Корпорации в российских и зарубежный правопорядках

Долина Валерия Витальевна

В данной статье рассмотрены современное положение корпораций на международной арене, выявлены основные нормативно-правовые акты и тенденции международно-правового регулирования деятельности корпорации и основные проблемы взаимодействия национальных законодательств с правовыми основами универсального значения.

Ключевые слова: корпорации, правопорядок, правовой статус корпорации, международно-правовое регулирование, мировая экономика, международные отношения.

Изучение корпораций в российском и зарубежном правопорядке сразу определяет несколько перспектив выделенных проблем:

— иностранные корпорации в своем собственном законодательстве;

— российские корпорации в России;

— иностранные корпорации по иностранному правопорядку (в том числе и / или в основном в России);

— российские корпорации по иностранному правопорядку.

Являются ли все аспекты одинаково интересными — актуальными и полезными — российскому исследователю?

На первый взгляд картина выстраивается следующая [6, с.113]:

— по новому законодательству, все юр.лица подразделяются на корпорации и унитарные организации;

— малое и среднее предпринимательство становится формальным;

— правовое выравнивание малых, средних и крупных ферм, называемое корпорацией, не обеспечивает простоты и ясности во вновь организованном и даже уже функционирующем бизнесе;

— стимулирование малого и среднего бизнеса основывалось на западном постулате, в котором развитое капиталистическое общество опирается на развитый средний класс — самоорганизованный малый (средний) бизнес с немотивированной социальной и экономической деятельностью, которая будет направлена на общественное благо;

— осуществляя стимулирование малого и среднего бизнеса, Минэкономразвития Российской Федерации сосредотачивает внимание на открытии иностранных филиалов;

— даже внутри России внутренний бизнес может столкнуться с таким явлением, как иностранные ТНК, которые не действуют в соответствии с российским законодательством. Например, требование прозрачности и годовой финансовой отчетности для американских ТНК в России ограничивается предоставлением им сводных отчетов без каких-либо подробностей. Кроме того, материнская корпорация, которая основана только в Соединенных Штатах, публикует годовой финансовый отчет, в котором содержится информация о финансовых операциях в Соединенных Штатах, а оставшиеся доходы от иностранных дочерних компаний представлены в сводных отчетах по регионам, без подробного описания по странам.

Прозрачная и регулярная отчетность в РФ свойственны в большей степени для госкомпаний.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод: четкое знание типов юрисдикций и типов могло бы стать дополнительным стимулом для внутреннего бизнеса в международном продвижении, увеличении валютных поступлений, соответствующем увеличении курса рубля заполнения бюджета и, как следствие, возникновение нового раунда стимулирования отечественного производителя.

Разберем особенности различных юрисдикций, связанных с функционированием корпораций.

Первое — различное понимание предмета регулирования — корпорации.

Второе — особенности правового регулирования, которые характерны для различных семей юрисдикций, сложившиеся исторически и проявляющиеся в корпоративном регулировании.

Семейные юрисдикции в доктрине называются две, как приобретенные характер наиболее развитых, исторически укоренившихся и самодостаточных [2, с.15]:

— англосаксонский тип юридической семьи;

— романо-германский тип.

В связи с регулированием корпоративных отношении, можно выделить для отдельного рассмотрения, следующие несколько групп [4, с.81]:

— группа стран бывшего социалистического лагеря в Восточной Европе;

— группа стран АТР, которые представлены Японией, Китаем, Южной Кореей и Вьетнамом;

— рассмотреть отдельный пункт корпоративного регулирования в праве международного уровня;

— и, конечно, отдельно — российское право.

Не будем рассматривать в данной статье историю формирования корпораций, а только современную фактическую доктрину и закон.

В современной правовой доктрине США выделяются четыре группы корпораций [3, с.157]:

— общественные единицы государственного аппарата;

— квазигосударственные — принадлежащие государству, служат общим потребностям населения;

— непредпринимательские — для общественных и благотворительных целей (без права на распределение прибыли среди учредителей);

— частные — предпринимательские, имеющие право распределять прибыль между участниками. Законодательное регулирование создания и функционирования корпораций на федеральном уровне реализует модельный Закон 1946 года на бизнес-корпорациях, кодифицировавший государственное законодательство и внесенный в 1984 году на утверждение.

Американская модель корпорации была создана с учетом ориентированной на рынок финансовой системы, основанной на развитом рынке капитала, широком спектре различных финансовых инструментов.

Для преследуемых целей корпорации подразделяются на [9, с.103]:

— государственные корпорации, добиваясь удовлетворения политических, государственных потребностей, например, городов как юридических лиц, Почтовой службы США;

— частные корпорации с целью получения частных льгот.

В Англии корпорации — это как отдельные лица, так и корпорации. Торговые корпорации

называются компаниями, делятся на публичные (аналог открытого акционерного общества по российскому законодательству) и частные. В Великобритании существует ряд нормативных правовых актов, например, Закон о промышленном развитии от 1968 года, Закон о компаниях 1985 года и т. д. Достижение английского корпоративного права — это глубокое развитие теории акционерного права.

В целом государства с англосаксонской системой права характеризуются детальным регулированием правового статуса корпораций, развитой системой типов юридических лиц и их организационно-правовой формой.

Однако мы отмечаем, что ведущие американские мировые транснациональные компании не пошли своим путем, несмотря на регулирование: обход законов отдельных государств; антимонопольное законодательство, запрет на экспорт продукции. В этой связи мы считаем, что заявляющий и доказывающий характер корпоративного законодательства в 1980-х годах более характерен для англосаксонского корпоративного права современного периода [7, с.11].

Романо-германский тип правовой семьи, к которому принадлежит Россия, можно охарактеризовать как нормативизм. Если американский тип компаний ищет практическое решение проблемных вопросов, часто рискованных, тогда бюрократический тип европейской традиции предписывает охарактеризовать все варианты и выявить допустимо ли создание и функционирование корпорации, даже если такие правовые конструкции не будут применены в будущем.

Обратимся к описанию общих характеристик корпоративного правового регулирования в странах Азиатско-Тихоокеанского региона.

Япония является одной из ведущих экономик мира. После Второй мировой войны образовались ведущие корпорации. Промышленный комплекс Японии состоит из шести экономических комплексов, сформированных в соответствии с общими принципами. Это самодостаточные, универсальные диверсифицированные экономические комплексы, включающие финансовые учреждения, торговые фирмы, производственные предприятия в своей организационной структуре, охватывающие весь спектр отраслей народного хозяйства [8, с.56].

Экономическая среда внутри корпораций является нерыночной, неконкурентной. Существует также политика патернализма: богатые люди платят за изучение талантливых людей. Японцы сами характеризовали свою систему как социальный коммунизм.

Южная Корея является примером новой азиатской модели экономики. Южнокорейские корпорации похожи на японские. Характерна высокая степень концентрации производства и капитала, монополизация нескольких крупных корпораций практически всех отраслей экономики, основанная на семейном капитале.

Японская модель — это промышленное развитие со строгим государственным контролем над внешнеэкономической сферой, с финансовой самодостаточностью инвестиционного процесса. Южнокорейская модель направлена на экспорт и использование иностранной кредитной помощи.

Китай — коммунистическая власть с рыночными механизмами в экономике. Большинство компаний в Китае принадлежат государству. Китай считается самой атеистической и материалистической культурой, китайцы быстро адаптируются к рыночным условиям, адекватно и сразу реагируя на его изменения. Моральные и этические нормы Коммунистической партии, которые нашли свое выражение в нормативных актах, рассматриваются, среди прочего, как источник корпоративного права. Китай, первая в мире экономика, не спешит принимать регулирующие функции в мире, но можно услышать заявления в том смысле, что влияние Китая будет проявляться не только в экономике, но и в новом корпоративном духе.

Эти три экономики и верховенство закона, которые отличаются по характеристикам и историческому пути, можно охарактеризовать как сходящиеся — стремление сочетать лучшие достижения капиталистических и социалистических экономических моделей. Теория конвергенции была впервые предложена в Соединенных Штатах в 1944 году П.И. Сорокиным, разработанная многими западными авторами, в Советском Союзе — А. Д. Сахаров, и особенно широко — в конце СССР. Однако с началом реформ модель была полностью отвергнута, невостребованные высококвалифицированные специалисты отправились в Китай, где они смогли участвовать в создании китайского чуда [5, с.92].

В России корпоративное право рассматривается как разложенное на три основных этапа — королевский, советский, современный, в то время как современный, похоже, начинается с нуля, поскольку царский не был завершен, а в Советском Союзе не было института частного права. В течение четверти века российская доктрина эволюционировала от полной незаконности корпораций в позитивном праве 1990-х годов, через целую серию групповых монографий 2000-х годов, которые развивают один тип — коммерческие корпорации. 2010-е гг. характеризуются легализацией и кодификацией корпоративных концепций.

Десятилетние дебаты между теоретиками и практиками различных школ и идей привели к новому изданию первой части Гражданского кодекса Российской Федерации. Положения обновленного Гражданского кодекса являются результатом компромисса между их позициями. В этом отношении российское корпоративное право характеризуется как интегральное. Разделение юридических лиц происходило в корпорациях и унитарных организациях, коммерческих и некоммерческих, акционерных обществах, общественных и непубличных. Для публичных компаний, акции которых допущены к свободному обращению на рынке, в отношении прозрачности и подотчетности определяются более строгие правила. В целом это направлено на уважение прав инвесторов.

Еще одна причина сравнения правопорядка — характер общей исторической судьбы — объединяет российское корпоративное право со странами Восточной Европы. Это страны бывшего социалистического лагеря, которые, согласно одному сценарию, отказались от своих предыдущих достижений, которые попали в дикий капитализм и грабеж государства и народа. Страны Восточной Европы могли бы служить примером для российского бизнеса, так как последствия крупных социальных катаклизмов частично компенсировались корпорациями в акте примирения: они вернули около 40% капитала в государственные фонды.

Международное право рассматривает все экономические субъекты как корпорации, поскольку они потенциально содержат все формы перехода, и этот переход легко осуществить. В этой связи все нормативные стандарты, разработанные ООН для ТНК, связаны с любыми экономическими агентами в мире и стандартизированы. Стандарты отдельных юрисдикций могут быть выше, но не ниже указанных [1, с.55].

Таким образом, мы определили ряд юрисдикций, определенных в отношении корпоративного права:

— англо-саксонское корпоративное право — регулирование;

— романо-германский тип права — нормативный, предписывающий;

— Азиатско-Тихоокеанский регион — конвергентный;

— российский — интегральный;

— восточноевропейский — социальный;

— международный — стандартизированный.

Список литературы

1. Авакян А.А. Международные правовые основы деятельности ТНК и ее регулирование // Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. 2015. № 9. С. 55-56.
2. Антонова П.А., Макаревич М.Л. Вопросы правового регулирования деятельности транснациональных корпораций // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 12-18.
3. Долгих Е.Л. Регулирование деятельности транснациональных корпораций: институциональный аспект // Вестник ОрелГИЭТ. 2012. № 2 (20). С. 153-159.
4. Иншакова А.О. Защита прав участников акционерных обществ в аспекте гармонизации корпоративного регулирования Российской Федерации и организации экономического сотрудничества и развития // Экономика. Налоги. Право. 2010. № 6. С. 77-88.
5. Карпович О.Г. Формы и методы вмешательства транснациональных корпораций в деятельность межправительственных организаций // Мировая политика. 2016. № 4. С. 90-101.
6. Мусаева Х.М., Курбанмагомедов Ш.А. К вопросу о правовом регулировании деятельности транснациональных корпораций // Евразийский юридический журнал. 2017. № 5 (108). С. 112-114.
7. Полякова А.Г. Правовой анализ институционального механизма корпоративной социальной ответственности российских промышленных корпораций // Baikal Research Journal. 2016. Т. 7. № 1. С. 11.
8. Пономарева Т.Г. Роль экономических объединений в развитии корпоративного сотрудничества // Экономика и управление. 2012. № 1 (75). С. 53-57.
9. Рзаев Т.Г. Транснациональная корпорация как субъект международного частного права // Инновационное развитие. 2017. № 4 (9). С. 102-104.