

## ИСТОРИЯ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ, ПЛЮСЫ АНГЛИЙСКОГО ПРАВА

*Аннотация:* Выбор оптимального варианта при учете индивидуальных данных.

*Ключевые слова:* выбор оптимального варианта, учет индивидуальных данных, история.

*Annotation:* Selecting the best option when taking into account individual data.

*Key words:* choosing the best option, taking into account individual data, history.

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

Сама идея корпораций была экспортирована к нам из западноевропейских стран, и, несомненно, дальнейший процесс ее усвоения и практического осуществления происходил под влиянием запада.

Освоение корпоративной идеи началось при Петре I, который под влиянием своих заграничных путешествий утвердился во мнении о необходимости перенесения к нам этого института. По крайней мере, после возвращения Петра из заграницы был издан первый законодательный акт-

призыв, имеющий отношение к корпорациям. Речь идет об Указе от 27 октября 1699 г., где купцам предписывалось составлять, как и в других государствах, торговые компании. Содержание Указа довольно простое: "Московского государства и городским всяких чинов купецким людям торговать так же, как торгуют в иных государствах торговые люди, компаниями, иметь о том всем купецким людям меж собою с общего совета установления, которые пристойно было бы к распространению торгов их, от чего надлежит быть в сборе к его Великого Государя казны пополнению компаниями".

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

Но прежде надо было ознакомиться поближе с опытом других стран. Русское правительство невольно делало это, ведя переговоры с различными иностранными правительствами и частными лицами, предпринимателями относительно торговых трактатов, контрактов и привилегий. Но преследуя исключительно фискальные цели, оно монополизировало все выгоды этого знакомства для себя самого. И лишь в 1715-1717 гг. интерес стал проявляться у частных предпринимателей.

Сбор зарубежного опыта прямо возлагался правительством на консулов. Тем же целям служили многочисленные проекты, предложения, поступающие из различных источников. Видно, что правительство буквально спешило аккумулировать опыт других стран, но представление о корпорациях у него по-прежнему оставалось неясным. Когда Петр I приказал в 1723 г. коммерц-коллегии прислать ему книги о купеческих порядках в европейских государствах, то таких книг там не оказалось. Что же говорить о других чиновниках?

Петр I послал в Европу с целью специально изучать опыт создания корпораций нескольких доверенных лиц и среди них Л. Ланга, шведского инженера, поступившего на службу к Петру Великому. Им, наконец, был составлен в 1739 г. проект компании для торговли с Китаем. Сенат рассмотрел

проект, особо выяснив, какая от него будет польза для казны, и вынес решение о начале записи в коммерц-коллегии всех лиц, пожелавших участвовать в компании, с указанием размера вкладываемого капитала. Однако на призывы правительства никто не откликнулся. То же самое повторяется в 1740 и 1741 гг. Ученые придерживаются по этому поводу мнения, что крупные капиталисты того времени были поставлены в исключительно привилегированное положение, их свобода была чрезмерна и по существу безответственна. Смысла объединяться не было .

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

### **Плюсы английского права**

За последние 20 лет работы с зарубежными правовыми конструкциями российский бизнес лишь убедился в их удобстве и эффективности. Юристы выделяют три ключевых особенности английского права, которые дают ему конкурентное преимущество.

### **Читается как пишется**

Во-первых, что прямо предусмотрено в договоре по английскому праву, то и будет применяться. Отсылки на правовые нормы, прямо не прописанные в таком соглашении, минимальны, в отличие от ситуации в «континентальном» праве, включая российское: «У нас многие положения закона будут дополнительно применяться «по умолчанию», даже если о них нет ни слова в договоре». Юридические вопросы при подписании контрактов по английскому праву являются достаточно стандартными и сами по себе часто не требуют обсуждений. Перечисленные черты в совокупности ускоряют и облегчают ведение переговоров по таким соглашениям. А за счет этого снижается и объем вовлечения юристов в переговорный процесс сторон сделки.

### **Понятная и проверенная практика толкования**

Толкование договора по английскому праву обычно не вызывает вопросов, учитывая известные юристам правовые прецеденты. Там существует

устоявшаяся практика, которая вызывает у бизнеса большее доверие к правопорядку и судам Соединенного Королевства. На любой вопрос можно найти ответ в официальных комментариях и судебных прецедентах.

К сожалению, мы не можем сослаться на столь единообразное применение российского права нашими судами или наличие официального судебного толкования многих норм. По большому количеству вопросов официальное у нас толкование отсутствует, а наличие решения суда не гарантирует, что тот же вопрос будет рассмотрен в том же правовом ключе и в другом деле. Так что зачастую нашим бизнесменам важно не английское право само по себе, а доступ к их суду, в нем они видят справедливый и беспристрастный форум, готовый слушать и слышать аргументы сторон.

### **Независимость и непредвзятость арбитража при возможности взыскания против активов по всему миру**

В международных сделках по английскому праву с российским участием стороны обычно договариваются разрешать споры в международном арбитраже (например, в Лондонском международном третейском суде (LCIA), в Международном арбитражном центре в Сингапуре (SIAC) и др.). Решение такого арбитража, после формальной процедуры его признания и приведения в исполнение в национальном суде, можно исполнять во многих странах, включая Россию, на основании Нью-Йоркской конвенции 1958 года. А вот акты российских судов аналогичной силой, к сожалению, не обладают.

### **Любовь к Англии сохранилась и в «нулевые»**

Перечисленные плюсы иностранного правопорядка позволяли ему одерживать верх над российским и в 2000-е годы. Большинство компаний РФ не доверяют отечественному праву и подчиняют ему не более 10% значимых для их деятельности сделок – такие результаты продемонстрировало исследование, которое провело АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» (ЕПАМ) в 2012 году. Кроме того, выяснилось, что чаще всего наши бизнесмены делали свой выбор именно в пользу английского права при структурировании различных сделок.

Цифры основывались на опросе российских юристов-практиков, которые озвучили несколько причин для этой статистики. Во-первых, в правовом порядке РФ нет инструментов, которые востребованы за рубежом (эскроу-счета, индемнити, гарантии с заверениями и т. д.). Во-вторых, отсутствуют гибкость правового регулирования и свобода договора. В-третьих, нужен более эффективный механизм обратной связи между правоприменителем и юрсообществом. Председатель комитета партнеров ЕПАМ Дмитрий Афанасьев тогда подчеркнул опасность такой тенденции: «Получается, что с правовой точки зрения российская экономика фактически выведена из-под юрисдикции РФ».

Российские власти прислушались к замечаниям юристов и начали работать над устранением озвученных недостатков. Произошло это путем реформы гражданского законодательства, которая вступила в активную фазу в 2013 году. Проходила она поэтапно, и основная часть правовых конструкций из английского права появилась в РФ только в 2015 году.

#### **Список литературы:**

Корпоративное право: учеб. пособие / [О.В. Жевняк, Е.Г. Шаблова, Е.А. Рыжковская, П.Г. Тиховская; под общ. ред. Е.Г. Шабловой] ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 183 с. ISBN 978-5-7996-2663-1

Статьи интернет источники АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» (ЕПАМ)