИД РФ. — 1992. — № 13–14. — С. 36–48.
103. Германова, И. Е. О правовом обеспечении корпоративного управления / И. Е. Германова // Правовые и экономические аспекты организации и развития корпоративной деятельности : Круглый стол. Москва, 6 июня 2001 года. — М., 2001.
104. Глазунов, Д. Единый кодификационный акт / Д. Глазунов // Журнал для акционеров. — 2004. — № 1. — С. 15–19.

105. Глобализация, государство, право, XXI век : О некоторых итогах международного юридического форума // Журнал российского права. — 2003. — № 2. — С. 3–10.
106. Горлов, Е. А. Актуальные проблемы налогообложения транснациональных корпораций в России / Е. А. Горлов. — М. : Кодекс-М, 2001. — 144 с.
107. Горлов, Е. А. Правовые аспекты налогообложения транснациональных корпораций в Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Е. А. Горлов. — М., 2001. — 26 с.
108. Горбовцов, С. Корпоративное управление / С. Горбовцов // Эксперт. — 2004. — 7 июня (№ 21 (424)). — С. 34–36.
109. Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран : сб. норматив. актов ; Законодательство о компаниях, монополиях и конкуренции : учеб. пособие / под ред. В. К. Пугинского, М. И. Кулагина. — 2-е изд., изм. и доп. — М., 2003. — С. 95–195.
110. Громов, В. В. Ответственность участников холдингов / В. В. Громов // Юрист. — 2004. — № 12. — С. 17–19.
111. Грязнов, Э. А. ТНК в России : Позиции крупнейших транснациональных корпораций в российской экономике / Э. А. Грязнов. — М., 2000. — 277 с.
112. Губайдуллина, Ф. С. Крупные транснациональные корпорации на новых рынках / Ф. С. Губайдуллина // ЭКО. — 2003. — № 3. — С. 20–33.
113. Гусева, Т. Вступление России в ВТО / Т. Гусева // Право и экономика. — 2004. — № 9. — С. 35–41.
114. Диас-Мелиан де Ханиш, М. В. Основы и природа правовой интеграции / М. В. Диас-Мелиан де Ханиш // Правоведение. — 2001. — № 6. — С. 34–56.
115. Дипломатический вестник. — 1999. — № 7. — С. 29.
116. Добрынина, Е. Пришли к согласию. Ведущие партии и политики продолжают дискуссию «Суверенное государство в условиях глобализации...» / Е. Добрынина // Российская газета. — 2006. — 31 авг.

117. Дубовицкая, Е. А. Правоспособность юридических лиц по праву Европейских Сообществ (Практика Европейского Суда) / Е. А. Дубовицкая // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. — 2000. — № 12. — С. 97–121.
118. Дубовицкая, Е. А. Сближение национального корпоративного права государств Европейского Сообщества (краткий обзор директив о компаниях) / Е. А. Дубовицкая // Международное публичное и частное право. — 2003. — № 6. — С. 21–30.
119. Евстигнеев, В. Р. Рынок акций в экономике переходного типа / В. Р. Евстигнеев // Мировая экономика и международные отношения. — 2004. — № 9. — С. 47–56.
120. Егоров, А. В. Правовая интеграция и ее содержание / А. В. Егоров // Государство и право. — 2004. — № 6. — С. 74–84.
121. Егоров, И. А. Роль транснациональных компаний и государств в процессе глобализации мировой экономики / И. А. Егоров // Внешнеэкономический бюллетень. — 2003. — № 8. — С. 3–9.
122. Енькова, Е. Е. Конкурсное производство как процедура банкротства / Е. Е. Енькова // Закон. — 2003. — № 8. — С. 80–86.
123. Ефремов, Л. Важный шаг в правовом обеспечении экономической интеграции в странах СНГ / Л. Ефремов // Хозяйство и право. — 2004. — № 12. — С. 52–58.
124. Жидков, О. А. Влияние неправительственных организаций на развитие международного права / О. А. Жидков. — М. : Юрлитинформ, 2004. — 349 с.
125. Зиновьева, М. Холдинги, финансово-промышленные и банковские группы / М. Зиновьева // Право и экономика. — 2003. — № 4. — С. 10–18.
126. Зорькин, В. Апология Вестфальской системы // Российская газета. — 2006. — 22 авг.
127. Иванец, Г. И. Глобализация, государство, право / Г. И. Иванец, В. И. Червонюк // Государство и право. — 2003. — № 8. — С. 87–94.

128. Иванов, И. Л. Принципы деятельности управляющих акционерного общества / И. Л. Иванов // Журнал российского права. — 1999. — № 5-6. — С. 125-136.
129. Ильин, М. Финансово-промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России / М. Ильин, А. Тихонов. — М., 2002. — С. 25- 31, 156-178.
130. Ионцев, М. Г. Акционерные общества: Правовые основы. Имущественные отношения. Управление и контроль. Защита прав акционеров / М. - Г. Ионцев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М., 2003. — 142 с.
131. Исаков, В. Б. Россия и ЕС: перспективы экономической и правовой интеграции / В. Б. Исаков, И. Ю. Юргенс // Закон и право. — 2004. — № 9. — С. 3-7.
132. Кабалкин, А. Глобализация правового пространства и новеллы российского гражданского законодательства / А. Кабалкин, Л. Санникова // Российская юстиция. — 2001. — № 12. — С. 17-19.
133. Кадлец, М. В. Корпоративное право Европейского Союза: от общих принципов до Устава Европейской Компании / М. В. Кадлец // Международное публичное и частное право. — 2005. — № 6 (27). — С. 14-16.
134. Кадышева, О. В. Проблема изменения места нахождения органов юридического лица в условиях европейской экономической интеграции / О. В. Кадышева // Вестник Московского университета. — 2003. — № 4. — С. 46-62.
135. Кадышева, О. В. Унификация и гармонизация норм международного частного права в отношении определения государственной принадлежности иностранных юридических лиц / О. В. Кадышева // Вестник Московского университета. Сер. 11, Право. — 2002. — № 3. — С. 44-65.
136. Кадышева, О. В. Определение национальности юридических лиц и договор об учреждении Европейского сообщества / О. В. Кадышева // Вестник Московского университета. Сер. 11, Право. — 2002. — № 5. — С. 70-83.
137. Казиминова, Н. Г. Формирование структур международного бизнеса в контексте процесса глобализации / Н. Г. Казиминова // Внешнеторговое право. — 2003. — № 1. — С. 21-24.
138. Капустин, А. Я. Европейский союз: интеграция и право: монография / А. Я. Капустин. — М., 2000. — 436 с.

139. Кашкин, С. Ю. Конституционная экономика и принципы права Европейского Союза / С. Ю. Кашкин // Право и экономика. — 2005. — № 5. — С. 3–9.
140. Кашкин, С. Ю. Конституция ЕС : Договор, устанавливающий Конституцию / С. Ю. Кашкин. — Изд. для Европы (с комментарием). — М. : ИНФРА-М, 2005. — 622 с.
141. Кашкин, С. Ю. Право ЕС в вопросах и ответах / С. Ю. Кашкин. — М. : Проспект, 2005. — 212 с.
142. Кашкин, С. Ю. Россия и ЕС : Документы и материалы : сб. док. / С. Ю. Кашкин. — М. : Юрид. лит., 2003. — 560 с.
143. Кашкин, С. Ю. Шестая Программа действия Европейского Сообщества в области охраны прав человека / С. Ю. Кашкин. — М. : Проспект, 2004. — 110 с.
144. Кашкин, С. Ю. Хартия ЕС об основных правах : Комментарий / С. Ю. Кашкин. — М. : Юриспруденция, 2002. — 208 с.
145. Кашкин, С. Ю. Право ЕС : Документы и комментарии / С. Ю. Кашкин. — М. : Тера, 1999. — 450 с.
146. Комаров, А. С. Проблемы унификации международного частного права / А. С. Комаров // Международное публичное и частное право. — 2004. — № 1(16). — С. 35–39.
147. Комендантов, С. В. Проблемы законодательного обеспечения вступления Российской Федерации во Всемирную Торговую Организацию / С. В. Комендантов // Международное публичное и частное право. — 2005. — № 4 (25). — С. 32–37.
148. Королев, А. Е. Транснациональные корпорации как субъекты международного частного права : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / А. Е. Королев. — Саратов, 2001. — 24 с.
149. Коробейников, А. А. Российская модель экономического и экологического глобализма / А. А. Коробейников // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. — 2002. — № 2–3 (11–12). — С. 12–23.
150. Кравченко, Р. Право на информацию в акционерном законодательстве России, США и Канады / Р. Кравченко // Закон. — 2002. — № 9. — С. 80–85.
151. Кувалдин, В. Б. Глобализация — светлое будущее человечества? / В. Б. Кувалдин // Независимая газета. — 2000. — 11 окт. — С. 3.

152. Кудряшев, С. М. Новые тенденции развития права международной правосубъектности / С. М. Кудряшев // Право и Политика. — 2000. — № 8. — С. 26–48.
153. Кузнецов, Б. Развитие спроса на институты на примере корпоративного законодательства (взгляд экономиста) / Б. Кузнецов // Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. — М., 2003. — С. 111–116.
154. Кузьмин, П. В. Совет директоров как орган корпоративного управления в акционерных обществах и предпринимательских корпорациях по праву России и США (сравнительный анализ) / П. В. Кузьмин // Международное публичное и частное право. — 2004. — № 5. — С. 49–54.
155. Кулагин, М. И. Избранные труды / М. И. Кулагин ; редкол.: В. С. Ем, Н. В. Козлова, С. М. Корнеев [и др.]. — М. : Статут, 1997. — 330 с.
156. Кулагин, М. И. Предпринимательство и право: опыт Запада / М. И. Кулагин. — М. : Дело, 1992. — 144 с.
157. Куликов, В. В. Нынешняя модель глобализации и Россия / В. В. Куликов // Российский экономический журнал. — 2002. — № 10. — С. 65–71.
158. Кутишенко, Д. Каким быть корпоративному праву ЕС / Д. Кутишенко // Коллегия. — 2002. — № 7–8. — С. 52–54.
159. Кутишенко, Д. Каким быть корпоративному праву ЕС (продолжение) / Д. Кутишенко // Коллегия. — 2002. — № 9. — С. 39–40.
160. Лаптев, В. В. Научно-промышленный комментарий к ФЗ о финансово-промышленных группах / В. В. Лаптев. — М. : Волтерс Клувер, 2004. — 352 с.
161. Лаптев, В. В. Предпринимательское право в современных условиях / В. В. Лаптев. — М. : МЗ Пресс, 2004. — 132 с.
162. Леонов, Р. «Враждебные поглощения» в России: опыт, техника проведения и отличие от международной практики / Р. Леонов // Рынок ценных бумаг. — 2000. — № 24. — С. 45–61.

163. Лой, С. Н. Методические рекомендации по совершенствованию организационного механизма корпоративного управления / С. Н. Лой // Журнал для акционеров. — 2005. — № 11–12. — С. 32–34.
164. Локайчук, О. В. Проблемы правового регулирования деятельности транснациональных корпораций / О. В. Локайчук // Сибирский Юридический Вестник. — 2001. — № 2. — С. 43–50.
165. Ломакин, В. К. Мировая экономика / В. К. Ломакин. — М., 2002. — С. 56–67.
166. Ломакин, Д. В. Изменения в акционерном законе и вопросы охраны прав акционеров / Д. В. Ломакин // Законодательство. — 2002. — № 11. — С. 40–51.
167. Ломакин, Д. В. Увеличение уставного капитала акционерного общества / Д. В. Ломакин // Акционерное правоотношение. — М., 2004. — С. 75–80.
168. Лукашук, И. И. Глобализация, государство, право, XXI век / И. И. Лукашук. — М., 2000. — 376 с.
169. Лукашук, И. И. Демократия, капитал, государство / И. И. Лукашук // Журнал российского права. — 2000. — № 1. — С. 112–121.
170. Лукьянов, Ф. Неуместный торг. Саммит «восьмерки» может спасти ВТО / Ф. Лукьянов // Российская газета. — 2006. — 13 июля.
171. Лукьянцев, А. А. Управление акционерными обществами / А. А. Лукьянцев, Г. Л. Рубеко // Правоведение. — 2003. — № 6. — С. 65–75.
172. Лунц, Л. А. Многонациональные предприятия капиталистических стран в аспекте международного частного права / Л. А. Лунц // Советское государство и право. — 1976. — № 5. — С. 121–128.
173. Лысенко, Д. Л. К вопросу о дипломатической защите транснациональных корпораций / Д. Л. Лысенко // Журнал российского права. — 2002. — № 9. — С. 93–98.

174. Максимова, М. М. Проблемы стабильности мировой экономики / М. М.-Максимова // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 9. – С. 3–18.
175. Малышев, П. Косвенные иски акционеров в судебной практике США / П. Малышев // Российский юридический журнал. – 1996. – № 1. – С. 94–98.
176. Малянова, А. Н. Всемирная торговая организация: история создания, источники права ВТО / А. Н. Малянова // Международное публичное и частное право. – 2005. – № 5. – С. 39–44.
177. Мамедов, А. А. Коллизионное право и конфликт юрисдикций / А. А. Мамедов // Московский журнал международного права. – 2004. – № 4. – С. 15–23.
178. Мамут, Л. С. Государство в контексте глобализации / Л. С. Мамут // Право и политика. – 2004. – № 1. – С. 4–13.
179. Марченко, М. Н. Миф о формировании мирового государства и права в условиях глобализации / М. Н. Марченко // Вестник Московского университета. – 2003. – № 2. – С. 3–17.
180. Международная Академия корпоративного управления разработала проект модельного закона СНГ «О холдингах» // Российский экономический журнал. – 2001. – № 4. – С. 45–51.
181. Международное частное право: современные проблемы / под ред. М. М. Богуславского. – М., 1994. – 267 с.
182. Михеев, В. Логика глобализации и интересы России / В. Михеев // Pro et Contra. – 1999. – № 4. – С. 49–64.
183. Мовсесян, А. Транснациональный капитал и национальные государства / А. Мовсесян, С. Огневцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 6. – С. 56–67.
184. Мосей, Г. Процессы глобализации и регионализации в мировой экономике / Г. Мосей // Экономист. – 2002. – № 9. – С. 23–36.
185. Муромцев, Г. И. Источники права ЕС: некоторые теоретические аспекты / Г. И. Муромцев. – М., 2000. – 388 с.
186. Надмитов, А. Европейская компания становится реальностью / А. Надмитов // Хозяйство и право. – 2002. – № 10. – С. 82–92.

187. Оболенский, В. П. Россия - ЕС: непростое партнерство / В. П. Оболенский // Внешнеэкономический бюллетень. - 2004. - № 9. - С. 11-15.
188. Осакке, К. Сравнительное правоведение в схемах. Общая и особенная часть / К. Осакке. - М., 2002. - 654 с.
189. Осипенко, О. Создание и функционирование параллельных органов управления в ходе корпоративных конфликтов / О. Осипенко, Л. Шаммасов // Журнал для акционеров. - 2005. - № 10. - С. 2-7.
190. Осипенко, О. Деятельность общего собрания акционеров. Роль корпоративного секретаря / О. Осипенко, М. Шарафутдинов // Журнал для акционеров. - 2005. - № 2-3. - С. 8-14.
191. Осипенко, О. Институт корпоративного секретаря. Практика российских компаний / О. Осипенко, М. Шарафутдинов // Журнал для акционеров. - 2005. - № 1. - С. 6-17.
192. Осипенко, О. Существенные корпоративные действия и предотвращение корпоративных конфликтов / О. Осипенко, М. Шарафутдинов // Журнал для акционеров. - 2005. - № 4. - С. 7-15.
193. Осипов, Ю. М. Очерки философии хозяйства / Ю. М. Осипов. - М. : Юрист, 2000. - 368 с.
194. Основы права Европейского Союза / под ред. С. Ю. Кашкина. - М., 2003. - С. 34-57.
195. Паперная, И. Николай Фетисов: «Вступление в ВТО может иметь немало отрицательных последствий» / И. Паперная / Финансы. - 2004. - 21 мая. - С. 23.
196. Паринов, К. Ю. Понимание и соблюдение требований закона при поглощении акционерного общества / К. Ю. Паринов / Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. - 2004. - № 11. - С. 127-140.
197. Пашковская, И. Г. Европейская экономическая и валютная интеграция. Аспекты права Европейского Союза / И. Г. Пашковская. - М., 2003. - 200 с.
198. Плескачевский, В. Мажор-дозор / В. Плескачевский // Эксперт. - 2004. - 13 сент. (№ 34 (434)). - С. 23-25.

199. Полковников, Г. В. Английское право о компаниях: закон и практика : учеб. пособие / Г. В. Полковников. — М., 2000. — 240 с.
200. Портной, К. Понятие холдинга в российском праве и практике / К. Портной // Юрист. — 2003. — № 4. — С. 28–33.
201. Портной, К. Я. Правовое положение холдингов в России : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / К. Я. Портной. — М., 2003. — 25 с.
202. Право и межгосударственные объединения / под ред. В. Г. Вишнякова. — СПб., 2003. — 368 с.
203. Практические аспекты развития корпоративного управления в России. — М. : РИД, 2003–2004. — 65 с.
204. Приказчиков, А. А. Механизм разрешения споров во Всемирной торговой организации и его влияние на внутреннее право государств / А. А. Приказчиков // Государство и право. — 2001. — № 5. — С. 65–78.
205. Принципы корпоративного управления / ОЭСР. — М., 2004. — С. 23–67.
206. Прохоренко, В. В. Унификация в сфере частного права как средство повышения эффективности защиты гражданских прав / В. В. Прохоренко // Международное публичное и частное право. — 2002. — № 3 (7). — С. 42–47.
207. Радыгин, А. Д. Нормы корпоративного права в России и ЕС: перспективы унификации / А. Д. Радыгин // Мировая экономика и международные отношения. — 2004. — № 4. — С. 14–26.
208. Ратников, К. Ю. Проблемы, связанные с реализацией акционерными обществами, владеющими американскими депозитарными расписками, права на управление российскими акционерными обществами, и их решение / К. Ю. Ратников // Московский журнал международного права. — 2002. — № 3. — С. 151–172.
209. Рациборинская, К. Н. «Слияние», «поглощение» и разделение компаний» в свете российского права и права ЕС: соотношение понятий / К. Н. Рациборинская // Юрист. — 2003. — № 9. — С. 27–30.

210. Савицкий, П. Н. Континент Евразия / П. Н. Савицкий. — М., 1997. — 461 с.
211. Саммит тысячелетия : доклад генерального секретаря ООН / / Международная жизнь. — 2000. — № 10. — С. 5-17.
212. Сафонов, И. А. Перспективы внешней торговли России в связи с расширением ЕС / И. А. Сафонов // Внешнеэкономический бюллетень. — 2003. — № 1. — С. 32-36.
213. Сафонов, И. А. Новые аспекты экономической интеграции в Европе в связи с расширением ЕС на Восток / И. А. Сафонов // Внешнеэкономический бюллетень. — 2003. — № 8. — С. 10-14.
214. Седова, Ж. И. Международное юридическое лицо как субъект международного частного права : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Ж. И. Седова. — М., 2001. — 37 с.
215. Седова, Ж. И. Унифицированная правовая форма международного юридического лица : Тенденции развития международных экономических отношений / Ж. И. Седова. — Пермь, 2003. — 244 с.
216. Сиянская, М. Европейская интеграция и вопросы частного права / М. Сиянская // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. — 2003. — № 9. — С. 128-140.
217. Скоров, Г. Россия — Евросоюз: вопросы стратегического партнерства / Г. Скоров // Мировая экономика и международные отношения. — 2005. — № 3. — С. 79-84.
218. Смолякова, Т. Монополисты получают свое // Российская газета. — 2006. — 28 июля.
219. Сонькин, Н. Б. Организационно-правовые проблемы формирования Российского корпоративного права : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Н. Б. Сонькин. — М., 1999. — 56 с.
220. Степанов, Д. Вопросы теории и практики эмиссионных ценных бумаг / Д. Степанов // Хозяйство и право. — 2002. — № 3. — С. 64-80.
221. Степанов, П. Принципы регулирования корпоративных отношений / П. Степанов // Хозяйство и право. — 2002. — № 4. — С. 86-90.

222. Стоякин, С. Г. Международная интеграция: понятие, виды, формы / С. Г. Стоякин // Московский журнал международного права. — 2004. — № 3. — С. 17–30.
223. Суханов, Е. А. Проблемы развития законодательства о коммерческих организациях / Е. А. Суханов // Хозяйство и право. — 2002. — С. 50–59.
224. Суязов, Е. Е. Проблемы регламентации института корпорации в российском праве: формирование статуса корпоративного нормативного правового акта / Е. Е. Суязов // Проблемы правообразования. — 2003. — № 1. — С. 61–67.
225. Талапина, Э. В. О публичном экономическом праве / Э. В. Талапина // Журнал российского права. — 2004. — № 7. — С. 85–98.
226. Тарасов, И. Т. Учение об акционерных компаниях / И. Т. Тарасов. — М., 2000. — 670 с.
227. Титов, К. ТНК и региональная экономическая интеграция в ЕС / К. Титов // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — № 10. — С. 47–53.
228. Тихомиров, Ю. А. Глобализация: взаимовлияние внутреннего и международного права / Ю. А. Тихомиров // Журнал российского права. — 2002. — № 11. — С. 17–29.
229. Топорнин, Б. Н. Юридическая энциклопедия / Б. Н. Топорнин. — М. : Юристъ, 2001. — 1267 с.
230. Торкановский, Е. Управление акционерным обществом / Е. Торкановский // Хозяйство и право. — 1997. — № 6. — С. 27–39.
231. Фархутдинов, И. З. Иностранные инвестиции как фактор глобализации мирового хозяйства (правовые аспекты) / И. З. Фархутдинов // Глобализация, государство, право, XXI век : Материалы Московского юридического форума. 22–24 января 2003 года. — М., 2003.
232. Фархутдинов, И. З. Соотношение международного и национально-правового регулирования иностранных инвестиций в России : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / И. З. Фархутдинов. — М., 2001. — 34 с.

233. Фархутдинов, И. З. Глобализация и геоэкономика: новые правовые парадигмы мироустройства / И. З. Фархутдинов // Законодательство и экономика. — 2004. — № 4. — С. 23–31.
234. Фархутдинов, И. З. Иностраннные инвестиции как фактор глобализации мирового хозяйства (правовые аспекты) / И. З. Фархутдинов // Юридический мир. — 2003. — № 12. — С. 14–23.
235. Федчук, В. Д. Право компаний Англии: современная концепция корпоративного лица (корпоративного занавеса) / В. Д. Федчук // Внешнеэкономический бюллетень. — 2003. — № 1. — С. 76–81.
236. Фукуяма, Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния / Ф. Фукуяма // Новая постиндустриальная волна на Западе. — М., 1999. — С. 109–110.
237. Хлестов, О. Н. Глобализация и борьба с международным терроризмом / О. Н. Хлестов // Юрист-международник. — 2003. — № 2. — С. 24–28.
238. Хмыз, О. Инвестиционные стратегии многонациональных корпораций / О. Хмыз // Управление компанией. — 2002. — № 1. — С. 65–71.
239. Храброва, И. А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика / И. А. Храброва. — М., 2000. — С. 63–70.
240. Цивадзе, Н. А. Задачи международного права в глобальном мире (по материалам Московского юридического форума «Глобализация, государство, право, XXI век») / Н. А. Цивадзе // Государство и право. — 2003. — № 10. — С. 113–119.
241. Чичкин, А. ВТО ушла в отпуск, из которого всемирный торговый клуб может и не возвратиться / А. Чичкин // Российская газета. — 2006. — 1 авг.
242. Чиркова, Е. Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? : Корпоративные финансы в условиях неопределенности / Е. Чиркова. — М., 1999. — 218 с.

243. Шапкина, Г. С. О применении акционерного законодательства / Г. С. Шапкина // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. — 2004. — № 2. — С. 103–122.
244. Шапкина, Г. С. Новое в российском акционерном законодательстве (изменения и дополнения Федерального Закона «Об акционерных обществах») / Г. С. Шапкина // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. — 2001. — № 11. — С. 71.
245. Швыдак, Н. Унификация права стран СНГ / Н. Швыдак // Законодательство и экономика. — 2000. — № 11. — С. 50–52.
246. Шеленкова, Н. Б. Теория европейской интеграции: современный анализ / Н. Б. Шеленкова // Современное право. — 2003. — № 7. — С. 43–57.
247. Шинкарецкая, Г. Г. Глобализация мировой экономики и региональная интеграция / Г. Г. Шинкарецкая // Московский юридический форум «Глобализация, государство, право, XXI век»: по материалам выступлений. — М., 2004. — С. 199–202.
248. Шиткина, И. С. Холдинги. Правовой и управленческий аспекты / И. С. Шиткина. — М., 2003. — 368 с.
249. Шумилов, В. М. Международное право и глобальная правовая система / В. М. Шумилов // Московский журнал международного права. — 2002. — № 4. — С. 3–11.
250. Шумилов, В. М. Международное публичное экономическое право / В. М. Шумилов. — М., 2001. — 288 с.
251. Шумилов, В. М. Международное экономическое право / В. М. Шумилов. — Кн. I. — М., 2002. — 432 с.
252. Шумилов, В. М. Международное экономическое право / В. М. Шумилов. — М., 2001. — 248 с.
253. Шумилов, В. М. Международное экономическое право в контексте глобализации мировой экономики (проблемы теории и практики) : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / В. М. Шумилов. — М., 2001. — 35 с.
254. Шумилов, В. М. Глобализация мировой экономики и глобальная правовая система / В. М. Шумилов // Внешнеэкономический бюллетень. — 2002. — № 8. — С. 75–80.

255. Шумилов, В. М. Глобализация мировой экономики и глобальная правовая система (окончание) / В. М. Шумилов // Внешнеэкономический бюллетень. — 2002. — № 9. — С. 70–75.
256. Шумилов, В. М. Право Всемирной Торговой Организации (ВТО) как международно-правовой институт: концептуальные подходы / В. М. Шумилов // Юрист-международник. — 2003. — № 2. — С. 46–53.
257. Энтин, Л. М. Механизм действия международного права (юридические и социологические подходы) / Л. М. Энтин. — М. : Наука, 2003. — 261 с.
258. Юмашев, Ю. М. Основные тенденции развития акционерного права ЕС / Ю. М. Юмашев // Государство и право. — 1992. — № 6. — С. 59–87.
259. Яковлев, А. Возможные стратегии экономических агентов по отношению к институтам корпоративного управления / А. Яковлев // Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. — М., 2003. — С. 46–47.

Зарубежная литература

260. Anheier, H. Global Civil Society: 2001 / H. Anheier, M. Glasius, M. Kaldor (eds.) / A. Giddens (Foreword). — Oxford : Oxford Univ. Press, 2001. — 348 p.
261. Bael, I. Competition Law of European Community / I. Bael, J. F. Bellis. — CCH Europe, 1996. — 755 p.
262. Вдрман, J. Europäische Integration im Gesellschaftsrecht / J. Вдрман. — Köln, 1970. — 276 s.
263. Barren's Dictionary of Financial and Investment Terms. — N. Y., 1985. — 650 p.
264. Basedow, J. Europäisches Internationales Privatrecht / J. Basedow. — NJW. — 1996. — 458 p.
265. Basedow, J. EC regulations in European Private Law / J. Basedow // Private Law in the International Arena / Festschrift for Kurt Siehr. — 2000.

266. Basedow J. *Europäische Zivilprozessrecht – Generalia* / J. Basedow // *Handbuch des Internationalen Zivilverfahrensrechts.* – 1982. – Vol. I. – № 8. – Kap. II.
267. Berle, Mins. *Modern corporations and private property* / Mins Berle. – Boston, 1934. – 267 p.
268. Betlem, Gerret. *European Private Law after the Treaty of Amsterdam* / Gerret Betlem, Ewoud Hondius // *European Review of Private Law.* – 2001. – № 1. – P. 7–12.
269. Blasi, J. *Kremlin capitalism, the privatization of the Russian economy* / J. Blasi, M. Kroumova, . Kruse. – L., 1997. – 459 p.
270. Cheibeck. *ie Aussenkompetenzen der EG im internationalen Zivilluftverkehr.* – Frankfurt/Main, 1999. – P. 262–285.
271. Christophe Leroy. *Réflexions sur l'autonomie et la suprématie de droit économique* / Christophe Leroy // *Revue internationale de droit économique.* – 2000. – № 3. – P. 388–401.
272. *Communication from the Commission to the European Parliament and the Council «A More Coherent European Contract Law. An Action Plan»* // J. – 15.03.2003. – C. 63/1.
273. *ine, J. The European Economic Interest Grouping and the European Company Statute: New Models for Company Law Harmonization* // Adenas M. and Slade Kenyon-S. *EC Financial Market Regulation and Company Law.* – L., 1993. – 368 p.
274. *oremus, Paul N. The Myth of The Global Corporation* / Paul N. oremus, William W. Keller, Louis W. Pauly, Simon Reich // *Current History.* – 1997. – 14 July. – P. 2–34.
275. *Edwards, V. EC Company Law* / V. Edwards. – xford, 2001. – 765 p.
276. *Fischer-Zernin, C. er Rechtsangleichungserfolg der Ersfen gesellschaftsrechtlichen Richtlinie der EWG* / C. Fischer-Zernin. – Tübingen, 1986. – 523 s.
277. *Fort, T. The Role of Corporation in the Fostering Sustainable Peace* / T. Fort, C. Shipani // *Vanderbilt Journal of Transnational Law.* – 2002. – Vol. 35, № 2. – P. 388–405.
278. *Hopt, K. Harmonisierung im europäischen Gesellschaftsrecht: Status quo, Probleme, Perspektiven* / K. Hopt // *ZGR.* – 1992. – S. 261–272.

279. Journal officiel des Communautés européennes. — 1989. — № 8. — С. 64.
280. Kohler. Interrogations sur les sources du droit international privé européen après le Traité Amsterdam / Kohler // Revue critique du droit international privé. — 1999. — 1-30 at 8.
281. Krieger, A. Muss die Mitbestimmung der Arbeitnehmer das europäische Gesellschaftsrecht blokieren? / A. Krieger ; FS für Rittner. — München, 1991. — 548 s.
282. Lehne, K.-H. Perspektiven eines europäischen Privatrechts / K.-H. Lehne. — Bonn, 2002. — 356 s.
283. Lillich, R. B. The Diplomatic Protection of Multinational Corporations / R. B. Lillich // The New Sovereigns; Multinational Corporations as World Powers / Ed. by A. A. Said and L. R. Simmons. — Englewood Cliffs, 1975. — 368 p.
284. Majone Giandominico. La Communauté européenne: un Etat régulateur / Coll. Clef Politique. — P.: Montchrestein, 1996. — 268 p.
285. Martiny, . Europäisches Privatrecht — greifbar oder unerreichbar? / . Martiny // Auf dem Wege zu einem europäischen Zivilgesetzbuch / Hrsg.: Martiny ieter, Witzleb Normann. — Berlin ; Heidelberg ; N. Y. ; Barselona ; Hongkong ; L. ; Mailand ; P. ; Singapur ; Tokyo, 1999. — 348 s.
286. Neye, H.-W. Die Vorstellungen der Bundesregierung zum Vorschlag einer 14. Richtlinie / H.-W. Neye // ZGR. — 1999. — S. 13-14.
287. Ottervanger, T. H. Competition law of European Community, the Netherlands and Belgium / T. H. Ottervanger, J. Steenbergen. — L. : The Hague, 1998. — 256 p.
288. Pechstein, M. Europäisches Zivilgesetzbuch und Rechtssetzungsbefugnisse der EG / M. Pechstein // Auf dem Wege zu einem europäischen Zivilgesetzbuch / Hrsg. ieter Martiny, Normann Witzleb. — Berlin ; Heidelberg ; N. Y. ; Barselona ; Hongkong ; L. ; Mailand ; P. ; Singapur ; Tokyo, 1999.
289. Schmitthoff. The multinational enterprise in the United Kingdom / Schmitthoff // Nationalism and the multinational enterprise: legal, economic and managerial aspects. — Leiden, 1973. — 568 p.

290. Schwarz. *Europäisches Gesellschaftsrecht* / Schwarz. – Baden-Baden, 2000. – 654 s.
291. Schweitzer in Grabitz and Hilf (Eds.) *Kommentar zur Europäischen Union Art. 220 EGV* № 2.
292. Schwartz in von der Groeben, Thiesing, Ehlermann (Eds.) *Kommentar zum EU/EG-Vertrag*. – Vol. 5, 5th ed. – 1997. – Art 220 № 30 et seq. – S. 234–345.
293. Schwert, W. *Hostility in Takeovers: In the Eyes of the Beholder?* / W. Schwert // *NBER Working Paper*. – 1999. – № 7085. – P. 7–15.
294. Sklair, Leslie. *Competing Conceptions of Globalization* / Leslie Sklair // *Journal of World-System Research*. – 1999. – Vol. 5, № 2. – P. 137–150.
295. Terra, B. *European Tax Law* / B. Terra, P. Wattel. – L., 1999. – 348 p.
296. *Traite insoutant la Communauté économique européenne // Conventions et actes finaux*. – P., 1958. – P. 22–56.
297. Hoffmann von. *The Relevance of European Community Law* // *European Private International Law*. – 1998. – № 31. – P. 19–37.

Источники Интернета

298. Доклад мирового развития на 1999/2000 г. «Entering the 21st Century». – Режим доступа : <http://www.ipm.by/pdf/Shleifer.pdf>.
299. Комментарий к нормам, касающимся обязанностей транснациональных корпораций и других предприятий в области прав человека. E/CN.4/Sub.2/2003/38/Rev.226. – August. – 2003. – Режим доступа : <http://www1.umn.edu>.
300. Самофалов, В. Глобальный вызов транснациональных корпораций / В. Самофалов. – Режим доступа : <http://www.zerkalo-nedeli.com>.
301. Коренцвит, Н. Глобализация по-русски / Н. Коренцвит. – 05.05.2003. – Режим доступа : http://www.globalrus.ru/print_this/133129.
302. Савин, В. Виктор Плескачевский: «Я коллекционирую решения судебных органов» / В. Савин. – Режим доступа : http://www.finiz.ru/cfin/tmpl-art/id_art-3703.

303. Матвеевский, Ю. А. Глобализация, интеграция и место России в этих процессах / Ю. А. Матвеевский. – Режим доступа : <http://www.rami.ru/publications/convent/matveevskiy.rtf>.
304. В Берлине прошла конференция «Национальные государства в условиях европеизации, американизации и глобализации». – Режим доступа : <http://rian.ru/society/20040930/695807-print.html>.
305. Российские транснациональные корпорации: выход российского бизнеса на международную арену. – Режим доступа : <http://www.stockmap.spb.ru/news.thtml?id=24123>.
306. Россия становится все более привлекательной для инвестирования. – 27 мая 2004 г. – Режим доступа : <http://www.ey.com/perspectives>.
307. aniel Griswold. Globalization, Human Rights and emocracy / aniel Griswold. – Mode of access : usinfo.state.gov/journals/itgic/0206/ijge/griswold.htm.
308. European corporate governance code. – Mode of access : http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/company/company/modern/index.html.

Судебная практика

309. Определение Конституционного Суда РФ от 6 декабря 2001 г. № 255-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы граждан Ежова Владимира Николаевича и Варзугиной Юлии Александровны на нарушение их конституционных прав статьей 80 Федерального закона “Об акционерных обществах”» // Вестник Конституционного Суда Российской Федерации. – 2002. – № 2.
310. Постановление Конституционного Суда «По делу о проверке конституционности положений статей 74 и 77 Федерального закона “Об акционерных обществах”, регулирующих порядок консолидации размещенных акций акционерного общества и выкуп дробных акций компании “Кадет Истеблишмент”, в связи с жалобами граждан и запросом Октябрьского районного суда г. Пензы» № 3-П от 24.02.2004 // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 9. – Ст. 830.

311. Постановление Президиума ВАС РФ № 3973/97 от 12.05.1998
// Вестник ВАС РФ. — 1998. — № 10.
312. Постановление Президиума ВАС РФ № 9079/01 от 15.05.2002
// Вестник ВАС РФ. — 2002. — № 10.
313. Постановление Президиума ВАС РФ № 1851/02 от 15.05.2002
// Вестник ВАС РФ. — 2002. — № 10.
314. Постановление Президиума ВАС РФ № 3646/01 от 11.01.2002
// Вестник ВАС РФ. — 2002. — № 5.
315. Постановление Президиума ВАС РФ № 8349/02 от 18.03.2003
// Вестник ВАС РФ. — 2003. — № 8.
316. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации «Обзор судебной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц» № 29 от 16.02.1998. — Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
317. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации «Обзор практики разрешения арбитражными судами споров, связанных с защитой иностранных инвесторов» № 58 от 18.01.2001. — Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
318. Определение Экономического Суда СНГ № 01-1/5-03 «Об отказе в принятии дела к производству по запросу ООО “VEST-RESURS” Республики Молдова о взыскании задолженности с ППТУП “БЕЛАЯ РУСЬ” управления делами Президента Республики Беларусь» : принято в г. Минске 19.11.2003. — Режим доступа : Справочно-правовая система Консультант-Плюс.
319. Дело Van Gend&Loos против Управления финансов Нидерландов № 26/62. Решение Суда Европейских Сообществ от 05.02.63 // European Court Reports. — 1963. — № 1.
320. Дело Flaminio Costa против ENEL № 6/64. Решение Суда Европейских Сообществ от 15.07.64 // European Court Reports. — 1964. — № 1251.
321. Case 85/76. Hofmann-La Roche v. Commission. — 1979. — ECR 401.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1	
Правовое регулирование и основные тенденции развития корпоративного права России и стран СНГ в условиях нового мирового хозяйствования	9
ГЛАВА 2	
Современное состояние и дальнейшее формирование акционерного права России как наиболее значимой части корпоративного права	31
ГЛАВА 3	
Прогнозы развития российского корпоративного права после вступления РФ в ВТО и ОЭСР	75
ГЛАВА 4	
Пути дальнейшего развития корпоративного права РФ для успешного сотрудничества с ЕС (анализ и рекомендации)	107
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	129
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	136

Научное издание

Иншакова Агнесса Олеговна

СОВРЕМЕННОЕ КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО РОССИИ
И ПРОГНОЗ ЕГО РАЗВИТИЯ

Главный редактор *А.В. Шестакова*

Редакторы: *О.Н. Лысенко,*

Т.В. Рассказова, А.А. Стародубцева

Техническое редактирование *Ю.В. Касбиной*

Оформление обложки *Н.Н. Захаровой, Н.А. Кашук*

Подписано в печать 16.10 2006 г. Формат 60г84/16.

Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Усл. печ. л. 9,8.

Уч.-изд. л. 10,5. Тираж 500 экз. (1-й завод 100 экз.). Заказ

. «С»

135.

Издательство Волгоградского государственного университета.
400062, Волгоград, просп. Университетский, 100.