

**УЧРЕЖДЕНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
ИНСТИТУТ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ И КАНАДЫ РАН**



4857777

10

✓

СУДАКОВА Наталья Андреевна

**НЕКОРПОРАТИВНЫЕ ФОРМЫ
ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В США:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

Специальность 08.00.14 –
«Мировая экономика»

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

20 ОКТ 2011

Москва
2011

*Работа выполнена в Учреждении Российской академии наук
Институте Соединенных Штатов Америки и Канады РАН*

Научный руководитель:

кандидат экономических наук
Кочетков Геннадий Борисович

Официальные оппоненты:

доктор экономических наук
Савинов Юрий Анатольевич;
кандидат экономических наук
Дегтерев Денис Андреевич

Ведущая организация:

Российская академия народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте Российской Федерации

Защита состоится 15 ноября 2011 г. в 15 часов
на заседании Диссертационного совета Д002.244.01
при Учреждении Российской академии наук
Институте Соединенных Штатов Америки и Канады РАН
по адресу: 123995, Москва, Хлебный пер. 2/3, конференц-зал.

*С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке
Института США и Канады РАН.*

Автореферат разослан « » _____ 2011 г.

Ученый секретарь
Диссертационного совета,
кандидат экономических наук



3.О. Кондратьев

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Сегодня на фоне растущей конкуренции со стороны развитых стран Европы и быстроразвивающихся стран Азии в области разработки и внедрения новейших достижений науки и техники, необходимости преодоления последствий глобального экономического кризиса перед США на первом плане стоит задача сохранения мирового научно-технического лидерства. Актуальность темы исследования обусловлена значимой ролью предприятий некорпоративного сектора в развитии американской экономики. Они образуют основную массу предприятий в США (81,7%), поддерживают конкурентную среду, создают новые рабочие места, обеспечивают высокий уровень предпринимательской активности и самозанятости населения, вносят существенный вклад в динамику экономического роста и поддержание стабильного развития экономики США.

Потребность всестороннего изучения некорпоративных форм организации бизнеса обусловлена особой значимостью данных форм для развития инновационной составляющей экономики США. В современной экономике, основанной на знаниях, передовые научно-технические разработки, успех коммерческой реализации которых во многом зависит от активной деятельности компаний, сориентированных на нововведения, выступают движущей силой экономического развития и способствуют повышению конкурентоспособности как отдельной фирмы, так и страны в целом. Некорпоративные формы организации бизнеса – наиболее приемлемые структуры для динамичной реализации новых идей и рискованных проектов. В отличие от корпораций они создаются быстро и просто, обладают высокой организационной и финансовой гибкостью, не приводят к образованию юридического лица, их доходы не облагаются налогом

3/3

на уровне организации. Благодаря указанным преимуществам они способны быстро адаптироваться к меняющимся потребностям и в большей степени, чем крупные корпорации, склонны идти на риск создания, продвижения и инвестирования прорывных инноваций.

Рост наукоемкости американской экономики сопровождается повышением значимости человеческого фактора. Необходимость подробного изучения сущности некорпоративных форм организации бизнеса, их организационно-управленческих особенностей связана с тем, что данные формы наиболее эффективны для реализации человеческого потенциала. Создание собственного дела в форме индивидуальных предприятий, партнерств различных видов, компаний с ограниченной ответственностью позволяет его владельцам держать под контролем текущую деятельность предприятия, принимать решения по стратегически важным вопросам, участвовать в прибылях и убытках компании. Благодаря этим преимуществам участники некорпоративного бизнеса получают возможность максимально реализовать личный интеллектуальный потенциал, профессиональные способности и экономический интерес. От принимаемых ими решений напрямую зависит успех и процветание компании. Кроме того, неограниченная личная ответственность владельцев некорпоративных предприятий за результаты ведения бизнеса стимулирует их действовать, прежде всего, в интересах предприятия и квалифицированно выполнять свои обязанности.

Опыт США свидетельствует о том, что эффективное функционирование и взаимовыгодное сотрудничество предприятий различных организационных форм и размеров в условиях экономики, основанной на знаниях, невозможны без адекватной государственной поддержки и развития предпринимательства на всех уровнях власти. Особое внимание американское государство уделяет поддержке и стимулированию предпринимательской и инновационной деятельности малых компаний, действующих чаще всего в некорпоративных формах, так как они являются важным структурным элементом социально-экономической системы страны и источником повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Одно из основных условий перехода России на инновационный путь экономического развития – создание и поддержание развитой системы хозяйствующих субъектов, функционирующих в благоприятном предпринимательском и инвестиционном климате. В этой связи особую актуальность приобретает анализ американского опыта построения эффективной системы хозяйствующих субъектов, значимую часть которой составляют предприятия некорпоративного сектора.

Степень разработанности проблемы. К настоящему времени целый ряд аспектов, связанных с исследованием американской модели экономического развития, различных организационно-правовых форм ведения бизнеса, государственного регулирования и поддержки предпринимательской и инновационной деятельности в США уже нашли отражение в работах таких отечественных учёных, как Л.И. Абалкин, Е.Ф. Авдокушин, В.Б. Акулов, И.Ю. Архангельский, В.С. Васильев, А.Р. Горбунов, Л.И. Евенко, С.В. Емельянов, В.Л. Иноземцев, Р.И. Капелюшников, Ю.Б. Кочеврин, Г.Б. Кочетков, В.М. Кудров, С.П. Кукура, Е.А. Лебедева, Л.Ф. Лебедева, В.А. Марцинкевич, Б.З. Мильнер, А.А. Пороховский, И.И. Разумнова, М.Н. Рудаков, В.Б. Супян, В.А. Федорович, Г.Г. Чибриков, В.М. Шумилов и др.

Из зарубежных публикаций, изданных по теме диссертации, существенный интерес представляют работы таких исследователей в области экономики и права, как М. Альберт, А. Берли, Т. Веблен, В. Грегори, Дж. Гэлбрейт, П. Друкер, Дж. Кейнс, Р. Коуз, Р. Линч, Дж. Лодж, М. Мескон, Г. Минз, М. Питерс, Л. Рибштейн, П. Самуэльсон, Л. Туроу, Х. Уэлш, Э. Фогель, Г. Хансманн, Ф. Хедоури, Т. Хёрст, Р. Хизрич, Г. Хофштеде, Й. Шумпетер и др.

Вместе с тем, многие аспекты выбранной темы остаются недостаточно исследованными, в том числе: появление и эволюция организационно-правовых форм ведения бизнеса в США, сущность и особенности организации предприятий некорпоративного сектора, а также их роль и значимость в формировании и развитии экономики, основанной на знаниях. Актуальность и необходимость более глубокого научного анализа указанных вопросов предопределили выбор темы настоящего диссертационного исследования, его цель, задачи и структуру, теоретическую и методологическую основу.

Объект исследования – некорпоративные формы организации бизнеса в США.

Предмет исследования – современное состояние и тенденции развития некорпоративных форм организации бизнеса в США.

Цель и задачи исследования – изучение и оценка современного состояния и тенденций развития некорпоративных форм организации бизнеса в США, их роли в формировании и развитии экономики, основанной на знаниях.

В соответствии с этой целью в работе ставились следующие задачи:

✓ выявить принципиальные основы возникновения и эволюции организационных форм ведения бизнеса в США, раскрыть влияние экономических, правовых и социокультурных факторов на формирование системы хозяйствующих субъектов в американской экономике;

✓ провести сравнительный анализ организационно-правовых форм ведения бизнеса в США, выявить их основные организационно-управленческие и налоговые преимущества и недостатки;

✓ раскрыть особенности организации и функционирования предприятий основных некорпоративных форм бизнеса в США, исследовать порядок их налогообложения;

✓ установить масштабы распространения и деятельности предприятий некорпоративного сектора в экономике США, особенности их распределения по отраслям экономики;

✓ определить роль и значение некорпоративных форм организации бизнеса в экономике США, а также основные тенденции их развития;

✓ проанализировать приоритетные направления государственной поддержки и стимулирования деятельности малых компаний некорпоративного сектора в США;

✓ дать оценку возможностей использования опыта США в области развития некорпоративных форм предпринимательства и построения эффективной системы хозяйствующих субъектов в российской экономике с учетом национальных особенностей.

Теоретическая и методологическая основа исследования. В процессе исследования использовались фундаментальные положения современной экономической теории и истории, принципы системного подхода, методы причинно-следственного, историко-логического, сравнительно-аналитического, статистического анализа и синтеза полученных результатов, а также дедуктивный и индуктивный методы исследования.

Информационной базой исследования послужили труды ведущих российских и зарубежных ученых в области экономики, социологии и права, опубликованные в научных монографиях, периодических печатных и электронных изданиях; федеральные и внутриштатные законодательные акты США, касающиеся особенностей организации предприятий в некорпоративных формах, а также регулирования и поддержки их деятельности со стороны государства;

доклады международных организаций (Всемирной исследовательской ассоциации по предпринимательству, Организации экономического сотрудничества и развития и др.); исследования частного Фонда Кауфмана, созданного для поддержки предпринимательства и повышения уровня образования молодого поколения (входит в тридцатку крупнейших фондов США); материалы конференций; статистические, аналитические материалы и доклады федеральных учреждений и независимых агентств США, в том числе Бюро переписи населения и Бюро экономического анализа при Министерстве торговли США, Бюро трудовой статистики при Министерстве труда США, Службы внутренних доходов при Министерстве финансов США, Администрации по делам малого бизнеса, Национального научного фонда и др.

Научная новизна диссертации. Основные научные результаты, полученные лично автором и обладающие научной новизной, заключаются в следующем:

✓ показана системная последовательность основных этапов исторического развития организационных форм бизнеса в США, раскрыто влияние совокупности экономических, правовых и социокультурных факторов на формирование современной системы хозяйствующих субъектов США;

✓ дана характеристика современных организационно-правовых форм ведения бизнеса в США, определены их основные преимущества и недостатки с точки зрения организации и ведения бизнеса;

✓ выявлены масштабы распространения и деятельности предприятий некорпоративного сектора в экономике США, показана их отраслевая структура;

✓ определены тенденции развития некорпоративного бизнеса в Соединенных Штатах;

✓ установлены особенности организации и функционирования предприятий основных некорпоративных форм в США, выявлен порядок их налогообложения;

✓ раскрыта роль предприятий некорпоративного сектора как значимых субъектов современной инновационной экономики, вносящих существенный вклад в динамику экономического развития страны и поддержание ее мирового научно-технического лидерства;

✓ выявлены основные приоритеты государственной политики США в области поддержки и стимулирования предпринимательской и инновационной деятельности малых компаний некорпоративного сектора и дана оценка их обоснованности.

Положения, выносимые на защиту:

1. Исследование показало, что на становление и эволюцию системы хозяйствующих субъектов США высокую степень влияния оказали такие факторы, как развитие производительных сил; обобществление производства и рост его масштабов; отделение капитала-собственности от капитала-функции; формирование благоприятного предпринимательского климата и деловых традиций в стране; развитие взаимоотношений «агента» и «принципала»; появление юридических и практических инноваций, позволяющих сокращать трансакционные издержки, связанные с защитой активов компаний от ликвидации и претензий личных кредиторов их собственников; возникновение потребности в увеличении организационной гибкости, ограничении ответственности владельцев компаний и снижении налоговой нагрузки на предприятия.

2. В историческом развитии хозяйственного законодательства США выявлены тенденции диверсификации видов партнерств, появления гибридных организационных форм бизнеса, сочетающих в себе черты корпорации и партнерства. Новые формы организации бизнеса, появившиеся в американской деловой практике начиная с 1977 года, в большей мере, чем ранее разработанные формы, отвечают потребностям профессиональных фирм в исполнении контрактов, обеспечивают организационную и финансовую гибкость, ограниченную ответственность участников, сильную степень защиты имущества предприятия и льготный режим налогообложения. Хотя многие из этих форм требуют юридической доработки, их приспособляемость и быстрота реагирования на экономические изменения компенсируют правовые пробелы, а их появление в экономике создает дополнительные стимулы для развития малого бизнеса.

3. Показано, что в настоящее время, несмотря на серьезные последствия финансово-экономического кризиса конца первого десятилетия XXI века, США по-прежнему остаются страной с одним из самых высоких уровней предпринимательской активности в мире. Установлено, что некорпоративные формы организации бизнеса вносят наибольший вклад в развитие предпринимательства, являясь наиболее удобными и приемлемыми формами для создания собственного дела.

4. Определено, что предпринимательская деятельность компаний некорпоративного сектора служит значимым фактором динамического развития экономики и обеспечения ее стабильности. Составляя основную массу деловых предприятий в США (81,7%), они создают рабочие места, обеспечивают высокий уровень самозанятости

населения, вносят ключевой вклад в динамику роста численности предприятий и показателей их экономической деятельности, обеспечивают высокие темпы замещения старых и неэффективных хозяйствующих субъектов современными и динамично развивающимися компаниями.

5. Выявлена долгосрочная тенденция опережающих темпов роста числа предприятий, организованных в форме индивидуальных предприятий, компаний с ограниченной ответственностью и партнерств с ограниченной ответственностью, при одновременном снижении количества вновь созданных предприятий в форме полных партнерств и корпораций. Установлено, что партнерства и их разновидности с большим отрывом лидируют по темпам роста основных показателей экономической деятельности. Данная динамика свидетельствует о возрастании в современных условиях экономической значимости некорпоративных форм бизнеса и, в особенности, новых форм, появившихся в хозяйственной сфере США на протяжении последних тридцати четырех лет.

6. Показано, что организация бизнеса в некорпоративных формах дает возможность участникам предприятия в большей мере, чем в случае создания корпорации, реализовывать свои деловые, профессиональные качества и творческий потенциал. Это позволяет предприятиям некорпоративного сектора успешно конкурировать с представителями корпоративного бизнеса в процессе создания и продвижения инноваций.

7. Установлена первостепенная значимость налогообложения как фактора, определяющего выбор организационной формы предпринимательской деятельности. Выявлено, что потребность в снижении налоговой нагрузки на предприятия послужила главным мотивом для разработки относительно новых форм организации бизнеса, таких как компания с ограниченной ответственностью и деловой траст.

8. Раскрыта значимая роль предприятий некорпоративного сектора в инновационном развитии американской экономики. Установлено, что они составляют наибольшую долю малых инновационных фирм и компаний венчурного инвестирования, от активной деятельности которых во многом зависит успех коммерческой реализации нововведений, а также дальнейшее развитие и процветание экономики США.

9. Выявлено, что в последние годы в целях преодоления последствий глобального экономического кризиса и сохранения мирового научно-технического лидерства действующая администрация США запустила ряд инициатив в области поддержки малого бизнеса,

направленных на сокращение налоговой нагрузки на малые предприятия, облегчение им доступа к капиталу и кредиту, развитие образовательных и менторских программ, увеличение масштабов коммерциализации исследований при участии малых компаний, сокращение барьеров, препятствующих росту стартовых предприятий, и укрепление сотрудничества между крупными компаниями и малыми высокотехнологичными фирмами. Весь комплекс указанных мероприятий адресован, главным образом, малым компаниям в некорпоративных формах как основным субъектам малого бизнеса США.

Теоретическая и практическая значимость исследования состоит в том, что оно вносит реальный научный вклад в изучение вопросов теории и истории бизнеса, сущности и принципиальных основ возникновения и эволюции некорпоративных организационно-правовых форм предпринимательства.

Материалы и выводы диссертационного исследования могут быть использованы российскими органами государственной власти при разработке политики в области совершенствования отечественной системы хозяйствующих субъектов, поддержки и развития научно-технического предпринимательства, а также в учебном процессе при подготовке курсов по мировой экономике и основам предпринимательской деятельности.

Апробация результатов исследования. Материалы и выводы диссертационного исследования были использованы при написании аналитических материалов для федеральных органов власти и научно-исследовательских работ по Программе фундаментальных исследований Президиума РАН *«Прогноз технологического развития экономики России с учетом новых мировых интеграционных процессов (содержательные, экономические и институциональные аспекты)»* и по грантам РГНФ с 2007 по 2010 год; при подготовке учебного курса *«Мировая экономика»* на факультете мировой политики Государственного академического университета гуманитарных наук.

Результаты диссертационного исследования были использованы в практической работе российской компании ООО «фирма Изотрон».

Основные положения и выводы диссертации изложены в семи печатных работах общим объёмом 10,8 а.л., опубликованных в журналах, которые включены в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий ВАК для публикации основных научных результатов диссертаций. По теме диссертации напечатана статья в межвузовском сборнике научных трудов, изданном Ивановским энергетическим университетом, общим объёмом 0,6 а.л.

Отдельные аспекты диссертационного исследования нашли отражение в монографии «Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования» / Под ред. проф. В.Б. Супяна. М.: «Магистр», 2009 (глава «Инновационная деятельность в университетах», объемом 1,5 а.л.).

Структура и объем работы. Диссертационное исследование состоит из введения, четырех глав, заключения, списка использованной литературы и двух приложений. Работа изложена на 193 страницах машинописного текста, включая 6 таблиц, 10 диаграмм. Список использованной литературы содержит 176 наименований на русском и английском языках.

СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ:

Введение

Глава 1. Принципиальные основы возникновения и эволюции организационных форм предпринимательства:

экономические, правовые и социокультурные аспекты

- 1.1. Концептуальные характеристики социально-исторических предпосылок возникновения организационных форм ведения бизнеса
- 1.2. Становление и развитие системы хозяйствующих субъектов на американском континенте
- 1.3. Предпринимательский климат и деловые традиции США

Выводы по Главе 1

Глава 2. Место предприятий некорпоративного сектора в экономике США

- 2.1. Организационно-правовые формы ведения бизнеса в США и их сравнительная характеристика
- 2.2. Масштабы распространения и деятельности некорпоративного бизнеса в экономике США и его отраслевая структура

Выводы по Главе 2

Глава 3. Организационно-управленческие и налоговые аспекты деятельности предприятий основных некорпоративных форм бизнеса в США

- 3.1. Индивидуальное предприятие
- 3.2. Партнерство и его разновидности
- 3.3. Компания с ограниченной ответственностью

Выводы по Главе 3

Глава 4. Роль и значение предприятий некорпоративного сектора в экономике США

- 4.1. Социально-экономическая значимость предприятий некорпоративного сектора
- 4.2. Вклад предприятий некорпоративного сектора в инновационное развитие экономики США
- 4.3. Приоритеты государственной поддержки и стимулирования деятельности малых предприятий в некорпоративных формах

Выводы по Главе 4

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении раскрыта актуальность темы, показана степень её научной разработанности, дан обзор использованных источников и литературы, определены объект, предмет, цели и задачи исследования, изложена научная новизна и практическая значимость работы.

В первой главе диссертационного исследования рассмотрены концептуальные характеристики социально-исторических предпосылок возникновения организационных форм ведения бизнеса в западных странах, в том числе США, определено влияние совокупности факторов экономического, правового и социокультурного характера на возникновение и развитие организационно-правовых форм ведения бизнеса в США, обоснована необходимость совершенствования системы хозяйствующих субъектов в России с учетом американского опыта.

В работе показано, что система хозяйствующих субъектов США складывалась эволюционно на протяжении нескольких веков на базе частичного заимствования опыта стран Старого Света, большей частью Англии.

Одной из отличительных особенностей американской системы общего права, с которой непосредственно связана история образования современных форм организации бизнеса в США, стало создание единообразных, типовых для всех штатов законов с целью установления максимального единства в тех отраслях права, где это необходимо¹.

Штаты обладают относительной автономностью в регулировании предпринимательской деятельности, и основная масса правовых норм в сфере бизнеса относится к их компетенции. Каждый штат разрабатывает свое собственное законодательство, регулирующее принципы создания и функционирования компаний в той или иной организационной форме, беря за основу положения единообразных законов.

В ходе исследования правовых предпосылок возникновения организационно-правовых форм ведения бизнеса в западных странах, в том числе США, была установлена высокая степень влияния таких факторов, как формирование взаимоотношений “агента” и “принципала”; появление юридических и практических инноваций, позволяющих сокращать трансакционные издержки, связанные с защитой активов компаний от ликвидации и претензий личных кредиторов их собственников (*entity shielding*); потребность в ограничении от-

¹ Например, Единообразный закон о партнерстве 1997 года (*The Uniform Partnership Act, 1997*), Единообразный закон об ограниченном партнерстве 2001 года (*Uniform Limited Partnership Act, 2001*), Единообразный закон о компании с ограниченной ответственностью 1996 года (*The Uniform Limited Liability Company Act, 1996*) и т.п.

ветственности владельцев по долгам предприятий и увеличении организационной гибкости последних.

В контексте общего права история возникновения организационных форм бизнеса тесно увязана с формированием взаимоотношений “агента” и “принципала”, которое началось еще в период раннего Средневековья в европейских странах. По мере исторического развития отношений “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. Данная форма послужила отправной точкой в развитии современных организационно-правовых форм ведения бизнеса.

Согласно американскому законодательству, в современном партнерстве каждый партнер рассматривается как “агент” другого партнера (или партнеров) и всего предприятия в целом. В сделках партнерства владельцы действуют одновременно и как “агенты”, и как “принципалы” по отношению друг к другу.

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

Необходимость выработки законодательных норм в области защиты активов предприятия была обусловлена процессом постепенного отделения активов компании от личного имущества ее владельцев. Большая или меньшая степень защиты активов предприятия, способствующая продлению срока его жизнедеятельности и повышению его кредитоспособности, – это универсальная характеристика современной коммерческой фирмы, действующей на рынке как самостоятельный хозяйствующий субъект с обособленным имуществом (*legal entity*)², в отличие от ограниченной ответственности участников, без которой современные фирмы могут успешно функционировать (например, полные партнерства в США).

Выявлено, что для современных организационных форм бизнеса в США характерны три степени защиты имущества предприятия: *слабая, сильная и полная*. Слабая защита присутствует в полных

² 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 расчет, поскольку собственность такого предприятия и личное имущество владельца неотделимы с позиции закона.

партнерствах и характеризуется тем, что личные кредиторы собственников могут претендовать на имущество партнерства в случае “гибели” бизнеса (банкротства, ликвидации и т.д.), но только после того, как будут полностью удовлетворены требования кредиторов партнерства. Сильная защита дополняется защитой активов предприятия от ликвидации, то есть ограничивает правомочия владельцев фирмы и их персональных кредиторов по ликвидации и присвоению целой части активов компании в одностороннем порядке. Данная степень защиты характерна для современных корпораций и позволяет им существовать неопределенно долго благодаря поддержке крупных активов в практически неизменном состоянии³. Полная защита активов не предусматривает права личных кредиторов владельцев предприятия претендовать на активы последнего. Примерами служат современные бесприбыльные корпорации и благотворительные трасты.

В работе отмечено, что в современных формах организации бизнеса в США ограниченная ответственность владельцев предприятия в обязательном порядке сочетается с сильной степенью защиты активов компании с целью обеспечения интересов кредиторов предприятия.

По мере возникновения правовых и практических инноваций происходило постепенное сокращение транзакционных издержек и увеличение экономических выгод от наличия защиты имущества предприятия. Отмечено, что данный подход согласуется с теми постулатами современной теории экономических организаций, согласно которым «конкуренция на рынке организационных форм ведет к тому, что на нем выживают структуры, в наибольшей степени отвечающие требованиям экономической среды» и способные «обеспечивать экономию транзакционных издержек»⁴.

Вышеуказанные инновации первоначально возникли в средневековой Италии и были связаны в США с развитием системы бухгалтерского учета и способов стоимостной оценки активов компаний, становлением федерального законодательства о банкротстве в 1898 году и его дальнейшей эволюцией, введением федерального налога на доходы корпораций в 1909 году, снижением затрат на полу-

³ Согласно корпоративному законодательству, права кредиторов корпораций защищены тем, что ни акционеры, ни их личные кредиторы не вправе в одностороннем порядке ликвидировать и присваивать целую 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.

⁴ Капелюшников Р.И. Новая институциональная теория [Электронный ресурс]. – 1998 (<http://www.libertarium.ru/libertarium/10625>).

чение кредитной информации, появлением рейтинговых агентств, ростом грамотности среди предпринимателей.

Важнейшими факторами экономического характера, способствовавшими появлению в хозяйственной практике более сложных организационных форм предпринимательской деятельности, таких как партнерство и корпорация, послужили процессы развития производительных сил, обобществления производства и роста его масштабов⁵.

Развитию акционерной формы собственности и ее экономическому превосходству способствовало также управленческое нововведение, связанное с отделением капитала-собственности от капитала-функции, что позволило выделить специализированную группу наемных менеджеров, за которыми закреплялись определенные функции по управлению корпорациями и права принятия хозяйственных решений. Применительно к партнерствам отделение функции управления от функции владения впервые произошло в форме ограниченного партнерства в отношении ограниченных партнеров.

По аналогии с европейскими странами основными формами организации бизнеса в США вплоть до конца XIX века оставались индивидуальные предприятия и партнерства. Корпоративная форма была малопривлекательной для малого бизнеса, поскольку она не обеспечивала чрезвычайно важную для малых фирм гибкость в осуществлении контроля над деятельностью предприятия, в распределении прав собственности и прав на получение дохода. В связи с этим в XIX–XX веках в деловом законодательстве США стали появляться разновидности партнерств, в частности ограниченные партнерства, которые могли обеспечить требуемую организационную гибкость в сочетании с ограниченной ответственностью участников, характерной для корпораций.

Несмотря на то, что впоследствии с развитием корпоративного законодательства стали появляться более гибкие в организационном плане разновидности корпораций, они не пользовались особой популярностью в малом бизнесе, так как имели большой объем налогообложения.

В ходе дальнейшего развития хозяйственного законодательства США выявлены тенденции диверсификации видов партнерств, появ-

⁵ См., например: *Самуэльсон П.* Экономика. – Т. 1. – М.: НПО “Алгон”, ВНИИСИ “Машиностроение”, 1993. – С. 67–84; *Кочеврин Ю.Б.* Эволюция менеджеризма: опыт политико-экономического анализа. – М.: Наука, 1985. – С. 3–4; *Кочетков Г.Б., Сулянь В.Б.* Корпорация: американская модель. – СПб.: Питер, 2005. – С. 35; *Кукура С.П.* Теория корпоративного управления. – М.: ЗАО “Издательство “Экономика”, 2004. – С. 57; *Лялин В.Е., Ляшенко В.И., Павлов К.В., Хахулин В.В.* Развитие малого предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт. – М.: ЭКОНОМИСТЪ, 2006. – С. 9–10 и др.

ления гибридных форм организации бизнеса, сочетающих в себе черты корпорации и партнерства.

Потребность в расширении применимости правила личной ограниченной ответственности владельцев по обязательствам предприятия привела к образованию таких новых видов партнерств, как партнерства с ограниченной ответственностью и ограниченные партнерства с ограниченной ответственностью.

В работе установлено, что потребность в снижении налоговой нагрузки на предприятия послужила главным мотивом для разработки таких новых форм организации бизнеса, как компания с ограниченной ответственностью и деловой траст. Форма делового траста обеспечивает владельцам бизнеса максимальную свободу в решении вопроса о заключении договора и его содержании, установлении прав собственности и контроля над деятельностью предприятия, в распределении прибыли и убытков. Создание деловых трастов можно считать завершающим этапом исторического развития организационно-правовых форм деловых предприятий в США.

Отмечено, что, хотя многие из вышеперечисленных новых форм, появившихся в американском деловом законодательстве начиная с 1977 года, 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.

Особо подчеркивается, что неограниченная личная ответственность владельцев полного партнерства помогает данному типу партнерства занимать свое место в системе общего права США. Она полезна в ситуациях, когда активы предприятия не обладают с позиции кредитора достаточной надежностью. В этом случае личные активы партнеров служат гарантом кредитоспособности фирмы.

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

В ходе исследования социокультурных предпосылок формирования системы хозяйствующих субъектов в США было выявлено, что принципы индивидуализма и свободы занятия бизнесом, составляющие основу ценностей американского общества, в наибольшей мере нашли свое воплощение в некорпоративных формах бизнеса, и прежде всего в форме индивидуального предприятия, благодаря чему данные формы предпринимательства приобрели в США особую популярность.

В первой главе также отмечено, что в России система хозяйствующих субъектов сложилась за очень короткий промежуток времени, главным образом в период широкомасштабной приватизации, и хотя в ее разработке использовался мировой опыт, весьма заметным было влияние заинтересованных групп, стоящих у власти в политической, экономической и деловой сферах в 90-х годах прошлого века. В итоге в российской деловой практике функционируют хозяйствующие субъекты, свойственные только нашей экономической модели и далеко не всегда эффективные.

На законодательном уровне в России предпринимается недостаточно попыток видоизменить существующие организационно-правовые формы предпринимательской деятельности, повысить их эффективность, расширить спектр их применимости в конкретных условиях ведения бизнеса. Для успешного вовлечения национального бизнеса в международные экономические отношения рекомендуется на законодательном уровне предпринимать меры по совершенствованию принятых в России организационно-правовых форм бизнеса и приведению их в соответствие с теми формами, которые существуют в развитых странах и, в частности, в США.

Во второй главе работы представлена сравнительная характеристика организационно-правовых форм ведения бизнеса в США и определено место предприятий некорпоративного сектора в экономике страны.

Выявлено, что к основным организационно-правовым формам ведения бизнеса в США относятся индивидуальное предприятие, партнерство и корпорация. Система общего права выделяет другие формы деловых предприятий, которые незначительно отходят от базовой концепции партнерства. Среди них – совместное предприятие, акционерная (паевая) компания и деловой траст. Правовые нормы деловых партнерств могут применяться и к бесприбыльным некорпоративным ассоциациям, не направленным на получение прибыли и создаваемым для достижения общих целей и удовлетворения экономических потребностей участников.

К новым некорпоративным формам организации бизнеса, появившимся в американском деловом законодательстве за последние тридцать четыре года, относятся: компания с ограниченной ответственностью; деловой траст; новые виды партнерств, такие как партнерство с ограниченной ответственностью и ограниченное партнерство с ограниченной ответственностью. Исследование показало, что данные формы в большей мере, чем ранее разработанные формы, отвечают потребностям профессиональных фирм в исполнении контрактов, обеспечивают организационную гибкость, ограниченную ответственность

участников, сильную степень защиты имущества предприятия и льготный режим налогообложения.

В работе выявлено, что компании некорпоративного сектора, обладая рядом преимуществ по сравнению с корпорациями, занимают важное место в экономике США и служат неотъемлемым структурным элементом действующей системы хозяйствующих субъектов. Проведенный во второй главе сравнительный анализ существующих форм организации бизнеса в США позволил установить, что наиболее заметными преимуществами некорпоративных форм бизнеса являются большая организационная и финансовая гибкость, простота создания, низкие стартовые затраты, льготный режим налогообложения, высокая степень контроля участников над текущей деятельностью предприятия и высокий уровень их личной ответственности за собственные неквалифицированные действия.

В США большинство малых компаний действуют в некорпоративных формах. Крупный же бизнес традиционно функционирует в форме корпораций и лидирует по основным показателям экономической деятельности, величине активов, числу занятых и сумме выплачиваемой заработной платы.

Так, по статистике Бюро переписи населения США, в 2007 году на корпорациях было занято 83,1% общего количества наемных работников и было выплачено 85,5% общего объема заработной платы⁶. На 1,13 млн. крупных корпораций (19,2% общего числа корпораций и 3,5% общего числа предприятий) с валовым доходом от бизнеса 1 млн. долл. и выше пришлось 96,5% общего объема валового дохода всех предприятий⁷. При этом валовой доход большей части партнерств (53% в 2007 году) не превышает 25 тыс. долл. в год⁸. На партнерства приходится 10,1% общего количества наемных работников и 9,5% общего объема выплачиваемой заработной платы. Индивидуальные предприятия вырастают до крупных размеров в единичных случаях. В 2007 году только 0,6% предприятий в единоличной собственности имели валовой доход 1 млн. долл. и выше. При этом большинство таких предприятий (68,1%) относились к категории малых с валовым доходом до 25 тыс. долл.

⁶ http://archive.sba.gov/advo/research/us_lfo.pdf (в представленной статистике, помимо индивидуальных предприятий, партнерств и корпораций, учитывались такие формы, как правительственные и другие организации).

⁷ U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States, 2011. – P. 491. – Table 744. Для целей статистики валовой доход представляет собой валовой доход от бизнеса или валовой объем продаж предприятий за вычетом скидок, связанных с доходом от торговли или бизнеса.

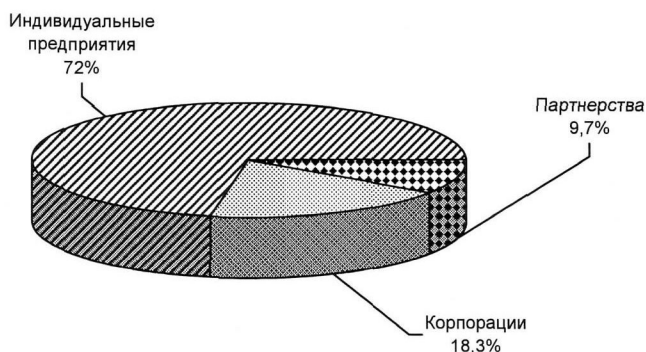
⁸ В 2007 году только у 8,4% партнерств валовой доход составил не менее 1 млн. долларов.

В целом на индивидуальные предприятия пришлось 4,4% общего количества наемных работников и 2,8% общего объема выплачиваемой заработной платы.

Некорпоративные формы организации бизнеса получили наибольшее распространение в экономике США. По официальным данным, в 2007 году в США насчитывалось 5,8 млн. корпораций (18,3% общего числа фирм), партнерств – 3,1 млн. (9,7%) и индивидуальных предприятий – 23,1 млн. (72%)⁹. В целом на некорпоративный сектор пришлось 81,7% общего числа предприятий (см. диаграмму 1).

Диаграмма 1

Доля предприятий различных организационных форм в общей численности предприятий в США, 2007 год



Рассчитано по: U.S. Census Bureau. Statistical Abstract of the United States, 2011. – P. 491. – Table 743.

Установлено, что предприятия некорпоративного сектора вносят наибольший вклад в динамику общей численности предприятий. За период с 1985 по 2007 год количество индивидуальных предприятий увеличилось на 94%, партнерств – на 81%, а корпораций – на 79%.

По основным показателям экономической деятельности – величине валового дохода и чистой прибыли – безусловными лидерами являются корпорации. В 2007 году на них пришлось 82,3% общего объема валового дохода и 65,6% общего объема чистой прибыли

⁹ В целях статистического и налогового учета различные виды партнерств, организационные формы, основанные на базовой концепции партнерств, компании с ограниченной ответственностью с двумя и более участниками могут причисляться либо к партнерствам, либо к корпорациям в зависимости от того, как они были классифицированы налоговой службой, а компании с ограниченной ответственностью с одним участником учитываются как индивидуальные предприятия.

предприятий. Данные показатели для партнерств составили 13,7 и 24,4%, а для индивидуальных предприятий – 4 и 10%, соответственно. Таким образом, в целом на предприятия некорпоративного сектора пришлось 17,7% общего объема валового дохода и 34,4% общего объема чистой прибыли всех предприятий.

В исследовании выявлена долгосрочная тенденция опережающих темпов роста числа предприятий, организованных в форме индивидуальных предприятий, компаний с ограниченной ответственностью и партнерств с ограниченной ответственностью при одновременном снижении количества вновь созданных предприятий в форме полных партнерств и корпораций. Данная тенденция свидетельствует о росте значимости некорпоративных форм организации бизнеса, в особенности новых видов партнерств и компаний с ограниченной ответственностью, которые благодаря своим преимуществам находят все более широкое применение в современной экономике, основанной на знаниях.

В работе было установлено, что опережающие темпы роста числа компаний с ограниченной ответственностью свидетельствуют о первостепенной важности налогообложения как фактора, влияющего на выбор организационной формы ведения бизнеса. В частности, предприниматели, осуществляя выбор между гибридной формой компании с ограниченной ответственностью и формой корпорации, оценивают соответствующие налоговые последствия и все чаще отдают предпочтение первой форме. Гибкость в выборе налоговой классификации в сочетании с ограничением персональной ответственности всех участников компании с ограниченной ответственностью дает основания предполагать, что популярность данной формы будет, по меньшей мере, стабильно расти. Исследование также позволило выявить тенденцию к постепенному снижению числа вновь созданных компаний с ограниченной ответственностью с одним участником, классифицированных налоговыми службами в качестве индивидуальных предприятий.

Анализ тенденций распределения предприятий в некорпоративных формах по секторам экономики показал, что индивидуальные предприятия концентрируются, главным образом, в секторе профессиональных и научно-технических услуг, при этом на протяжении последних пяти лет основная доля совокупного валового дохода индивидуальных предприятий приходилась на сектор строительства. Партнерства и их разновидности, так же как и компании с ограниченной ответственностью имеют тенденцию к концентрации в секторе недвижимости, аренды и лизинга. При этом основная доля суммарных активов, валового дохода и чистой прибыли данных предприятий приходится на сектор финансов и страхования.

В третьей главе диссертационного исследования представлен анализ организационно-управленческих и налоговых аспектов деятельности предприятий основных некорпоративных форм бизнеса в США.

Исследование показало, что, поскольку штаты обладают относительной автономностью в регулировании предпринимательской деятельности и разработке собственных внутриштатных законов, они обеспечивают различные условия для организации и ведения бизнеса – в частности, накладывают ограничения на создание предприятий в тех или иных организационных формах, вводят дополнительные регистрационные требования, налоги и сборы, внутриштатные формы отчетности, не предусмотренные федеральным законодательством. Поэтому предприниматели на начальном этапе создания предприятия оценивают требования того штата, где они планируют его зарегистрировать, а также всех тех штатов, где планируют вести бизнес. Кроме того, предприниматели должны учитывать формальные требования и особенности налогообложения, предусмотренные на местном уровне власти (в графствах, округах и т.д.).

Анализ организационно-управленческих и налоговых аспектов деятельности предприятий основных некорпоративных форм бизнеса в США показал, что самая простая и наименее затратная форма организации бизнеса – это индивидуальное предприятие. По закону от индивидуального предпринимателя не требуется заполнять и предоставлять в административные органы штатов какие-либо специальные формы, платить сборы и пошлины за открытие бизнеса, за исключением отдельных городов и округов, где требуются регистрация названия фирмы и уплата минимального налога на осуществление деятельности. Фактически единственная законная обязанность индивидуального предпринимателя – уплата налогов на доходы, полученные в результате предпринимательской деятельности.

В рамках исследования установлено, что те организационно-правовые формы ведения бизнеса, которые предусматривают ограниченную ответственность владельцев, подлежат обязательной регистрации в офисе секретаря штата с целью установления контроля над внутренней деятельностью предприятия и определения долевого участия его владельцев в ответственности перед кредиторами и инвесторами. Кроме того, они обязаны предоставлять органам власти штата ежегодные отчеты о своей деятельности и уплачивать сборы за их регистрацию.

В работе выявлено, что крупные ограниченные партнерства имеют возможность размещать свои паи на ведущих фондовых биржах США. Приобретая доли в капитале партнерства у брокеров и дилеров, инвестор, с юридической точки зрения, становится ограниченным партнером. Данные типы партнерств специализируются

преимущественно на инвестициях в недвижимость, нефтегазоразработки, лизинг оборудования.

В штатах на законодательном уровне существует тенденция полного ограничения ответственности партнеров по долгам предприятия. Однако большинство из них узаконили лишь частичное ограничение ответственности как полных, так и ограниченных партнеров посредством введения во внутриштатные законы о партнерствах статуса партнерства с ограниченной ответственностью и ограниченного партнерства с ограниченной ответственностью. В данных организационных формах ни полные, ни ограниченные партнеры не отвечают по обязательствам партнерства, возникшим в результате халатности и профессиональных ошибок коллег по бизнесу.

В соответствии с налоговым законодательством США, партнерства и компании с ограниченной ответственностью могут самостоятельно выбрать классификацию в целях федерального налогообложения. В дополнение к этому компании с ограниченной ответственностью вправе осуществлять выбор между двумя типами управления: менеджментом владельцев и представительным менеджментом.

Партнерства и компании с ограниченной ответственностью, классифицированные в целях федерального налогообложения как партнерства, обязаны предоставлять налоговые декларации не только в штате организации предприятия, но и во всех штатах, где они ведут свой бизнес и получают статус иностранного предприятия. Налоговый статус доходов партнерств, распределяемых между иностранными участниками бизнеса, определяется по принципам вовлеченности этих партнеров и самой компании в торговлю или бизнес на территории США и наличия или отсутствия эффективной связи указанных доходов с торговлей или бизнесом в стране.

В четвертой главе диссертационного исследования выявлена социально-экономическая значимость предприятий некорпоративного сектора в экономике США, определен их вклад в инновационное развитие американской экономики, сформулированы приоритетные направления государственной политики США в области поддержки и стимулирования деятельности малых компаний некорпоративного сектора и дана характеристика их обоснованности. На основе американского опыта предложены рекомендации по созданию условий для развития предпринимательства в России и, в частности, его некорпоративных форм.

Анализ роли и значения предприятий некорпоративного сектора в экономике США показал, что важная социально-экономическая значимость данных предприятий обусловлена, прежде всего, их ключевым вкладом в общий уровень предпринимательской активности в

США. В силу своих организационно-управленческих особенностей некорпоративные формы организации бизнеса являются наиболее удобными и приемлемыми формами для организации стартового бизнеса.

Несмотря на значительное снижение общего уровня предпринимательской активности в США в результате финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., в настоящее время этот уровень гораздо выше, чем у основных конкурентов – большинства развитых стран Европы и Японии. Для США индекс полной предпринимательской активности на ранней стадии развития компании (*total early-stage entrepreneurial activity*)¹⁰ составил 7,9% в 2009 году и превысил средний показатель по странам с инновационной экономикой (6,3%). Более высокие индексы среди таких стран имеют Греция (8,8%), Исландия (11,4%), Норвегия (8,5%), ОАЭ (13,3%). Ведущие европейские страны и Япония значительно отстают от лидеров: Италия – 3,7%, Испания – 5,1%, Великобритания – 5,7%, Франция – 4,3%, Япония – 3,3%.

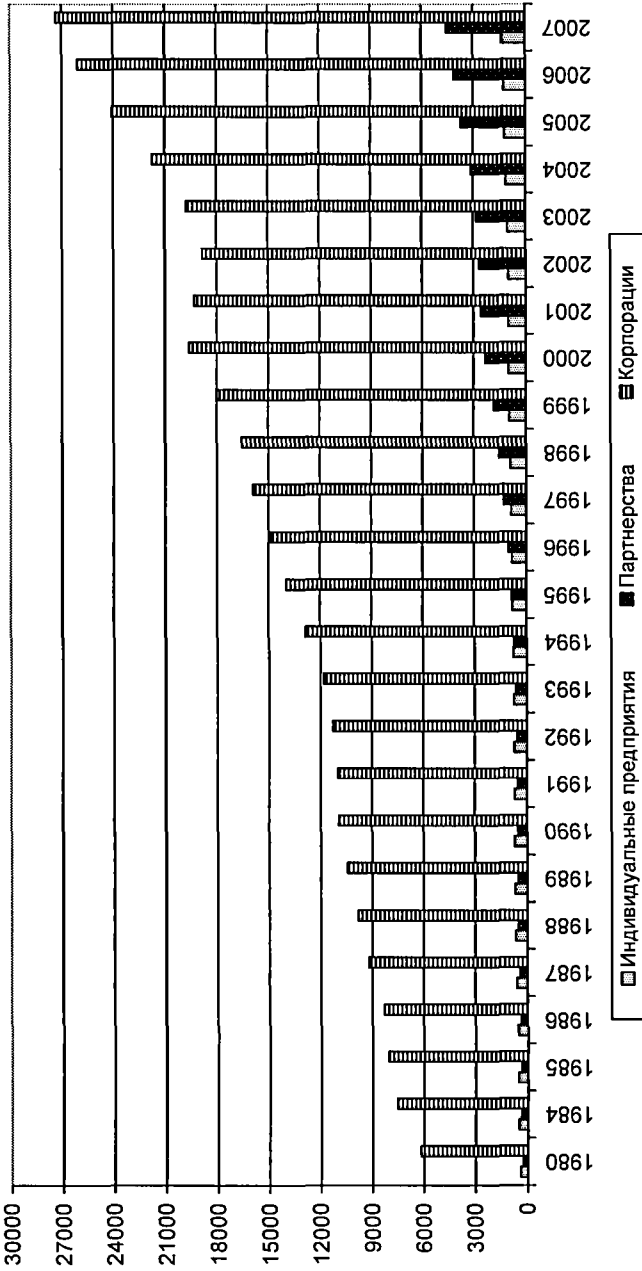
Выявлено, что предпринимательская деятельность компаний некорпоративного сектора служит значимым фактором динамического развития экономики и обеспечения ее стабильности. Образуя основную долю компаний малого бизнеса и предприятий без наемных работников (93,2%), предприятия данного сектора активно участвуют в создании новых рабочих мест, обеспечивают высокий уровень самозанятости населения и высокие темпы оборота деловых предприятий, вносят ключевой вклад в динамику роста основных показателей их экономической деятельности.

Особенно заметны темпы роста основных показателей экономической деятельности партнерств – в период с 1980 по 2007 год эти темпы были весьма существенными, как никогда в истории развития американской экономики. За данный период показатели общего объема валового дохода и чистой прибыли партнерств выросли в 15,8 и 85,3 раза, соответственно, тогда как они же в случае корпораций увеличились в 4,4 и 2,3 раза, а индивидуальных предприятий – в 3,2 и 5,1 раза, соответственно. Данная динамика свидетельствует о росте экономической значимости партнерств, их разновидностей и компаний с ограниченной ответственностью в условиях формирования экономики, основанной на знаниях.

На диаграммах 2 и 3 представлена динамика показателей валового дохода и чистой прибыли предприятий по формам организации в период с 1980 по 2007 год.

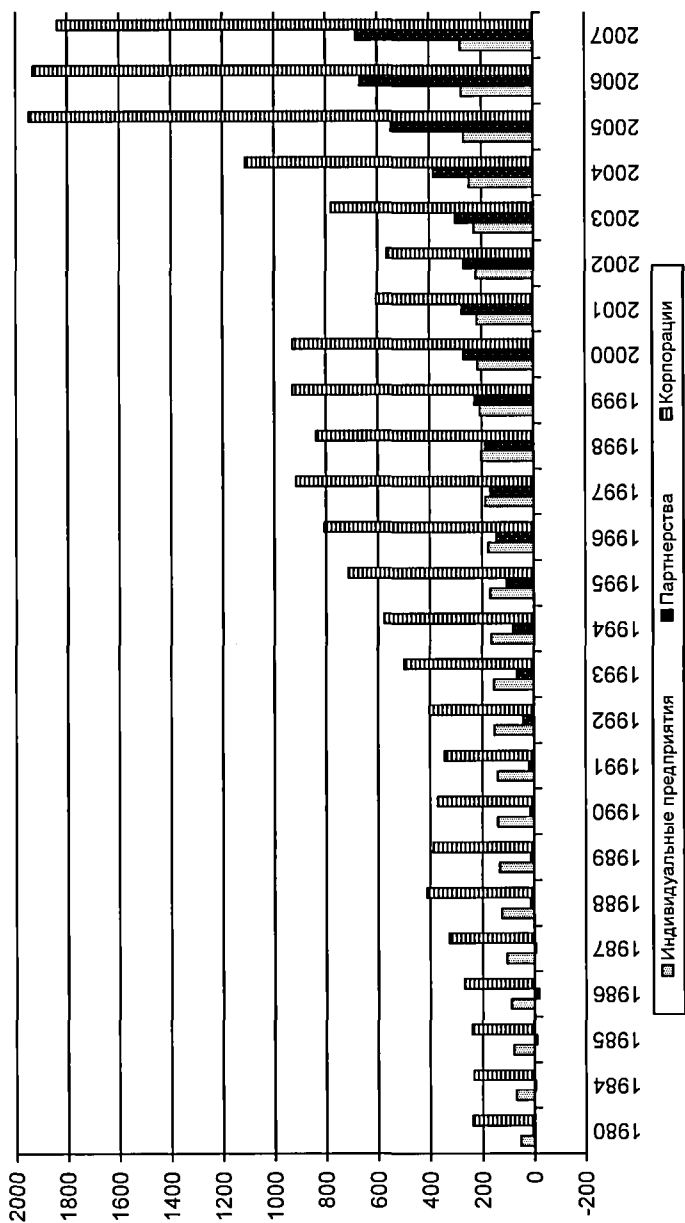
¹⁰ Индекс полной предпринимательской активности на ранней стадии развития компании ежегодно публикуется Всемирной исследовательской ассоциацией по предпринимательству (*Global Entrepreneurship Research Association*).

Диаграмма 2
Динамика валового дохода предприятий по формам организации бизнеса с 1980 по 2007 год, млрд. долл.



Рассчитано по: U.S. Census Bureau. Statistical Abstract of the United States, 2011. – P. 491. – Table 743.

Диаграмма 3
 Динамика чистой прибыли предприятий по формам организации бизнеса с 1980 по 2007 год, млрд. долл.



Расчитано по: U.S. Census Bureau. Statistical Abstract of the United States, 2011. - P. 491. - Table 743.

Автором раскрыта важная роль предприятий некорпоративного сектора в инновационном развитии американской экономики. Установлено, что они составляют наибольшую долю малых инновационных фирм и компаний венчурного инвестирования, от активной деятельности которых во многом зависит успех коммерческой реализации нововведений. В условиях инновационной экономики передовые научно-технические разработки становятся ее главной движущей силой и позволяют поддерживать высокие жизненные стандарты общества с меньшими затратами ресурсов.

На современном этапе научно-технического развития ориентация компании на максимальную реализацию профессиональных и творческих способностей ее участников – необходимое условие включения в конкурентную борьбу. В ходе исследования было выявлено, что организация бизнеса в некорпоративных формах дает возможность участникам предприятия в большей мере, чем в случае создания корпорации, реализовывать свои деловые, профессиональные качества и творческий потенциал. В данных формах в значительной степени реализуется принцип “свободы договора”, который позволяет владельцам бизнеса по собственному усмотрению решать вопросы о заключении договоров и их содержании без вмешательства государства, а также принцип свободы выбора способов контроля над деятельностью предприятия. Благодаря указанным особенностям предприятия некорпоративного сектора могут успешно конкурировать с представителями корпоративного бизнеса в процессе создания и продвижения инноваций.

Анализ приоритетных направлений государственной политики США в области поддержки и стимулирования предпринимательской и инновационной деятельности малых предприятий позволил установить, что в последние годы в целях преодоления последствий глобального экономического кризиса и сохранения мирового научно-технического лидерства действующая администрация США запустила ряд инициатив, направленных на сокращение налоговой нагрузки на малые предприятия, облегчение им доступа к капиталу и кредиту, развитие образовательных и менторских программ, увеличение масштабов коммерциализации исследований при участии малых компаний, сокращение барьеров, препятствующих росту новых предприятий, укрепление сотрудничества между крупными компаниями и малыми высокотехнологичными фирмами. Установлено, что весь комплекс указанных мероприятий адресован, главным образом, малым компаниям в некорпоративных формах как основным субъектам малого бизнеса США.

Ожидается, что вышеуказанные меры приведут к увеличению количества рабочих мест, росту объема инвестиций в новые технологии и оборудование, расширению круга потребителей продукции и услуг малых предприятий. Они реализуются в рамках Закона о восстановлении экономики и реинвестировании 2009 года (*American Recovery and Reinvestment Act of 2009*), Закона о стимулировании найма и восстановления уровня занятости 2010 года (*Hiring Incentives to Restore Employment (HIRE) Act of 2010*), Закона о создании рабочих мест в малом бизнесе 2010 года (*Small Business Jobs Act of 2010 (SBJA)*) и Закона о налоговых скидках, санкционировании страхования по безработице и создании рабочих мест 2010 года (*Tax Relief, Unemployment Insurance Reauthorization, and Job Creation Act of 2010*).

В работе подчеркивается, что важность изучения американского опыта построения эффективной системы хозяйствующих субъектов, значимую часть которой составляют предприятия некорпоративного сектора, обусловлена необходимостью скорейшего становления России на инновационный путь развития и повышения темпов экономического роста.

Усилия нашего государства по развитию и поддержке предпринимательства, особенно малого, пока не приносят ощутимых результатов. В условиях растущей глобализации, все большего вовлечения национального бизнеса в международные отношения становится очевидным, что без изменения отношения государства и общества к предпринимательской деятельности и внесения поправок в существующее законодательство невозможно сформировать полноценную инновационную экономику и конкурировать на мировом рынке.

Для решения задачи скорейшего перехода России на инновационный путь развития автором предлагается сконцентрировать усилия государства на выработку мер по созданию благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата для развития хозяйствующих субъектов во всех регионах страны и оказания им содействия в продвижении результатов НИОКР на отечественный и зарубежный рынки; формированию современной институциональной инфраструктуры; совершенствованию правовых норм в области делового законодательства; разработке дополнительных налоговых льгот для малого бизнеса с учетом первостепенной значимости налоговых последствий для успешного ведения бизнеса; упрощению и ускорению процедур регистрации предприятий и снижению объема регистрационных сборов; развитию системы венчурного финансирования высокотехнологичных компаний.

Следует отметить ориентацию отечественных бизнесменов на ограничение риска убытков уже на этапе организации предприятий. Они предпочитают ограничивать личную ответственность размерами внесенных вкладов и не заботиться об эффективности использования средств других вкладчиков. Отсюда практически полное отсутствие в российской экономике организационно-правовой формы полного товарищества, схожей с американской формой полного партнерства, позволяющей сочетать высшую степень доверия, личной заинтересованности партнеров в осуществлении бизнеса и ответственность собственников за свои действия и за действия коллег по бизнесу. Та же ситуация складывается и с коммандитными товариществами, схожими с американскими ограниченными партнерствами.

Именно использование партнерств позволило США создать высококомбинный сектор венчурного инвестирования. По мнению автора, недооценка экономического потенциала данной организационно-правовой формы как со стороны бизнеса, так и государственных органов не позволяет наладить эффективную систему мобилизации средств населения на инвестирование в новые технологии в нашей стране. Создав дополнительные налоговые льготы для партнерств, как это делается в США и в других промышленно развитых странах, государство могло бы стимулировать развитие этой формы организации бизнеса и повысить личную ответственность бизнесменов за результаты их деятельности.

В заключении подводятся итоги диссертационного исследования.

Основные положения и выводы диссертации отражены в следующих публикациях автора:

1. *Судакова Н.А.* Налоговый менеджмент в американских корпорациях // США ❖ Канада: экономика, политика, культура. – 2005. – № 1 (1,6 а.л.)
2. *Судакова Н.А.* Роль партнерств в деловой сфере (на примере США) // Межвузовский сборник научных трудов “Анализ состояния и перспективы развития экономики России”. Иваново: Ивановский государственный энергетический университет. Октябрь 2005. – (0,6 а.л.)
3. *Судакова Н.А.* Особенности налогообложения партнерств США // США ❖ Канада: экономика, политика, культура. – 2006. – № 4 (1,5 а.л.)

4. *Судакова Н.А.* Американские компании с ограниченной ответственностью и особенности их налогообложения // США ❖ Канада: экономика, политика, культура. – 2007. – № 6 (1,7 а.л.)

5. *Судакова Н.А.* Американские индивидуальные предприятия: современное состояние и организация // США ❖ Канада: экономика, политика, культура. – 2008. – № 5 (1,7 а.л.)

6. *Судакова Н.А.* Стартовые компании в исследовательских университетах: проблемы организации и функционирования // США ❖ Канада: экономика, политика, культура. – 2009. – № 7 (1,5 а.л.)

7. *Судакова Н.А.* Инновационная деятельность в университетах // Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования / Под ред. проф. В.Б. Супяна – М.: “Магистр”, 2009. (1,5 а.л.)

8. *Судакова Н.А.* Взаимодействие университетов и бизнеса в процессе инновационной деятельности // США ❖ Канада: экономика, политика, культура. – 2010. – №2 (1,5 а.л.)

9. *Судакова Н.А.* Роль и место некорпоративных форм организации бизнеса в инновационной экономике // Россия и Америка в XXI веке. Электронный журнал. – 2010. – № 3 (1,3 а.л.)

Общий объем публикаций – 12,9 а.л.

**УЧРЕЖДЕНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
ИНСТИТУТ СОЕДИНЁННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ И КАНАДЫ**

На правах рукописи

СУДАКОВА Н.А.

**НЕКОРПОРАТИВНЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В США:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

*(Автореферат диссертации на соискание учёной степени
кандидата экономических наук)*

Объём 1,75 п.л. Формат 90 x 60 1/16. Тираж 100 экз. Гарнитура Schoolbook, Textbook

Отдел научной информации ИСКРАН
Москва, Хлебный пер., 2/3. Телефон 697-0403.