

УДК 334.72

ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В США

© 2014 г. **Н.А. Судакова***

Институт США и Канады РАН, Москва

В статье раскрываются ключевые предпосылки и факторы возникновения и развития форм организации бизнеса в США и в других западных странах. Описываются основные этапы формирования организационно-правовых форм бизнеса в США.

Ключевые слова: *формы организации бизнеса, эволюция, индивидуальное предприятие, партнёрство, корпорация, компания с ограниченной ответственностью, деловой траст, малый бизнес, США, ограниченная ответственность, защита имущества предприятия.*

Современное хозяйственное законодательство США выделяет три основные формы организации предпринимательской деятельности: индивидуальное (единоличное) предприятие (*sole proprietorship*), партнёрство (*partnership*) и корпорацию (*corporation*). Каждая из этих форм имеет свои особенности и разновидности, характеризуется преимуществами и недостатками с точки зрения организации и ведения бизнеса.

Действующая в настоящее время система хозяйствующих субъектов США стала результатом длительной эволюции и формировалась под воздействием совокупности факторов экономического, правового и социокультурного характера.

Развитие организационных форм

История образования современных форм организации бизнеса в США непосредственно связана с развитием системы общего права (*common law*)**, которая сложилась в средневековой Англии и является в настоящее время существенной частью правовой системы США и многих других стран, прежде всего, бывших колоний Британской империи.

* СУДАКОВА Наталья Андреевна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра отраслевых исследований ИСКРАН. E-mail: kamanata@mail.ru

** Общее право наряду со статутным правом (*statutory law*) составляет основу англосаксонской (англо-американской) правовой системы и представляет собой совокупность норм права, основанных на судебном прецеденте (судебное решение по конкретному делу, на которое судьи впоследствии ссылаются при схожих обстоятельствах). Любое отступление от прецедента также становится прецедентом.

Одной из отличительных особенностей правовой системы США стало создание единообразных, типовых для всех штатов, законов для установления максимального единства в тех отраслях права, где это необходимо. В частности, для унификации правовых норм и методов регулирования предпринимательской деятельности Национальной комиссией представителей всех штатов по разработке единообразных законов (*National Conference of Commissioners on Uniform State Laws*) совместно с Американским институтом права и Американской ассоциацией адвокатов разрабатываются проекты единообразных законов, рекомендованные для утверждения и применения во всех штатах*.

Разделение компетенции федеральных властей и властей штатов лежит в основе конституционного принципа федерализма. Именно поэтому штаты относительно автономны в регулировании предпринимательской деятельности и основная масса правовых норм в сфере бизнеса относится к их компетенции. Каждый штат разрабатывает своё индивидуальное законодательство, регулирующее принципы создания и функционирования компаний в той или иной организационной форме, беря за основу положения единообразных законов.

В контексте общего права история возникновения и развития организационных форм бизнеса тесно увязана с формированием взаимоотношений агента и принципала**.

Современная правовая доктрина закрепляет за агентами так называемые подразумеваемые полномочия (*implied authority*) по связыванию принципала обязательствами по контракту независимо от действительных намерений последнего.

По мере исторического развития принципалы, которые нанимали агентов различных типов, стали называться собственниками своего бизнеса, а сама форма организации предпринимательской деятельности получила название «индивидуальное предприятие» с целью отделения последней от деятельности личного характера. Однако законодательство рассматривало и рассматривает сейчас личные средства индивидуального предпринимателя и активы предприятия как единое целое.

Каждый партнёр в современном партнёрстве имеет статус агента других партнёров и всего предприятия в целом. В сделках партнёрства владельцы действуют одновременно и как агенты, и как принципалы по отношению друг к другу. При этом каждый связан доверительными отношениями (*fiduciary relations*) с другими партнёрами и обязан сохранять лояльность к ним, поэтому должен быть в курсе всех текущих дел и намерений остальных партнёров. Данные отношения регулируются нормами фидуциарной ответственности ка-

* Например, Единообразный закон о партнёрстве 1997 г. (*Uniform Partnership Act, 1997*), Единообразный закон об ограниченном партнёрстве 2001 г. (*Uniform Limited Partnership Act, 2001*), Единообразный закон о компании с ограниченной ответственностью 1996 г. (*Uniform Limited Liability Company Act, 1996*) и т.п.

** Термин «агент» происходит от латинского *agere*, что означает «действовать в интересах кого-либо и под его контролем». В качестве агентов в настоящее время могут выступать: брокеры; арендодатели; лица, действующие в суде по доверенности; назначенные судом администраторы имущества и т.д. «Принципал» – лицо, уполномочивающее другое лицо действовать в качестве агента. В настоящее время отношения агента и принципала подчинены регулированию через правовой институт агентского права, или права представительства (*agency law*).

ждого партнёра перед другими партнёрами и самой компанией, невыполнение которых может привести к судебным разбирательствам. Партнёры обязаны отчитываться перед компанией о любых возможностях извлечения выгоды и как доверенные лица должны передавать партнёрству все полученные доходы без согласия других партнёров. Примерами нарушения обязательств являются подкуп, хищение, злоупотребления собственностью партнёрства и т.п. Принцип лояльности подразумевает, что любые действия доверенного лица должны осуществляться исключительно в интересах его доверителя. Поэтому интерес партнёрства должен стоять выше личного. Партнёры не имеют права заниматься предпринимательской деятельностью, конкурентной партнёрству, без согласия остальных.

Взаимоотношения агента и принципала распространяются на другие формы организации бизнеса, такие как корпорация, компания с ограниченной ответственностью, и зачастую сопровождаются конфликтами между собственниками – принципалами и профессиональными управленцами – агентами в силу разнонаправленности их интересов.

В области гражданских правонарушений развивалась концепция субсидиарной ответственности*, согласно которой хозяева – принципалы несли ответственность за незаконные действия своих слуг – агентов первоначально только в тех случаях, когда слуга вступал в контакты с окружающими на протяжении длительного времени (например, извозчик, управлявший каретой хозяина), а затем эта ответственность закреплялась за хозяином с момента найма слуги для осуществления бизнеса. Сейчас данная концепция применяется к полным партнёрам в полных и ограниченных партнёрствах, которые солидарно несут субсидиарную ответственность всем своим имуществом по обязательствам партнёрства при недостаточности имущества последнего.

В контексте эволюционного развития организационных форм бизнеса в современных исследованиях большое внимание уделяется теоретическому осмыслению и экономическому анализу проблем ограниченной ответственности участников по долгам и обязательствам предприятия (*limited liability*).

Однако эволюция форм организации бизнеса в западных странах, в том числе в США, сопровождалась также выработкой правовых норм в области усиления защиты активов предприятия от претензий кредиторов его собственников и от ликвидации (*entity shielding*) с целью продления срока жизнедеятельности предприятия и повышения его кредитоспособности [5]. Необходимость выработки таких норм была обусловлена процессом постепенного отделения активов компании от личного имущества её владельцев.

Большая или меньшая степень защиты активов предприятия – это универсальная характеристика современной коммерческой фирмы, действующей на рынке как самостоятельный хозяйствующий субъект с обособленным иму-

* Субсидиарная ответственность (от лат. *subsidiarius* – резервный, вспомогательный) – дополнительная ответственность, возлагаемая на членов, например, полного партнёрства, несущих солидарную ответственность, в условиях, когда основной ответчик не способен оплатить долг.

Солидарная ответственность – вид гражданско-правовой ответственности, при которой кредитор вправе требовать исполнения обязательств как от всех должников совместно (поровну независимо от вклада), так и от любого из них в отдельности как полностью, так и в части долга.

ществом (*legal entity*)^{*}, в отличие от ограниченной ответственности собственников по долгам предприятия, которая является лишь функциональным дополнением (инверсией) первой характеристики. Другими словами, современные фирмы могут процветать и без ограниченной ответственности их участников (полные партнёрства), тогда как примеры успешных предприятий с отсутствием защиты активов практически не существуют.

В зависимости от того, чьё имущество защищено от какой группы кредиторов, распределение активов предприятия между кредиторами в случае гибели бизнеса (банкротства, ликвидации и т.д.) принимает две формы: форму **защиты имущества предприятия** и форму **защиты имущества собственников предприятия**.

Для современных организационных форм бизнеса характерны три степени защиты имущества предприятия: **слабая, сильная и полная**. Слабая присутствует в полных партнёрствах и характеризуется тем, что личные кредиторы собственников могут претендовать на имущество, но только после того, как будут полностью удовлетворены требования кредиторов партнёрства.

Сильная дополняется защитой предприятия от ликвидации, т.е. ограничивает правомочия владельцев фирмы и их персональных кредиторов по ликвидации и присвоению части активов компании в одностороннем порядке. Данная степень защиты характерна для современных корпораций и позволяет им существовать неопределённо долго вследствие поддержания крупных активов в практически неизменном состоянии^{**}.

Полная защита активов не предусматривает права личных кредиторов владельцев предприятия претендовать на активы последнего. Примерами служат современные бесприбыльные корпорации и благотворительные трасты.

Защита имущества собственников предприятия подразумевает защиту личных активов собственников от претензий кредиторов фирмы. Не все современные организационно-правовые формы бизнеса обеспечивают защиту личных активов своих участников. Наглядным примером являются полные партнёрства США, в которых партнёры несут ответственность по долгам предприятия всем своим имуществом.

В настоящее время различают две степени защиты личного имущества собственников: **слабая и полная**. Слабая защита личных активов представляет собой зеркальное отражение слабой защиты активов предприятия и характеризуется тем, что личные кредиторы собственников получают преимущественное право перед кредиторами фирмы на долю в личных активах владельцев.

Полная защита личного имущества не предусматривает право кредиторов фирмы налагать взыскания на личную собственность её владельцев и лежит в

^{*} Наличие юридически обособленного имущества не является достаточным основанием для получения статуса юридического лица, существующего отдельно от своих участников (*distinct legal entity*). Здесь индивидуальные предприятия не берутся в расчёт, поскольку собственность такого предприятия и личное имущество владельца неотделимы с позиции закона.

^{**} Согласно корпоративному законодательству права кредиторов корпораций защищены тем, что ни акционеры, ни их личные кредиторы не вправе в одностороннем порядке ликвидировать и присваивать часть активов корпорации. Решение о ликвидации может быть принято только большинством голосов на общем собрании акционеров. Кредиторы, вступившие во владение более 50% акций, также получают право на принудительную ликвидацию корпорации.

основе *правила об ограниченной ответственности собственников по обязательствам предприятия*. Следует отметить, что в современных формах организации бизнеса ограниченная ответственность владельцев предприятия в обязательном порядке сочетается с сильной степенью защиты активов компании для того, чтобы обеспечить интересы кредиторов предприятия.

Как свидетельствует история, для защиты активов предприятий от претензий личных кредиторов владельцев бизнеса требовались новые законодательные нормы, тогда как защита личного имущества собственников в большинстве случаев обеспечивалась на уровне контрактных соглашений. Теоретически активы предприятия можно защитить путём письменного отказа от права на них в контрактах с личными кредиторами, но на практике это связано с высокими транзакционными издержками и риском оппортунистического (мошеннического) поведения собственников для получения личной выгоды. Каждый отказ улучшает позиции кредиторов фирмы и приносит выгоду всем владельцам фирмы благодаря уменьшению стоимости заёмных средств предприятия. Одновременно он увеличивает стоимость личных заимствований владельцев, что и побуждает последних действовать в собственных интересах и не учитывать эти отказы от прав в сделках от своего имени.

В случае защиты личного имущества собственников риск оппортунизма существует, но в значительно меньшей степени, поскольку при игнорировании отказа от прав кредиторов фирмы на личное имущество собственников увеличивается риск утраты этого имущества.

Вплоть до середины XIX века основными формами ведения бизнеса в США были индивидуальное предприятие и партнёрство. Ослабление принципов свободной конкуренции, усиливающиеся процессы централизации и концентрации производства и капитала, технический прогресс в развитии производительных сил, незначительная степень вмешательства государства в сферу бизнеса в эпоху индустриализации привели к образованию на рубеже XIX–XX веков крупных предприятий в корпоративной форме и их объединений – картелей, синдикатов, трстов. Организация бизнеса в форме корпораций позволяла путём выпуска акций практически неограниченно аккумулировать средства мелких и крупных акционеров для расширения производства, мобилизовать рабочую силу требуемой квалификации.

Развитию акционерной формы собственности и её экономическому превосходству способствовало также управленческое нововведение, связанное с отделением капитала-собственности от капитала-функции, что позволило выделить специализированную группу наёмных менеджеров, за которыми закреплялись определённые функции по управлению корпорациями и права принимать хозяйственные решения. Менеджеры смогли также занимать места в советах директоров корпораций и представлять в них интересы групп акционеров [3, p. 345].

Применительно к партнёрствам отделение функции управления от функции владения впервые произошло в форме ограниченного партнёрства в отношении ограниченных партнёров.

Широкому распространению в экономике США некорпоративных форм организации бизнеса и, прежде всего, индивидуальных предприятий содейство-

вали образующие основу ценностей американского общества принципы индивидуализма, личной свободы, инициативности, предприимчивости и опоры на собственные силы, стремления к материальному благополучию, которые складывались на протяжении нескольких веков. По сей день важнейшим средством достижения успеха для американцев является предпринимательская деятельность. Государство, в свою очередь, проводит политику стимулирования частной инициативы, целенаправленно формирует благоприятный деловой климат в стране при ограниченном вмешательстве в частную жизнь и в деловую сферу.

Прообразы современных организационно-правовых форм предпринимательства

Индивидуальное предприятие послужило отправной точкой в развитии современных организационно-правовых форм ведения бизнеса.

История возникновения современных партнёрств уходит далеко в прошлое, во времена существования Римской империи. В этот период наиболее простыми коммерческими организациями были так называемые «сосиетас» (*societas*), термин, часто переводимый как партнёрство, поскольку такие организации создавались на основе соглашения между гражданами Рима о совместном участии в прибылях и убытках. Они имели мало общего с современными формами. Во-первых, партнёры не могли представлять интересы компании в качестве агентов, каждый из них должен был участвовать в подписании контракта*. Во-вторых, партнёры несли пропорциональную, а не солидарную, ответственность по обязательствам партнёрства. При этом римское право не делало различий между активами и обязательствами «сосьетас» и их членов и воспринимало их как одно целое, исключая правило защиты активов предприятия. Как следствие, число участников римских партнёрств было незначительным.

Альтернативной формой организации бизнеса была римская «фамилия» (*familia*). Она включала в себя старейшего мужчину по мужской линии (*pater familias*), его детей, слуг, а также всех его совершеннолетних наследников и членов их семей. «Pater familias» формально владели всей семейной собственностью. «Фамилии» представляли собой самостоятельные деловые организации с длительным сроком существования и рассматривались с позиции кредиторов как более надёжные деловые структуры, чем «сосиетас». Только кредиторы, которые вели дела и заключали сделки с лицами, действующими от лица «фамилии», претендовали на активы семьи. Материальных ценностей одной процветающей римской семьи, особенно владеющей большими сельскохозяйственными угодьями, было достаточно для финансирования коммерческой организации. Таким образом, необходимость в создании организаций в форме партнёрств с большим количеством владельцев практически отсутствовала.

Возможность одной семьи финансировать и управлять несколькими коммерческими предприятиями была значительно расширена с появлением такого

* По мере развития правовой системы Рима в «сосиетас» начали устанавливаться агентские отношения, но преимущественно в больших партнёрствах, действовавших в банковской сфере. В обычных «сосиетас» подобные отношения отсутствовали вплоть до VI века нашей эры.

института, как «пекулиум» (*peculium*). Римские семьи часто делегировали ответственность по ведению коммерческой деятельности своим рабам, поскольку торговая деятельность традиционно рассматривалась римским обществом как второсортная, унижительная. Рабовладельцы передавали часть своей собственности – «пекулиум» (например, землю, помещения) – рабам (а иногда собственным сыновьям) для целей управления и использования в бизнесе. Однако эта собственность плюс прибыль, получаемая в результате её использования, оставалась во владении одного хозяина. В некоторых случаях хозяин мог предоставить свободу своему рабу в качестве вознаграждения за труд, который привёл к увеличению активов «пекулиума».

В отличие от «сосиетас», в данной форме коммерческой организации ответственность владельца в случае несостоятельности по оплате долгов ограничивалась стоимостью «пекулиума» и полученными по ней дивидендами при условии, что собственник не участвует в управлении «пекулиума». Но, несмотря на наличие ограниченной ответственности владельца, практически отсутствовала защита имущества организации*. То есть личные кредиторы рабовладельца и кредиторы «пекулиума» обладали равными правами претендовать на всё имущество рабовладельца, включая активы, переданные в «пекулиум»**.

Единственной организационной формой по типу ограниченных партнёрств, которая обеспечивала защиту имущества предприятия в Древнем Риме, была организация с большим числом собственников под названием «сосиетас публиканорум» (*societas publicanorum*). Появившиеся ещё в III веке до нашей эры, они представляли собой группу инвесторов – «публиканы» (*publicani*), которые сотрудничали с городскими властями в области сооружения объектов общественного назначения, поставок вооружения и сбора налогов. Проценты и основная сумма займов выплачивались из доходов государства. Ведущий инвестор закладывал свою земельную собственность в качестве гарантии исполнения контракта. Остальные инвесторы могли выступать либо как полные партнёры, осуществляющие контроль за деятельностью предприятия и несущие полную ответственность по долгам фирмы, либо как ограниченные, не обладающие правом контроля, но отвечающие по долгам фирмы в пределах внесённых вкладов. Существовали признаки отделения владельцев от объекта владения: фирма могла обладать собственностью и осуществлять деловые операции от своего имени.

К I веку до нашей эры партнёры самых крупных «сосиетас публиканорум» получили возможность торговать своими паями (долями) на открытом рынке. Таким образом, данные организации стали отдалённо напоминать современные открытые корпорации, акции которых обращаются на фондовых биржах (*publicly traded corporation*).

* Подобное сочетание не встречалось в других организационных формах, поскольку защита имущества предприятия служит необходимым основанием для защиты личного имущества владельцев, обеспечивая кредиторов фирмы первоочередным правом претендовать на её активы с целью компенсации ограничения их прав по заявлению претензий на личные активы собственников.

** Исключение составляли организации под названием *peculium castrense*, которые обладали слабой защитой имущества организации и кредиторы которых имели первоочередное право претендовать на активы предприятия. Такой «пекулиум» состоял из активов, полученных сыновьями рабовладельцев в процессе воинской службы.

На протяжении длительного времени после падения Римской империи в европейских странах не наблюдалось формирования коммерческих фирм в совместной собственности. Это стало следствием разрушительных войн, упадка торговли и коммерции, последовавшим за сокращением численности населения в результате массовых эпидемий V и VI веков и значительным снижением производительности труда в сельском хозяйстве по причине истощения земель и климатических изменений. Только в конце X века численность населения начала медленно расти, стала восстанавливаться торговля. Из-за разрушения магистральных дорог Рима торговля переместилась в Средиземноморский регион. В XII–XIII веках итальянские порты стали центрами международной торговли, масштабы которой значительно выросли. Влиятельные итальянские купцы периодически участвовали в законотворчестве, что способствовало становлению торгового права. Покупатели и поставщики практиковали краткосрочное и долгосрочное кредитование при осуществлении крупных торговых операций. Растущие объёмы капиталов требовали разработки новых организационных форм для их аккумуляции [2, р. 78].

Так же, как и в Древнем Риме, в Италии семья, в точнее, домохозяйство (*household*), было основной организационной формой. Домохозяйство отличалось от римской семьи тем, что, во-первых, сыновья наряду со своими отцами могли распоряжаться активами семьи; во-вторых, только совершеннолетние сыновья, участвовавшие в семейном бизнесе, могли считаться членами семейного предприятия. Благодаря этим отличительным особенностям домохозяйства средневековой Италии в большей степени походили на современные партнёрства, чем римские «фамилии».

Партнёрства средневековой Италии, которые назывались компаниями (*compagnia*), развивались вне законов, регулирующих деятельность домохозяйств, так как торговцы вовлекали в бизнес лиц, не связанных с домохозяйствами. В итальянских компаниях, в отличие от римских «сосиетас», партнёры несли уже не пропорциональную, а солидарную ответственность по долгам предприятия всем своим имуществом. По мере развития торгового права отдельные партнёры компаний получили возможность осуществлять деловые операции от имени партнёрства в качестве агентов.

Эволюция концепции слабой защиты имущества компании и отделения активов компании от личного имущества собственников сопровождалась развитием в начале XIII века законодательства о банкротстве*, появлением системы двойной записи в бухгалтерском учете. При этом существовали две особенности слабой защиты имущества предприятия. Во-первых, она применялась не только к партнёрствам, но и к индивидуальным предприятиям, прежде всего, для повышения кредитоспособности предпринимателя**. Во-вторых, защита имущества носила локальный характер. Если торговец участвовал в нескольких деловых предприятиях, отличающихся по месторасположению, либо

* Например, первоначально банкротами объявляли торговцев, затем по мере развития законодательства о банкротстве несостоятельными должниками признавались сами компании.

** Сегодня в случае единоличного владения защита имущества предприятия имеет место только в единоличных корпорациях (*sole corporation*) и компаниях с ограниченной ответственностью, находящихся в собственности одного лица. В индивидуальных предприятиях она отсутствует.

управлял подразделениями одной компании, располагавшихся в различных местах, кредиторы претендовали на имущество только тех предприятий или их подразделений, которые вели деятельность по месту расположения кредитора. Таким образом, каждая часть бизнеса предпринимателя рассматривалась как самостоятельная организация. В современных же партнёрствах все кредиторы предприятия равны в праве заявлять претензии на все активы партнёрства, где бы они не находились.

В XI–XII веках в Италии стали появляться прообразы современных ограниченных партнёрств – организации под названием «комменда» (*commenda*), которые создавались первоначально для финансирования морской торговли. «Комменда» состояла из двух партнёров, один из которых являлся пассивным инвестором, снабжающим торговые экспедиции требуемым капиталом (*commendator*), второй партнёр (часто капитан судна) брал на себя инициативу по руководству экспедицией (*tractator*). «Комменда» образовывалась для одного похода и осуществляла полный рейс в оба конца, по окончании которого товары, закупленные в иностранных портах, шли на продажу, а полученная прибыль распределялась между активными и пассивными партнёрами в заранее оговорённой пропорции.

Пассивный партнёр нес ограниченную ответственность за результаты экспедиции в пределах внесённого капитала. Благодаря этому он был защищён от опрометчивых заимствований со стороны активного партнёра. В то же время отсутствие контроля не могло уберечь его от оппортунистического распределения прибыли в ущерб прав кредиторов. Активный партнёр нес полную личную ответственность за любую нехватку активов партнёрства и, по всей видимости, не имел стимулов распределять прибыль с риском подрыва репутации кредитоспособного предприятия.

Таким образом, организация бизнеса в форме «комменды» обеспечивала оптимальное соотношение между функцией контроля, стимулами и ограниченной ответственностью, свойственное современным ограниченным партнёрствам. Активы предприятия находились фактически на борту корабля в море или в иностранных портах, что позволяло избежать трансакционных издержек, связанных с защитой партнёрства от ликвидации и наличием ограниченной ответственности*.

Позднее, к XV веку, для проведения наземных торговых экспедиций стали создаваться «*societa in accomandita*», которые также как и «комменды» представляли собой ограниченное партнёрство, но с большим количеством партнёров обоих видов, и создавались на короткий срок. Пассивные партнёры несли ограниченную ответственность при условии, что они не участвовали в управлении партнёрством, а их имя отсутствовало в названии фирмы.

Более сложные формы организации бизнеса появились в XVI веке с развитием глобальных форм торговли и образованием колоний. В то время центр

* В «комменде» существовала сильная защита имущества в отношении пассивного партнёра, т.е. активный партнёр не мог отчуждать активы, а, следовательно, партнёрство не могло быть ликвидировано до тех пор, пока корабль не приплыл в порт нахождения судовладельца. Слабая степень защиты имущества присутствовала в отношении активного партнёра, наподобие итальянских «*compagnia*».

международной торговли переместился из Средиземного моря в Атлантику. Ведущую роль стали играть такие морские державы, как Англия, Голландия, Испания, Португалия [2, р. 80].

Большие природные запасы каменного угля создали основу для вступления Англии в XVIII веке в эру промышленной революции. Страна стала лидером мировой торговли. Несмотря на правовой консерватизм в институциональной сфере, значительный подъём экономической активности способствовал тому, что начиная с XVII века в стране стали появляться новые организационные формы бизнеса, обеспечивавшие как слабую, так и сильную защиту имущества предприятия и позволявшие аккумулировать значительные объёмы капиталов. Среди них были компании со складочным капиталом (*joint stock companies*), в которых присутствовали все основные элементы современных деловых корпораций: сильная защита имущества фирмы, ограниченная ответственность акционеров, ликвидные активы. Они создавались на основе соглашения между участниками и управлялись директорами и должностными лицами компании, избранными инвесторами. Именно этот тип компаний дал начало развитию корпоративной формы организации бизнеса [2, р. 81]. Однако английский Парламент ограничивал предоставление хартий (*charters*)* на создание акционерных компаний и выдавал их преимущественно компаниям, осуществлявшим инвестиции в большие по объёму фиксированные активы, изъятие или перемещение которых контролирующим лицом в целях мошенничества было затруднительно.

Английские предприниматели искали другие возможные формы организации бизнеса для удовлетворения растущего спроса в период торговой экспансии. В результате к концу XVII века появились две новые организационные формы – полное партнёрство (*general partnership*), в котором неограниченная ответственность по долгам предприятия каждого из партнёров служила основой кредитоспособности партнёрства, и некорпоративная компания со складочным капиталом (*unincorporated joint stock company*), представлявшая собой разновидность партнёрства.

В средние века в Англии, в отличие от Италии, практически отсутствовали нормативы, регулирующие процедуру банкротства, а для оказания давления на должника часто использовалась такая мера, как возможное тюремное заключение. Но уже к началу XVII века торговое право развивалось более интенсивно, в первую очередь в области правового положения полных партнёрств. В результате, начиная с 1683 г. в процедурах банкротства стало применяться правило слабой защиты имущества партнёрства, дополненное в 1715 г. правилом слабой защиты личного имущества партнёров**.

Дальнейшее совершенствование законодательства на протяжении XVIII–XIX веков привело к узакониванию определённой степени защиты активов

* Хартия (*charter*) в буквальном переводе означает «грамота» и представляет собой письменный документ, подтверждающий разрешение высшей власти на создание корпоративных форм организаций. Традиция выдачи хартий сформировалась ещё в XIII веке, в период развития церковной собственности и её отделения от светских форм.

** Такая комбинация правил применялась до 1978 г. к партнёрствам США и продолжает применяться к современным английским партнёрствам.

партнёрства от ликвидации. В совместном соглашении партнёры отказывались от изъятия своих активов до истечения определённого срока. Так появилось «срочное партнёрство» (*partnership at a term*)*. Партнёр «срочного партнёрства» – инициатор досрочного прекращения партнёрства нёс ответственность в связи со всеми убытками, которые могли последовать. Позднее, в 1907 г., стала доступной форма ограниченного партнёрства [7, р. 240].

Некорпоративные компании со складочным капиталом создавались начиная с 80-х годов XVII века для целей имитирования корпораций во время проведения ограничительной политики высшей власти в отношении выдачи хартий. Для их организации не требовалось специального разрешения свыше. Эти компании представляли собой разновидность партнёрств, чьи активы передавались в доверительное управление партнёрам, которых назначали сами партнёры. Их успешная деятельность во многом способствовала выработке и принятию в 1844 г. закона, согласно которому для создания корпораций больше не требовалось разрешения Парламента, а процедура инкорпорирования (регистрации корпорации) стала предметом права.

Несмотря на правовое закрепление статуса корпораций как юридических лиц, существующих отдельно от своих участников, некоторые ограничения, связанные с их организацией, не позволяли широко использовать эту форму для создания малых фирм. Поэтому вплоть до начала XX века основными формами организации бизнеса в Англии и в других европейских странах оставались индивидуальные предприятия и партнёрства. Только в XX веке предприятия малого и среднего бизнеса стали создаваться в форме корпораций. Технический прогресс в развитии производительных сил, необходимость объединения больших объёмов капиталов, дальнейшее совершенствование корпоративного законодательства укрепляли необходимость организации предприятий в форме корпораций.

Становление и развитие системы хозяйствующих субъектов

К началу XIX века в США полные партнёрства во многом напоминали английские полные партнёрства начала XVIII века, в которых партнёры несли неограниченную солидарную ответственность по долгам предприятия, а также присутствовала слабая защита личного имущества партнёров и активов предприятия.

Слабая защита личного имущества владельцев присутствовала в американских полных партнёрствах на протяжении почти двух веков, вплоть до 1978 г. С появлением закона «О банкротстве» 1978 г. [4] кредиторы полного партнёрства были уравнены в правах с личными кредиторами партнёров и могли в равной степени претендовать на личные активы в случае банкротства, ликвидации предприятия, т.е. защита личного имущества партнёров была упразднена.

* Партнёрства, которые создавались на неопределённый срок, назывались бессрочными (*partnerships at will*). В таких партнёрствах любой партнёр вправе выйти из него в любой время без последствий. В современной хозяйственной практике США применяются оба типа партнёрств.

В обнародованном Национальной комиссией представителей всех штатов в 1914 г. «Единообразном законе о партнёрствах» [8] по аналогии с английским законодательством была предусмотрена сильная защита активов от ликвидации путём образования срочного партнёрства.

Первыми компаниями, осуществлявшими предпринимательскую деятельность в форме корпораций на территории США в начале XVII века, были английские компании, созданные по решению английского Парламента. Затем другие европейские страны стали осваивать Североамериканский континент. Корпорации в то время решали в основном задачи создания общественной инфраструктуры, управления религиозными организациями и т.п. После объявления независимости корпоративная форма ведения бизнеса не пользовалась большой популярностью [2, р. 82-84].

В конце XVIII – начале XIX веков в отличие от английского Парламента, власти американских штатов проявляли в целом больше лояльности в вопросе выдачи хартий на создание корпораций. Но при этом даже незначительные нарушения в выполнении требований, содержащихся в хартии, могли привести к её отзыву и ликвидации корпорации.

Законодательное закрепление статуса корпорации как юридического лица, существующего отдельно от своих владельцев, произошло первоначально в 1811 г. в Нью-Йорке^{*}. В то время город занимал положение важнейшего международного торгового центра США, а также был крупнейшим рынком банковских и страховых услуг. Позднее статус корпорации приобрел законную силу и в других штатах.

Внутриштатные правовые нормы в отношении корпоративной формы организации бизнеса содержали некоторые ограничения. В рамках корпораций не разрешалось ограничивать право совладельцев отчуждать свои доли. Таким образом, акционеры имели возможность пользоваться альтернативными источниками повышения ликвидности собственных активов. Существовавшие запреты на осуществление контроля и распределение прибыли отдельно от владения акциями (например, существовали ограничения на выпуск привилегированных акций посредством обязательного одобрения объёма выпуска квалифицированным большинством акционеров и на пропорциональное содержание этих акций), а также на владение корпорации акциями другой корпорации снижали риск возможных мошеннических действий группы акционеров по отчуждению долей и злоупотреблению контролем, сопровождающихся ущемлением интересов миноритарных инвесторов.

Такая форма защиты интересов инвесторов, а также наличие ограниченной ответственности акционеров по долгам предприятия во многом объясняет причину роста на протяжении XIX века популярности корпоративной формы предпринимательской деятельности в капиталоемких отраслях промышленности, таких как добыча полезных ископаемых, железнодорожный и водный транспорт, инфраструктурные отрасли, банковская, страховая сферы и др.

^{*} В штате Массачусетс в 1809 г. было законодательно закреплено право создавать промышленные корпорации по производству текстиля.

Однако для малого бизнеса корпоративная форма была малопривлекательной. Гибкость в осуществлении контроля над деятельностью предприятия, в распределении прав собственности и прав на получение дохода чрезвычайно важна для мелких фирм. Важно также ограничение на отчуждение долей, обеспечивающее целостность фирмы, поскольку каждый владелец вносит существенный вклад в руководство фирмой, и мелким фирмам трудно поддерживать эффективный спрос на акции (паи). Наконец, преимущества сильной защиты активов предприятия снижаются по мере сокращения числа владельцев, поскольку упрощается процедура контроля над личными заимствованиями владельцев предприятия. Как следствие, на протяжении XIX века в США относительно небольшое количество малых предприятий создавалось в корпоративной форме.

По аналогии с европейскими странами основными формами организации бизнеса в США вплоть до конца XIX века оставались индивидуальные предприятия и партнёрства. Причём большинство экономически активных фирм с двумя и более владельцами организовывались в форме партнёрств, за исключением компаний банковской и страховой сферы, которые обязаны были регистрироваться в качестве корпораций. Подобное развитие бизнеса во многом объяснялось аграрным характером экономики страны в XVII–XVIII веках. Для мелких предпринимателей и торговцев партнёрства являлись вполне подходящей формой для осуществления совместной деятельности.

Необходимость создавать такую организационно-правовую форму, в которой владельцы имеют пропорциональную долю в прибыли и несут ограниченную ответственность по обязательствам фирмы в пределах вклада при сохранении налоговых преимуществ традиционных партнёрств, привела к возникновению в XIX–XX веках их новых видов и, прежде всего, ограниченных партнёрств, в которых участниками были как полные партнёры, участвующие в управлении предприятием и отвечающие всем своим имуществом по обязательствам фирмы, так и партнёры с ограниченной ответственностью (изначально носившие название специальные), которые не имели право на участие в управлении и рисковали только размером внесенного капитала*. Нью-Йорк оказался первым штатом, законодательно закрепившим статус ограниченных партнёрств в 1822 г., наподобие французских *«societe en commandite»*. Остальные штаты ввели аналогичные законы на протяжении последующих 30-и лет**.

Так же, как в средневековых предшественниках ограниченных партнёрств и в современных корпорациях, в американских ограниченных партнёрствах функция управления отделена от функции владения в отношении партнёров с ограниченной ответственностью, поскольку они не являются агентами фирмы и не могут участвовать в руководстве компании. Изначально лишённые права голоса при принятии решений, они занимали более слабую позицию, чем вла-

* В Нью-Йорке в 1822–1858 гг. среднее число партнёров в ограниченных партнёрствах составляло три, из которых двое были полными и один – ограниченным партнёром.

** Штат Луизиана легализовал статус французских ограниченных партнёрств (*«societe en commandite»*) ещё со времен бытности французской колонией. Позже ограниченные партнёрства получили название *«partnerships in commendam»*.

дельцы корпораций. Подобное положение отчасти компенсировалось наличием защиты личных активов в форме ограниченной ответственности по долгам партнёрства.

С одной стороны, пассивная роль партнёров с ограниченной ответственностью делала их особенно уязвимыми в случаях превышения полными партнёрами своих полномочий. С другой стороны, партнёры с ограниченной ответственностью обладали ограниченным правом вывода своих активов, например, возможностью получения денежной компенсации по истечении шести месяцев, в течение которых фирма обладала достаточными средствами для оплаты своих долговых обязательств.

Интересы кредиторов ограниченного партнёрства обеспечивались тем, что партнёры с ограниченной ответственностью в обмен на ограниченную личную ответственность не имели право участвовать в управлении компанией, а полные несли неограниченную ответственность за потери, связанные с несвоевременным изъятием активов. В связи с этим ограниченные партнёрства были достаточно надёжными кредитополучателями.

Несмотря на то что в XIX веке ограниченные партнёрства не получили широкого применения в американской деловой практике и действовали лишь в отдельных, преимущественно капиталоемких, отраслях промышленности, их использование в значительной степени стимулировало инвестиционные процессы за счёт привлечения пассивных сторонних инвесторов, которые во многих случаях становились участниками полных партнёрств в той же отрасли промышленности^{*}.

Дальнейшее совершенствование корпоративного законодательства привело к тому, что в конце XIX века были введены некоторые ограничения на свободное отчуждение долей, что повысило привлекательность корпоративной формы для малых фирм и компаний закрытого типа. С тех пор всё большее число предприятий с двумя и более участниками стали регистрироваться в форме корпорации, часто отдавая предпочтение деловой корпорации закрытого типа^{**}.

Одновременно с этим в США происходило бурное промышленное развитие. Ведущую роль стала играть не добывающая, а обрабатывающая промышленность. К концу XIX века было завершено строительство трансконтинентальных железных дорог, благодаря чему США превратились в крупнейший единый рынок в мире. В 20-х годах прошлого века страна заняла прочные позиции мирового промышленного и финансового лидера. Корпоративная форма организации бизнеса стала доминирующей в капиталоемких отраслях промышленности.

Закон «О восстановлении национальной экономики» 1933 г. (*National Recovery Act of 1933*) способствовал созданию крупных промышленных ассоциаций, свободных от воздействия антитрестовских законов, для целей подъёма

^{*} В 50-х годах XIX века ограниченные партнёрства составляли приблизительно 4–5% от общего количества полных партнёрств. При этом в ограниченных партнёрствах больше половины инвестиций в капитал фирмы составляли инвестиции партнёров с ограниченной ответственностью.

^{**} Корпорация закрытого типа (*closely held business corporation*) – это корпорация, акции которой принадлежат узкому кругу инвесторов или одному лицу; порядок продажи акций определяется уставом и обычно требует согласия большинства акционеров; не допускается публичное предложение ценных бумаг такой корпорации; акционеры принимают непосредственное участие в управлении корпорацией.

экономики в посткризисный период. В 1949 г. доля корпораций составляла приблизительно 40% в общем количестве предприятий с двумя и более владельцами, а спустя 30 лет – 65%.

Одной из первопричин быстрого роста числа предприятий, организованных в корпоративной форме, было стремление предпринимателей к оптимизации налогообложения в связи со значительным ростом высших ставок индивидуального подоходного налога по сравнению со ставками налога на прибыль корпораций в первые годы после Второй мировой войны.

В 60–70-х годах прошлого века высшая предельная ставка индивидуального подоходного налога составляла 70%, а высшие ставки корпоративного налога на прибыль в этот период колебались в пределах 46–49,2%. Акционеры корпорации аккумулировали доходы на уровне компании, уплачивая только корпоративный налог на прибыль, затем при необходимости ликвидировали корпорацию для реализации доходов. Прибыль от продажи активов компании квалифицировалась федеральными налоговыми службами как долговременные доходы от прироста капитала, которые подлежали налогообложению по ставке 20%.

Однако в результате налоговой реформы 1986 г. ситуация изменилась. Высшая ставка индивидуального подоходного налога снизилась до 28% (в некоторых случаях до 33%), в то время как высшая ставка корпоративного налога на прибыль составляла 34%, а ставка налога на долговременные доходы от прироста капитала достигла максимума в 28% [6]. В результате корпоративная форма стала менее удобной для организации предприятий небольшого размера.

По этой причине возросла популярность «S»-корпораций, регулируемых подразделом «S» Налогового кодекса США (*Internal Revenue Code*), которые позволяют предприятиям небольшого размера с количеством участников не более ста использовать корпоративное преимущество ограниченной ответственности владельцев по обязательствам предприятия одновременно с налоговыми преимуществами партнёрств. Однако, поскольку на данную форму законодательство накладывает ряд ограничений, большое количество предприятий не смогло ей воспользоваться.

Указанные процессы послужили толчком для всплеска популярности в 1980-х годах ограниченных партнёрств, которые могли торговать своими паями на открытом рынке. Они фактически служили альтернативой крупным публичным корпорациям*, но вызывали неодобрение Службы внутренних доходов США и Конгресса, которые полагали, что все крупные публичные компании обязаны уплачивать корпоративный налог на прибыль. В результате в статье 7704 Налогового кодекса США законодателями было внесено положение о том, что, если публичное ограниченное партнёрство обладает, по меньшей мере, тремя из шести корпоративных признаков, а именно, представляет собой ассоциацию, имеет целью вести бизнес и получать прибыль, может существовать неограниченно долго, имеет централизованный менеджмент, обеспечивает ограниченную ответственность владельцев и свободную передачу долей участия, оно будет классифицировано в целях федерального налогообложения как корпора-

* Публичная корпорация (*publicly held corporation*) – это корпорация, которая создаётся при участии органов правительства разных уровней (федерального, штатного, муниципального) для достижения общественных целей. Её акции открыто обращаются на фондовых биржах.

ция со всеми вытекающими налоговыми последствиями. В результате большинство ограниченных партнёрств, представлявших собой ассоциации с централизованным менеджментом и ограниченной ответственностью ограниченных партнёров, причислялись к корпорациям в налоговых целях.

Существовавшая в рассматриваемый период альтернатива организации малого бизнеса в форме закрытой корпорации, которая содержала значительно меньше структурных ограничений, чем корпорация, но одновременно имела большой объём налогообложения, не обладала особой привлекательностью для предпринимателей. В силу указанных обстоятельств появилась объективная необходимость разработки новых форм организации бизнеса, которые обеспечивают основные преимущества корпораций, но одновременно обладают большей организационной гибкостью, и, что самое главное, имеют льготный режим налогообложения. Так, в деловом законодательстве появились новые организационно-правовые формы ведения бизнеса, такие как компания с ограниченной ответственностью и деловой траст.

Попыткой применить правило ограниченной ответственности к партнёрствам стало образование в штате Техас в 1991 г. новой формы партнёрства с ограниченной ответственностью, которая быстро расширила сферу своего охвата с двух штатов в 1992 г. до 50 штатов и федерального округа Колумбия в 2001 г., а также формы ограниченного партнёрства с ограниченной ответственностью. Данные разновидности партнёрств, также как компании с ограниченной ответственностью и деловые трасты, позволяют сочетать сильную защиту имущества предприятия с ограниченной ответственностью его участников.

Среди новых организационно-правовых форм наибольшую популярность приобрели компании с ограниченной ответственностью, впервые созданные в 1977 г. в штате Вайоминг по требованию юристов и бухгалтеров, лоббирующих интересы одной нефтяной компании и в настоящее время адаптированные во всех штатах. Они имеют гибкую структуру управления и обеспечивают объединение таких важных показателей, как ограниченная ответственность владельцев и льготный налоговый режим.

Наиболее гибкой организационной формой являются деловые трасты, которые первоначально появились в штате Массачусетс в XIX веке, а уже в современном виде были введены в законодательство штата Делавэр в 1988 г. Обеспечивая ограниченную ответственность владельцев-бенефициариев и сильную защиту активов предприятия, трасты предоставляют владельцам свободу в установлении прав собственности и контроля над деятельностью предприятия, в распределении прибыли и убытков. Закон о трастах штата Делавэр провозгласил политику достижения максимальной выгоды от свободы договора (*права на контракт*)^{*} и свободы выбора способов контроля над деятельностью предприятия.

Деловые трасты приобрели широкую популярность в штате Массачусетс в конце XIX века – начале XX века и даже не уступали в популярности корпорациям. В настоящее время деловые трасты распространены в значительно

* «Свобода договора» – принцип договорного права, согласно которому стороны по собственному усмотрению решают вопросы о заключении договора и его содержании без вмешательства государства.

меньшей степени. Создание деловых трастов можно считать завершающим этапом исторического развития форм коммерческих предприятий.

Хотя многие из вышеперечисленных новых форм требуют юридической доработки, их приспособляемость и быстрота реагирования на экономические изменения компенсируют правовые пробелы. Помимо этого, они являются более подходящими и доступными формами для малого бизнеса и, следовательно, создают дополнительные стимулы для его развития.

Следует отметить, что неограниченная личная ответственность владельцев полного партнёрства помогает данному типу компании занимать своё место в системе общего права США. Она полезна в ситуациях, когда активы предприятия не обладают с позиции кредитора достаточной надёжностью. В этом случае личные активы партнёров служат гарантом кредитоспособности фирмы.

Вопрос о том, какие ещё организационно-правовые формы бизнеса требуется разработать для повышения эффективности существующих форм и расширения возможности выбора организационной формы, подходящей под конкретные потребности предприятия, на сегодняшний день остаётся открытым.

Список литературы

1. *Капелюшников Р.И.* Новая институциональная теория [Электронный ресурс]. 1998 (<http://www.libertarium.ru/libertarium/10625>).
2. *Кочетков Г.Б., Сүпян В.Б.* Корпорация: американская модель. СПб.: Питер, 2005.
3. Экономика США: учебник / Под ред. В.Б. Сүпяна. 2-е изд., испр. М.: Экономистъ, 2008.
4. Bankruptcy Reform Act of 1978, Pub. L. No. 95-598, §723, 92 Stat. 2549, 2606-07.
5. *Hansmann H., Kraakman R., Squire R.* Law and the Rise of the Firm // Harvard Law Review. 2006. Vol. 119. No. 5. P. 1336-1403.
6. Internal Revenue Service (IRS). SOI Tax Stats, Historical Tables. Tables 23, 24.
7. *Lamoreaux N., Rosenthal J.-L.* Entity Shielding and the Development of Business Forms: a Comparative Perspective // Harvard Law Review. March 2006. Vol. 119. No. 5.
8. Uniform Partnership Act (1914).