

В Е С Т Н И К
ГРАЖДАНСКОГО
ПРАВА

Научный журнал. Основан в 1913 г. Издание возобновлено в 2006 г.

№ 6
2019
Том 19

Е.А. СУХАНОВ

О ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦАХ
В ГРАЖДАНСКОМ КОДЕКСЕ РФ
1994 г.

О ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦАХ В ГРАЖДАНСКОМ КОДЕКСЕ РФ 1994 г.



Е.А. СУХАНОВ,

доктор юридических наук, профессор,
заслуженный деятель науки Российской Федерации,
заведующий кафедрой гражданского права юридического факультета
МГУ им. М.В. Ломоносова,
главный редактор журнала «Вестник гражданского права»

<https://doi.org/10.24031/1992-2043-2019-19-6-22-34>

В статье анализируются основные особенности гражданско-правового статуса юридических лиц, в первую очередь хозяйственных обществ, в первоначальной редакции гл. 4 части первой ГК РФ 1994 г. в сравнении с действующей редакцией соответствующих норм 2014 г. Показано значение уставного капитала хозяйственного общества и составляющего его имущества как минимальной гарантии кредиторов общества, а также исключительной компетенции общего собрания акционерного общества как одного из способов защиты интересов миноритарных акционеров. Критикуется заимствованное из американского корпоративного права разделение акционерных обществ на открытые и закрытые, а всех хозяйственных обществ – на публичные и непубличные, а также отсутствие в действующем гражданском законодательстве тщательного продуманного регулирования взаимоотношений основных, дочерних и зависимых хозяйственных обществ. Обосновывается критическое отношение к концепции «экономического анализа права».

Ключевые слова: акционерное общество; государственная регистрация; ГК РФ; доля в уставном капитале; дочернее общество; зависимое общество; исключительная компетенция; коммерческие организации; корпоративное управление; материнская компания; общее собрание; общество с ограниченной ответственностью; уставный капитал; юридическое лицо.

ON LEGAL ENTITIES IN THE CIVIL CODE
OF THE RUSSIAN FEDERATION OF 1994

E.A. SUKHANOV,

Doctor of Legal Sciences, Professor,
Honored Scientist of the Russian Federation, Head of the Department of Civil Law
of the Law Faculty of the Lomonosov Moscow State University,
Editor-in-Chief of the Journal "Civil Law Review"

The article analyzes the main features of the civil law status of legal entities, primarily business entities, in the original version of Chapter 4 of Part One of the Civil Code of the Russian Federation of 1994, in comparison with the current version of the relevant norms in 2014. The value of the authorized capital of a business company and constituting of his property as a minimum guarantee for the creditors of the company, as well as the exclusive competence of the general meeting of the joint stock company as one of the ways to protect the interests of minority shareholders is shown. The division of joint-stock companies into public and private, and all business companies into public and non-public ones, as well as the absence in the current civil law of carefully thought out regulation of the relationship between the main, subsidiary and dependent business enterprises, borrowed from American corporate law, is criticized. The critical attitude to the concept of "economic analysis of law" is substantiated.

Keywords: joint-stock company; state registration; Civil Code of the Russian Federation; share in the authorized capital; subsidiary; dependent society; exclusive competence; commercial organizations; corporate governance; parent company; general meeting; limited liability company; authorized capital; entity.

Гражданско-правовой статус юридических лиц в гл. 4 части первой ГК РФ 1994 г. (далее – ГК) подвергся весьма существенным изменениям в сравнении с положением, закреплявшимся не только ГК РСФСР 1964 г., но даже и гораздо более прогрессивными нормами Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 г.¹ (далее – Основы 1991 г.). Прежде всего это касает-

¹ Ведомости ВС СССР. 1991. № 26. Ст. 733. Действовали на российской территории с 3 августа 1992 г. до 1 января 1995 г. (см.: п. 1 постановления Верховного Совета РФ от 14 июля 1992 г. № 3301-1 «О регулировании гражданских правоотношений в период экономической реформы» // Ведомости СНД РФ и ВС РФ. 1992. № 30. Ст. 1800; п. 1 постановления Верховного Совета РФ от 3 марта 1993 г. № 4604-1 «О некоторых вопросах применения законодательства Союза ССР на территории Российской Федерации» // Ведомости СНД РФ и ВС РФ. 1993. № 11. Ст. 393).

ся окончательного закрепления в установленной законом системе юридических лиц главенствующей роли хозяйственных обществ (акционерных и с ограниченной ответственностью), которые сменили в этом качестве такое юридически уродливое порождение плановой экономики, как унитарные предприятия – несобственники (в рыночной экономике являющиеся объектами (ст. 132 ГК), а не субъектами гражданского права).

Не случайно нормы гл. 4 ГК вступили в силу ранее всех других норм Кодекса – со дня официального опубликования части первой ГК¹, т.е. с 8 декабря 1994 г., а не с 1 января 1995 г., как большинство остальных ее правил. Это сделало возможным скорейшее введение в действие установленного абз. 1 п. 1 ст. 6 Вводного закона запрета создания коммерческих организаций в организационно-правовых формах, не предусмотренных ГК, и положило начало преобразованию в нормальные виды юридических лиц (п. 2 ст. 50 ГК в первоначальной редакции) «индивидуальных и семейных частных предприятий»; «смешанных товариществ»; «товариществ с ограниченной ответственностью» (отождествленных с «акционерными обществами закрытого типа»); «арендных» и «коллективных предприятий»² и тому подобных монстров, порожденных бурным развитием отечественной экономической мысли конца 80-х – начала 90-х гг. прошлого века³.

К сожалению, весьма активно была использована возможность создания некоммерческих организаций в организационно-правовых формах, предусмотренных не только ГК, но и другими специальными законами (абз. 1 п. 3 ст. 50 ГК в первоначальной редакции 1994 г.). В результате этого в отечественном правопорядке появилось несколько десятков разновидностей некоммерческих организаций в основном корпоративного, но также и унитарного типа, объявлявшихся действовавшим законодательством самостоятельными видами юридических лиц (от торгово-промышленных палат, объединений работодателей и дачных

¹ См. абз. 1 п. 1 ст. 6 Федерального закона от 30 ноября 1994 г. № 52-ФЗ «О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3302 (далее – Вводный закон).

² См. ст. 8–11 и 15 Закона РСФСР от 25 декабря 1990 г. «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1990. № 340. Ст. 418; далее – Закон о предприятиях 1990 г.) и ст. 21 Основ 1991 г.

³ Не следует думать, что после этого «всплеска» наступило ее успокоение, – достаточно вспомнить о появившихся уже в недавнее время, но юридически не менее чудовищных конструкциях «хозяйственных партнерств» (см. Федеральный закон от 3 декабря 2011 г. № 380-ФЗ «О хозяйственных партнерствах» // СЗ РФ. 2011. № 49 (ч. V). Ст. 7058) и «специализированных финансовых обществ» (см. гл. 3.1 разд. II Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (СЗ РФ. 1996. № 17. Ст. 1918) в ред. Федерального закона от 21 декабря 2013 г. № 379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (СЗ РФ. 2013. № 51. Ст. 6699)), упоминания о которых теперь вынужденно содержат п. 2 ст. 50, п. 1 ст. 65.1 и п. 7 ст. 66 ГК (в ред. Федерального закона от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» (СЗ РФ. 2014. № 19. Ст. 2304)).

«некоммерческих товариществ» до «некоммерческих партнерств», «общественных фондов» и автономных некоммерческих организаций)¹.

Введение принципа *numerus clausus* в ГК для всех видов юридических лиц, последовавшее в новой редакции п. 2 ст. 48 ГК (предусмотренной Федеральным законом от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ), смогло лишь отчасти поправить эту ситуацию. Наряду с объединением и упразднением ряда отдельных видов некоммерческих корпораций, появление которых не вызывалось никакой реальной необходимостью, действующая редакция ГК закрепляет такие их новые и не менее «экзотические» виды, как «общественные движения» (характеризующиеся отсутствием членства, т.е. «корпорации» без фиксированного участия, что прямо противоречит установленному п. 1 ст. 65.1 ГК определению корпорации); казачьи общества и общины коренных малочисленных народов; адвокатские и нотариальные палаты; крестьянские (фермерские) хозяйства; публично-правовые компании и государственные корпорации. Поэтому можно лишь с сожалением констатировать, что в российском правовом порядке даже после реформирования 2014 г. сохранилась очевидная и не вызываемая никакими разумными потребностями избыточность организационно-правовых форм юридических лиц, причем не только некоммерческих, но теперь уже и коммерческих². Вряд ли, однако, это положение можно считать следствием неудачности первоначальной редакции некоторых норм гл. 4 части первой ГК.

Более того, важнейшая функция государственной регистрации юридических лиц, первоначально подлежавшая осуществлению исключительно органами юстиции (абз. 1 п. 1 ст. 51 ГК, а ранее – абз. 1 п. 3 ст. 13 Основ 1991 г.), оказалась фактически разделенной между тремя ведомствами: налоговыми органами, находящимися в системе Министерства финансов РФ и ведущими Единый государственный реестр; Министерством юстиции РФ, принимающим решение о государственной регистрации большинства некоммерческих организаций; Центральным банком РФ, принимающим решение о государственной регистрации кредитных организаций. Следует отметить, что такое положение является беспрецедентным по крайней мере для подавляющего большинства континентально-европейских правовых порядков. О том, что этот подход не способствует установлению четкого порядка создания, реорганизации и ликвидации юридических лиц как участников гражданского оборота, свидетельствует тот общеизвестный факт, что количество «недействующих юридических лиц» (ст. 64.2 ГК), в подавляющем большинстве созданных для проведения различных мошеннических «схем», исчисляется многими сотнями тысяч.

¹ См.: Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации / Вступ. ст. А.А. Маковского. М.: Статут, 2009. С. 66–69.

² См., например: Суханов Е.А. Новые виды юридических лиц после реформирования главы 4 ГК РФ // Кодификация российского частного права 2017 / Под ред. П.В. Крашенинникова. М.: Статут, 2017. С. 69–93.

Обращаясь к статусу хозяйственных обществ – основного вида коммерческих организаций, необходимо подчеркнуть, что при разработке части первой ГК его составители в полной мере отдавали себе отчет в наличии не только «светлых», но и «темных сторон» акционерного дела, отмечавшихся еще в дореволюционной отечественной литературе¹. В отличие от экономистов, которые в своем большинстве с нескрываемым энтузиазмом встретили возрождение акционерных обществ и других «коллективных форм» ведения бизнеса, постаравшись максимально устранить любые ограничения на пути их безграничного развития, многие юристы отнеслись к этому более осторожно, памятуя как собственный, так и зарубежный исторический опыт.

Собственно, здесь и обнаруживается корень разногласий между «экономистами» (имеются в виду не только представители современной экономической доктрины, но и воспитанные ими и обладающие широкими властными полномочиями «менеджеры», группирующиеся вокруг Министерства экономического развития РФ) и «юристами» (прежде всего представителями цивилистической науки, составившими костяк президентского Совета по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства), с мнением которых вынуждены считаться «экономисты».

Первые в соответствии с взятым ими на вооружение учением об «экономическом анализе права» (*economic analysis of law*), или «объяснением права через экономику» (известным как доктрина *Law & Economics*), стремятся к сокращению («оптимизации») и ликвидации всякого рода «издержек ведения бизнеса» (*transaction costs*) для обеспечения перехода материальных и иных благ к тем субъектам, которые способны их наиболее эффективно использовать. Такое стремление к достижению экономической эффективности было бы вполне оправданным и даже полезным, если бы при этом в должной мере учитывались интересы других участников имущественных отношений (на языке гражданского права называемых третьими лицами, или кредиторами), а также экономически слабых субъектов (в частности, акционерных миноритариев).

Ведь еще задолго до появления доктрины *Law & Economics* было показано, что «право есть искусство доброго и справедливого»², а не искусство снижения экономических издержек. Именно поэтому далеко не все положения даже современного англо-американского корпоративного права можно удовлетворительно объяснить с помощью теории «оптимизации издержек»³. Таким образом, расхо-

¹ См. особенно: Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. I: Введение. Торговые деятели. М.: Статут, 2003. С. 364–369.

² *Ius est ars boni et aequi* (D. I.1.1.1) (см.: Дигесты Юстиниана. Т. I. Кн. I–IV / Пер. с лат.; отв. ред. Л.Л. Кофанов. М.: Статут, 2002. С. 83).

³ Одним из ярких примеров такого «несоответствия» могут служить «сверхжесткие» нормы широкого известного американского Закона Сарбейнса-Оксли (*Sarbanes-Oxley Act*) 2002 г. о реформе отчетности публичных компаний и защите инвесторов (*Public Company Accounting Reform and Investor Protection Act of 2002*).

ждение между «экономистами» и «юристами» носит принципиальный характер, поскольку «право» (*ius*) означает «справедливость», будучи не экономической, а нравственной категорией, на которой должно основываться разрешение всякого, тем более судебного, спора.

С этой точки зрения двумя основными задачами акционерного законодательства являются, во-первых, защита интересов третьих лиц (кредиторов акционерного общества) и, во-вторых, защита интересов миноритариев общества. Первая из них решается прежде всего с помощью создания и поддержания в акционерном обществе необходимого собственного имущества (уставного капитала), а вторая – путем установления императивно определенной законом структуры управления, закрепляющей за его коллегиальными органами, прежде всего за общим собранием, исключительную (т.е. непередаваемую другим органам ни при каких условиях) компетенцию по решению ряда важнейших вопросов его деятельности, а также с помощью введения в структуру органов общества наблюдательного совета как постоянно действующего контрольного органа самих акционеров, независимого от совета директоров (т.е. от подконтрольного корпоративного менеджмента).

Следуя этому подходу, ГК в своей первоначальной редакции прямо установил, что «уставный капитал общества определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов» (абз. 2 п. 1 ст. 99), а если стоимость чистых активов общества оказывается меньше фактически имеющегося уставного капитала, необходимо зарегистрировать это уменьшение (тем самым объявив о нем всем третьим лицам) либо даже ликвидировать общество, если указанная сумма станет меньше, чем установленный законом минимальный размер уставного капитала (п. 4 ст. 99). Для обществ с ограниченной ответственностью аналогичные правила предусматривались абз. 2 п. 1 и п. 4 ст. 90 ГК.

К сожалению, определение конкретного размера минимального уставного капитала акционерного общества ГК изначально передал специальным законам о хозяйственных обществах. Последние же не только установили его пусть и символический размер, но и разрешили вносить его как деньгами (хотя ст. 90 и 99 ГК изначально говорили именно об «оплате» уставного капитала, тем самым подразумевая его денежную форму), так и любым другим, в том числе абсолютно «неликвидным», имуществом. Этим было полностью извращено первоначальное назначение уставного капитала как минимальной гарантии удовлетворения имущественных интересов кредиторов общества, а сам этот институт во многом утратил практический смысл.

В ходе подготовки реформы законодательства о юридических лицах 2014 г. со стороны Минэкономразвития России последовали откровенные и весьма настойчивые попытки полной отмены каких-либо требований к уставному капиталу хозяйственных обществ и принципиального устранения самой этой категории. Основной аргументацией служил опыт англо-американского корпоративного

права, точнее, отсутствие в законодательстве большинства американских штатов требований к уставному капиталу корпораций. При этом то ли по неведению, то ли намеренно умалчивалось о различных видах «проверки состоятельности» (*Solvency Test*) и юридических последствиях их нарушения, традиционно используемых англо-американским правом для жесткого «последующего контроля» за деятельностью коммерческих корпораций, а также о принципиальном отказе Евросоюза от английских предложений ее использования в европейском праве (последовавшем в начале 2000-х гг. после изучения предложений «группы Рикфорда» и контраргументов «группы Луттера»¹). Впрочем, попытки «выдергивания» из зарубежного (главным образом американского) опыта правового развития понравившихся фрагментов при полном игнорировании системного характера их практического применения давно стали «фирменным стилем» законопроектов, исходящих из Минэкономразвития России.

В результате реформирования норм гл. 4 ГК Федеральным законом от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ институт уставного капитала хозяйственных обществ все же удалось отстоять. При сохранении прежнего, символического характера его минимального размера появилось требование о его оплате исключительно денежными средствами (п. 2 ст. 66.2 ГК), а также ограничения характера и размера оценки иного имущества, вносимого в качестве «неденежного вклада» в уставный капитал общества (абз. 1 п. 3 ст. 66.2 ГК). Более того, п. 5 ст. 50 ГК в новой, действующей редакции установил требование минимального уставного капитала и для некоммерческих организаций, которые осуществляют деятельность, приносящую доходы (п. 4 ст. 50 ГК), иначе говоря, участвуют в гражданском обороте по существу в качестве коммерческих организаций. Тем самым сохранен и отчасти усилен один из краеугольных принципов европейского континентального корпоративного права, заложенный в первоначальную редакцию норм гл. 4 ГК.

Этого, однако, нельзя сказать о нормах ГК, посвященных корпоративному управлению, в которых едва ли не в наибольшей мере проявилось влияние англо-американских подходов. В первую очередь это относится к крайне неудачному отождествлению совета директоров акционерного общества с наблюдательным советом, последовавшему уже в первоначальной редакции п. 2 ст. 103 ГК. Как уже отмечалось, наблюдательный совет представляет собой постоянно действующий контрольный орган, состоящий из акционеров, а не из членов подконтрольного ему коллегиального органа управления (совета директоров).

Появлением трехзвенной системы управления акционерным обществом (общее собрание – наблюдательный совет – исполнительные органы) мы обя-

¹ Reforming Capital: Report of the Interdisciplinary Group on Capital Maintenance / Ed. by J. Rickford // *European Business Law Review*. 2004. Vol. 15. Iss. 4. P. 919, 971; Lutter M. Das (feste Grund-) Kapital der Aktiengesellschaft in Europa // *Das Kapital der Aktiengesellschaft in Europa* / Hrsg. von M. Lutter. (Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht. Sonderheft 17.) Berlin: De Gruyter Recht, 2006. S. 1 ff. В отечественной литературе см. об этом: Суханов Е.А. Сравнительное корпоративное право. М.: Статут, 2014. С. 165–174.

заны германскому праву, установившему ее еще в конце XIX в. как реакцию на злоупотребления акционерной формой предпринимательства в эпоху «грюндерства» (бесконтрольного создания свободно управляемых акционерных обществ). Англо-американскому (и даже французскому) праву присуща двухзвенная система корпоративного управления (общее собрание – совет директоров или другие исполнительные органы), в которой отсутствует наблюдательный совет.

Однако российский совет директоров, объявленный еще и «наблюдательным советом», а потому включающий в свой состав членов подконтрольного ему органа (!), весьма неудачно «объединил» в себе черты обоих названных подходов, став в этом отношении настоящим «козлотуром» и утратив всякий смысл. По действующей редакции абз. 1 п. 4 ст. 65.3 ГК в корпорации может быть (а может и не быть) образован «коллегиальный орган управления (наблюдательный или иной совет), контролирующий деятельность исполнительных органов корпорации», причем участники подконтрольных ему органов могут составлять до одной четверти его состава (тем самым «успешно» контролируя самих себя).

Единственное разумное объяснение этой странной ситуации можно усмотреть в том, что в целом ряде крупных отечественных акционерных компаний, созданных в результате приватизации, их единоличные руководители (и (или) руководители их коллегиальных органов управления) одновременно являются и их основными акционерами, которым принадлежит заведомо контрольный пакет акций. Разумеется, в таких условиях наблюдательный совет становится бессмысленным и ненужным (хотя при этом столь же сомнительной становится и целесообразность использования акционерной формы для такого юридического лица).

Столь же печальная участь постигла и принцип исключительной компетенции общего собрания хозяйственного общества как его высшего органа (абз. 2 п. 1 ст. 103 и п. 3 ст. 91 ГК в первоначальной редакции). Очевидно, что необходимость получения его согласия на некоторые важные для общества решения ограничивает возможности корпоративного менеджмента и влечет для него те самые *transaction costs*, которые крайне желательно «оптимизировать». Ведь давно известно, что «акционеры глупы и наглы – глупы, так как они отдают свои деньги, и наглы, так как они за это также еще что-то требуют»¹. Следуя этой корпоративной аксиоме, новая (действующая) редакция ГК допустила передачу вопросов, отнесенных к исключительной компетенции общего собрания, на решение другим (в том числе единоличным) органам корпорации в случаях, предусмотренных законами о хозяйственных обществах (последний абзац п. 2 ст. 65.3 ГК в ред. Федерального закона от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ), содержание которых полностью подконтрольно Министерству экономического развития РФ.

Более того, по единогласному решению участников (учредителей) непубличных хозяйственных обществ (акционерных и с ограниченной ответствен-

¹ См.: Klunzinger E. Grundzüge des Gesellschaftsrechts. 15. Aufl. München: Franz Vahlen, 2009. S. 181.

стью) теперь возможна передача на решение их коллегиальных органов ряда вопросов, отнесенных законом к компетенции общего собрания, а вопросов, отнесенных законом к компетенции других коллегиальных органов, – на решение единоличных органов (путем передачи последним функций коллегиальных исполнительных органов) (подп. 1 и 3 п. 3 ст. 66.3 ГК). Таким образом, созданы необходимые предпосылки для максимального ограничения, а в перспективе – и отстранения рядовых акционеров от участия в управлении делами акционерного общества. Впрочем, принцип единогласия при принятии таких решений учредителями (участниками) акционерных обществ может лишить этот подход практического значения.

В целом же отчетливо прослеживается последовательная реализация лозунга, под которым создавался действующий Закон об акционерных обществах¹: «Вся власть советам директоров!». Правда, этот принцип, также заимствованный из американского корпоративного права, в российской интерпретации «забыли» снабдить необходимыми обязанностями добросовестности и лояльности директоров (*fiduciary and loyalty duty*) в отношении своих корпораций. В дальнейшем это неизбежно породило соответствующие злоупотребления, устранять которые пришлось уже судебной практикой².

Нельзя, наконец, не отметить и навязанное уже первоначальной редакции ГК деление акционерных обществ на «открытые» и «закрытые» (ст. 97 ГК), которое было закреплено в разработанном на основе американских образцов новом Законе об акционерных обществах. Его очевидные противоречия соответствующим нормам ГК, в основном следовавшим континентально-европейским (германским) образцам, были лишь частично устранены путем различных компромиссов. Одним из них стало перенесение в ГК этого деления, ранее никогда не имевшего места в российском праве и вообще в правовом порядке континентально-европейского типа. Примечательно, что такого деления не знали и общесоюзные Основы 1991 г. (п. 6 ст. 19): оно появилось в одном из первых российских «перестроечных» законов (ст. 11 и 12 Закона о предприятиях 1990 г.)³.

Дело в том, что в англо-американском праве, взятом за образец отечественными реформаторами, отсутствует деление коммерческих корпораций на акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью как два различных вида

¹ Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 1 (далее – Закон об акционерных обществах).

² См. постановление Пленума ВАС РФ от 30 июля 2013 г. № 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица» (Вестник ВАС РФ. 2013. № 10), основные положения которого в 2014 г. были закреплены в ст. 53.1 ГК.

³ Строго говоря, упоминание о «закрытых акционерных обществах» впервые появилось в п. 7 Положения об акционерных обществах, утв. постановлением Совета Министров РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 601, которое было создано Министерством финансов РСФСР в ходе тогдашнего «противостояния» союзного и российского законодательства. Оно, однако, прямо не приравнивало ЗАО к ООО.

юридических лиц. Ведь общества с ограниченной ответственностью появились в германском праве в конце XIX в. и из него перешли в континентально-европейские правовые порядки уже после Первой мировой войны. Англо-американское корпоративное право признает лишь одну, единую конструкцию «компаний с ограниченной ответственностью на паях» (*limited company by shares*), которая имеет две разновидности: «публичная компания» (*public limited company, PLC*), «акции» которой свободно отчуждаются и приобретаются через фондовую биржу, и «закрытая», или «частная», компания (*private limited company (Ltd.)*, или *closed corporation*), «доли» которой не имеют биржевой котировки и потому не могут свободно отчуждаться третьим лицам без предварительного предложения их другим участникам такой компании¹.

При этом как «акции» публичной компании, так и «доли» частной («закрытой») компании обозначаются одним и тем же термином – *shares* (а их адекватный русский эквивалент составляет слово «пай», а не «акция»). В континентально-европейском праве акции акционерных обществ и доли (паи) обществ с ограниченной ответственностью представляют собой два разных объекта гражданских прав с различным правовым режимом, тогда как *shares* англо-американского корпоративного права являются единым объектом прав, независимо от того, выпущены они публичными или закрытыми компаниями. Только при их котировке на фондовой бирже (*stock exchange*) они называются еще и «акциями» (*stock*). Для перехода компании из закрытой (частной) в публичную и наоборот, т.е. для выставления «паев» на фондовом рынке или их изъятия оттуда, не требуется предварительного преобразования «общества с ограниченной ответственностью» в «акционерное общество» с целью последующей эмиссии акций, что совершенно необходимо с позиций континентально-европейского права, исключающего биржевую котировку долей ООО.

Тем не менее чужеродные для отечественного права юридические конструкции в очередной раз были бездумно «пересажены» на отечественную почву (не случайно еще в ст. 11 Закона о предприятиях 1990 г. произошло отмеченное выше отождествление «товариществ с ограниченной ответственностью» и «акционерных обществ закрытого типа», против чего всегда выступали отечественные цивилисты²). В результате у нас появились «закрытые акционерные общества»,

¹ Появившаяся в американском праве только в 1996 г. «компания с ограниченной ответственностью» (*limited liability company, LLC*) с континентально-европейских позиций представляет собой коммандиту без комплементария, т.е. товарищество на вере без участника с полной ответственностью, а известное также лишь с этого времени английское *limited liability partnership (LLP)* является партнерством (неправосубъектным товариществом), а не компанией – юридическим лицом, в силу чего ни *LLC*, ни *LLP* не могут считаться аналогами континентально-европейского (германского) общества с ограниченной ответственностью (см.: Суханов Е.А. Сравнительное корпоративное право. С. 122–123).

² См. особенно: Авилов Г.Е. Хозяйственные товарищества и общества в Гражданском кодексе России // Гражданский кодекс России. Проблемы. Теория. Практика: Сборник памяти С.А. Хохлова / Отв. ред. А.А. Маковский. М.: МЦФЭР, 1998. С. 190–196.

«акции» которых в противоречии с самой сущностью этих объектов изначально не предназначались для биржевой торговли (а на практике нередко вообще не эмитировались ни в бумажной, ни в «безбумажной форме»). Наряду с ними не только сохранились, но и получили количественное преобладание среди корпоративных участников гражданского оборота созданные в основном по германскому образцу общества с ограниченной ответственностью. Как ООО, так и ЗАО выполняли одну и ту же экономическую функцию организации малого и среднего бизнеса (хотя в отечественных условиях конструкция ООО стала применяться и для создания банков и страховых компаний, относящихся к сфере крупного бизнеса). Иначе говоря, в российском правовом порядке получили развитие как германские (в своей основе) ООО, так и англо-американские (в своей основе) ЗАО, выполнявшие в принципе одинаковые экономические задачи.

Для преодоления этой ненормальной ситуации в 2009 г. было предложено отказаться от «искусственного выделения типов акционерных обществ (открытые и закрытые)», одновременно усилив особенности крупных (названных «публичными») акционерных обществ¹. Но, воспользовавшись последней оговоркой, законодатель в 2014 г. принял иное абсурдное решение. Отказавшись от указанного разделения акционерных обществ, он объявил «непубличными» как бывшие ЗАО, так и ООО (п. 2 ст. 66.3 ГК). Тем самым в дихотомию «публичные – непубличные общества» оказались включенными не только акционерные общества, но и общества с ограниченной ответственностью, для которых она является бессмысленной, ибо ООО, в отличие от АО, никогда и ни при каких условиях не смогут стать публичными компаниями и выйти на биржу со своими «долями». Таким образом, непродуманное следование зарубежным (американским) образцам вновь сыграло со своими энтузиастами (но, к сожалению, и с отечественным гражданским оборотом) злую шутку.

В первоначальной редакции нового ГК был закреплен и ряд перспективных решений, до сих пор не получивших необходимого законодательного развития. К ним прежде всего следует отнести правила ст. 105 и 106 ГК о дочерних и зависимых хозяйственных обществах. Дело в том, что в современном предпринимательском обороте почти невозможно найти относительно крупного товаропроизводителя, который не был бы тесно связан с рядом других юридически самостоятельных организаций теми или иными отношениями «участия в капитале»². Поэтому реальный статус корпораций теперь невозможно понять, отвлекаясь от анализа таких взаимосвязей.

¹ См.: Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации. С. 59.

² Так, в Германии до 90% всех акционерных обществ и свыше 50% обществ с ограниченной ответственностью, а в Англии – почти все публичные компании и значительная часть «частных компаний» организованы в концерны или в объединения холдингового типа, иначе говоря, находятся в разнообразных взаимоотношениях подчиненности и зависимости (см.: *Tholen L. Europäisches Konzernrecht: Eine Untersuchung auf der Grundlage eines Vergleichs des deutschen und englischen Rechts.* (Schriften zum Internationalen Recht. Bd. 194.) Berlin: Duncker & Humblot, 2014. S. 19, Fußn. 1).

К сожалению, положения ГК о гражданско-правовом значении взаимоотношений «материнских» и дочерних компаний, а также зависимых («сестринских») хозяйственных обществ ни в коей мере не были развиты акционерным законодательством. Более того, п. 3 ст. 6 Закона об акционерных обществах в прямом противоречии с п. 3 ст. 105 ГК изначально сузил возможности ответственности «материнского» общества по долгам дочернего требованием доказательства его вины в форме прямого умысла («заведомого знания» о последствиях своих действий), тем самым фактически попытавшись парализовать ее¹. В новой редакции ГК 2014 г. нормы об особенностях статуса «зависимых хозяйственных обществ» были вообще исключены, а условия ответственности основного («материнского») общества по долгам дочерней компании еще более сужены (абз. 2 п. 2 ст. 67.3 ГК). Таким образом, взаимосвязи хозяйственных обществ и их реальное воздействие на имущественный оборот пока по-прежнему остаются вне поля зрения законодателя.

В целом же можно констатировать, что большинство основополагающих правил ГК о статусе юридических лиц, в том числе коммерческих корпораций, выдержали принципиальную проверку временем. Вместе с тем они, несомненно, нуждаются в дальнейшем развитии и совершенствовании. Прежде всего отечественному законодателю следует принципиально определиться в вопросе о том, по какому пути развития корпоративного права предстоит идти, и в любом случае последовательно двигаться по нему, отказавшись от бессистемного заимствования отдельных, нередко случайных законодательных решений.

References

Авилов Г.Е. Хозяйственные товарищества и общества в Гражданском кодексе России [Avilov G.E. Business Partnerships and Societies in the Civil Code of Russia] (in Russian) // Гражданский кодекс России. Проблемы. Теория. Практика: Сборник памяти С.А. Хохлова / Отв. ред. А.А. Маковский [The Civil Code of Russia. Problems. Theory. Practice: Collection in Memory of S.A. Khokhlov / Ed. by A.L. Makovsky]. Moscow: International Center for Financial and Economic Development, 1998.

Дигесты Юстиниана. Т. I. Кн. I–IV / Пер. с лат.; отв. ред. Л.Л. Кофанов [Digest of Justinian. Vol. I. Books I–IV / Trans. from Latin; ed. by L.L. Kofanov] (in Russian). Moscow: Statut, 2002.

Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации / Вступ. ст. А.А. Маковского [The Concept of Development of Civil Legislation of the Russian Federation / Opening chapter by A.L. Makovsky] (in Russian). Moscow: Statut, 2009.

¹ Впрочем, судебная практика признает любую форму вины «материнской» компании при причинении ею убытков своему дочернему обществу (см. абз. 3 п. 28 постановления Пленума ВАС РФ от 18 ноября 2003 г. № 19 «О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об акционерных обществах» // Вестник ВАС РФ. 2004. № 1).

Суханов Е.А. Новые виды юридических лиц после реформирования главы 4 ГК РФ [Sukhanov E.A. New Types of Legal Entities After the Reform of Chapter 4 of the Civil Code of the Russian Federation] (in Russian) // Кодификация российского частного права 2017 / Под ред. П.В. Крашенинникова [Codification of Russian Private Law 2017 / Ed. by P.V. Krasheninnikov]. Moscow: Statut, 2017.

Суханов Е.А. Сравнительное корпоративное право [Sukhanov E.A. Comparative Corporate Law] (in Russian). Moscow: Statut, 2014.

Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. I: Введение. Торговые деятели [Shershenevich G.F. Commercial Law Course. Vol. I: Introduction. Merchants] (in Russian). Moscow: Statut, 2003.

Klunzinger E. Grundzüge des Gesellschaftsrechts. 15. Aufl. München: Franz Vahlen, 2009.

Lutter M. Das (feste Grund-)Kapital der Aktiengesellschaft in Europa // Das Kapital der Aktiengesellschaft in Europa / Hrsg. von M. Lutter. (Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht. Sonderheft 17.) Berlin: De Gruyter Recht, 2006.

Reforming Capital: Report of the Interdisciplinary Group on Capital Maintenance / Ed. by J. Rickford // European Business Law Review. 2004. Vol. 15. Iss. 4.

Tholen L. Europäisches Konzernrecht: Eine Untersuchung auf der Grundlage eines Vergleichs des deutschen und englischen Rechts. (Schriften zum Internationalen Recht. Bd. 194.) Berlin: Duncker & Humblot, 2014.

Information about the author

Sukhanov E.A. (Moscow, Russia) – Doctor of Legal Sciences, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Head of the Department of Civil Law of the Law Faculty of the Lomonosov Moscow State University, Editor-in-Chief of the Journal “Civil Law Review” (1 Leninskie Gory, Bldg. 13 (4th education building), GSP-1, Moscow, 119991, Russia; e-mail: civil@law.msu.ru).