

ПРАВОВА ПРИРОДА ТА ТИПОЛОГІЯ АМЕРИКАНСЬКИХ КОРПОРАЦІЙ

Цю статтю присвячено питанням еволюції теоретичних уявлень про правову природу та типи корпорацій в США, які були чи продовжують бути основою для їх успішного регулювання.

Ключові слова: корпорація, правова природа корпорацій, корпорації в США.

Питання врегулювання діяльності транснаціональних корпорацій є викликом сучасному світу. З одного боку, транснаціональні корпорації є надпотужними утвореннями, які змогли заблокувати спроби їх регулювання навіть на рівні ООН. З іншого боку, враховуючи необхідність притягнення корпорацій до відповідальності за порушення прав людини, на сьогодні існує гостра і актуальна проблема розробки теорії правособ'єктності корпорацій, яка б змогла вирішити це завдання. І тут доречним буде почати з вивчення найкращих національних моделей їх регулювання, зокрема, американської. Адже США є на сьогодні батьківщиною більшості транснаціональних корпорацій світу.

Однією з головних праць, яка вводить нас в історичний контекст дебатів у США щодо природи корпорацій, є праця Р. В. Гамільтона «Справи і матеріали про корпорації, у тому числі партнерства з обмеженою відповідальністю» [7].

За нею, один з перших спорів стосувався визначення корпорації або як контракту, або як суб'єкта, створеного державою. Відповідно до теорії контракту (the contractual theory) [7, с. 22] корпорація є ланцюжком приватноправових контрактів, а роль держави зводиться до забезпечення їх дотримання силою владного примусу. Якщо ж ми розглядаємо корпорацію як створений державою суб'єкт (entity theory), бо абсолютно всі засновники мають звертатись до держави за офіційною реєстрацією своєї юридичної особи, то це нібито надає державі якісь додаткові причини для подальшого втручання в діяльність корпорації [7, с. 22].

Обидві теорії мають спільну дату народження – 1819 р., коли на розгляд до Верховного Суду США потрапила справа коледжу Дартмауз [7, с. 25], в якій суд визнав, що штат Нью-Хемпшир не може односторонньо змінити хартію (charter), якою у ньому було інкорпоровано коледж Дартмауз, оскільки ця хартія є по суті контрактом, одностороння зміна якого порушуватиме ч. 10 статті 1 Конституції США. Але хоча контрактна

теорія і лягла у мотивувальну частину рішення суду в цій справі, в ній же суддя Верховного Суду Маршал зазначив, що корпорація є «штучною істотою, невидимою, невловимою, і такою, що існує тільки з погляду права» [7, с. 18], а оскільки право твориться і санкціонується державою, отже, і корпорація якоюсь мірою є державним створінням теж.

Пізніше, протягом ХХ століття, контрактну теорію було модифіковано і розширено: адже якщо її б застосовували у чистому вигляді 1819 р., це дуже обмежувало б можливості держави регулювати діяльність корпорацій на своїй території і здійснювати обов'язок захисту публічного інтересу, наявність якого не заперечували навіть найпалкіші прихильники контрактної теорії і laissez-faire регулювання. Тому штати при реєстрації корпорацій почали вимагати в хартіях наявність застережень щодо можливості їх зміни публічною владою. А крім того, до «ланцюжка контрактів» включили не тільки контракт держави з корпорацією як такий, а й корпорації з її акціонерами і акціонерів між собою [7, с. 25].

Проте затишшя у морі теорій тривало недовго, і невдовзі виник новий теоретичний спір щодо так званих власницьких і соціальних корпорацій [7, с. 605]. Одна група вчених стверджувала, що корпорація є приватною власністю своїх акціонерів, і тому її безпосередньою і основною метою є отримання максимального прибутку для її членів. Друга – що корпорація є насамперед інституцією соціальною. (Або в значенні того, що має мати насамперед соціальну мету, або, як в одній з модифікацій цієї теорії, в значенні того, що корпорація є сукупністю індивідумів або стосунків між ними) [7, с. 19].

Свого апогею ця дискусія досягла при розгляді справи Додж проти компанії Форда [7, с. 606], в якій з ініціативи двох братів – міноритарних акціонерів суд не дозволив Форду, власнику більшості акцій, реалізувати його довгостроковий соціальний план зі створення нових робочих місць і здешевлення Т-версії Форда за рахунок

збільшення обсягів виробництва і продажів, ствердивши, що бізнесова корпорація має функціонувати не для доброчинності, а для максималізації прибутку своїх акціонерів. І міноритарні акціонери виграли [5].

Рішення досить неоднозначне. Бо якщо корпорація є власністю її акціонерів, то чи не є це тим більше в сфері повноважень власника визначати, на які цілі цю власність використовувати? А крім того, не зрозуміло, чому власник, який має більшу частку, має бути дискримінований і обмежений у своїх правах власника порівняно з тими, що мають меншу частку.

Законодавчим наслідком цієї справи стала поява в американському законодавстві поділу на «короткострокову максималізацію прибутку» і «довгострокову», де суто комерційні приватні корпорації, напевно, мають потрапляти до першої категорії, а ті, що є за основною метою діяльності некомерційні, – до другої. Проте такий поділ був недосконалим з огляду на кількість корпорацій, що функціонують у США, і невдовзі четвіркою авторів з північноамериканської школи права було запропоновано інший підхід, де було чотири основних типи корпорацій: публічні, урядові, неприбуткові і бізнесові [4, с. 21].

Публічні корпорації формуються переважно міністром юстиції (secretary of state), що діє на основі загального права здійснювати інкорпорацію, належного йому як держслужбовцеві; або інколи – спеціальним законодавчим актом. Публічні корпорації мають певну спеціальну мету, і «функціонують як управлінські структури чи уряди» [4, с. 21]. До цієї категорії відносять влади аеропортів, муніципалітети на зразок міст, містечок і сіл.

Урядові (управлінські) корпорації, «government corporations» в оригіналі, так само створюються для певної особливої мети спеціальним актом Конгресу і перебувають повністю чи частково у власності федерального уряду. Їхня кількість порівняно з першими, які по суті є частиною адміністративно-територіального поділу США, дуже маленька: близько двох десятків: Амтрак (Національна залізнична корпорація США), Влади Долини Теннессі, Пошта США і ще деякі інші.

Урядові корпорації відрізняє від публічних хіба що ідея їхнього творця – Конгресу США. Бо створюючи їх, Конгрес прагнув «винести їх організацію, їх операції і їх фінанси» за рамки державної сфери і наблизити їх до бізнесової структури [4, с. 21]. І ще те, що вони більш «штучні», «ексклюзивні», тому створюються у кожному окремому випадку власне федеральним парламентом; тоді як публічні корпорації створює місцевий уряд на основі загального уповноваження від парламенту, і їх значення менше.

Крім того, є різниця у правах і обов'язках цих корпорацій: публічні корпорації, незважаючи на те, що перебувають на найбільш «публічному» полюсі правового континууму, у своїх статутах мають права і обов'язки, фактично ідентичні правам і обов'язкам бізнесової корпорації. Тоді як правове регулювання діяльності урядових корпорацій є подвійним: вони підпадають частково під дію нормативно-правових актів з регулювання бізнесових корпорацій, а частково – урядових агенцій [4, с. 22].

Тут слід зазначити, що американське тлумачення терміна «публічна» (public) корпорація не є однозначним. По-перше, деякі автори не відрізняють публічні корпорації від урядових (хоча між ними є різниця, як ми вже говорили вище). Наприклад, у найстарішому і найавторитетнішому словнику правничих термінів Блейка [3, с. 340] зазначається, що публічні корпорації – це ті, що «створені державою з політичними цілями і діють як агенти в здійсненні державного управління, переважно в межах певної території чи частини держави, і зазвичай мають право локального нормотворення, такі як район, місто, селище міського типу, чи шкільний округ». А по-друге, термін public corporation може вживатись американськими корпоративними юристами в розмовній мові для позначення підвиду бізнесової корпорації, яка насправді є просто «publicly held», до чого ми повернемося пізніше.

Неприбуткові. Американські неприбуткові корпорації є «капканчиками», в які потрапляє наше правове українське континентальне мислення. Принаймні, так сталося з автором цієї статті. Бо термін «неприбуткова» в американській правовій системі зовсім не означає, що вони не можуть, не хочуть або не отримують прибутки. Американські неприбуткові корпорації отримують прибутки. Вся різниця в тому, що вони роблять з ними далі. Вони не можуть їх розподіляти між своїми членами як дивіденди. І тому мають лише членів корпорацій, але не акціонерів чи власників якого-небудь виду [4, с. 23].

Неприбуткові корпорації можуть бути спрямовані на допомогу або своїм членам, або діяти на користь когось із-зовні. У першому випадку вони є корпораціями взаємної вигоди (mutual-benefit) і користаються лише загальним звільненням з податку на прибуток (за умови, якщо звісно, відповідають сукупності вимог Internal Revenue Code); у другому – є благодійними, або так званими eleemosynary, і вклади донорів у такі структури вираховуються з їхнього оподаткованого доходу.

Якщо для взаємовигідних корпорацій (наприклад якихось гольф-клубів чи інших клубів за інтересами) для створення достатньо пройти процедуру, аналогічну створенню бізнес-

корпорації, їхнім благодійним родичам інколи за уставними вимогами окремих штатів може знадобитись дозвіл профільної державної агенції, або вони можуть бути в разі потреби створені «згори», Конгресом, як це було, приміром з Американськими Ветеранами В'єтнаму, Інк. [4, с. 21–23].

Ця категорія корпорацій є найменш врегульованою в США, і для вирішення спірних питань по них американські суди застосовують зазвичай два види аналогії: законодавство інших штатів, де вони врегульовані ліпше, або законодавство щодо бізнесових корпорацій, до яких вони таким чином вважаються близькими [4, с. 23].

Бізнесові корпорації мають внутрішній поділ, подібний до свіжореформованих українських акціонерних товариств: на корпорації закритого і відкритого типу, переважно залежно від того, чи можуть акції корпорації вільно продаватись на ринках цінних паперів, чи ні [1]. Але судова практика показала, що все не так просто: зокрема, у справі Донахью, де суду потрібно було визначити, чи є корпорація закритою чи відкритою і залежно від цього, які обов'язки акціонери мають одні щодо інших [11], він дослідив три наявні критерії «закритості»: 1) акціонерами є декілька осіб або родин, 2) акції рідко чи ніколи не продавались/купувались, 3) власники акцій і ті, хто управляють корпорацією, є одні і ті самі люди [4, с. 23], і вивів свій: що принциповим вододілом між закритою і відкритою корпорацією є те, «чи існує ринок для продажу акцій цього підприємства» [4, с. 24]. Адже коли власник принаймні теоретично знає, що його частку навряд чи легко можна продати, він більше почуває себе власником цієї корпорації [4, с. 24].

Але крім таких юридично-психологічних критеріїв, ще є простий нормативний тест для «закритості» корпорацій, який, щоправда, можна провести певним чином лише постфактум: якщо корпорація має обов'язок заповнювати доповіді згідно з параграфом 13-го Акта з обміну цінних паперів (тобто має цінні папери на суму більше 10 млн доларів, зареєстровані на більше як 500 акціонерів, і в минулому реєструвала цінні папери для публічного продажу) [12], то вона належить до відкритої для публічності бізнесової корпорації, що торгує і продає на ринку цін-

них паперів, підлягає жорсткішому державному регулюванню щодо емісії своїх акцій, управління корпорацією і типів договорів, які вона може укладати. Саме тому сукупність нормативно-правових актів щодо обігу акцій і становить левову частку корпоративного права США.

Окрім таких типів, національна правосуб'єктність корпорацій у США залежить також від їхньої структури і форми, точніше, проявляється у їх співвідношенні. Але корпоративна форма є однією з найпоширеніших і найрозкритіших тем в американському корпоративному праві, де можна знайти літературу на будь-який смак: від історії розвитку корпорацій у Майкла Дулі [5, с. 21–32] до подробиць плюсів і мінусів різних форм бізнесу в Харста й Грегорі [9, с. 1–8] та покрокової інструкції зі створення й діяльності власної корпорації в США від проф. Ейзенберга [6, с. 100–157]; корпоративної структури у Хейзена й Маркхема [8, с. 168 і далі], і корпоративних питань податкового права у книзі про податки для студентів Біткера і Еустайса [2]. Тому це та функціональна частина правосуб'єктності американських корпорацій, яка, напевно, потребуватиме окремої великої статті.

Підсумовуючи ж це дослідження, слід зазначити, що нам вдалося виділити чотири основних теоретичних підходи до визначення корпорацій в американській науці: контрактний, соціальний, власницький і державницький; кожен з яких протягом певного часу впливав (або продовжує це робити) на законодавчу і судову практику США.

Крім того, було визначено чотири типи корпорацій, залежно від способу створення, мети, функцій, нормативно-правового регулювання та обсягу прав і обов'язків. Це публічні, урядові, неприбуткові та бізнесові корпорації. Особистим відкриттям для автора стало те, що навіть благодійні корпорації в США можуть займатись комерційною діяльністю, що в такому разі в цій частині просто підлягатиме оподаткуванню як комерційна, але не впливатиме на статус корпорації як такої.

Зазначена типологізація і визначення юридичної природи корпорацій, своєю чергою, створюють теоретичний фундамент для побудови якісної системи правового регулювання.

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 № 514-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2008. – № 50–51. – Ст. 384.
2. Bittker B. I. Federal income taxation of corporations and shareholders. Student edition / B. I. Bittker, J. S. Eustice, G. Goldshtein. – New York : Warren, Gorham and Lamont, 2000. – 1-61 p. [книга має особливу систему нумерації].
3. Black H. C. Black's Law Dictionary. Definitions of the Terms and Phrases of American and English Jurisprudence, Ancient

and Modern / H. C. Black. – St. Paul, Minn. : West Publishing Co., 1990. – 1657 p.

4. Corporations and other business organizations. Cases, materials, problems / L. D. Soderquist, A. A. Sommer, Jr., P.K. Chew, L. O. Smiddy. – New York ; San Francisco : Lex Publishing, 2001. – 1080 p.
5. Dooley M. P. Fundamentals of corporation law / M. P. Dooley. – New York, Westbury : the Foundation Press, Inc., 1995. – 1078 p.

6. Eisenberg M. A. Corporations and other business organizations. Cases and materials / M. A. Eisenberg. – New York, Westbury : the Foundation Press, Inc., 2000. – 1421 p.
7. Hamilton R. W. Cases and materials on corporations including partnerships and limited liability companies / R. W. Hamilton. – 7th ed. – St. Paul, Minn. : West Group, 2001. – 1230 p.
8. Hazen T. L. Corporations and other business enterprises. Cases and materials / T. L. Hazen, J. W. Markham. – St. Paul, Minn. : West Group, 2003. – 1282 p.
9. Hurst T. R. Cases and materials on corporations / T. R. Hurst, W. A. Gregory. – Cincinnati, Ohio : American Publishing Company, 2000. – 910 p.
10. Dodge v. Ford Motor Co., 204 Mich. 459, 170 N.W. 668. (Mich. 1919).
11. Donahue v. Rodd Electrotype Co., Massachusetts Supreme Judicial Court, 1975 367 Mass. 578, 328 N.E.2d 505.
12. Securities Exchange Act of 1943 (the Exchange Act), §§ 12–15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.law.uc.edu/CCL/34Act/index.html>. – Назва з екрана.

K. Krakhmalova

LEGAL NATURE AND TYPES OF AMERICAN CORPORATIONS

This article is dedicated to the issue of evolution of theories on legal nature and types of corporations in the United States, which have served or are serving as basis for their successful legal regulation.

Keywords: corporation, legal nature of corporation(s), corporations in the USA.

УДК 347.991:347.95](477)

Карнаух Т. М.

РЕФОРМУВАННЯ ІНСТИТУТУ ПЕРЕГЛЯДУ СУДОВИХ РІШЕНЬ У ЦИВІЛЬНИХ СПРАВАХ

У статті досліджено інститут перегляду судових рішень у цивільних справах у системі загальних судів, який зазнав істотних змін, запроваджених Законом України «Про судоустрій і статус суддів» від 7 липня 2010 р. № 2453-VI, зокрема в частині регламентації строків, розподілу та застосування повноважень судових інстанцій щодо судових актів, які переглядаються, окремих елементів процедур перегляду.

Ключові слова: перегляд судових рішень, апеляційний перегляд, касаційний перегляд, перегляд Верховним Судом України, перегляд у зв'язку з нововиявленими обставинами.

Аналіз судової практики свідчить, що суди внаслідок суб'єктивних та об'єктивних причин часто ухвалюють рішення, які не відповідають обставинам справи чи нормам матеріального права, або з порушенням норм процесуального права. За таких обставин важливим є наявність гарантії захисту прав і свобод заінтересованих осіб, публічних інтересів, забезпечення законності й обґрунтованості судових рішень. Однією з таких гарантій є інститут перегляду судових рішень.

Перегляд судових рішень – це перевірка рішення суду інстанції нижчого рівня. Законодавство України передбачає декілька видів перегляду судових рішень: апеляційне провадження (статті 291–322 Цивільно-процесуального кодек-

су України (далі – ЦПК)), касаційне провадження (статті 323–352 ЦПК), перегляд рішень за нововиявленими обставинами (статті 361–366 ЦПК) та перегляд судових рішень Верховним Судом України (статті 353–360⁷ ЦПК).

Судова практика, що склалась упродовж останніх 10 років, виявила низку проблемних моментів у регулюванні відповідних процедур перегляду, які часто зумовлювали невиправдану судову тяганину та знижували можливості захисту прав і інтересів заінтересованих осіб. Необхідність усунення цих проблем зумовила внесення істотних змін у правове регулювання інституту перегляду судових рішень, яке було здійснене Законом України «Про судоустрій і