

УДК 339.923(091):347.1 П.В. МАГДАНОВ, к.экон.н., доцент кафедры менеджмента
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский
университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15
Электронный адрес: mpv@psu.ru

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОРПОРАЦИЙ ДО НАЧАЛА XX В.

Корпорация – это феномен, непреходящая сущность и основа эволюции постиндустриального общества. Корпорации двадцатого столетия перевернули мир, подчинили своей власти и предопределили его будущее. Корпорации – сложнейшее социально-экономическое явление, корни которого уходят в далекое прошлое, на тысячи лет назад. Чтобы понять, что представляет собой современная корпорация, следует обратиться к истории ее возникновения.

В статье рассмотрена история развития корпораций в период до начала XX в., когда корпоративные формы бизнеса получили широкое распространение. Изучаются предпосылки возникновения корпораций, описывается история возникновения корпораций как профессиональных союзов и частных владений. Особое внимание уделяется вопросам становления корпоративных форм права в Российской империи.

Ключевые слова: корпорация; корпоративное право; корпоративное управление

Корпорация – это наделенное правом частной собственности юридическое лицо, состоящее из множества физических и (или) юридических лиц. Первые корпоративные образования возникли еще в античные времена, но они не стали подлинными предшественниками корпораций. Это объясняется тем, что до возникновения Римской республики и становления в ней системы муниципального управления появление корпораций было невозможно, поскольку права частной собственности не существовало.

Впервые право частной собственности получили муниципалитеты и городские сообщества Римской республики. Именно в римском праве возникло понятие юридического лица, имеющего имущество и имущественные права, обособленные от учредителей, участников, правительства и любого другого лица. В терминах римского права физическое лицо – это человек, которого можно увидеть и ощутить, а юридическое лицо – воображаемое лицо, созданное организационными средствами и обладающее имущественными правами [18]. Первоначально не требовалось никакого разрешения на формирование юридических лиц, вследствие чего в Римской республике корпоративных образований сформировалось так много, что в 64 г. до н.э. был принят закон, упразднивший все существующие образования подобного типа. Позднее некоторые из них воссоздались, но Гай Юлий Цезарь потребовал, чтобы цели формирования корпораций отражались в уставе, который утверждался им лично [18]. Римская империя просуществовала недолго – в V в. она, изнутри ослабленная неурядицами, пала под натиском варваров, а вместе с ней разрушились основы зарождавшегося корпоративного права.

С чего же началась история корпораций? Римская предыстория не оказала существенного влияния на хозяйственные корпорации, процветали лишь религиозные и профессиональные объединения [2; 18]. Но уже во времена Римской республики возник прототип государственно-частного партнерства – объединения откупщиков, которые с целью извлечения дохода брали в управление государственное имущество, производили крупные строительные работы и др. [2].

Главное событие в истории корпораций случилось на рубеже первого и второго тысячелетий новой эры. В 1054 г. произошло разделение христианской церкви на Римско-католическую церковь на Западе с центром в Риме и Православную – на Востоке с центром в Константинополе. Это событие, не имеющее, казалось бы, никакого отношения к современным корпорациям, стало отправной точкой в возникновении и развитии капиталистических отношений в странах Западной Европы. Первый важный шаг в этом направлении – признание католической церковью права частной собственности в XII в. Право частной собственности означает право одного лица или группы лиц, как потом скажет Д. Рикардо, присваивать себе прибавочную стоимость, созданную трудом наемных работников. Если ранее владельцы получали прибыль от торговых операций, процентный доход с долговых обязательств, рентный доход от вассалов или присваивали результаты труда невольников, то в XII в. открылась новая страница в экономической истории: возникло признанное обществом право любым образом присваивать труд свободного человека в обмен на материальное вознаграждение.

Римский престол постепенно отступил от ряда опорных христианских догматов, принятых Никейским собором в 325 г., что, собственно, и стало причиной разобщения в прежде единой церкви. После раскола Римско-католическая церковь еще больше отдалась от апостольской церкви, вследствие чего в ней возникли серьезнейшие внутренние противоречия, которые драматически отразились на верованиях и убеждениях простых католиков, живших в средневековой Западной Европе. Итогом нерешенных противоречий стала публикация в 1517 г. М. Лютером известных тезисов. Так возник протестантизм, который, по мнению М. Вебера [1], сыграл решающую роль в распространении капитализма и становлении индустриального общества. Отметим, что в Великобритании, центре индустриального развития средневековой Европы, католицизм не получил широкого признания, а главенствующее положение заняла Англиканская церковь, также признавшая в 1563 г. право частной собственности [17].

Почему именно эти события стали основополагающими для появления корпораций? Корпорация – это не торговая лавка, не ремесленная мастерская и не дело ростовщика. Это нечто иное, не связанное с интересом и правом только одного лица. Для появления корпораций нужно особое право – право отчуждать в любой форме труд свободного человека, а для этого в первую очередь необходим сдвиг в морально-этических устоях общества, что и произошло в XII в. при посредстве Римско-католической церкви. Это, кстати, объясняет тот факт, что в наибольшей степени корпорации распространены

в странах североамериканского континента, поскольку лишь небольшая часть эмигрантов была приверженцами нравственных устоев и убеждений Старого Света. Созвучна этому утверждению и мысль о том, что прочность моральных и культурных устоев российского общества сдерживала в XVII-XVIII вв. возникновение и распространение корпораций, а это повлекло отставание в социально-экономическом развитии, что особенно ощущалось в начале XIX в. Но, несмотря на социальные противоречия, выразившиеся во множестве народных волнений, Россия умело противостояла внешним врагам, расширяла территории и оказывала весомое влияние на западноевропейскую политику. Ситуация переменялась на рубеже XVIII-XIX вв., когда индустриализация западноевропейских стран привела к первым экономическим успехам и, как следствие, созданию опережающего военного потенциала, противостоять которому, как показала череда наполеоновских войн, России было очень сложно.

Понимание корпорации как социально-экономического феномена происходит с двух различных позиций. Да, корпорация – это объединение. Но кто именно объединяется в корпорацию и зачем? Во-первых, корпорация – это профессиональный союз или сообщество лиц, объединенных сословными интересами. Профессиональные союзы получили большое распространение уже в XIII-XIV вв. и по сей день оказывают влияние на социально-экономическую жизнь общества. Сословные объединения были менее распространены, но тоже оставили заметный след в экономической жизни средневекового общества. Рыцарство, дворянство, высший свет, закрытые клубы – сословные объединения, о многих из которых известно сегодня только из литературы. Во-вторых, корпорация – это организация, созданная в соответствии с отраженными в уставе интересами группы лиц, которые выступают как учредители, совладельцы или акционеры. В сущности, любая акционерная компания и есть корпорация, объединение собственников по ведению общего дела для получения дохода и в иных целях.

Столь широкое толкование понятия «корпорация» позволяет рассматривать каждое частное предприятие как корпорацию, что свойственно североамериканскому бизнесу. Но американская правовая доктрина не принимает определение, допускающее широкую трактовку корпорации как любой группы лиц, объединившихся для достижения совместных целей и действующих под общим названием. Такое определение в равной мере подходило бы для обозначения таких форм, как партнерство, профсоюзы и даже государство. Закон о бизнес-моделях корпораций, принятый в США в 1984 г., определяет корпорацию только как акционерное общество. В Соединенном Королевстве только корпорации обладают правами юридического лица, поэтому под этим термином понимается не объединение и не союз лиц [5]. В Западной Европе ситуация еще интереснее. В законодательстве Франции термин «корпорация» не используется, а в других странах к корпорациям, помимо акционерных обществ, соотносится множество других организационно-правовых форм – товарищества, хозяйственные общества и объединения (концерны, холдинги, ассоциации и др.). Отсюда следует вывод, что понятие сущности и структуры

корпорации не относятся к правовому полю отдельно взятой страны или сообщества государств. Иначе говоря, понятие «корпорация» не является сугубо юридическим и носит преимущественно организационно-управленческий и экономический характер. В странах существуют различные организационно-правовые формы корпораций, а в некоторых из них таковые отсутствуют. В принципе, национальные организационно-правовые формы, под которые попадают корпорации, не соответствуют этимологическим корням слов «*корпорация*», «*corporation*» (англ.) и «*corporatio*» (лат.).

Термин «корпорация» происходит от позднелатинского «*corporatio*» – общество, союз, группа лиц, объединенных общими профессиональными или сословными интересами [3]. В словаре С. Ожегова и Н. Шведовой приводится такое определение: «корпорация – объединенная группа, круг лиц одной профессии, одного сословия». В словаре Д. Ушакова можно найти такое определение: «корпорация – местная профессиональная цеховая организация; студенческая организация». У. Вуд дал такое определение: «корпорация – это объединение физических и любых других описанных в законодательстве лиц, созданное для ведения деятельности как единое целое, от одного имени и в пределах заранее оговоренного предназначения» [18]. Есть и современное толкование этого термина: «корпорация – совокупность лиц, объединившихся для достижения какой-либо цели (например, в США публичные корпорации – муниципалитеты и частные – акционерные общества)» [8].

Существование корпораций опирается на три краеугольных камня: право частной собственности, право ограниченной ответственности и право создания компаний с объединенным капиталом. О первом праве уже сказано выше. Второе право заключается в том, что владельцы и руководители компании освобождаются от ответственности по ее обязательствам за исключением случаев, оговоренных в законах; их ответственность ограничивается размером средств, вложенных в дело. Третье право состоит в возможности группы лиц, физических и юридических, резидентов или нерезидентов, учреждать на территории государства компании с объединенным капиталом, т.е. такие компании, которые могут привлекать капитал путем продажи акций (паев, долей). Право создания компаний с объединенным капиталом дает владельцам еще три права: на участие в управлении, на долю в прибыли и на часть имущества, оставшегося после ликвидации дела. Особенно ценным является право оперативного управления, которое предоставляет возможность распоряжаться имуществом и денежными средствами фирмы.

Возникновение корпораций как профессиональных союзов

Первые ремесленные корпорации появились в XII-XIII вв. в странах Западной Европы. В этом интереснейшем институте проявились особенности устройства социально-экономической жизни средневекового сообщества. Важно отметить, что ремесленные корпорации формировались в контексте городской жизни: городские власти оказывали существенное влияние на них, и наоборот. С одной стороны, ремесленные корпорации создавались для решения важнейших социальных задач городов – снабжение продуктами питания,

производство одежды, строительные работы и т.п. С другой стороны, корпорация давала возможность ремесленнику осуществить право частной собственности на средства труда, ограниченное участием в ней. Но важно не только это. В доиндустриальном обществе ремесленные корпорации стали первым способом повышения эффективности и производительности труда в условиях отсутствия средств первичной механизации. В производстве сукна, например, мастерами разной специализации последовательно выполнялись десятки операций, что требовало четкой координации действий. Специфика суконной отрасли требовала строгого определения правил производства и сбыта, разделения труда между мастерами и работниками [4]. Решением, соответственно, становилось создание ремесленной корпорации и издание регламентов. Так возникла и распространилась предметная специализация.

Особый интерес вызывает наличие у ремесленных корпораций устава, в котором строго и определенно предписывались виды деятельности, от которых ремесленники не могли отступить даже в малом. Уставы описывали не только вид, характер и масштаб деятельности, но и способ производства, требования к номенклатуре и типоразмерам производимой продукции. Для сеньоров устав ремесленной корпорации представлял собой важнейшее средство регулирования производственной и коммерческой деятельности внутри города, поскольку он описывал повинности мастеровых и правила их деятельности, нарушать которые строго воспрещалось [4]. Для ремесленников уставы служили важнейшим средством разрешения конфликтов, предотвращения недобросовестной конкуренции и устранения конкуренции вообще.

Ремесленные корпорации – социально-экономическое явление, сильно различавшее общественное устройство городской жизни в Российской империи и западноевропейских странах. Самоуправление внутри ремесленных корпораций, с одной стороны, и регламентированное участие местных органов власти – с другой выступили в качестве прочной основы для возникновения корпоративных форм организации производственно-сбытовой деятельности в ходе становления индустриального общества в XVIII-XIX вв. Именно в уставах ремесленных корпораций XVI в. сформировался ряд ключевых вопросов корпоративного управления: обязательная смена присяжных¹ раз в год, регулярный отчет присяжных о денежных средствах, запрет присяжным единолично распоряжаться денежными средствами, требование к присяжным не создавать исключительные условия для некоторых ремесленников, положение учеников и др. [4] Кроме того, ремесленные корпорации имели общую кассу (в современных терминах – централизованный финансовый фонд), которую можно было использовать только на уставные, общекорпоративные цели. Ремесленные корпорации XVII в. в явном виде имели корпоративные атрибуты: герб, общее собрание, выбор должностных лиц, инициативы в решении общих вопросов [4].

Ремесленные корпорации имели опыт слияний. Е.Н. Кириллова приводит пример, когда в 1704 г. реймские оптовики объединились с торговцами сукном [4]. Синергетические эффекты от слияния заключались в расширении

¹ В ремесленной корпорации присяжные мастера выполняли функции, которые можно считать прототипами функций члена советов директоров в современной корпорации.

сфер влияния, устранении внутренней конкуренции, согласованных действиях на рынке, внутреннем контроле.

В рамках ремесленных корпораций широко развивалась специализация, т.е. выделение новых профессий по мере усложнения способов производства. Это создавало огромные возможности для развития экономической жизни, поскольку глубокое разделение труда было необходимым условием для механизации и первичной автоматизации производственно-технологических процессов. Кроме того, в рамках ремесленных корпораций начали формироваться капиталистические отношения: в процессе труда участвовали не только мастера, подмастерья и ученики, но и наемные работники, выполнявшие специализированные операции. В частности, открытие книгопечатания в середине XV в. привело к появлению первых крупных типографий уже в первой половине XVI в. [4]. Типографский станок так же, как и ткацкий станок, – одно из самых первых средств механизации ручного труда, основанного на его разделении и специализации. Это, соответственно, позволило создавать крупные по тем временам типографии, представлявшие собой первые мануфактуры. Поскольку изготовление краски и бумаги и нанесение оттиска осуществлялись вручную в рамках частично механизированных процессов, то углубление специализации привело к появлению первых рабочих профессий, не связанных с сугубо ремесленным делом. Иными словами, если мастер, например сукнодел, мог последовательно выполнять все операции по изготовлению продукта, то в рамках типографии, использующей несколько печатных станков, такое уже было невозможно: требовался наемный труд. А отдельно взятому рабочему не нужно знать и уметь исполнять все технологические операции, достаточно владеть одной или несколькими из них. Формальные капиталистические отношения имелись налицо: хозяин делал инвестиции, приобретая оборудование, а наемные работники трудились на четко выделенных стадиях технологического процесса, имелся единый производственный комплекс. Была и другая сторона этого вопроса: одни лица производили продукцию (рабочий класс), а другие (владельцы или торговцы) продавали ее и присваивали созданную добавочную стоимость; между ними возникли противоречия.

Можно ли рассматривать ремесленные корпорации как предтечу современных корпораций? И с какой точки зрения можно так полагать? Во-первых, ремесленные корпорации официально признавались властями, т.е. представляли собой социально-экономический институт, в рамках которого осуществлялось материальное производство и перераспределялись материальные блага. Во-вторых, в таких корпорациях впервые возникла управленческая иерархия, которой в то время не было в частном предпринимательстве, основанном на индивидуальном или семейном ведении дела. В-третьих, корпоративное единство означало правовые взаимоотношения и деловое взаимодействие нескольких сторон: членов (мастера, подмастерья и ученики), органов управления (присяжные) и городских властей. Выработывалась практика принятия решений по хозяйственным и правовым вопросам деятельности ремесленников. В-четвертых, ремесленные корпорации представляли собой общественный (или религиозный) институт, оказывающий влияние

на социально-экономические процессы в рамках конкретных территорий. И, наконец, в данной организационно-правовой форме мастеровые люди могли реализовывать право частной собственности, хоть и ограниченное, но от того не менее желанное. Основание и развитие ремесленных корпораций происходило в контексте социально-экономической жизни общества, зарождения и становления первых технологических укладов. Все это в совокупности привело к установлению первых капиталистических отношений и, соответственно, формированию индустриального общества.

Что же отличало ремесленные корпорации XIV-XVII вв. от современных корпораций, и почему первые не превратились в последние? Во-первых, право частной собственности было слишком ограниченным, им могли обладать только ремесленники, прошедшие обучение, выдержавшие профессиональное соревнование и получившие признание со стороны властей и присяжных мастеров. Во-вторых, несмотря на наличие общей кассы и практики финансовой взаимопомощи, уставный капитал отсутствовал. Соответственно, финансирование проектов не могло осуществляться. В-третьих, каждый ремесленник вел дело на свой страх и риск, право ограниченной ответственности не применялось. В-четвертых, совокупность ремесленных корпораций в одном городе представляла собой не что иное, как легальный картель. Каждый мастеровой занимался узкоспециализированным ремеслом, препятствуя конкуренции, технологической специализации, расширению масштаба операций и широкой кооперации. Мастер не мог работать на частного владельца, а заниматься ремеслом он мог только в рамках выбранной корпорации. Все это создавало серьезные препятствия для расширения частных владений и создания акционерных компаний. Неудивительно, что первые акционерные компании в Европе занимались международными, точнее сказать, заокеанскими операциями.

Возникновение корпораций как частных владений

Корпорация как частное владение представляет собой компанию, владельцами которой являются несколько индивидов или их групп. Смысл частного владения состоит в том, что имущественные права принадлежат не учредителям, а самой компании – особому институту, который существует не физически, а лишь в юридических терминах. Собственники, среди которых могут быть и учредители, владеют только долей (паем) в капитале компании. Это исключительно важно в свете средневековых феодальных отношений: имущество частной компании не принадлежит монарху или какому-либо другому сеньору, а результаты деятельности – прибыль и другие материальные блага – после уплаты налогов оставались в собственности компании и могли делиться между собственниками. Соответственно, плоды труда вольнонаемных работников могли присваиваться частным образом – в интересах одного лица или группы лиц, обладающих правом частной собственности.

Образование корпораций началось в Западной Европе, особое положение в этом процессе занимала Англия, стремившаяся к господству не только военно-политическими, но и экономическими средствами. Крупнейшими корпорациями XVII-XVIII вв. были именно английские компании. Восточно-

Индийская компания была первой в мире по экономическому могуществу, а по военной мощи даже превосходила королевскую власть. В России процесс становления корпоративных форм собственности начался значительно позднее, в начале XIX в. [16].

Сейчас трудно установить, какая именно частная компания возникла первой, поскольку летопись умалчивает о таких фактах, можно лишь судить о тех из них, что дожили до сего времени. По данным У. Трута, в 1136 г. в Шотландии учреждена первая частная компания «Aberdeen Harbor Board», существующая и поныне. Примерно в то же время основана «Corporation of London», которая к настоящему времени завладела четвертью земельных участков в Лондоне [17]. В Средние века сформировалось еще одно важное понятие – *корпоративный субъект* – купеческая гильдия, городская община, университет, религиозное учреждение, ремесленный цех и т.п. Такие корпоративные субъекты имели право учреждать частные фирмы.

Первоначально необходимость формирования частных компаний состояла в финансировании рискованных проектов, к примеру отправки грузов в дальние порты, а также крупных дел, таких как приобретение городских земель. Компании образовывались в тех случаях, когда купец, дворянин или другой корпоративный субъект не могли в одиночку осуществить коммерческое начинание. Кроме того, вначале частные компании должны были получить особое разрешение от монарха, который, кстати, мог прямо вмешиваться в операционную деятельность и заключение сделок. Примером такого вмешательства может быть тот факт, что в Великобритании в конце XIII в. были введены законодательные ограничения на размер земель, который мог передаваться в объединенный капитал частных компаний.

В эпоху Ренессанса частные компании стали учреждаться при помощи устава, идея которого почерпнута в римском праве, за что получили название *уставных*. Деятельность таких компаний подчинялась уставу, который вначале утверждался державным самодержцем. Именно уставные компании реализовали, помимо права частной собственности, два других права: право ограниченной ответственности и право объединенного капитала. Для нас интересным будет тот факт, что первой в мире акционерной компанией с правом ограниченной ответственности стала британская «Московская компания», основанная в 1555 г. для торговли между Англией и Россией через порт Архангельск [17]. Именно эта компания может по праву называться первой корпорацией, поскольку совместила все три названных выше права.

Начало XVII в. ознаменовалось двумя крупнейшими акционерными начинаниями: в 1600 г. учреждена Британская Восточно-Индийская компания, а в 1602 г. основана Голландская Восточно-Индийская компания². Обе компании управлялись советами директоров, которые вначале состояли из 15 членов в первой и 21 члена во второй. Голландские предприниматели первыми начали торги акциями на Амстердамской бирже в 1611 г. Их примеру в 1613 г. последовали английские конкуренты, собравшие на бирже такой большой капитал, что позволило им совершать каждый год несколько морских путешествий в Индию, а в ту пору

² Соответственно, British East India Company, Dutch East India Company (*англ.*).

приходилось огибать весь африканский континент. Обе названные компании были настолько прибыльными и хорошо управляемыми, что первая прекратила свое существование только в 1874 г. по истечении срока действия устава, а вторая – в 1945 г. после признания независимости Индонезии.

Британская Восточно-Индийская компания знаменательна не своим могуществом, а тем, что в ней впервые в истории появилась формальная двухуровневая система управления [17]. Генеральное собрание формировалось из акционеров с правом голоса, оперативное управление осуществлялось правлением директоров в составе 24 чел., выбранных генеральным собранием. Лидер правления директоров именовался управителем и имел функции, аналогичные генеральному директору современной компании. Кроме того, он имел заместителей, учетных работников и других *гражданских слуг*, если обратиться к оригинальному термину. В компании имелось семь комитетов, в том числе по закупкам, транспортировке, финансам и учету, каждый из которых отчитывался перед управителем. В общем, это был самый настоящий корпоративный офис.

Несмотря на успех инкорпорированных компаний, в начале XIX в. существовало небольшое количество корпораций. В США, например, за 11 лет с момента объявления независимости в 1796 г. образовалось только 20 корпораций, а в 1800 г. их число составило всего 335 ед. В Англии в 1843 г. насчитывалось только 994 акционерных компании (для сравнения: в течение последующих 12 лет их образовалось 4409) [6]. Причин того, почему корпорации как коллективные частные владения до конца XVIII в. не получили широкого распространения, несколько. Во-первых, индивидуальное предпринимательство и семейный бизнес позволяли извлекать большие доходы без сложностей с выплатами собственникам. Во-вторых, методов совместного управления бизнесом не существовало совсем, да и сложность операций была небольшой, вследствие чего административный аппарат среднего звена управления отсутствовал. В-третьих, имелось множество законодательных ограничений, а корпоративное право находилось в зачаточном состоянии.

Начало индустриализации, изменение нравственных устоев западноевропейского общества, борьба колоний за независимость и становление первого технологического уклада во второй половине XVIII в. привели к трансформации взглядов на организацию производственно-сбытовой деятельности коммерческих компаний. А в эпоху второго технологического уклада потребовалось коренное изменение подходов к внутрифирменной организации производства и управления в западноевропейских и североамериканских фирмах. Решение таких задач, как строительство железных дорог и водных каналов, организация пароходного сообщения, требовало масштабного финансирования, которое можно было осуществить только путем акционирования, т.е. привлечения широкого круга инвесторов путем продажи акций, или долей в уставном капитале. Соответственно, в Западной Европе середины XIX в. активизировался процесс совершенствования корпоративного права.

Первые преобразования в области корпоративного права начались во Франции, после прихода к власти Наполеона Бонапарта. Это событие еще

раз говорит о том, что экономические, нравственные и культурные устои общества теснейшим образом связаны с его институциональными основами. Торговый кодекс, принятый во Франции в 1808 г., определил три ключевые организационно-правовые формы: партнерство общего типа, ограниченное партнерство, компания с ограниченной ответственностью [2]. В тот же период английское законодательство шло по пути введения ограничений, препятствуя недобросовестной конкуренции и биржевым спекуляциям, но такая позиция все же содействовала развитию корпоративного права и не ограничивала учреждение частных компаний.

Особое место в становлении корпоративного права занимают США. Изначально в этом государстве не было никаких традиций – римского права или кодексов Наполеона, оказавших большое влияние на становление акционерного законодательства в Германии. Свободный предпринимательский дух Нового света и освобождение от колониальной зависимости, а также развитие мануфактурного производства и расширение сети железных дорог способствовали быстрому становлению акционерного законодательства. В 1811 г. в штате Нью-Йорк принят первый в истории США общий закон о предпринимательских корпорациях [6]. А в 1837 г. произошло важное событие, открывшее новую страницу в экономической истории: штат Коннектикут узаконил создание корпораций без специального разрешения. Аналогичное решение принято в 1860 г. штатом Нью-Йорк, а в 1862 г. такое решение принял Британский парламент. С этого времени учредители получили возможность создавать частные компании без специального разрешения. В России такое право появилось только после распада СССР.

Становление корпоративных форм права в Российской империи

В России процесс создания частных компаний и корпораций шел своим путем. Правовые основы законодательства и практика частного бизнеса в России в XVII-XVIII вв. были крайне расплывчатыми и туманными. В 1699 г. Петр I издал указ, в котором поощрял купцов создавать торговые компании, но что подразумевалось под словом «компания», так и осталось неясным. Да и принцип ограниченной ответственности не получил применения. Но уже в 1711 г. государь издал приказ о передаче государственной льняной фабрики в Москве в управление группе коммерсантов [16]. В годы правления Петра I частная собственность укреплялась, хотя законодательного статуса не имела, и все три права, указанные выше, не были формально закреплены.

Надо отметить, что укреплению российской монархии в XVIII в. придавалось несравнимо большее значение, чем любым другим вопросам государственного управления. А частный бизнес, особенно корпорации, воспринимался российскими самодержцами как непосредственная угроза положению помещиков и дворян – опоре и источнику государственной власти. Этим объясняется, например, ликвидация Екатериной II самоуправления в прибалтийских портах, а также то, что преимущественным правом создавать товарищества обладали именно дворяне, кроме которых такое право имели только купцы 1-3-й гильдий [16]. И все же в конце XVIII в. были учреждены четыре

компании со складочным капиталом, которые занимались экспортом в Европу сырья и зерна [9].

Практика дарования государем-императором привилегий торговым и промышленным делам ограничивала, с одной стороны, развитие частного сектора, а с другой стороны, позволяла избранным промышленникам и коммерсантам сколачивать в короткий срок огромные состояния. Кроме того, привилегии даровались приближенным аристократам. Так, граф Шувалов получил от Екатерины II монополию на рыбную ловлю в Белом море. Все это сковывало свободное предпринимательство, а традиционная для России практика государственной опеки препятствовала участию иностранного капитала, что в совокупности ограничивало развитие рыночных отношений. Но хуже всего обстояло дело в правовой сфере. Отсутствие официального закрепления прав частной собственности, акционерного капитала и ограниченной ответственности не позволяло российским промышленникам и купцам расширять частный сектор, поскольку все зависело от царской милости и благосклонности, а привилегии, дарованные аристократам, ставили первых в слишком неравное положение к последним. Поэтому даже такое крупное промышленное дело, как металлургические заводы Н. Демидова, не было корпорацией, так как в то время три указанных выше права не имели в России юридического статуса.

В 1799 г. при посредстве Павла I создана Русско-Американская компания как слияние двух коммерческих партнерств, занимавшихся торговлей рыбой и мехами на побережьях Сибири и Аляски. Несмотря на коммерческую основу, фактически Русско-Американская компания представляла собой механизм извлечения доходов от торговли в пользу государства, поскольку была уполномочена множеством привилегий и уплачивала за них в казну 30% от прибыли. Только в 1821 г. Русско-Американская компания получила право ограниченной ответственности, а в 1840-х гг. полностью перешла в государственное управление. Следует указать, что Русско-Американская компания имела несравнимо большие возможности в промыслах и торговле, чем Британская и Голландская Восточно-Индийские компании, но первая даже близко не приблизилась к коммерческому успеху последних. Причина этого проста: острый недостаток правового регулирования. Коммерсанты были уполномочены одной ветвью государственной власти и строго ограничены другой, частный капитал не участвовал в расширении коммерческого дела, а риск полностью переносился на акционеров и руководителей. А желание государства получить максимум доходов от предпринимательского дела вызывало незаинтересованность самих коммерсантов в его расширении. В таких условиях Русско-Американская компания, несмотря на блестящие экономические и географические возможности, не могла процветать: как только в 1867 г. Аляска перешла во владение США, а привилегии, соответственно, утратились, компания прекратила существование.

Впервые право ограниченной ответственности в России признано в 1805 г. Александром I в декрете, освобождавшем акционеров обанкротившейся кораблестроительной компании от полной ответственности по обязательствам.

И уже в 1807 г. на государственном уровне было сделано разделение между акционерными компаниями и мелкими предприятиями, которые не имели права ограниченной ответственности и для которых царского разрешения не требовалось. Кроме того, закон 1807 г. выделил акционерные компании в особый класс – товарищество по участкам, которое, в отличие от полного товарищества и товарищества на вере, могло продавать доли в складочном капитале и обладало правом ограниченной ответственности. Дважды десятилетиями позже в деловом обороте появились товарищества на паях и торговые общества по акциям [10].

Экономическое отставание России от западноевропейских стран, все сильнее ощущавшееся в первой половине XIX в., а также растущие недовольство и критика в социальной среде, побудили Николая I начать реформу в области корпоративного права. В 1836 г. царем утвержден закон, автором которого был министр финансов Е. Канкрин, который оказывал большое влияние на экономическую политику правительства, но ничего не сделал для индустриализации Государства Российского³. Как указал советский историк Л.Е. Шепелев, новый закон имел две цели [14]. С одной стороны, была предпринята серьезная попытка подстегнуть корпоративное предпринимательство, ставшее источником экономического роста в Западной Европе, на основе той же самой западноевропейской модели. С другой стороны, закон 1836 года ввел множество ограничений в традиционном для России стиле бюрократического регулирования, поскольку министр финансов опасался негативного влияния переменчивого фондового рынка на экономику страны. Центральным положением нового закона было положение о концессиях; профильные министерства и Комитет министров обязывались рассматривать уставы компаний перед их утверждением государем. Предприниматели могли рассчитывать на привилегии и налоговые послабления только при решении особо важных государственных задач. В то же время инвесторам и руководителям создаваемых компаний гарантировалось право ограниченной ответственности.

Следует отметить ряд важных особенностей закона 1836 года [12]. Впервые в России вводилось исключительное право акционеров управлять деятельностью компании. Фактически это означало признание права частной собственности. Общее собрание акционеров утверждало состав правления (в современной трактовке совета директоров) численностью не менее трех директоров. Учредители могли избираться в правление, члены которого управляли деятельностью компании простым большинством голосов и несли ответственность за незаконные деяния. При проведении ежегодных собраний акционеры утверждали тремя четвертями голосов состав правления, общую политику управления и ревизионную комиссию из числа акционеров, не занятых в правлении. Кроме того, выражаясь современным языком, акционеры могли претендовать на часть активов только в случае превышения их стоимости над обязательствами. Т. Оуэн указал на ряд бюрократических препон, созданных министерством финансов во избежание нечистоплотных спекуляций

³ Одним из стойких заблуждений Е. Канкрин было непонимание роли железных дорог в развитии экономики такого большого и протяженного государства, как Россия.

и обмана акционеров, но охарактеризовал их как негативные [16]⁴. Однако ретроспективный анализ показывает справедливость мер, препятствовавших распространению дикого капитализма.

Закон 1836 года служил и другой, по всей видимости, главной цели – защите государственных, точнее сказать, династических интересов российской короны: между строк ясно читалось стремление воспрепятствовать влиянию корпораций на государственные органы власти, а это можно сделать только путем воздействия на процесс возникновения корпораций и развития капиталистических отношений в целом. Акционеры не имели права менять устав, утвержденный высочайшим повелением, а деятельность компании могла осуществляться только в рамках устава. Согласовать устав тоже было непросто: профильные министерства и Комитет министров могли отказать по любому основанию, апелляции по этому поводу в суде не принимались. Для увеличения уставного капитала требовалось отдельное разрешение министерства финансов. Принцип концессии, т.е. предоставление инвестору ограниченного временем и масштабом права заниматься коммерческой деятельностью, был сущностью закона 1836 года. Так, вплоть до Октябрьской революции государственная бюрократия крепко держала в руках каждую частную компанию [13]. Кроме того, российское законодательство не защищало права акционеров в случае утраты акций или появления поддельных экземпляров [15].

Изменению воззрений на внутригосударственное устройство способствовали два события: Крымская война и приход Александра II к власти в 1855 г. Неутешительные итоги военной кампании в южной окраине не просто обнажили отставание в экономическом развитии и связанную с ним техническую отсталость. Источник поражения в Крымской войне находился в области корпоративного права: ограничительная политика в отношении частных компаний и корпораций привела не только к слабости военно-промышленного потенциала, но и к неразвитости транспортной инфраструктуры, столь необходимой в новых политических реалиях. Оказалось, что несравнимо большую угрозу для российского престола несут не российские, а западноевропейские корпорации, интересы которых широко представлялись национальными правительствами. Тесное смыкание частнокапиталистических и государственных интересов привело позднее к возникновению империализма и череды мировых войн и локальных конфликтов, не прекращающихся и поныне.

Парадоксально, но российская экономика впервые испытала положительный эффект от неудачных военных действий. Рост оборонного заказа, размещенного в частных компаниях, увеличил их доходность, что в конце 1850-х гг. привело к корпоративному буму и радикальным переменам на рынке ссудного капитала, прежде контролируемого государством, а также биржевой горячке, длившейся до 1869 г. В 1860 г. в российской истории открылась новая страница: возникла двухуровневая банковская система – частный банковский сектор

⁴ Например, все акции были именными, т.е. владелец обязывался наносить свое имя на акцию и уведомлять компанию о продаже акций. Однако устав акционерной компании, в случае утверждения царем, мог предусматривать и безыменные акции. Акции на предъявителя были легализованы только в 1848 г. Кроме того, учредители обязывались вести реестр сделок с акциями – шнуровую книгу, а с конца 1853 г. – учитывать доходы от продажи акций.

стал контролироваться Государственным банком. Впервые развитие частного сектора экономики регулировалось государством рыночными мерами: понижением ставки процента по депозитам и выпуском государственных бумаг.

Корпоративный бум и потребности в развитии промышленности стали причиной интенсивного развития водного и железнодорожного транспорта. В 1856 г. основано Русское общество пароходства и торговли, организовавшее сообщение между крупнейшими черноморскими портами, а в 1857 г. учреждено Главное общество русских железных дорог, имевшее задачу построить 4 000 км железнодорожных путей [11]. Оба общества были частными, а второе произвело *initial public offerings* на сумму 75 млн руб. – больше, чем любая уставная компания того времени. Основывались и другие пароходные и железнодорожные компании, которые привлекали акционерный и заемный капитал на открытом рынке – в России и за рубежом. Началась активная деятельность по созданию транспортной инфраструктуры Российской империи, которая одновременно сопровождалась промышленным ростом и развитием кредитно-финансовой сферы.

В тот же период корпоративное законодательство западноевропейских стран быстро развивалось в направлении либерализации предпринимательства. В частности, Британский парламент в 1844 г. освободил крупнейшие корпорации от концессионных обязательств, в 1855-1857 гг. предоставил право ограниченной ответственности всем руководителям и инвесторам, а в 1862 г. распространил данные права на банки и страховые компании. В период 1867-1883 гг. примеру британцев последовали правительства Португалии, Испании, Пруссии, Италии, Германии и Швейцарии. Только Голландия, Турция и Россия долго сохраняли концессионную систему с предварительным согласованием устава [16]. Недостатки российского законодательства обсуждались, в частности, в 1861 г. С. Пахманом. Последний настаивал на освобождении большинства компаний от концессионных обязательств, сокращении государственного участия в частных компаниях, отказе от акций на предъявителя, вовлечении акционеров в принятие решений, ограничении учредителей во владении акциями [7]. По его мнению, главная проблема российского законодательства заключалась в отказе от принципа свободы в акционировании промышленности и излишней опеке со стороны государства. Любопытно заметить, что требования «гласности» и «ответственности» появились в начале правления Александра II в применении к управлению частными компаниями.

Для усовершенствования корпоративного права требовались радикальные перемены в традиционном укладе жизни русского общества, его сословности. В годы правления Александра II сделан ряд попыток, которые привнесли некоторые изменения, но так и не смогли коренным образом преобразить устоявшуюся сословную систему. В 1861 г. отменено крепостное право, но в подавляющем большинстве крестьяне фактически оставались без земель и не могли высвободиться от обязательств, возникших перед помещиками. В первый день 1863 года царем издан декрет, предоставлявший всем сословиям, а также иностранцам право заниматься торговыми и промышленными делами.

Возможно, именно законотворческая деятельность Александра II заложила мину замедленного действия: низшие сословия – крестьяне и рабочие – становились все более мобильными, но не имели действительной возможности приобретать недвижимость и земельные участки, т.е. накапливать благосостояние и становиться частными владельцами. Более того, расширение транспортной инфраструктуры усиливало обнищание основной массы крестьян, поскольку они были вынуждены продавать зерно по фиксированным ценам и получать доход, который с трудом позволял выплачивать оброк и прокармливать семью. Для создания действительной основы экономического процветания на фоне быстро растущей мировой рыночной конъюнктуры требовалось устранить главный источник государственной власти – сословную систему, что само по себе было невозможно. И власть, и сословность одновременно канули в Лету под действием обстоятельств непреодолимой силы.

Однако имперская власть продолжала играть с частным капиталом в занимательную игру «даем одной рукой и забираем другой». Устранение монополии купеческих гильдий в 1863 г. означало шаг вперед, но тут же было сделано несколько шагов назад. Теперь все, кто занимался производственной и торговой деятельностью, обязывались покупать ежегодные свидетельства и билеты. Да и бывшие члены самой многочисленной третьей купеческой гильдии возмущались: помимо утраты привилегированного положения, им пришлось платить налоги и нести воинскую повинность, что ставило их в заведомо неравное положение с купцами первой и второй гильдий. А сословная система осталась, в сущности, неизменной: члены семьи приобретали те же права, что и ее глава, купивший свидетельство. Закон 1863 года усилил неравенство между крупными частными компаниями, для которых расходы на приобретение свидетельств и билетов не были обременительны, и представителями мелкого бизнеса, которые утратили льготы и понесли новые тяготы. А для рядового крестьянина, который хотел бы освободиться от повинностей перед помещиком, так и не возникло подлинной возможности заняться торговлей или производством. Как в таких условиях могла развиваться предпринимательская деятельность от мелкого почина до крупного дела? Очевидно, что только при наличии положения в обществе и поддержки у особ, власть имущих.

Только в 1901 г., после неудач с законами, подготовленными комиссиями А. Бутовского (1874 г.) и П. Цитовича (1894 г.), удалось добиться некоторого прогресса в российском корпоративном праве. Изменения коснулись прежде всего прав акционеров. Вводилась обязанность не менее чем за неделю извещать их о предстоящем общем собрании; кворум для оперативных решений устанавливался в размере 25% голосов (50% – ранее), для стратегических решений – в 50% (75% – ранее). Совет директоров теперь обязывался в течение месяца проводить общее собрание по запросу владельцев не менее 1/12 части голосов. Закон от 21 декабря 1901 г. отчетливо разделил акционерные компании, акции которых обращались на биржах, и партнерства на паях, не имевших хождения на бирже. Другие новшества, вводимые данным законом, с точки зрения корпоративного права не оказали существенного влияния

на существующее положение дел. В дореволюционной России начала XX в. других возможностей улучшить корпоративное право не появилось.

В целом, подводя итог истории развития корпоративного права в Российской империи, следует отметить следующее. В середине XIX в. в России оформились все три права, необходимых для возникновения и развития корпораций, – право частой собственности, право ограниченной ответственности и право создавать компании с объединенным капиталом. Однако этого оказалось недостаточно: традиционная система правового регулирования в контексте сословного устройства общества существенно ограничивала деятельность корпораций на территории России. Ограничения касались прежде всего фирм с иностранным капиталом: фактически у российских предпринимателей отсутствовала возможность привлекать зарубежный капитал, а у зарубежных бизнесменов не было никакой возможности вести дела в России (за исключением некоторых случаев).

Большую сложность представляло учреждение частных и акционерных компаний. По сути, частным фирмам предоставлялось право концессии, т.е. возможность вести предпринимательскую деятельность, ограниченную масштабом и сроком действия. Вопросы изменения направления деятельности, финансирования, привлечения капитала и многие другие должны были согласовываться с центральным аппаратом государственного управления. Особенности законодательства и правового регулирования серьезно ограничивали деятельность корпораций как частных владений. Ни одна российская компания не могла иметь диверсифицированный портфель сфер деятельности. Также отсутствовала возможность быстрого наращивания масштаба операций и собственного капитала.

Сложности заключались и в привлечении инвесторов – лиц, которые хотели бы вложиться в уставный капитал частных фирм. Рынок акционерного капитала был недостаточно развитым, поскольку доступ зарубежных инвесторов был ограничен, а количество российских акционерных компаний было небольшим. Кроме того, в большинстве акционерных компаний наибольшую долю капитала имел один владелец или группа аффилированных лиц. Права миноритарных акционеров были весьма небольшими: в сущности, их мнением, а часто и правом получения дохода держатели мажоритарных пакетов пренебрегали. У акционеров возникали новые риски, связанные не с самой предпринимательской деятельностью, а с недобросовестностью партнеров и действиями биржевых спекулянтов.

Таким образом, в Российской империи вплоть до событий 1917 г. не сложилось условий, благодаря которым корпорации могли свободно учреждаться, развиваться, привлекать капитал и расширять масштаб операций. С одной стороны, этому во многом препятствовали законодательство и система сословий. С другой стороны, создавать предприятие с единоличным или семейным владением было значительно проще и выгоднее, а уровень риска был меньше. В странах Западной Европы и Северной Америки, напротив, к началу XX в. завершились процессы формирования основ корпоративного права и либерализации корпоративных форм предпринимательства.

Заключение

Российская империя накануне драматических событий 1914-1917 гг. представляла собой лакомый пирог, не поделенный между корпорациями и частными владельцами. Неисчислимы природные богатства, талантливый и трудолюбивый народ, портовое сообщение со всеми странами мира и многое другое представляли собой огромный интерес для большого бизнеса. Так кто же в начале XX в. сделал решающий вклад в разрушение такой огромной державы, как Россия? Большевики? Социал-революционеры? Временное правительство? Может, печальную роль в этом сыграла война, навязанная корпорациями для передела рынка? А может, сами корпорации стали источником резкого поворота в российской истории? Капитал не имеет национальной прописки, он одинаков везде, его интересы универсальны. В заключение автор высказывает смелую мысль о том, что международный промышленный и финансовый капитал, сосредоточенный в крупнейших корпорациях и частных владениях, стал главной причиной трагических событий в России в первой половине XX в. Множественные исторические факты подтверждают это суждение. По иронии судьбы, частный капитал добился обратного: возникла сила, оказавшая мощное противодействие империализации общества. Эта сила действует и поныне.

Список литературы

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избр. произведения: пер. с нем. / сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; предисл. П.П. Гайдено. М.: Прогресс, 1990. С. 44-271.
2. Гуцин В.В., Порошкина Ю.О., Сердюк Е.Б. Корпоративное право: учебник для юрид. вузов. М.: ЭКСМО, 2006. 458 с.
3. Ефремова Т.Ф. Современный толковый словарь русского языка. М.: АСТ, 2006.
4. Кириллова Е.Н. Корпорации раннего Нового времени: ремесленники и торговцы Реймса в XVI-XVIII веках. М.: Наука, 2007. 341 с.
5. Могилевский С.Д., Самойлов И.А. Корпорации в России: правовой статус и основы деятельности: учеб. пособие. М.: Дело, 2007. 480 с.
6. Мозолин В.П. Корпорации, монополии и право в США. М.: Изд-во МГУ, 1966. 394 с.
7. Пахман С.В. О задачах предстоящей реформы акционерного законодательства. Харьков, 1861.
8. Политическая наука: словарь-справочник // сост. И.И. Санжаревский. М., 2010.
9. Полное собрание законов Российской империи (записи от 1 июня 1767 г., 18 октября 1772 г., 8 апреля 1782 г.) [Электронный ресурс]. URL: http://www.nlr.ru/e-res/law_r/content.html (дата обращения: 15.10.2012).
10. Полное собрание законов Российской империи (запись от 13 февраля 1826 г.) [Электронный ресурс]. URL: http://www.nlr.ru/e-res/law_r/content.html (дата обращения: 15.10.2012).

11. *Полное собрание законов Российской империи* (запись от 26 января 1857 г.) [Электронный ресурс]. URL: http://www.nlr.ru/e-res/law_r/content.html (дата обращения: 15.10.2012).
12. *Полный свод законов Российской империи* (в редакциях 1857 и 1900 гг.). Т. 10, ч. 1 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.library6.com/index.php/2012-01-18-23-01-00/1832-1899> (дата обращения: 16.10.2012).
13. *Шепелев Л.Е.* Акционерные компании в России. Л., 1973.
14. *Шепелев Л.Е.* Из истории русского акционерного законодательства (закон 1836 г.) // *Внутренняя политика царизма (середина XIX – начало XX века)* / ред. Т.Е. Носов. Л., 1967.
15. *Шершеневич Г.Ф.* Курс торгового права: в 4 т. СПб., 1908-1912.
16. *Owen Th.C.* The Corporation under Russian Law, 1800-1917: a Study in Tsarist Economic Policy. Cambridge University Press, 1991. 240 p.
17. *Truitt W.B.* The Corporation. Greenwood Press, 2006. 278 p.
18. *Wood W.A.* Modern Business Corporations. The Organization and Management of Private Corporations. Indianapolis, The Bobbs-Merrill Company, 1906. 600 p.