**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ**

**УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»**

**(РУТ (МИИТ)**

Институт/факультет «Юридический институт»

Кафедра «Гражданское право, международное частное право и гражданский процесс»

Специальность/Направление подготовки «40.03.01 Юриспруденция»

**ДОКЛАД**

**по теме «Корпорация и партнерство англо-американского права»**

|  |  |
| --- | --- |
| **Обучающийся**  | **Студентка группы ЮЮГ – 351 Селиверстова Алена Андреевна**  |
| **Проверил** | **к.ю.н. Тарасенко Юрий Александрович** |

**Москва 2021 г.**

Публичные и частные корпорации

В англо-американском корпоративном праве принято выделять компании (company), которые считаются собственно корпорациями (corporations, объединения капиталов) и в целом охватываются понятием "предпринимательские организации" (business organisations), противопоставляя их партнерствам (partnership), напоминающим европейские объединения лиц (товарищества) и не относящимся к корпорациям.

Господствующее место среди корпораций здесь занимают предпринимательские корпорации (business corporation) - аналоги западноевропейских объединений капиталов.

Основными признаками предпринимательских корпораций принято считать:

- наличие самостоятельной юридической личности;

- независимость от участников (учредителей) (ответственность которых по долгам корпорации в силу этого ограничена);

- выступление под собственной фирмой;

- наличие разделенного на доли (shares) капитала (capital stock);

- возможность передачи (отчуждения) доли и членства в корпорации.

Наряду с business corporation в американском праве имеются и некоммерческие корпорации (nonprofit corporation, или not-for-profit corporation), а также публичные корпорации (public corporation) - аналоги западноевропейских юридических лиц публичного права (муниципальные и региональные образования и некоторые публичные организации социального характера), которые не следует смешивать с предпринимательскими публичными корпорациями (publicly held business corporation). Их статус и корпоративные отношения с их участием рассматриваются за рамками корпоративного права.

Предпринимательские корпорации здесь традиционно разделяются на публичные (publicly held, сокращенно public) и частные, или закрытые (private, или closely held, сокращенно closed), что несколько напоминает европейское деление объединений капиталов на акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью, хотя в целом и не соответствует ему. В этом смысле публичной признается компания, которая в реестре компаний и в имеющемся у нее сертификате о регистрации прямо обозначена как публичная компания (изначально предполагалось, что ее доли, или паи - share могут свободно отчуждаться и приобретаться на фондовых биржах в виде акций - stock).

Все остальные компании, не зарегистрированные в этом качестве, считаются частными (закрытыми) компаниями. Закрытые корпорации имеют относительно небольшое количество участников (обычно не более 30, а в Калифорнии - не более 35), большинство из которых непосредственно участвует в их предпринимательской деятельности и в управлении делами. Поэтому для закрытых корпораций характерен принцип интеграции собственности и менеджмента (integration of ownership and management), который практически исключает свойственную для публичных корпораций проблему противостояния участников (собственников) корпорации и корпоративного менеджмента. Ряд закрытых корпораций с точки зрения налогового законодательства может рассматриваться в качестве малых корпораций (small business corporation, S corporation), что дает им право перейти на систему налогообложения, рассчитанную на партнерства (при которой налог на прибыль уплачивают только участники корпорации, но не корпорация в целом). Для этого необходимо, чтобы число участников такой корпорации не превышало 75, все они были физическими лицами, имеющими постоянное жительство в США, а корпорация произвела только один выпуск акций (долей).

Публичные корпорации в соответствии с Принципами корпоративного управления 1994 г. разделены на три категории:

1) "большие" (large publicly held corporation), имеющие не менее 2 тыс. участников (акционеров) и имущественные активы минимум в 100 млн. долл.; их общее число составляет всего около 2 тыс.;

2) "малые" (small publicly held corporation), имеющие не менее 500 участников (акционеров) и имущественные активы минимум в 5 млн. долл.; их количество превышает 6 тыс.;

3) все остальные публичные корпорации.

Как в публичных, так и в частных (закрытых) корпорациях структура управления значительно упрощена и всегда строится по монистической модели (отсутствуют аналоги наблюдательного совета). Как в частных, так и в публичных компаниях внутренняя организация формируется их участниками свободно, по принципу частной автономии, при фактическом отсутствии императивных требований закона (характерных для внутренней организации континентальных объединений капиталов).

Частные и публичные компании в английском праве обычно считаются не двумя отдельными видами юридических лиц, а двумя разновидностями одной и той же организационно-правовой формы - компании с ограниченной ответственностью с разделенным на доли капиталом (company limited by shares). При этом частные компании с ограниченной ответственностью (private limited company) могут быть и компаниями одного лица (one man company). Вместе с тем в Англии под влиянием директив ЕС различие между публичными и частными компаниями постепенно возрастает. Оно, например, касается обязательности значительного минимального капитала для публичных компаний (50 тыс. фунтов стерлингов), необходимости иметь в публичной компании минимум двух учредителей (участников), двух директоров и секретаря. В отличие от этого частные компании могут создаваться одним лицом и иметь одного директора, причем для них в любом случае отсутствует требование минимального уставного капитала. Соглашением всех участников такой компании возможно исключение действия некоторых законодательных норм, регулирующих их внутреннюю организацию, что исключено для публичных компаний. Правоспособность частной компании возникает сразу после ее регистрации, а правоспособность публичной компании - только после подтверждения оплаты минимального уставного капитала (50 тыс. фунтов стерлингов).

Деление корпораций на публичные и частные теперь прямо закреплено Законом о компаниях 2006 г. Этот Закон установил и четкое различие между долями (shares) в капитале компании и ее акциями (stock), способными к обращению на бирже: акции могут быть разделены на части (и затем обращаться в виде дробных акций), а доли - нет. Поэтому акции (stock), выпущенные в соответствии с правилами данного Закона, уже не могут быть конвертированы в доли (shares), и наоборот, что составляет еще одно важное различие частных и публичных компаний в английском корпоративном праве.

В целом можно отметить известное возрастание роли императивной законодательной регламентации статуса публичных компаний при сохранении весьма широкой свободы создания и функционирования частных (закрытых) компаний. Сохраняется и принципиальное экономическое различие публичных и закрытых корпораций: акции (доли) первых достаточно свободно обращаются на организованном финансовом рынке, в том числе на биржах, и по общему правилу могут быть отчуждены в порядке публичного предложения, тогда как аналогичные по сути доли (акции) вторых в принципе не предназначены для обращения, их отчуждение путем публичного предложения запрещено, а в уставе частной компании должны содержаться специальные правила о порядке отчуждения ее долей участниками.

В английском корпоративном праве выделяются также компании с неограниченной ответственностью (unlimited companies) - правосубъектные компании, участники которых несут неограниченную ответственность по общим долгам (т.е. в этом смысле являющиеся аналогами европейских полных товариществ). Несмотря на освобождение таких компаний от публичной отчетности (составляющей их основное преимущество), их число весьма невелико. Тем не менее теоретически они обособляются в особый вид компаний, противопоставляемый компаниям с ограниченной ответственностью (limited company, или company limited by shares), охватывающих частные и публичные компании.

Кроме того, здесь выделяются компании с ответственностью, ограниченной гарантиями, и с разделенным на доли капиталом (companies limited by guarantee and having a share capital). Речь идет о компаниях, участники которых обязываются в определенном размере отвечать по долгам компании при ее ликвидации, т.е. об аналоге российских обществ с дополнительной ответственностью. Такими company limited by guarantee в Англии становятся общества взаимного страхования и страхования от несчастных случаев, спортивные союзы и некоторые другие профессиональные объединения, созданные для достижения идеальных (некоммерческих) целей.

Партнерства

В английском и американском праве партнерства не считаются компаниями (корпорациями), однако с европейских континентальных позиций их статус не может быть оставлен без внимания. В силу традиционного отсутствия в англо-американской правовой системе особого торгового права здесь нет и привычных для многих западноевропейских правопорядков товариществ торгового права, а партнерства выполняют не только их функции, но и функции товариществ гражданского права, т.е. любых неправосубъектных объединений лиц.

В англо-американском праве различие корпораций и партнерств исторически было связано с иными причинами, нежели появление в европейском континентальном праве торговых товариществ как объединений лиц (купцов) и обществ как объединений капиталов. Английские корпорации, изначально действовавшие прежде всего в сфере заморской торговли, получали юридическую личность (legal entity) актом высшей публичной власти (короны или парламента) в порядке особой привилегии (монополии на определенной территории или в определенной сфере деятельности), поскольку наряду с частными (коммерческими) функциями выполняли и некоторые публично-правовые задачи. Доли участия в таких корпорациях были свободно отчуждаемы (передаваемы), в силу чего имущественная ответственность их приобретателей (владельцев) по общим долгам ограничивалась стоимостью их доли.

Партнерства же действовали в различных областях предпринимательства без специального разрешения публичной власти и считались лишь совокупностью (aggregate) участников, не обладая никакой самостоятельной правосубъектностью. Вместе с тем во многих из них имелись общность имущества участников и возможность отчуждения (передачи) их долей, а также совместное (централизованное) ведение общих дел и единое управление деятельностью такой неинкорпорированной (незарегистрированной) компании на паях (joint stock company). Формально участники незарегистрированной компании несли неограниченную имущественную ответственность по ее долгам. Однако именно в силу отсутствия регистрации кредиторы нередко были не в состоянии установить этих участников и потому ограничивали взыскание по своим требованиям имуществом компании, участники которой, таким образом, de facto получали привилегию ограниченной ответственности. Судебная практика, а вслед за ней и законодательство постепенно легализовали эту ситуацию.

Различие зарегистрированных корпораций, действующих на основе специальных разрешений высшей публичной власти, и незарегистрированных партнерств первоначально сохранялось и в американском праве. Однако здесь относительно быстро, уже в конце XVIII в., перешли от сложной и дорогостоящей системы выдачи отдельных разрешений (charter) конкретным корпорациям ("специальной инкорпорации") к стандартизированной системе "генеральной инкорпорации" (регистрации) компаний, позволявшей создавать их без специального акта высшей публичной власти, и притом на основании законодательных актов отдельных штатов, а не федерального законодательства. Тем самым создание корпорации стало правом всякого лица, а не устанавливавшейся в исключительных случаях привилегией (монополией).

Английские партнерства (partnership) не имеют собственной правосубъектности (в отличие не только от европейских континентальных торговых товариществ, но и от партнерств по шотландскому праву), а потому и не подлежат государственной регистрации в качестве особых субъектов права. С XIX в. они рассматриваются законом как форма совместного ведения дел несколькими лицами с целью получения прибыли, т.е. как аналог континентального простого товарищества. До 2002 г. количество их участников не должно было превышать 20 (теперь это ограничение отпало).

Участники партнерства солидарно и неограниченно (jointly and severally) отвечают личным имуществом по общим долгам, а распределение прибылей и убытков по общему правилу осуществляется не пропорционально имущественным вкладам, а равномерно - по количеству участников. Доля участника в партнерстве может быть им отчуждена и (или) заложена, однако, если это сделано без согласия всех других участников, приобретатель доли не становится автоматически участником партнерства, а рассматривается в качестве владельца такой доли по праву справедливости (equitable owner).

Особой разновидностью партнерства является ограниченное партнерство (limited partnership), в котором должен быть минимум один неограниченно отвечающий участник (general partner, т.е. комплементарий) и еще минимум один участник с ответственностью, ограниченной размером его вклада в имущество партнерства (limited partner). При этом генеральные партнеры ведут все дела такого партнерства, а партнеры с ограниченной ответственностью, напротив, устранены от ведения общих дел (а при участии в них они начинают отвечать перед кредиторами партнерства наравне с генеральными партнерами). Иначе говоря, речь идет о полном аналоге европейской коммандиты (товарищества на вере). В отличие от обычных партнерств ограниченные партнерства подлежат регистрации в реестре компаний и действуют под общей фирмой, т.е. имеют собственную правосубъектность. Однако, в отличие от европейского континентального права, в Англии и Уэльсе они не получили большого практического распространения.

Американские партнерства также принято разделять на общие партнерства (general partnership) и ограниченные партнерства (limited partnership). Первые представляют собой почти полный аналог открытых (полных) товариществ европейского права: несмотря на возможность совершать сделки от своего имени и быть стороной в судебном процессе, формально они не обладают правами юридического лица, а все их участники несут неограниченную солидарную ответственность личным имуществом по общим долгам и вправе выступать от имени партнерства. Они создаются на основании простого письменного соглашения участников (хотя законодательство вообще не требует для этого какой-либо специальной формы) и не подлежат регистрации. При отсутствии специального соглашения участников такого партнерства распределение между ними прибылей и убытков происходит пропорционально их количеству ("по головам"), а не вкладам и каждый участник обладает одним голосом при решении общих вопросов. Смена участника партнерства требует единогласного решения всех остальных участников.

Второй вид партнерств в основном соответствуют европейской конструкции коммандитного товарищества, имея в качестве исторического прототипа французское простое коммандитное общество (en commanditee simple, SCS). В ограниченных партнерствах должен быть минимум один участник с полной ответственностью (general partner), управляющий всей деятельностью партнерства и минимум один участник с ограниченной ответственностью (limited partner), который не вправе участвовать в ведении общих дел партнерства. Прибыли и убытки ограниченного партнерства распределяются между его участниками пропорционально размерам их вкладов в общее имущество. Такие партнерства обязаны иметь два учредительных документа: зарегистрированный в органах публичной власти соответствующего штата сертификат (sworn certificate), т.е. по сути устав, в котором указываются фирменное наименование, коммерческий (юридический) адрес, имена представителей и неограниченно отвечающих партнеров, и письменное соглашение участников (limited partnership agreement), регулирующее их внутренние взаимоотношения.

Партнерства весьма широко распространены в американском праве (в целом их насчитывается свыше 2,1 млн.), их деятельность охватывает сферу самых разных услуг, включая даже банковский и страховой бизнес, а также врачебную и адвокатскую деятельность, требующую лицензирования ее участников, но не их объединений. Как и в западноевропейских правопорядках, особенно привлекательными являются ограниченные партнерства (т.е. по сути коммандитные товарищества), нередко охватывающие сотни ограниченно отвечающих участников (limited partners), не участвующих в управлении общими делами, которое обычно осуществляет единственный участник с полной ответственностью, притом имеющий менее одного процента в капитале такого партнерства (в его роли может выступать и юридическое лицо). В такой форме нередко осуществляются высокорискованные (венчурные) инвестиции и спекуляции различными биржевыми активами.