

Организационно правовые формы предприятий

Организационно-правовая форма предприятия есть просто форма юридической регистрации предприятия, которая создает этому предприятию определенный правовой статус.

По правовому статусу (организационно-правовым формам) предприятия можно разделить на: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица.

Из всех типов предприятий (фирм) в России наиболее распространены хозяйственные товарищества и общества.

Организационно правовые формы деятельности предприятия

К хозяйствующим субъектам относятся юридические лица, а также физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Все юридические лица в соответствии с Гражданским кодексом РФ делятся на два вида: коммерческие и некоммерческие организации. Организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) и не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

Коммерческие организации могут создаваться в различных организационно-правовых формах, а именно: хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Некоммерческие организации могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом.

Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов.

К физическим лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица относятся - индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства.

Хозяйственные товарищества

Нормативные документы:

Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть I. Глава 4, п 2.

В Гражданском кодексе РФ закреплены две разновидности товарищества - полное и командитное (товарищество на вере).

Полным товариществом признается коммерческая организация, участники которой (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Лицо (юридическое или физическое) может быть участником только одного полного товарищества. Полный товарищ не вправе без согласия остальных товарищей совершать от своего имени в своих интересах или в интересах третьих лиц сделки, однородные с теми, которые составляют предмет деятельности товарищества. При совместном ведении дел товарищества его участниками для совершения каждой сделки требуется согласие всех участников товарищества. На совершение сделки одним из товарищей выдается доверенность. Участники товарищества солидарно несут ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества, то есть кредитор может предъявить требование, как ко всему товариществу, так и к каждому из товарищей в отдельности. При этом при недостаточности имущества одного из них ответственность переносится на любого другого товарища.

От полного командитное товарищество отличается наличием в нем помимо полных товарищей также вкладчиков (командитистов), которые отвечают по обязательствам товарищества лишь в пределах своего вклада. Они не несут ответственности по обязательствам товарищества, и в свою очередь, не имеют права участвовать в управлении и ведении дел товарищества.

Товарищество (как полное, так и командитное) создается и действует на основании учредительного договора, подписываемого всеми его участниками. Особые требования к учредительному договору полного товарищества установлены п. 2 ст. 70 и п. 2 ст. 83 Гражданского кодекса РФ. Они заключаются в необходимости указания размера и состава складочного капитала; размера и порядка изменения долей участников; размера, состава, сроков внесения вкладов; ответственности участников за не внесение вкладов. Командитные товарищества, кроме того, должны указывать совокупные размеры вкладов командитистов.

Таким образом, товарищество является коммерческой организацией, основанной на исключительном доверии и действующей исключительно на свой страх и риск. Применяется эта форма юридического лица довольно редко, так как учредители товарищества — полные товарищи — несут ответственность по долгам предприятия не только вложенным в него имуществом, но и всем другим своим имуществом, что, разумеется, невыгодно для них. Как показывает опыт, в России и за рубежом эта организационно-правовая форма используется, как правило, при создании семейных предприятий.

Хозяйственные общества

Нормативные документы:

Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть I. Глава 4, п 2.

Федеральный закон от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью"

Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ "Об акционерных обществах".

К хозяйственным обществам относятся: общества с ограниченной ответственностью (ООО), общества с дополнительной ответственностью (ОДО) и акционерные общества (АО), которые, в свою очередь, делятся на открытые (ОАО) и закрытые (ЗАО).

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на

доли определенных учредительными документами размеров; участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Размер уставного капитала ООО должен быть не менее 100 минимальных размеров оплаты труда (далее — МРОТ) – 10 000 тыс. рублей. ООО не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица. Число участников ООО не должно быть более 50-ти. Если число участников превысит 50, то в течение года общество должно быть преобразовано в открытое акционерное общество или в производственный кооператив. Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) отличается от ООО тем, что его участники несут дополнительную помимо стоимости вклада в уставный капитал ответственность по обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех размере, кратном к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. Форма ОДО является крайне редкой в России, так как она считается менее выгодной для участников в связи с тем, что возлагает на последних дополнительную ответственность по долгам общества за счет собственного имущества.

Общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью создаются и действуют на основании учредительного договора, подписанного его учредителями, и утвержденного ими устава. Особые требования к учредительным документам ООО и ОДО определены п. 2 ст. 89 Гражданского кодекса РФ, а также ст. 12 Федерального закона от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью". В учредительных документах ООО и ОДО должны быть указаны размер уставного капитала и доли каждого из участников; размер, срок, состав и порядок внесения вкладов; ответственность участников за не внесение вкладов; состав, компетенция органов управления и порядок принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством; условия и порядок распределения прибыли; порядок выхода из состава участников общества; права и обязанности участников; сведения о порядке хранения документов общества и предоставления информации участникам общества и другим лицам.

Если общество создается одним лицом, то его единственным учредительным документом является устав.

Акционерным обществом (АО) признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

АО, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, называется открытым акционерным обществом (ОАО). Минимальный размер уставного капитала ОАО - не менее тысячекратного размера МРОТ (100 000 рублей). Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, определяемых законом и иными правовыми актами. ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков. Число учредителей открытого акционерного общества не ограничено.

АО, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, называется закрытым акционерным обществом (ЗАО). Минимальный размер уставного капитала ЗАО — не менее стократного размера МРОТ (10 000 рублей). Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции, либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Число акционеров ЗАО не должно

превышать 50-ти. В остальном статус акционерных обществ аналогичен статусу ООО.

Учредительным документом акционерного общества является его устав, утвержденный учредителями. Кроме того, учредители заключают между собой договор о создании акционерного общества (но договор не является учредительным документом). Особые требования к уставу акционерного общества определены п. 3 ст. 98 Гражданского кодекса РФ и ст. 11 Федерального закона от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ "Об акционерных обществах". В уставе АО должны быть указаны, помимо сведений, перечисленных в п. 2 ст. 52 ГК РФ, тип общества (открытое или закрытое), условия о категориях выпускаемых обществом акций, их номинале и количестве, о размере уставного капитала, о правах акционеров, о составе и компетенции органов управления и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, требующим единогласия или квалифицированного большинства голосов. Общества с ограниченной ответственностью и закрытые акционерные общества являются наиболее популярными организационно-правовыми формами, так как значительно минимизируют риск возможных убытков, которые могут нести участники ООО или акционеры ЗАО в связи с деятельностью таких предприятий.

Производственные кооперативы (артели)

Нормативные документы:

Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть I. Глава 4, п. 3.

Федеральный закон от 08.05.1996 г. № 41-ФЗ "О производственных кооперативах"

Федеральный закон от 08.12.1995 г. № 193-ФЗ "О сельскохозяйственной кооперации"

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Члены производственного кооператива (ПК) несут по его обязательствам дополнительную ответственность в размерах и порядке, предусмотренных Федеральным законом и уставом кооператива. Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Имущество, находящееся в собственности кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом.

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утверждаемый общим собранием его членов. Особые требования к уставу производственного кооператива установлены п. 2 ст. 108 Гражданского кодекса РФ, а также п. 2 ст. 5 Федерального закона от 08.05.1996 г. № 41-ФЗ "О производственных кооперативах" и ст. 11 Федерального закона от 08.12.1995 г. № 193-ФЗ "О сельскохозяйственной кооперации". В уставе кооператива должны быть отражены условия о паевых взносах членов кооператива, о составе и порядке их внесения; определена ответственность за их не внесение; характер и порядок трудового участия членов в деятельности кооператива и их ответственность за нарушение обязательства по личному трудовому участию; порядок распределения прибыли и убытков; размер и условие дополнительной ответственности членов кооператива по его долгам; состав и компетенция органов управления и порядок принятия ими решений, в том числе по вопросам, требующим единогласия или квалифицированного большинства голосов; порядок выплаты стоимости пая лицу, прекратившему членство в кооперативе; порядок выхода из кооператива; порядок приема новых членов; обоснования и порядок исключения из кооператива;

порядок образования имущества кооператива, реорганизации и ликвидации кооператива.

Артель является традиционной в России формой предпринимательства в сельскохозяйственной деятельности. Принципиальным отличием производственных кооперативов от хозяйственных обществ и товариществ является обязательное личное трудовое участие его членов в деятельности кооператива, в то время как в хозяйственном обществе и товариществе обязательным является лишь участие учредителей в уставном капитале (финансовое участие) предприятия.

Определение местонахождения юридического лица и вид первоначального имущества

Место нахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации. Государственная регистрация юридического лица осуществляется по месту нахождения его постоянно действующего исполнительного органа, а в случае отсутствия постоянно действующего исполнительного органа - иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности.

Гражданским кодексом РФ для каждой организационно-правовой формы предусмотрен особый вид первоначального имущества. Для товариществ - складочный капитал (статьи 66, 70, 73, 74, 76, 78 -80, 82, 85, 86); для обществ - уставный капитал (статьи 90, 99 - 101); для кооперативов - паевой фонд (статья 109).

Уставный капитал ООО и АО складывается из номинальной стоимости долей (акций) его участников (акционеров). Размер уставного капитала общества должен быть не менее стократной величины минимального размера оплаты труда (для ОАО — не менее тысячекратной величины МРОТ), установленного Федеральным законом на дату представления документов для государственной регистрации общества. Обычно учредители предприятия выбирают минимальный размер уставного капитала, что, во-первых, снижает размер их затрат по взносам в уставный капитал; во-вторых, упрощает оценку неимущественных вкладов (достаточно оценки участниками общества). Размер уставного капитала и номинальная стоимость его долей определяются в рублях. Устав-ный капитал определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы кредиторов.

Вкладом в уставный капитал общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи, имущественные либо иные права, имеющие денежную оценку. Денежная оценка не денежных вкладов в уставный капитал общества, вносимых его участниками и принимаемыми в общество третьими лицами, утверждается единогласным решением общего собрания участников (акционеров) общества. Исходя из норм действующего федерального законодательства, оценка не денежных вкладов учредителями производится путем ее указания в решении о создании предприятия. Тем не менее, например, отличие состоит в ответственности участников по обязательствам предприятия. Так как полные товарищи в полном и командитном товариществах несут риск убытков своим имуществом в полном объеме, законодательство не предъявляет к складочному капиталу особых требований. Не определен даже его минимальный размер, что является оправданным, так как складочный капитал не единственное имущество, за счет которого будут погашаться долги по обязательствам товарищества.

Каждый учредитель общества должен полностью внести свой вклад в уставный капитал (оплатить акции) общества в течение срока, который определен учредительным договором и который не может превышать одного года с момента государственной регис-трации общества. Не допускается освобождение учредителя

общества от обязанности внесения вклада в уставный капитал (оплаты акций) общества, в том числе путем зачета его требований к обществу.

На момент государственной регистрации общества его уставный капитал должен быть оплачен учредителями не менее чем наполовину.

Критерии признания предприятий и предпринимателей субъектами малого предпринимательства

Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия государственных, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

- в промышленности - 100 человек;
- в строительстве - 100 человек;
- на транспорте - 100 человек;
- в сельском хозяйстве - 60 человек;
- в научно - технической сфере - 60 человек;
- в оптовой торговле - 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся индивидуальной предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Характеристика организационно правовой формы предприятия

Юридические лица как коммерческие организации могут образовываться в таких организационно-правовых формах, как:

1. хозяйственные товарищества и общества. Ими признаются коммерческие организации, где имеется разделенный на доли (вклады) учредителей (участников) уставной (складочный) капитал.

Хозяйственные общества могут быть следующих видов:

а) хозяйственные товарищества:

- полное товарищество. Участники (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью. По отношению к полным товарищам действует неограниченная ответственность;
- коммандитное товарищество. Вместе с полными товарищами в нем есть участники, несущие ответственность по обязательствам товарищества в пределах внесенных ими вкладов;

б) общества:

- общество с ограниченной ответственностью. Это общество, где уставный капитал разделен на доли. Его участники несут риск убытков общества только в пределах их вкладов;

- общество с дополнительной ответственностью (то же, что и ООО). Одно отличие: его участники несут субсидиарную ответственность совместно по обязательствам общества в одинаковом для всех участников кратном размере к стоимости внесенных вкладов;
- акционерное общество. Это общество, где уставный капитал разделен на доли определенных размеров.

Для участников имеется риск убытков, существующий в пределах стоимости принадлежащих им акций. Виды:

- закрытое АО. Его акции распространяются лишь среди определенного круга лиц;
- открытое АО. Акции могут переходить от одного лица к другому, согласия других акционеров не требуется.

2. кооперативы:

а) производственные кооперативы (артели). Это объединение людей на основе членства для совместной или иной хозяйственной деятельности, которая основана на личном трудовом и ином участии, а также объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

б) потребительские кооперативы. Это объединения граждан и юридических лиц на основе членства. Имеют целью удовлетворение материальных, а также иных потребностей участников, осуществляемых путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Члены кооператива не обязаны отвечать по долгам организации, а покрывают их из взносов;

3. государственные и муниципальные (унитарные) предприятия. Унитарным предприятием является коммерческая организация, которая не имеет права собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем имуществом, принадлежащим ему, а также не несет ответственности по обязательствам собственника этого имущества.

Основные организационно правовые формы предприятий

На основании Гражданского Кодекса Российской Федерации (ГК РФ), предусматривается создание широкого набора коммерческих организаций, большая часть которых — хозяйственные.

Коммерческие организации. Хозяйственные товарищества и общества — это коммерческие организации с уставным капиталом, разделенным на доли (вклады) его участников. Хозяйственные товарищества могут быть организованы в форме полного товарищества или товарищества на вере; хозяйственные общества в форме акционерного общества; АО в форме общества с ограниченной или дополнительной ответственностью (ООО или ОДО).

Полное товарищество — участники (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Товарищество на вере (коммандитное) — наряду с участниками (полными товарищами), осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам своим имуществом, имеются еще участники-вкладчики (коммандитисты), которые несут риск убытков, связанных с

деятельностью товарищества в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности товарищества.

Общество с ограниченной ответственностью — учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого в соответствии с учредительными документами разделен на доли определенных размеров: участники такого общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью — учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого в соответствии с учредительными документами разделен на доли определенных размеров; участники такого общества несут солидарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в размере, кратном стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. Акционерное общество — уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций:

- открытое АО — общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров;
- закрытое АО — общество, акции которого распределяются только среди учредителей или иного, заранее определенного круга лиц.

Дочерние и зависимые общества, хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества). Хозяйственное общество признается зависимым, если другое участвующее хозяйственное общество или товарищество имеет более 20% голосующих акций или более 20% уставного капитала. Производственный кооператив (артель) — добровольное объединение граждан для совместной производственной или хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении их имущественных паевых взносов. Имущество делится на паи согласно уставу кооператива; кооператив не вправе выпускать акции; прибыль распределяется в соответствии с трудовым участием; в таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия — в форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные или муниципальные предприятия. Имущество предприятия находится, соответственно, в государственной или муниципальной собственности и принадлежит предприятию на правах хозяйственного ведения или оперативного управления. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Некоммерческие организации. Потребительский кооператив. Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Члены потребительского кооператива солидарно несут ответственность по его обязательствам. Общественные и религиозные организации (объединения). Общественными и религиозными организациями признаются

добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

Общественные и религиозные организации являются некоммерческими организациями. Они вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Фонды. Некоммерческие организации, учрежденные гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующие социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Имущество, переданное фонду его учредителями, является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей.

Учреждения. Учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

Ассоциации и союзы. Это некоммерческие организации, которые создаются коммерческими организациями в целях координации, представления и защиты общих имущественных интересов. Члены ассоциаций и союзов сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Ассоциация и союз не отвечают по обязательствам своих членов. Члены ассоциации (союза) несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренных учредительными документами ассоциации.

Чтобы хорошо ориентироваться в постоянно меняющемся окружении бизнеса, необходимо хорошо знать основные организационно-правовые формы, их преимущества и недостатки. Правильный выбор организационно-правовой формы в значительной степени обеспечивает устойчивость организации при взаимодействии с внешней средой.

Особенности организационно правовых форм предприятий

Общество с ограниченной ответственностью является хозяйственное общество, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли, что зафиксировано в учредительных документах. В собственности ООО находится обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, от своего имени оно приобретает и осуществляет имущественные и личные неимущественные права, несет обязанности, является истцом и ответчиком в суде, несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Увеличение уставного капитала за счет имущества общества не может превышать разницу между стоимостью чистых активов и суммой уставного и резервного капитала.

Имущество акционерного общества формируется за счет полученных доходов, продажи акций в форме открытой либо закрытой подписки и иных источников.

Самофинансирование - обязательное условие успешной хозяйственной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. Этот принцип базируется на полной окупаемости затрат по производству продукции и расширению производственно-технической базы предприятия и означает, что каждое предприятие покрывает свои текущие и капитальные затраты за счет собственных источников. При временной недостаточности средств потребность в них может обеспечиваться за счет краткосрочных ссуд банка и коммерческого кредита (для покрытия текущих затрат) и долгосрочных банковских кредитов (для использования на капитальные вложения).

Финансовые ресурсы предприятия, направляемые на его развитие, формируются за счет:

- амортизационных отчислений;
- прибыли, получаемой от всех видов хозяйственной и финансовой деятельности;
- дополнительных паевых взносов участников в товариществах;
- средств, получаемых от выпуска облигаций;
- средств, мобилизуемых при помощи выпуска и размещения акций в акционерных обществах открытого и закрытого типов;
- долгосрочного кредита банка и других кредиторов (кроме облигационных займов);
- других законных источников (например, добровольных безвозмездных взносов предприятий, организаций, граждан).

Принцип самофинансирования пока не может быть обеспечен на предприятиях, выпускающих необходимую потребителю продукцию с высокими затратами на ее производство и не обеспечивающих достаточный уровень рентабельности по разным объективным причинам. К ним относятся предприятия жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта, сельскохозяйственные и другие предприятия, получающие ассигнование из бюджета. То же характерно и для предприятий оборонного значения, хозяйственная деятельность которых не может финансироваться только за счет средств, полученных от реализации продукции.

Выбор организационно правовой формы предприятия

Вы хотите создать свое предприятие, но никогда не делали этого раньше, и все ваши познания в этой сфере базируются в основном на рекламных сообщениях огромного количества коммерческих структур, каждая из которых, как правило, заявляет о себе как об обществе с ограниченной ответственностью (ООО), закрытом акционерном обществе (ЗАО) или открытом акционерном обществе (ОАО).

Чем же названные выше организационно-правовые формы (таким термином закон определяет различные виды предприятий и организаций) отличаются друг от друга, и какая из этих форм вам подойдет больше всего?

Информация об этом содержится в следующих документах:

- Гражданский Кодекс РФ;
- Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" № 14-ФЗ от 08.02.98 г.;
- Федеральный закон "Об акционерных обществах" № 208-ФЗ от 26.12.95 г.

Любое предприятие как юридическое лицо в соответствии с Гражданским кодексом РФ, независимо от организационно-правовой формы, обладает одинаковыми с другими предприятиями правами. Различия же, и весьма существенные, как вы увидите ниже, заключаются в правах учредителей (участников, акционеров) таких предприятий. Именно этот набор прав учредителя (участника, акционера) юридического лица и должен определять ваш выбор той или иной организационно-правовой формы предприятия.

Теперь попытаемся ответить на банальный, казалось бы, вопрос: зачем создается предприятие?

Обычно предприниматели приводят длинный перечень целей, для реализации которых, по их мнению, необходимо создать предприятие. Однако в Гражданском кодексе РФ этот вопрос рассматривается несколько иначе.

Прежде всего, согласно Гражданскому кодексу (далее - ГК РФ), все без исключения юридические лица делятся на две большие категории - коммерческие и некоммерческие организации. Приведенные выше организационно-правовые формы предприятий относятся к коммерческим, они создаются для реализации только одной цели - извлечения прибыли.

Если вы хотите создать организацию или предприятие для любых целей, не связанных с извлечением прибыли, то это, по определению ГК РФ, будет некоммерческая организация (например, благотворительный фонд, центр изучения общественного мнения, культурно-просветительный центр, религиозная организация и т.д.)

Таким образом, становясь учредителем (участником, акционером) ООО, ЗАО или ОАО, вы будете пытаться извлечь прибыль из вложенных в это предприятие средств, а, становясь учредителем некоммерческой организации, вы должны решать любые другие задачи, кроме приведенной выше.

Вместе с тем, мнение, что коммерческая организация создается исключительно с целью извлечения прибыли, вероятно, не совсем правильно. Жизнь многообразна, и может возникнуть бесконечное число причин, в силу которых человек захочет организовать свое предприятие. Например, он задумает реализовать собственный творческий потенциал или повысить благосостояние своей семьи. Тем более, что, создавая свое первое предприятие, вряд ли кто-нибудь всерьез рассчитывает, что оно вырастет, например, в концерн типа "Газпром".

Заметим, что во всех развитых странах количество так называемых малых предприятий составляет свыше 90% от общего количества предприятий, к чему, будем надеяться, придем и мы.

Наше дальнейшее изложение в связи с этим будет в основном ориентироваться именно на "малые" предприятия.

Прежде чем перейти к описанию прав учредителей (участников, акционеров) предприятий различных организационно-правовых форм, остановимся кратко на том, как вас называть применительно к вновь созданному предприятию. Выше мы уже использовали термины "учредители", "участники" и "акционеры". В чем их различие?

Каждое предприятие когда-то и кем-то создается. Этими кем-то могут быть как граждане - физические лица, так и другие предприятия - юридические лица (а также и те, и другие одновременно). В момент организации предприятия те, кто принимает решение о его создании, будут по отношению к этому предприятию

учредителями, при этом не важно, в какой организационно-правовой форме предприятие создается. Но после того как предприятие создано, состав лиц (как физических, так и юридических), интересы которых будут связаны с этим предприятием, будет меняться. Люди умирают, и вместо них приходят их наследники. Юридические лица тоже могут в определенном смысле умереть - ликвидироваться, слиться с другим юридическим лицом и т.д. Кроме того, так как вы свободны в принятии решения, создавать или не создавать предприятие, вы, очевидно, должны также быть свободны и в решении вопроса о том, продолжать ли оставаться учредителем (участником, акционером) созданного предприятия или нет. Тем более, что ГК РФ такая свобода предусмотрена (правда, с некоторыми оговорками).

Именно изменение состава заинтересованных в данном предприятии лиц и заставляет по-разному называть их в момент создания предприятия и при его дальнейшем существовании.

При создании это, очевидно, учредители, а сразу после создания, в зависимости от организационно-правовой формы предприятия, это или акционеры (для ЗАО и ОАО) или участники (для ООО). Тем более, что права у любого акционера или участника, независимо от того, был ли он учредителем или позже стал акционером или участником, совершенно одинаковы.

Для того, что бы перейти, наконец, к вашим правам по отношению к создаваемому предприятию, сделаем еще некоторые пояснения.

Как уже упоминалось, одна из главных целей создания предприятия - повышение личного благосостояния. Эта цель может быть достигнута двумя основными путями. Либо вы получаете часть прибыли принадлежащего вам (как акционеру или участнику) предприятия, и тогда вы - учредитель коммерческой организации, либо вы имеете работу, оплачиваемую достаточно высоко, чтобы удовлетворить все ваши потребности, и тогда в ряде случаев вам удобнее быть учредителем некоммерческой организации.

Вот на втором варианте и хотелось бы остановиться более подробно. Мы уже говорили выше, что кроме коммерческих существуют еще и некоммерческие организации, порядок создания и функционирования которых определяется Законом РФ "О некоммерческих организациях".

Из всех видов некоммерческих организаций, предусмотренных указанным законом, нас будет интересовать только один - так называемая "автономная некоммерческая организация". Поясним, что это такое. Например, вы хотите создать школу (гимназию, колледж). Действующее законодательство относит обучение к лицензируемым видам деятельности, а в соответствии с Положением о лицензировании образовательной деятельности такая лицензия может быть выдана только некоммерческой организации. Вы спросите: а зарплата учителям, а аренда школьного здания, а содержание охраны и т.д. - за счет каких средств все это оплачивать, тем более что плату за обучение до бесконечности поднимать нельзя.

В автономной некоммерческой организации, оказывается, все эти вопросы могут решаться точно так же, как и в коммерческой, то есть за счет доходов от предпринимательской деятельности. Вы скажете: какая же может быть предпринимательская деятельность, если организация некоммерческая? Ответ на этот вопрос и дает в дальнейшем понимание ряда весьма существенных преимуществ автономной некоммерческой организации по сравнению с ООО, ЗАО и ОАО. А заключается он в следующем.

В соответствии с Законом "О некоммерческих организациях" автономная некоммерческая организация:

1. Имеет право вести предпринимательскую деятельность, если результаты этой деятельности используются для достижения уставных целей организации (в нашем случае, например, для повышения качества обучения).
2. Ни при каких обстоятельствах прибыль, полученная некоммерческой организацией, среди ее учредителей не распределяется и вся используется, как было сказано выше, на уставные цели организации.

Возникает еще один вполне резонный на первый взгляд вопрос: зачем учреждать организацию, если нельзя получать от нее прибыль?

Да, вы не будете получать прибыль, но вы имеете право быть сотрудником этой организации (например, учителем). Одна из целей создания организации - повышение уровня благосостояния персонала, т.е. вас самих, и то, что вы в другом случае получали бы как дивиденды, вы будете получать в виде заработной платы, уровень которой теперь будет зависеть только от вас.

Перейдем к сравнению ваших прав как учредителя, а потом, соответственно, участника или акционера вновь созданного предприятия. В качестве такого предприятия рассмотрим Общество с ограниченной ответственностью (ООО), Закрытое акционерное общество (ЗАО), Открытое акционерное общество (ОАО) и Автономную некоммерческую организацию (АНО).

Отметим, что вы можете лишиться ваших прав учредителя (участника, акционера) любого из рассматриваемых типов предприятий только в двух случаях - по собственному желанию или по решению суда.

Все упомянутые предприятия являются юридическими лицами и равны как в своих правах, так и перед Законом.

Какую бы организацию вы не создали, вы имеете право на общих основаниях быть принятым на работу в эту организацию на любую должность - от Генерального директора до уборщицы. При этом ваши права и обязанности как сотрудника организации будут определяться исключительно трудовым законодательством, а тот факт, что вы являетесь совладельцем организации, не принимается во внимание.

Кстати, многие пребывают в заблуждении, что учредитель (участник, акционер) должен работать в созданной при его участии организации. Действительно, может - при наличии собственного желания и свободных рабочих мест, при условии профессиональной пригодности, - но отнюдь не должен.

Еще одно общее для всех предприятий обстоятельство: высшим органом управления каждого из них является общее собрание учредителей (участников, акционеров), в котором вы как учредитель по закону имеете право участвовать с правом решающего голоса. А вот количество голосов в разных типах предприятий у вас будет разным: в коммерческих организациях (ООО, ЗАО, ОАО) оно будет пропорционально количеству долей в уставном капитале или количеству голосующих акций. В АОН один учредитель - один голос.

Право участия в собрании учредителей (как и иные права) вы можете реализовать как лично, так и через выбранного вами представителя. Очевидно, что юридические лица, выступающие в качестве учредителя (участника, акционера), реализуют свои права только через представителя.

Как и любой другой орган управления, общее собрание имеет определенные права, основные из которых (если не принимать во внимание особую специфику) у предприятий всех рассматриваемых организационно-правовых форм практически одинаковы.

Основные права:

- изменение уставных документов;
- назначение и отзыв Генерального директора предприятия;
- утверждение финансовых результатов деятельности предприятия;
- назначение и отзыв членов ревизионной комиссии (аудитора);
- принятие решения о реорганизации и ликвидации предприятия.

В предприятиях разных организационно-правовых форм общее собрание имеет название: общее собрание участников (ООО), общее собрание акционеров (ЗАО, ОАО), наблюдательный совет (АНО).

Кроме общего собрания в коммерческих организациях может существовать и другой орган управления, представляющий интересы учредителей (участников, акционеров) - совет директоров.

Закон требует проводить общие собрания по мере необходимости, но не реже одного раза в год, что связано с определенными затруднениями при подготовке и проведении общего собрания с большим количеством акционеров (участников).

Для оперативного руководства предприятием общее собрание выбирает совет директоров, которому передает часть своих полномочий по принятию решений, относящихся к его компетенции. Совет директоров - постоянно действующий орган, он осуществляет руководство предприятием, обязательно отчитываясь в своих действиях перед общим собранием.

Для любой из рассматриваемых организационно-правовых форм высшим исполнительным органом является Генеральный директор, права и обязанности которого в основном определяются ГК РФ, законами "Об акционерных обществах", "О некоммерческих организациях", а также КЗоТ РФ.

В соответствии с законом РФ "Об акционерных обществах" Генеральный директор акционерного общества (ЗАО или ОАО) может быть в любой момент снят с занимаемой должности общим собранием акционеров; на трудовые отношения Генерального директора с акционерным обществом КЗоТ РФ распространяется только в части, не противоречащей закону РФ "Об акционерных обществах".

Немаловажным фактором, который необходимо учитывать при выборе организационно-правовой формы создаваемого предприятия, является уставной капитал.

Для ООО и ЗАО на момент создания уставной капитал должен составлять не менее 100 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), для ОАО - 1000 МРОТ, а вот в АНО этот вопрос целиком относится на усмотрение учредителей: какой захотят, такой и сделают, причем АНО может создаваться вообще без уставного капитала.

Если участники или акционеры захотят впоследствии дополнительно вложить средства в свою организацию, то для ООО, ЗАО и ОАО это будет связано с длительной бюрократической процедурой государственной регистрации увеличения уставного капитала, так как любая финансовая помощь коммерческой организации облагается налогом на добавленную стоимость и налогом на прибыль. (Слегка округляя, от каждого рубля такой помощи после вычета налогов останется

50 копеек.) А вот в АНО учредители (и не только они) могут просто оказать необлагаемую налогами финансовую помощь организации.

Отдельно остановимся на процедуре выхода учредителя (акционера, участника) из состава предприятия. Как уже отмечалось, сделано это может быть или по решению суда, или по собственному желанию. Процедура выхода по собственному желанию в предприятиях разных организационно-правовых форм различается и влечет за собой разные для учредителя (участника, акционера) последствия.

ООО. При выходе из состава ООО участник имеет право на получение доли имущества общества, пропорциональной его доле в уставном капитале. Как вы понимаете, выход участника из ООО может резко и надолго понизить финансовые возможности общества.

ЗАО. При выходе акционера из ЗАО происходит продажа принадлежащих ему акций, при этом остальные акционеры общества имеют преимущественное право покупки акций. Хотя закон "Об акционерных обществах" предусматривает в некоторых, строго определенных случаях выкуп акций общества самим обществом, это условие, очевидно, не является определяющим, а общество при смене акционера, как правило, никакого финансового ущерба не несет.

ОАО. Акционер вправе по собственному усмотрению распоряжаться принадлежащими ему акциями, в том числе и определяя их покупателя. Очевидно, на финансовом состоянии ОАО такая сделка формально также никак не отражается. (Мы употребили слово "формально" в связи с тем, что для крупных акционерных обществ, акции которых продаются и покупаются на фондовой бирже, определенная стратегия их покупок и продаж может привести даже к банкротству - за счет, например, искусственного понижения курса акций, вынуждающей общество вкладывать собственные средства для поддержания их курса).

АНО. При выходе из состава АНО учредитель не получает никакого из ранее переданного организации имущества (в том числе денежных средств).

В связи с изложенным хотелось бы привести довольно типичную ситуацию. Представим себе, что несколько друзей создали предприятие, но после того как оно заработало и начало приносить доход, один из друзей превратился для остальных в заклятого врага; мало того, он занимает пост Генерального директора.

Как будут развиваться события в организациях и предприятиях всех описанных типов, если возникнет необходимость замены Генерального директора?

ООО. Друзья долго ищут, но находят причину для увольнения Генерального директора в соответствии с КЗоТом, после чего уволенный остается просто участником и продолжает портить кровь остальным "заклятым друзьям" на общих собраниях участников, получая при этом причитающуюся ему долю прибыли, или выходит из общества, забрав часть собственности, пропорциональную его доле в уставном капитале.

ЗАО. Общее собрание освобождает Генерального директора от занимаемой должности на основании соответствующих статей закона "Об акционерных обществах"; бывший директор продолжает принимать участие в общих собраниях акционеров, получает дивиденды. При желании продать принадлежащие ему акции остальные акционеры с удовольствием поддерживают эту инициативу, тем более что в соответствии с упомянутым законом они имеют преимущественное право на их покупку. Финансовое состояние общества при продаже не меняется.

ОАО. События развиваются так же, как и в ЗАО, но без преимущественного права приобретения акционерами продаваемых Генеральным директором акций.

АНО. Генерального директора освобождают от занимаемой должности на основании КЗоТ, но он продолжает оставаться членом наблюдательного совета АНО, естественно, без права давать непосредственные указания вновь назначенному Генеральному директору. При выходе из состава учредителей он не получает ничего. Ликвидация АНО происходит только по решению наблюдательного совета.

При создании любой формы АО (в том числе и ЗАО) и при увеличении уставного капитала придется столкнуться с регистрацией проспекта эмиссии ценных бумаг. В отличие от этого, уставной капитал ООО при соответствующем увеличении достаточно просто оплатить и зарегистрировать изменения.

Кроме того, существуют особенности регистрации ООО и АО. Первоначально и ООО, и АО регистрирует Московская регистрационная палата (МРП). В ООО уставный капитал разделен на доли, в АО уставный капитал разделен на акции. А акции - это ценные бумаги. Они подлежат регистрации в Федеральной Комиссии по рынку ценных бумаг (ФКЦБ). Если в АО есть иностранный акционер, то до регистрации в ФКЦБ его нужно зарегистрировать в Государственной регистрационной палате при Министерстве юстиции РФ (ГРП). Именно поэтому ООО зарегистрировать проще и дешевле, чем АО.

Можно было бы еще очень многое рассказать об отдельных обстоятельствах, связанных со спецификой деятельности предприятий представленных выше организационно-правовых форм, но дальнейшая конкретизация этого вопроса, на наш взгляд, нанесет ущерб наглядности.

В заключение мы приводим более полный перечень наиболее часто встречающихся в предпринимательской практике организационно-правовых форм (видов) предприятий и организаций, чтобы будущие предприниматели имели наиболее полное представление об их многообразии.

1. Коммерческие организации:

- 1) закрытые акционерные общества (ЗАО) и открытые акционерные общества (ОАО);
- 2) производственные кооперативы (артели);
- 3) финансово-промышленные группы (ФПГ): транснациональные ФПГ и межгосударственные (международные) ФПГ;
- 4) производственные сельскохозяйственные кооперативы: сельскохозяйственные артели (колхозы); рыболовецкие артели (колхозы);
- 5) общества с ограниченной ответственностью (ООО) и общества с дополнительной ответственностью (ОДО);
- 6) полные товарищества;
- 7) товарищества на вере;
- 8) биржи: товарные, фондовые, валютные;
- 9) государственное предпринимательство: унитарные (государственные и муниципальные) предприятия; акционерные общества со 100-процентным государственным капиталом; государственные коммерческие предприятия; акционерные общества, где государству принадлежит контрольный пакет акций или "золотая акция"; казенные заводы (фабрики, хозяйства);
- 10) совместные предприятия (СП);
- 11) страховые компании: страховые организации и общества взаимного страхования;
- 12) кредитные организации;

- акционерные коммерческие банки (АКБ); коммерческие банки (КБ) и др.;
 - муниципальные банки;
 - иностранные банки;
 - совместные банки;
 - небанковские кредитные организации (клиринговые центры);
- 13) концерны и холдинги, в том числе и финансовые холдинговые компании;
- 14) инвестиционные компании и фонды, в том числе паевые инвестиционные фонды (интервальный и открытый).

II. Некоммерческие организации:

- 1) потребительские кооперативы: потребительские союзы или потребительские общества;
- 2) потребительские сельскохозяйственные кооперативы. Они подразделяются в зависимости от вида деятельности на перерабатывающие, сбытовые (торговые), снабженческие, обслуживающие, кредитные, страховые и др.;
- 3) товарищества собственников жилья (кондоминимумы);
- 4) некоммерческие партнерства;
- 5) автономные некоммерческие организации (АНО);
- 6) учреждения и фонды;
- 7) религиозные организации (объединения);
- 8) центры изучения общественного мнения, культурно-просветительные центры;
- 9) благотворительные организации: благотворительные фонды и благотворительные учреждения;
- 10) общественные объединения, включая общественные организации; общественные движения; общественные фонды; общественные учреждения; органы общественной самодеятельности;
- 11) союзы и ассоциации.

Виды организационно правовых форм предприятий

Товарищество (партнерство)

Товарищество (партнерство) - это организационная форма предпринимательства, когда и организация производственной деятельности, и формирование уставного капитала осуществляется совместным усилием двух или более лиц (физических и юридических). Каждое из них имеет определенные права и несет определенную ответственность в зависимости от доли в уставном фонде и места, занимаемого в структуре управления таким товариществом.

Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) развил ранее существовавшие положения простого товарищества, сформулированные и закрепленные в предыдущей его редакции.

Глава 55 части второй ГК РФ посвящена аспектам правового регулирования простого товарищества. Согласно статье 1041 ГК РФ по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону цели. Таким образом, хозяйственное товарищество - это коммерческая организация, обладающая на правах собственности обособленным имуществом, с разделенным на доли (вклады) уставным или складочным капиталом.

Товарищество может создаваться:

- индивидуальными лицами;
- индивидуальными лицами и коммерческими организациями;
- коммерческими организациями.

Существует полное товарищество и товарищество на вере.

Полное товарищество

С точки зрения правовых последствий полное товарищество относится к категории нежелательных форм объединений, поскольку не предполагает ограничения ответственности. По обязательствам полного товарищества его члены, именуемые полными товарищами, несут ответственность всем своим имуществом. Ответственность в таком случае носит субсидиарный характер.

Субсидиарная ответственность предполагает, что до предъявления требований к лицу, которое несет ответственность дополнительно к ответственности другого лица, кредитор должен предъявить требования к основному должнику. При отказе последнего удовлетворить предъявленное требование или при неответе на такое требование кредитор вправе предъявить такое требование лицу, несущему субсидиарную ответственность.

Таким образом, полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени общества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом (субсидиарная ответственность).

Такого рода товарищества в ряде стран называют открытыми торговыми товариществами (Германия, Австрия). В ряде стран возможна также организация еще одного вида товарищества - общества гражданского права (Австрия), общества гражданского кодекса (Германия) или простого общества (Швейцария). Они создаются ради достижения определенной цели и в результате неформальной договоренности нескольких лиц. Прав юридического лица они не имеют. Проверка полномочий представляющих их лиц затруднена, поскольку общество не вносится в торговый реестр.

В большинстве случаев полные товарищества образуются юридическими лицами (крупными предприятиями). Договор об их совместной деятельности в какой-либо области уже можно рассматривать в качестве образования такого товарищества. В подобных случаях не требуются ни устав, ни даже регистрация товарищества. Индивидуальные предприниматели и коммерческие организации могут быть участниками только одного полного товарищества.

Договор (соглашение) о товариществе определяет полномочия каждого партнера, распределение прибыли, общую сумму капитала, вкладываемого партнерами, процедуру привлечения новых партнеров и порядок перерегистрации товарищества в случае смерти кого-либо из партнеров или его выхода из товарищества. Юридически товарищество прекращает существование, если один из партнеров умирает или выходит из него; если в полном товариществе остается один участник, оно может быть ликвидировано или преобразовано.

Явным недостатком товариществ является то, что в них затруднен процесс принятия решений, поскольку наиболее важные из них должны приниматься большинством голосов. Для упрощения процедуры принятия решений товарищества устанавливают определенную иерархию, разделяя партнеров на две или более категорий по степени важности решения, которое может принять каждый партнер.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество)

Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников - вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Положение полных товарищей, участвующих в товариществе на вере, и их ответственность по обязательствам товарищества определяются правилами ГК РФ об участниках полного товарищества.

Лицо может быть полным товарищем только в одном товариществе на вере. Участник полного товарищества не может быть полным товарищем в товариществе на вере. Полный товарищ в товариществе на вере не может быть участником полного товарищества. Фирменное наименование товарищества на вере должно содержать либо имена (наименования) всех полных товарищей и слова "товарищество на вере" или "коммандитное товарищество", либо имя (наименование) не менее чем одного полного товарища с добавлением слов "и компания" и слова "товарищество на вере" или "коммандитное товарищество".

Если в фирменное наименование товарищества на вере включено имя вкладчика, такой вкладчик становится полным товарищем. К товариществу на вере применяются правила ГК РФ о полном товариществе постольку, поскольку это не противоречит правилам ГК РФ о товариществе на вере.

Эта форма организации бизнеса имеет некоторые преимущества и недостатки.

Достоинства товариществ:

- Легкость организации. Подобно индивидуальной частной фирме, партнерство легко организовать. Почти во всех случаях заключается письменное соглашение (договор о товариществе), и, как правило, это не связано с обременительными бюрократическими процедурами.
- Больше финансовых ресурсов. Объединение в партнерстве нескольких участников позволяет расширить его финансовые ресурсы в сравнении с ресурсами индивидуального частного предприятия. Партнеры могут слить воедино свои денежные капиталы, и обычно их предприятие представляется банкирам менее рискованным.
- Совместное управление. Благодаря участию в бизнесе нескольких партнеров становится возможной более высокая степень специализации. С тщательно подобранными партнерами гораздо проще управлять повседневной деятельностью предприятия. Члены товарищества предоставляют друг другу время, свободное от занятия делами, а также обладают взаимодополняющими квалификациями и взглядами.

Недостатки товариществ:

- Неограниченная ответственность. Каждый полный товарищ (в обоих типах товарищества) отвечает за долги фирмы независимо от того, чьими действиями была вызвана эта задолженность. Фактически каждый партнер несет ответственность за все неудачи предприятия - не только за результат собственных управленческих решений, но и за последствия действий любого другого партнера.

- Разногласия между членами. Если в управлении участвуют несколько человек, подобное разделение власти может привести к несогласованной политике или к бездействию, когда требуются решительные действия. Еще хуже, если партнеры расходятся во взглядах по стратегическим вопросам.
- Ограниченная жизнь. Продолжительность деятельности товарищества непредсказуема. Выход из партнерства или смерть одного из партнеров, как правило, влекут за собой распад и полную реорганизацию фирмы, полное прекращение ее деятельности.
- Ограниченность финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы товариществ остаются ограниченными, хотя обычно и превосходят возможности индивидуальных частных фирм. Но у трех или четырех партнеров может также не хватить средств для успешного роста их предприятия.
- Сложность ликвидации. Ликвидация - это прекращение деятельности товарищества на вере при выбытии всех участвовавших в нем вкладчиков или по причине ликвидации товарищества как юридического лица. При этом вкладчики имеют преимущественное перед полными товарищами право на получение вкладов из имущества товарищества, оставшегося после удовлетворения требований его кредиторов.

Хозяйственное общество

Хозяйственное общество - это коммерческая организация с разделенным на доли в соответствии с вкладами ее учредителей, участников уставным (складочным) капиталом. Хозяйственное общество не предполагает обязательного участия учредителей в работе общества. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным обществом в процессе его деятельности, принадлежит обществу на праве собственности. Хозяйственное общество может быть создано в определенных случаях одним лицом, которое становится его единственным участником. Участники хозяйственного общества не отвечают по долгам компании и несут риск убытков лишь в пределах внесенного уставного капитала. В соответствии с законодательством РФ возможна организация обществ с ограниченной.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) - юридическое лицо, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на определенные доли (размер которых устанавливается учредительными документами). Участники ООО несут риск убытков только в пределах стоимости внесенных ими вкладов. После внесения существенных изменений в законодательство об обществах с ограниченной ответственностью, с 01 июля 2009 года единственным учредительным документом общества является его устав, в котором указываются размер уставного капитала, адрес и наименование общества, порядок перехода долей и другие обязательные условия. В настоящий момент времени, продажа доли в уставном капитале общества, в случае если в уставе уже отсутствуют сведения об участниках и их долях, не влечет необходимости регистрации изменений в уставе общества.

Высшим органом управления в ООО является Общее собрание участников общества. Исключительная компетенция Общего собрания установлена Законом (Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью").

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)

Общество с дополнительной ответственностью, создается, с целью получения прибыли и может заниматься любой не запрещенной законом деятельностью. При

этом, для определенных видов деятельности необходимо получение специального разрешения (лицензии). Срок деятельности - не ограничен, если иное не установлено Уставом Общества.

Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости долей его участников. Размер доли участника общества в уставном капитале общества определяется в процентах или в виде дроби. Размер доли участника общества должен соответствовать соотношению номинальной стоимости его доли и уставного капитала общества.

Минимальный уставной капитал составляет 10 000 (десять тысяч) рублей. Уставный капитал может быть внесен как денежными средствами (открытие накопительного счета для оплаты уставного капитала в банке), так и имуществом, имущественными правами, либо иными правами, имеющими денежную оценку. При внесении не денежного вклада суммой более чем 20 000 (двадцать тысяч) рублей требуется оценка, проводимая независимым оценщиком.

Высшим органом управления в ОДО является Общее собрание участников общества. Исключительная компетенция Общего собрания установлена Законом (Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью").

Акционерное общество

Акционерное общество - это общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащим им акций.

Акционерное общество, с точки зрения индивидуального предпринимателя, оптимальная форма организационно-правового оформления предпринимательской деятельности. Оно может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества.

Акционеры имеют право на долю доходов АО. Часть прибыли, выплачиваемая владельцу акции, называется дивидендом. Та часть, которая не выплачивается в качестве дивидендов, называется нераспределенной прибылью. Акционерное общество по закону не может иметь в качестве единственного участника хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Виды акционерных обществ:

- открытое (ОАО)
- закрытое (ЗАО)

Закрытое акционерное общество (ЗАО)

Порядок создания и дальнейшей деятельности ЗАО регулируется Гражданским кодексом РФ, Законом "Об акционерных обществах", Законом "О рынке ценных бумаг", а также Законом "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей".

Закрытым акционерным обществом (ЗАО) является коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу; при этом акции ЗАО распределяются только среди его учредителей или иного, заранее определенного круга лиц. Акционеры не отвечают

по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционеры вправе отчуждать (продавать, дарить, передавать иными способами) принадлежащие им акции без согласия других акционеров и общества. При этом акционеры ЗАО общества пользуются преимущественным правом приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества, по цене предложения третьему лицу пропорционально количеству акций, принадлежащих каждому из них, если уставом общества не предусмотрен иной порядок осуществления данного права. Уставом ЗАО может быть предусмотрено преимущественное право приобретения обществом акций, продаваемых его акционерами, если акционеры не использовали свое преимущественное право приобретения акций.

Акционер ЗАО, намеренный продать свои акции третьему лицу, обязан письменно известить об этом остальных акционеров общества и само общество с указанием цены и других условий продажи акций.

Акционерами ЗАО могут быть как физические, так и юридические лица (российские и иностранные). Общее число акционеров ЗАО не может быть более 50.

Учредительным документом ЗАО является Устав.

Минимально допустимый размер уставного капитала закрытого акционерного общества установлен законодательством в размере 10.000 рублей. Верхний предел не ограничен. Не менее 50% акций, распределенных между учредителями ЗАО при его создании, учредители обязаны оплатить в течение 3-х месяцев с момента государственной регистрации ЗАО, оставшиеся 50% - в течение одного года с момента регистрации. Акции могут быть оплачены как денежными средствами, так и иным имуществом, однако для оценки рыночной стоимости имущества, передаваемого учредителями для оплаты акций, обязательно привлечение независимого оценщика. Поэтому с утилитарной точки зрения способ оплаты акций денежными средствами является более удобным.

Высшим органом управления в закрытом акционерном обществе является общее собрание акционеров, которое решает важнейшие вопросы деятельности общества, в том числе избирает постоянно действующий наблюдательный орган общества - Совет директоров и исполнительный орган. Для ЗАО формирование Совета директоров не является обязательным. Исполнительный орган ЗАО руководит его текущей деятельностью, решая вопросы, не отнесенные к исключительной компетенции общего собрания. Исполнительный орган ЗАО, как правило, бывает единоличным (директор, генеральный директор). Закон допускает формирование в ЗАО наряду с единоличным также и коллегиального исполнительного органа (дирекции, правления).

Закрытое акционерное общество является достаточно популярной в России формой коммерческой организации, наряду с обществом с ограниченной ответственностью (ООО).

Открытое акционерное общество (ОАО)

Открытое акционерное общество, создается, с целью получения прибыли и может заниматься любой не запрещенной законом деятельностью. При этом, для определенных видов деятельности необходимо получение специального разрешения (лицензии). Срок деятельности - не ограничен, если иное не установлено Уставом Общества.

Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Минимальный уставный капитал 100 000 (сто тысяч) рублей. Уставный капитал может быть внесен как денежными средствами (открытие накопительного счета для оплаты уставного капитала в банке), так и имуществом, имущественными правами, либо иными правами, имеющими денежную оценку. Форма оплаты акций общества при его учреждении определяется договором о создании общества.

Устав общества может содержать ограничения на виды имущества, которым могут быть оплачены акции общества. При внесении не денежного вклада для определения рыночной стоимости требуется оценка, производимая независимым оценщиком и учредители, по соглашению между которым оценивается имущество, вносимое в оплату акций, не могут оценить выше, чем оценил независимый оценщик.

Высшим органом управления в ОАО является Общее собрание акционеров общества. Исключительная компетенция Общего собрания установлена Законом (статья 48 Федерального закона от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ "Об акционерных обществах").

Корпорации

В американской экономике открытым акционерным обществам соответствуют корпорации. Несмотря на то, что корпорации относительно немногочисленны, они отличаются широкими масштабами операций и крупными размерами. В общей численности деловых предприятий корпорации занимают лишь менее 20%, однако на их долю приходится примерно 90% общего объема продаж предпринимательского сектора.

Корпорация - это организационно-правовая форма бизнеса, отличающаяся и ограниченная от конкретных лиц, владеющих ею. Такая структура, имеющая статус юридического лица, вправе приобретать ресурсы, владеть активами, производить и продавать продукцию, брать в долг, предоставлять кредиты, предъявлять иск выступать ответчиком в суде, а также выполнять все те функции, которые выполняют деловые предприятия любого другого типа.

Сущность регистрации корпорации не является чересчур сложной, хотя процедуры регистрации в качестве корпорации зачастую бывают довольно непростыми. Большинство людей не желают подвергать риску все, что они имеют, чтобы получить возможность участвовать в бизнесе. Однако для того чтобы компания росла, процветала и являлась источником благосостояния, большое число людей должны желать вложить в нее деньги. Путем решения этой проблемы является создание искусственного лица, существующего только юридически. Такое юридическое лицо называют корпорацией. Это не более чем прием для вовлечения в бизнес людей с минимальным для них риском.

Эта организационно-правовая форма предпринимательства имеет свои преимущества и недостатки.

Достоинства корпораций определили ведущую роль этой организационной формы бизнеса в современной американской экономике.

Корпорация значительно более эффективно по сравнению со всеми другими формами организации бизнеса справляется с задачей привлечения капитала. Корпорациям присущ уникальный способ финансирования - посредством продажи акций и облигаций, - который позволяет привлекать сбережения многочисленных домохозяйств. Через рынок ценных бумаг корпорации способны объединять в

общий фонд финансовых ресурсы огромного числа людей. Финансирование путем продажи ценных бумаг имеет определенные преимущества и с точки зрения их покупателей. Прежде всего, домохозяйства в этом случае могут участвовать в деловом предприятии и рассчитывать на определенное денежное вознаграждение; при этом нет необходимости принимать активное участие в управлении предприятием. К тому же у человека появляется возможность распределять риски, приобретая ценные бумаги нескольких корпораций. Наконец, держатели корпоративных ценных бумаг обычно без труда могут избавиться от них, продав другому владельцу. Существующие фондовые биржи облегчают движение ценных бумаг между покупателями и продавцами. Нечего и говорить, что это усиливает готовность людей, имеющих сбережения, приобретать ценные бумаги корпораций. Более того, корпорациям обычно легче, нежели другим формам бизнеса, получить доступ к банковскому кредиту. Во-первых, корпорации более надежны, а во-вторых, они скорее, чем все другие, способны обеспечить банкам прибыльные вклады.

Корпорации обладают также одним явным преимуществом - это ограниченная ответственность. Владельцы корпорации (то есть держатели акций) рискуют только той суммой, которую они заплатили за покупку акций. Их личные активы не ставятся под удар, даже если корпорации угрожает банкротство. Кредиторы могут предъявить иск корпорации как юридическому лицу, но не владельцам корпорации как частным лицам. Ограниченная ответственность заметно облегчает корпорации привлечение денежного капитала.

Благодаря своим преимуществам в привлечении денежного капитала преуспевающей корпорации легче увеличивать объем, расширять масштабы операций и реализовывать выгоды роста. В частности, корпорация способна извлекать преимущества из технологий массового производства, а также из более глубокой специализации в использовании человеческих ресурсов. В то время как управляющий индивидуальной частной фирмы вынужден делить свое время между производством, бухгалтерским учетом и маркетинговыми функциями, крупная корпорация в состоянии привлечь специализированные кадры в каждую из этих сфер и тем самым достичь большей эффективности. Кроме того, корпорации могут покупать другие корпорации, работающие в других отраслях, для диверсификации риска. (Это означает, что корпорация может одновременно заниматься различными видами деятельности, и если одно направление потерпит неудачу, влияние на все корпорацию будет уменьшено).

Однако в то же время регистрация устава корпорации сопряжена с бюрократическими процедурами и с расходами на юридические услуги. С общественной точки зрения в корпоративной форме бизнеса заложены возможности для некоторых форм злоупотреблений. Так как корпорация является юридическим лицом, некоторым недобросовестным владельцам компаний иногда удается избежать личной ответственности за сомнительные коммерческие операции благодаря возможностям, которые открывает перед ними корпоративная форма организации бизнеса. Та часть дохода корпораций, которая выплачивается в виде дивидендов держателям акций, облагается налогом дважды - первый раз как часть прибыли корпораций и второй раз как часть личного дохода владельца акции.

Производственный кооператив (артель)

Правовое положение производственных кооперативов регулируется ст.107-112 ГК РФ, а также федеральным законом от 08.05.1996 № 41-ФЗ "О производственных кооперативах".

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является коммерческой организацией.

Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова "производственный кооператив" или "артель".

Правовое положение производственных кооперативов и права и обязанности их членов определяются в соответствии с настоящим Кодексом законами о производственных кооперативах.

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утверждаемый общим собранием его членов.

Число членов кооператива не должно быть менее пяти.

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива.

Уставом кооператива может быть установлено, что определенная часть принадлежащего кооперативу имущества составляет неделимые фонды, используемые на цели, определяемые уставом.

Уставом кооператива к исключительной компетенции общего собрания членов кооператива могут быть отнесены и другие вопросы деятельности кооператива. Общее собрание членов кооператива правомочно принимать решения, если на данном собрании присутствует более пятидесяти процентов общего числа членов кооператива. Общее собрание членов кооператива принимает решения простым большинством голосов присутствующих на этом собрании членов кооператива, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом или уставом кооператива. Каждый член кооператива независимо от размера его пая имеет при принятии решений общим собранием членов кооператива один голос.

Решения об изменении устава кооператива, о реорганизации (за исключением преобразования в хозяйственное товарищество или общество) и о ликвидации кооператива принимаются тремя четвертями голосов присутствующих на общем собрании членов кооператива. Решение о преобразовании кооператива в хозяйственное товарищество или общество принимается по единогласному решению членов кооператива.

Решение об исключении члена кооператива принимается двумя третями голосов присутствующих на общем собрании членов кооператива. Вопросы, отнесенные к исключительной компетенции общего собрания членов кооператива, не могут быть переданы на решение наблюдательного совета кооператива или исполнительных органов кооператива.

Решение об образовании неделимых фондов принимается членами кооператива единогласно, если иное не предусмотрено уставом кооператива.

Член кооператива обязан внести к моменту регистрации кооператива не менее десяти процентов паевого взноса, а остальную часть - в течение года с момента регистрации.

Кооператив не вправе выпускать акции.

Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива.

В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов.

В кооперативе с числом членов более пятидесяти может быть создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива.

Исполнительные органы кооператива осуществляют текущее руководство деятельностью кооператива. В кооперативе с числом членов более десяти избирается правление. Правление кооператива избирается общим собранием из числа членов кооператива на срок, предусмотренный его уставом. Правление кооператива руководит деятельностью кооператива в период между общими собраниями членов кооператива. В компетенцию правления кооператива входят вопросы, не отнесенные к исключительной компетенции общего собрания членов кооператива и наблюдательного совета кооператива.

Правление кооператива возглавляет председатель кооператива. Председатель кооператива избирается общим собранием из числа членов кооператива. Если в кооперативе создан наблюдательный совет, председатель кооператива утверждается общим собранием членов кооператива по представлению наблюдательного совета кооператива. Полномочия председателя кооператива определяются уставом кооператива. Уставом кооператива устанавливаются срок, на который избирается (утверждается) председатель кооператива, право председателя кооператива распоряжаться имуществом кооператива, условия оплаты труда председателя кооператива, ответственность председателя кооператива за причиненные убытки, а также основания для освобождения его от должности. Если в кооперативе избрано правление, уставом кооператива определяются вопросы, по которым решения принимаются единолично председателем кооператива.

В кооперативе с числом членов более пятидесяти может быть создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива и решает другие вопросы, отнесенные уставом кооператива к компетенции его наблюдательного совета. Наблюдательный совет кооператива создается из членов кооператива. Число членов наблюдательного совета кооператива и срок их полномочий определяются общим собранием членов кооператива.

Наблюдательный совет кооператива избирает из своего состава председателя наблюдательного совета. Член наблюдательного совета одновременно не может быть членом правления кооператива либо председателем кооператива. Заседания наблюдательного совета кооператива созываются по мере необходимости, но не

реже чем один раз в полгода. Члены наблюдательного совета кооператива не вправе совершать действия от имени кооператива.

Вопросы, отнесенные к исключительной компетенции наблюдательного совета кооператива, не могут быть переданы на решение исполнительных органов кооператива.

Производственный кооператив по единогласному решению его членов может преобразоваться в хозяйственное товарищество или общество.

Государственные предприятия

Унитарное предприятие - коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

В Российской Федерации в форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Они управляют, но не владеют закрепленным за ними государственным (муниципальным) имуществом. Предприятие называется федеральным казенным предприятием, если оно управляется государственными органами (т.е. основано на праве оперативного управления федеральным имуществом).

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Фигура юридического лица, не являющегося собственником своего имущества, не свойственна нормальному товарному обороту, участниками которого всегда являются самостоятельные собственники. Наличие в нашем имущественном обороте подобных предприятий, не являющихся собственниками, но выступающих в качестве самостоятельных участников имущественного оборота, - прямое следствие переходного характера современной экономики России, сохранения элементов государственной экономики. Эти предприятия сами отвечают по своим долгам лишь денежными средствами, поскольку их основные фонды принадлежат государству. Государство-собственник может изъять у своего предприятия часть имущества и передать другому.

В прежней, государственной экономике появление предприятий не собственников, прежде всего государственных предприятий, вызывалось тем очевидным обстоятельством, что само государство как основной, а нередко монопольный собственник важнейших видов имущества, не могло непосредственно хозяйствовать. Для этих целей оно и создавало свои предприятия, сохраняя за собой право собственности на их имущество.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за собственником имущества. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено вкладом (долям, паям). В том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Унитарные предприятия подразделяются на две категории:

- унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения;
- унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

Право хозяйственного ведения - это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

Право оперативного управления - это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленном законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, т.е. предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении. Предприятия могут создавать различные объединения.

Для прежнего внутреннего оборота все эти обстоятельства не имели отрицательных последствий, ибо его основными участниками выступали такого рода предприятия. По сути, в их лице государство имело дело само с собой. Такой весьма условный имущественный оборот вызывал к жизни и соответствующие искусственные конструкции предприятий не собственников. Ясно, что это порождение нерыночной экономики не могло сохраниться при переходе к рыночному хозяйству.

Поэтому согласно Указу Президента Российской Федерации от 23 мая 1994 г. "О реформе государственных предприятий" предусматривалось прекращение создания федеральных государственных предприятий с закреплением за ними государственного имущества на праве полного хозяйственного ведения. Такого рода предприятия объявлены законом унитарными, что подразумевает неделимость их имущества ни на какие вклады, паи или доли, в том числе для его работников, поскольку они целиком принадлежат собственнику. Этим исключена всякая почва для имевшихся ранее демагогических рассуждений о наличии некоей коллективной или иной собственности работников либо других лиц на имущество государственных или муниципальных организаций. Всех этих лиц можно заинтересовывать в улучшении результатов их труда дополнительно через создание разного рода фондов, участие в прибылях.

В настоящее время в сфере государственных и муниципальных предприятий возникли проблемы, требующие изменения организационно-правового статуса предприятий: зависимость учреждений от адекватного финансирования из бюджета соответствующего уровня, недостаточно четкая регламентация содержания права оперативного управления, целесообразность и правомерность оказания учреждениями платных услуг, проблема самостоятельного распоряжения средствами от приносящей доходы деятельности, проблемы, связанные с наличием субсидиарной (дополнительной) ответственности собственника.

Индивидуальный предприниматель (ИП)

Индивидуальный предприниматель (ИП) без образования юридического лица, являющийся физическим лицом, есть также организационно-правовая форма предприятия, например, крестьянское (фермерское) хозяйство является предприятием, осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а его глава признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства.

Преимущества данной организационно-правовой формы заключаются в следующем:

- предприятие легко зарегистрировать, бюрократические процедуры незначительны;

- владелец предприятия располагает полной свободой действий по сравнению с обществами или товариществами и поскольку доход предпринимателя непосредственно зависит от того, насколько успешно он действует в области бизнеса, таким образом, появляется стимул к эффективному ведению бизнеса;

- достаточно низкие по сравнению с юридическими лицами ставки налогообложения: предприниматель не платит налог на добавленную стоимость (НДС), налог на прибыль и т.д., он платит только индивидуальный подоходный налог, который относится к прогрессивным налогам (на нынешний момент ставка по нему составляет от 12 % до 45 %; - максимальная ставка при годовом доходе свыше 300 тысяч рублей, правда есть серьезные опасения, что при реалиях существующей экономической системы с учетом инфляции максимальная ставка этого налога приведет к следующей ситуации: практически все слои населения, включая те, чей доход ниже прожиточного минимума, будут облагаться налогом по максимальной ставке).

К недостаткам же можно отнести следующие моменты:

- существует значительная ограниченность финансовых ресурсов: как правило, финансов одного предпринимателя не достаточно, чтобы начать бизнес, не говоря уж о том, чтобы расширять уже начатое дело; например, предприниматель может взять ссуду в банке, но в нынешней экономической ситуации взять кредит в банке может лишь тот предприниматель, который имеет блат, т.е. знакомых в правлении или совете директоров банка, а чаще всего не просто какого-нибудь знакомого из правления, а знакомого председателя этого правления из-за того, что в нынешней экономической обстановке никаких юридических гарантий того, что ты возвратишь кредит, попросту нет. Это ставит начинающего свое дело предпринимателя в практически безнадежную ситуацию. В банке можно взять ссуду под залог имущества, но это к начинающему предпринимателю не относится, поскольку со сделками типа, когда под залог берут жилье, банки стараются не связываться из-за практически отсутствия возможности конфисковать это жилье в счет погашения займа. Проблема ограниченности финансовых ресурсов обостряется еще и тем, что существует определенный так называемый порог эффективности, т.е. минимальный размер бизнеса (в смысле объема оборота и капитала), ниже этого порога предпринимательская деятельность становится порой не просто невыгодной, неэффективной, но и нежизнеспособной. Этот порог специалисты оценивают по-разному, но в любом случае счет идет на десятки тысяч долларов США. Как известно, для предпринимателя одна из острых проблем заключается в том, чтобы наладить стабильную, устойчивую связь с поставщиками, необходимость иметь надежное снабжение. Предприниматель часто испытывает со снабжением значительные трудности, в то время как средних размеров предприятие, которое выпускает аналогичную продукцию со снабжением не испытывает практически никаких проблем;

- существующие отношения с властью: предприниматели не испытывают практически никакой поддержки со стороны властей;

- одной из проблем, с которой сталкивается сегодня предприниматель является проблема отсутствия у него какого-либо профессионализма: он не знает, что такое бизнес, что такое бизнес-планирование; он, возможно и слышал о бизнес-плане, возможно, видел его, но, как правило, не имеет ни малейшего представления о том, как его составлять; например, по сравнению с техническими навыками гораздо меньшее число людей обладает какими-либо познаниями в областях учета, организации, управления или маркетинга; в основной своей массе люди не представляют всех трудностей, с которыми им придется столкнуться при начинании бизнеса, в полном объеме, но даже если все-таки имеют представление, что их ждет, они все равно не знают, как справиться с этими проблемами. У многих предпринимателей отсутствует такое понятие как предпринимательская этика, например при распространении ложной информации предприниматель не несет практически никакой ответственности;

- она из трудностей при регистрации данной организационно-правовой формы заключается в следующем: иной раз очень трудно выбить лицензию на лицензируемый вид деятельности;
- еще один недостаток состоит в том, что ответственность индивидуального предпринимателя неограниченна, т.е. предприниматель рискует всем своим имуществом, в отличие от акционеров, которые рискуют только активами фирмы, а не своим имуществом.

Классификация организационно правовых форм предприятий

В соответствии с гражданским кодексом РФ в России могут создаваться следующие организационные формы коммерческих предприятий: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Хозяйственные товарищества и общества:

- полное товарищество;
- товарищество на вере (коммандитное товарищество);
- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью;
- акционерное общество (открытое и закрытое).

Полное товарищество. Участники его в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом, т.е. по отношению к участникам полного товарищества действует неограниченная ответственность. Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества.

Товарищество на вере. Им является товарищество, в котором на ряду с участниками, осуществляющими предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающими по обстоятельствам товарищества своим имуществом, имеются участники-вкладчики (коммандисты), которые несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Общество с ограниченной ответственностью. Это общество учрежденное одним или несколькими лицами, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанный с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью. Особенностью такого общества является то, что его участники несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. Все другие нормы ГК РФ об обществе с ограниченной ответственностью могут применяться к обществу с дополнительной ответственностью.

Акционерное общество. Им признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в

пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерное общество, участники которого могут свободно продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое общество в праве проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу на условиях установленных законом. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

Особенности функционирования акционерных обществ заключается в следующем:

- они используют эффективный способ мобилизации финансовых ресурсов;
- распыленностью риска, т.к. каждый акционер рискует потерять только те деньги, которые он затратил на приобретение акций;
- участие акционеров в управлении обществом;
- право акционеров на получение дохода (дивиденда);
- дополнительные возможности стимулирования персонала.

Производственные кооперативы. Это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворение требований его кредиторов.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за собственником имущества. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено вкладом (долям, паям). В том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Унитарные предприятия подразделяются на две категории:

- унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения;
- унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

Право хозяйственного ведения - это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

Право оперативного управления - это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленном законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, т.е. предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении. Предприятия могут создавать различные объединения.

Организационно правовые формы собственности предприятий

Любая организация бизнеса предполагает выбор организационно-правовой формы собственности предприятия. Рассмотрим основные виды организационно-правовых форм собственности предпринимательской деятельности. Начнём с того, что одни формы собственности предприятий несут за собой создание юридического лица, другие - нет.

Юридические лица можно разделить на две группы: коммерческие и некоммерческие организации. Главной целью коммерческой организации является получение прибыли и распределение её между участниками организации. Некоммерческие организации решают какие-либо социальные задачи и всю полученную прибыль вкладывают в дальнейшее развитие таких задач.

Поскольку организация малого бизнеса не ориентирована на создание крупного предприятия, рассмотрим наиболее распространённые для организации малого бизнеса формы собственности предприятий.

Индивидуальный предприниматель

Если вы предполагаете организацию бизнеса без дальнейшего найма работников, регистрируйтесь как индивидуальный предприниматель. Такая форма собственности наиболее проста в разрезе регистрации, нет необходимости ведения бухучёта и налоговой отчётности, вы будете лишь составлять декларации о доходах частного лица. Все статьи доходов и расходов полностью лежат на вашей ответственности. И всё же, если в дальнейшем, вы захотите расширить вашу предпринимательскую деятельность, придётся проходить полную процедуру регистрации предприятия.

Индивидуальное (семейное) предприятие

Такая форма собственности предприятий подойдёт тем, кто желает привлечь в свой бизнес наёмных работников, причём исключительно из членов своей семьи. Вся ответственность в такой организационно-правовой форме собственности ложится на владельца предприятия. В названии фирмы должна присутствовать фамилия владельца и юридический статус предприятия. Работа на индивидуальном предприятии выполняется её владельцем и нанятыми сотрудниками на основе трудовых договоров. Одним из недостатков такой организационно-правовой формы собственности является то, что в такое предприятие невозможно вкладывать средства не члену определённой семьи, однако, считается допустимым, чтобы владелец нанял на договорных условиях другое лицо в качестве директора предприятия, хотя всю правовую ответственность несёт хозяин предприятия.

Полное товарищество

Такая организационно-правовая форма собственности представляет собой совместную деятельность нескольких физических или юридических лиц. Учредители такой фирмы несут неограниченную ответственность по обязательствам своей собственностью. Полное товарищество не является самостоятельным юридическим лицом и может объединить несколько предпринимателей и структур. Прибыль полного товарищества, не облагается налогом, так как партнёры выплачивают его индивидуально в виде подоходного налога.

Смешанное товарищество

Такая форма собственности предприятий представляет собой объединение нескольких физических или юридических лиц и имеет статус самостоятельного юридического лица. Членство в таком предприятии представляет собой две категории: действительных членов и членов-вкладчиков. Действительные члены несут равную ответственность в полном объеме по обязательствам товарищества и за управление предприятием, а члены-вкладчики несут имущественную ответственность в пределах своего вноса в капитал и не отвечают за результаты текущей работы предприятия. Преимуществом этой организационно-правовой формы является то, что действительные члены не только контролируют ситуацию на фирме, но и могут привлечь посторонних вкладчиков, которые разделяют риск и участвуют в прибыли, но не участвуют в управлении текущей деятельностью предприятия.

Товарищество с ограниченной ответственностью (закрытое акционерное общество)

Акционерное общество закрытого типа создается, в случае, когда объединяются несколько лиц или фирм для организации бизнеса, требующего долгосрочных капиталовложений. В такой организационно-правовой форме собственности все члены предприятия делают взносы в уставной фонд, такие взносы представляют собой акции, сумма которых и является пределом ответственности каждого партнера. Акции акционеров этого предприятия, не могут передаваться другим лицам без согласия остальных акционеров. Условия такой передачи определяются учредительными документами. В акционерном обществе закрытого типа высшим органом управления является общее собрание акционеров, которому подотчетна дирекция. Закрытое акционерное общество является юридическим лицом, юридические лица-участники сохраняют самостоятельность и права юридического лица. Товарищество с ограниченной ответственностью должно вести бухгалтерский учет и предоставлять отчетность в соответствующие органы.

Акционерное общество открытого типа

Эта организационно-правовая форма собственности предприятий аналогична предыдущей, но тут акции могут продаваться по открытой подписке, и любое частное лицо или фирма может их приобрести. При этом большая часть акций может оказаться в руках сторонних инвесторов и компаний, а не работников предприятия. Акционерное общество открытого типа может свободно распоряжаться своими акциями, в том числе продавать их. Контроль над фирмой можно получить обычным приобретением большинства акций. Организация бизнеса такой формы собственности может считаться целесообразным только для крупных компаний.

Организационно правовые формы государственных предприятий

В результате проведения "ваучерной" приватизации решена одна из основных задач экономической реформы - создана необходимая для функционирования рынка "критическая масса" приватизированных предприятий. Около 70 процентов занятых в промышленности к 1 июля 1994 года будут работать на полностью или частично приватизированных предприятиях, доля которых в общем объеме стоимости имущества составит примерно 60 - 70 процентов.

Наступающий период денежной приватизации в силу естественных причин (приватизация за деньги имеет гораздо меньший спрос, чем за чеки) приведет к резкому сокращению ее темпов. Произойдет переход от приоритета количественных параметров и динамики процесса приватизации к приоритету качества функционирования приватизированных предприятий. Это означает, что оставшийся неприватизированным сектор экономики будет сокращаться

невысокими темпами. В этих условиях резко повышается роль управления государственным сектором экономики, особенно в связи с трансформацией организационно-правовых форм государственных предприятий.

Стало ясно, что разрушение монополии государственной собственности не означает отказа от госсобственности как таковой. Она остается, хотя попытки априорного количественного определения ее роли в экономике страны едва ли можно признать плодотворными. Можно только утверждать, что этот сектор российской экономики в силу специфических путей развития России будет в обозримом будущем достаточно крупным. Поэтому необходимо научиться управлять госсобственностью по-новому, не реанимируя административно-командную систему.

Можно выделить два основных способа управляющего воздействия на предприятия и их объединения:

1. Государственное регулирование, которое включает установление нормативной базы рыночной экономики ("правил игры") и применение косвенных, экономических методов управления по отношению к предприятиям всех форм собственности (включая государственные).
2. Государственное предпринимательство, то есть непосредственное воздействие на управление предприятиями и их объединениями, когда государство выступает в качестве собственника имущества или пакета акций акционерных обществ (АО).

К числу организационно-правовых форм, в которых функционируют государственные предприятия и предприятия с государственным капиталом, относятся казенные предприятия (казенный завод, фабрика, хозяйство), государственные коммерческие предприятия, АО со 100-процентным государственным капиталом, а также АО, в которых государству принадлежит контрольный пакет или золотая акция. Одновременно требуют регламентации взаимоотношения между органами государственного управления и новыми формами объединения предприятий - холдингами и финансово-промышленными группами. Необходима также конкретизация такой формы отношений, как передача акций, принадлежащих государству, в доверительную собственность (траст).

КАЗЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

"Казенными" называются предприятия (заводы, фабрики, хозяйства), принадлежащие "казне", то есть государственные предприятия.

Они находятся под прямым государственным управлением по вопросам производства (директивное планирование, задания), политики цен, финансов, материального стимулирования персонала. Казенные предприятия не вправе отказаться от заключения государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд. Соответственно они обязаны заключать конкретные договоры с организациями - потребителями товаров или услуг. Имущество казенного предприятия закрепляется за ним на праве оперативного управления.

Одновременно государство принимает на себя ответственность по обязательствам этой категории предприятий и оказывает им необходимую финансовую помощь, защищает от банкротства, предоставляет льготы по госзакупкам и др. Следовательно, рассматриваемые предприятия представляют собой фактически бюджетные организации и исключаются из рыночной системы ведения хозяйства, хотя и испытывают определенное ее влияние. Нормальное функционирование казенных предприятий поддерживается жесткой дисциплинарной ответственностью, но едва ли они смогут претендовать на достаточно высокую экономическую эффективность. Расходы по их содержанию составят весомую часть государственного бюджета.

Из сказанного следуют, по меньшей мере, два вывода:

- численность казенных предприятий необходимо свести к разумному минимуму; - применительно к ним целесообразно разработать специальную систему управления. Первая проблема выходит за рамки статьи, а вторая составляет ее суть.

Казалось бы, решение проблемы управления казенными предприятиями можно найти на путях заимствования опыта управления государственными предприятиями в развитых странах. Однако в разных странах он различен и учитывает конкретные особенности данной страны. Поэтому предложения о перенесении на российскую почву соответствующего опыта США или Франции едва ли приемлемы. Необходимо самостоятельно вписаться в существующую систему органов управления и учитывать собственный исторический опыт.

Пожалуй, единственной общей чертой управления государственными предприятиями во всех странах является осуществление этого управления соответствующими министерствами или (наряду с министерствами) специальными постоянно действующими комиссиями (например, федеральная комиссия по атомной энергии в США).

В России в соответствии с Указом Президента РФ от 23 мая 1994 года № 1003 "О реформе государственных предприятий" решение о ликвидации федерального госпредприятия и создании на его базе казенного завода, фабрики или хозяйства принимает Правительство РФ. Оно определяет и федеральный орган исполнительной власти, который утверждает устав казенного предприятия и руководит его деятельностью.

Сохранив административную подчиненность предприятий, необходимо исключить прежние наиболее существенные недостатки командной системы. К их числу следует отнести, прежде всего, отсутствие у руководства предприятием стимулов к проявлению инициативы и риску, а также фактически отсутствие ответственности за последствия принимаемых вышестоящими органами решений. Современный хозяйственный руководитель казенного предприятия не должен становиться передаточной инстанцией для реализации приказов и указаний работников государственного аппарата. Он и здесь вправе иметь определенную самостоятельность. За вышестоящей инстанцией следует сохранить лишь контроль за его действиями.

Средством преодоления указанных и иных недостатков существовавшей ранее системы управления может быть: во-первых, коллегиальность в принятии важнейших хозяйственных решений высококомпетентными лицами; во-вторых, применение конкурсной системы подбора руководящих кадров; в-третьих, использование в ряде случаев независимых экспертных оценок.

Практическая реализация этих положений видится в следующем:

1. Стратегические решения по управлению казенным предприятием должны приниматься в вышестоящем органе коллегиально.
2. В рамках принятых решений руководителю предприятия должна быть гарантирована определенная степень самостоятельности, без чего не может проявиться предпринимательская активность менеджера.
3. Подбор менеджеров должен проводиться на основании конкурса программ претендентов. Преимущество получают программы, наиболее полно отражающие требования государственной промышленной политики.

4. Заключение с хозяйственным руководителем контракта, в котором реально гарантируются его права и четко установлены его обязанности, а с предприятием - "контракт-плана", в котором содержится программа его деятельности.
5. Как показывает зарубежная практика, программы деятельности государственных предприятий составляются таким образом, чтобы государственные субсидии на их реализацию были минимальными, а расходы покрывались за счет средств от успешной предпринимательской деятельности. В этих целях необходима не только определенная свобода менеджера, но и создание заинтересованности персонала в достижении положительных результатов работы (индивидуальной, подразделения, предприятия в целом). Можно и нужно использовать как давно применяемые (например, бригадная организация труда), так и новые (например, участие в прибылях) формы управления производством.
6. Ответственность государства по долгам предприятия должна быть не прямой, а субсидиарной. Исходя из изложенного, один из вариантов схемы управления казенными предприятиями мог бы выглядеть следующим образом.

При отраслевом органе управления образуется комиссия (комитет, совет) по управлению казенными предприятиями. Организация такого органа в системе Госкомимущества нецелесообразна, поскольку управление казенным предприятием требует знания отраслевых особенностей производства. Вместе с тем в состав этих комиссий в целях недопущения превалирования ведомственных интересов желательно включать не менее 50 процентов независимых специалистов (экономистов, финансистов, представителей Госкомпрома, ГКАП и др.). Сформированная таким образом комиссия могла бы исполнять функции постоянно действующей конкурсной комиссии по подбору руководящих кадров, разрабатывать условия конкурса, программу деятельности предприятия, осуществлять контроль. Наряду с "внешним" управлением в организационную структуру предприятия необходимо ввести органы, через которые персонал имел бы возможность принимать участие в управлении производством. Попытка установить оптимальный правовой статус руководителей госпредприятий (как казенных, так и коммерческих) осуществлена Указом Президента РФ от 10 июня 1994 года № 1200 "О некоторых мерах по обеспечению государственного управления экономикой". Им установлено, что правительство или уполномоченные им федеральные органы исполнительной власти заключают с хозяйственным руководителем контракт, базирующийся не на трудовом, а на гражданском законодательстве. В Указе перечислены обязательные условия, которые должны содержаться в контракте, включая порядок и условия его досрочного расторжения и даже ответственность менеджера за ущерб, причиненный предприятию в результате его действий или бездействия.

Гражданско-правовой характер контракта в принципе дает возможность федеральным органам устанавливать права и обязанности руководителя по управлению предприятием без оглядки на законодательные ограничения, установленные КЗоТ. Ведь ни о каких конкретных правах и обязанностях хозяйственного руководителя, кроме его отчетности, порядок и сроки которой должны быть установлены Правительством РФ, в Указе не говорится. Очевидно, вопросы управления казенным предприятием должны быть решены в последующих подзаконных актах. До их издания как вновь назначаемые руководители, так и менеджеры, у которых истек срок трудовых контрактов, оказываются в полной зависимости от усмотрения работников аппарата соответствующего госоргана.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

В эту группу входят предприятия, не преобразованные в АО и на базе которых не созданы казенные предприятия. Имущество закреплено за ними на праве полного хозяйственного ведения. Государственные коммерческие предприятия находятся на полном коммерческом расчете, имеют широкую самостоятельность и практически

те же права, что и частные предприятия (за исключением права назначать руководителя и осуществлять операции с государственным имуществом).

Трудно уяснить, какое реальное содержание вкладывается в термин "полный коммерческий расчет" и в чем его принципиальное отличие от "полного хозяйственного расчета", который, несмотря на гигантские усилия аппарата, так и не был реализован за все годы господства социалистической доктрины. Как показала зарубежная практика, в определенных условиях можно добиться достаточно высокой производительности подобных предприятий.

Так, во Франции, отказавшись от политики "кольбертизма" (по имени министра финансов Людовика XIV, отстаивавшего необходимость руководить экономикой "сверху"), власти сократили вмешательство в деятельность крупнейших национализированных компаний. В результате в условиях острой конкуренции государственные предприятия добиваются высоких показателей. Если потери автомобильного гиганта "Рено" в 1983 году превысили 12 млрд., то в 1989 и 1990 годах его доходы составляли 9 млрд. франков. Приносят прибыль и другие государственные концерны - "СенГобен", "Пешине" и другие. В то же время в Индии в начале 90-х годов на госсектор приходилось 46 процентов фондов, однако в нем производилось лишь 27 процентов валового национального продукта. Поэтому государственный сектор отстывает почти всюду. С 1985 года около 50 стран продали государственные компании общей стоимостью примерно 300 млрд. долларов. В России едва ли можно рассчитывать на успешную работу подобной группы предприятий в условиях, когда права на управление предприятием будут (во всяком случае, формально) принадлежать предприятию, а материальную ответственность за качество этого управления будет нести государство-собственник. Едва ли также может вызвать сомнение и реставрация стиля и методов управления такими предприятиями со стороны отраслевых министерств. Поэтому предусмотренное Указом Президента России от 23 мая 1994 года № 1003 прекращение создания новых федеральных государственных предприятий, наделенных правом полного хозяйственного ведения, следует признать достаточно обоснованным. Государственные коммерческие предприятия будут постепенно вытесняться казенными предприятиями и АО. Тем не менее, и для этой группы предприятий необходимо разработать систему управления, обеспечивающую их эффективное функционирование.

АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА С ГОСУДАРСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ

Чтобы обеспечить проведение государственной структурной и промышленной политики, органы государства должны обладать таким действенным инструментом влияния на управленческие решения АО, как закрепленный в государственной собственности пакет акций. Наличие такого пакета является необходимым, но не достаточным условием эффективного управления госсобственностью. Целесообразно разработать механизм, при помощи которого реализация прав государства-собственника не сковывала бы предприимчивость менеджеров и трудового коллектива предприятия.

В отличие от казенных предприятий АО с государственным капиталом участвуют в конкуренции. Их основной задачей является получение прибыли (коммерческие функции). Они могут быть объявлены банкротами, поскольку самостоятельно отвечают по своим долгам. Вместе с тем эти АО в критической ситуации могут рассчитывать на финансовую помощь государства. Последнее обстоятельство выводит государственные АО из жестких последствий конкуренции, что снижает стимулы эффективного функционирования. И, тем не менее, неверна установка на то, что государственное предприятие обречено на неэффективность. Нужно сделать все возможное, чтобы оно приносило прибыль не меньшую, чем предприятия частного сектора. По критерию участия в капитале и влияния

государственных органов на управление можно выделить две группы АО: АО, в которых 100 процентов капитала принадлежит государству, и АО, в которых государству принадлежит контрольный пакет акций или золотая акция. Можно обозначить три причины образования АО со 100-процентным капиталом: 1. Акционерная форма дает возможность в перспективе без каких-либо организационных преобразований выбросить на рынок пакет акций для частичной приватизации АО и привлечения дополнительных инвестиций не из государственной казны. Так, в соответствии с п.5.12.3 Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ, утвержденной Указом Президента РФ от 24 декабря 1993 года, приватизация активов объектов, не завершаемых строительством, может происходить путем учреждения открытых АО со 100-процентным государственным капиталом с последующей продажей акций.

2. Форма АО по определению предполагает широкую хозяйственную самостоятельность. Нельзя забывать, что и в государственном АО формальным собственником имущества выступает АО, а не государство. Хозяйственная самостоятельность является условием коммерциализации деятельности предприятия.

3. Само по себе утверждение коммерческих целей не создает достаточной основы для устойчивых финансовых результатов. Необходимо установление действенной системы внутрифирменного управления. Акционирование предполагает преобразование организационных структур и компетенции органов управления.

В качестве общей цели создание АО со 100-процентным государственным капиталом призвано решить задачу совмещения достаточно плотной зависимости предприятия от структур государственного управления и достаточной самостоятельности для достижения коммерческих целей.

Государственное влияние на промышленную политику предприятия обеспечивается отходом от традиционной организационной структуры управления АО. Выпадает один из главных ее элементов - собрание акционеров. Его функции должен, видимо, выполнять совет директоров, состав которого определяется собственником - государством.

Целесообразно ввести в состав совета директоров наряду с представителями отраслевого органа управления представителей администрации предприятия, трудового коллектива, местных органов власти. И конечно, высококвалифицированных специалистов (менеджеров, финансистов и т.п.). Представители трудящихся избираются трудовым коллективом, представители местного органа управления назначаются этим органом, все остальные назначаются отраслевым органом управления. На подобном принципе представительства интересов формируется совет государственного АО во Франции. Совет директоров наделяется достаточно широкой компетенцией: он разрабатывает и принимает общие программы развития предприятия, бюджет и плановые расчеты, осуществляет займы, операции с недвижимостью, заключает контракты, назначает и увольняет генерального директора и других руководящих работников и т.п. Некоторые решения совета (например, назначение и увольнение генерального директора) утверждает государственный орган управления (министр, в некоторых случаях вице-премьер). Что касается внутреннего управления фирмой (собственно управления производством), то совет делегирует определенные функции генеральному директору, осуществляя за его деятельностью соответствующий контроль. Как и на казенных предприятиях, целесообразно разработать систему участия персонала в управлении производством. АО со 100-процентным государственным капиталом несет самостоятельную имущественную ответственность. Создается возможность обращения взыскания по долгам на имущество такого предприятия.

Наделение хозяйственной самостоятельностью и установление ответственности по своим долгам создает объективные предпосылки "рыночного поведения" соответствующих фирм. Тем не менее, достаточная эффективность деятельности таких АО сомнительна, имея в виду, что решения, принимаемые органом, в котором доминируют представители государства, могут тормозить действия администрации в улучшении коммерческих результатов. Таким образом, государственная промышленная политика может проводиться с помощью рассмотренной организационно-правовой формы достаточно эффективно, но должна корректироваться с учетом коммерческих задач АО.

Более перспективны АО, в которых государству принадлежит контрольный пакет акций. Такое акционирование при его правильном проведении решит три основные задачи.

Во-первых, поскольку оно проводится применительно к крупным предприятиям с высокой стоимостью основных фондов, на рынок ценных бумаг поступает значительное количество акций и создаются условия для реализации ваучеров через чековые аукционы.

Во-вторых, сохраняется возможность воздействия на стратегию и тактику акционированных предприятий в целях обеспечения общественных интересов. В частности, являясь крупным инвестором, государство может оказывать решающее влияние на объем и направление инвестиций. Вопреки мелким инвесторам и менеджерам, которые предпочитают проекты с большей отдачей в ближайшей перспективе, государство-инвестор заинтересовано в реализации крупных долгосрочных программ.

В-третьих, создаются предпосылки нормальных (в отличие от ранее существовавших) взаимоотношений между собственником, менеджером и трудовым коллективом.

Контрольный пакет акций позволяет государству осуществлять права собственника через своих представителей в управлении АО (собрание акционеров, совет директоров), поскольку в течение, по крайней мере, трех лет состав совета директоров образуемых АО должен включать не менее 51 процента представителей государства. Правительство и Госкомимущество России вправе поручать на контрактной основе представление интересов государства в совете директоров определенным лицам, в том числе должностным лицам органов государственного управления по представлению соответствующего министерства, ведомства, региона. При таком составе совета директоров проведение государственной промышленной политики обеспечивается достаточно четко.

По действующему законодательству контрольный пакет акций сохраняется у государства в течение трех лет. Считается, что в течение этого срока АО выйдет на такой уровень развития, при котором надобность в управлении государством как собственника отпадет и на предприятие можно будет воздействовать общими методами государственного регулирования. Насколько реальны эти надежды, покажет жизнь. Но можно с уверенностью утверждать, что период "созревания" АО прямо зависит от характера отношений, которые будут складываться между государственными органами управления и АО, в которых контрольный пакет акций принадлежит государству. Среди этих отношений необходимо выделить отношения между собственником и менеджером. Именно здесь возникает реальная угроза реанимации административно-командной системы.

Для того, чтобы угроза не превратилась в реальность, необходимо на деле осуществить разделение функций управления капиталом и производством. Должно быть четко зафиксировано, что ни собрание акционеров, ни совет директоров не имеют права вмешиваться в оперативно-хозяйственную деятельность менеджера. Их функции должны быть ограничены правом контроля и, что для российской

практики особенно важно, процедура осуществления этого контроля должна быть конкретно регламентирована. Государство, таким образом, может влиять на деятельность АО, но не как управляющий директор, а как собственник акционер. Отстранение государственных чиновников от прямого командования предприятием в области управления производством существенно изменит фактический статус хозяйственного руководителя, развяжет ему руки и позволит в максимальной степени проявить свои способности. Конечно, обладая контрольным пакетом акций, представители государства могут провести на собрании любое устраивающее их решение, включая определение персонального состава совета директоров и генерального директора. Однако если государству принадлежит менее 100 процентов акций, влияние на принятие решений могут оказывать и другие акционеры. В первую очередь это относится к трудовому коллективу, в руках которого оказывается какая-то (обычно значительная) часть акций, а также и другим инвесторам (от инвестиционных фондов до частных лиц).

Разумеется, их возможности ограничены, хотя при определенных условиях они могут оказывать влияние на принятие решений советом директоров. В качестве крайней меры у инвесторов всегда остается право "голосовать ногами", то есть продать свои акции, снижая тем самым их курс. С этой угрозой не может не считаться любое АО.

Менее широкие возможности влияния на управление акционированным предприятием дает "золотая акция". Она предоставляет своему владельцу право отлагательного вето при принятии собранием акционеров решений по вопросам, входящим по общему правилу в его исключительную компетенцию.

Анализ полномочий государственного органа, владеющего "золотой акцией", свидетельствует о минимальных ограничениях компетенции собрания акционеров. По существу, они сводятся к контролю за организационными преобразованиями АО и заключению сделок на суммы, которые могут подорвать имущественную базу общества. Некоторые ограничения накладываются и на совет директоров. Так, распоряжением Госкомимущества России от 18 марта 1994 года № 542-р установлено, что в состав совета директоров АО, создаваемых в процессе приватизации предприятий нефтегазового строительства, в течение периода закрепления золотой акции в федеральной собственности включается представитель собственника, назначаемый ГКИ России по предложению Минтопэнерго.

Зачем нужна "золотая акция", если контрольный пакет обеспечивает государству более широкое влияние на политику АО? Видимо, одной из причин выпуска "золотой акции" является удовлетворение фискальных интересов государства. Выпуск "золотой акции" дает возможность одновременно сохранить управляемость предприятием со стороны государства и продать частным инвесторам практически все акции АО (исключая одну, "золотую", которая после срока, на который она выпущена, либо при любом способе отчуждения конвертируется в обыкновенную акцию). Таким образом, "золотая акция" и даже наличие контрольного пакета акций в руках государства не приводят к полному ограничению хозяйственной самостоятельности и в то же время сохраняют за государственными структурами возможности внеэкономического влияния на деятельность преобразованных АО.

Существующие полномочия государственных органов можно было бы признать оптимальными, если бы не порядок формирования совета директоров и правления, а также назначения генерального директора (президента) АО.

Дело в том, что на всех предприятиях, преобразованных в АО открытого типа в соответствии с Указом Президента от 1 июля 1992 года № 721, должностные лица не избираются собранием акционеров, а назначаются государственными органами

и не на конкурсной основе, а по усмотрению соответствующего должностного лица (исключая представителей трудового коллектива). Установленный порядок продолжает традицию, когда судьба хозяйственного руководителя зависит от структур (ранее - партийных, теперь - государственных), которые не несут ответственности за провалы и не стимулируются в случае успешной работы вновь созданного АО.

В Указе от 10 июня 1994 года "О некоторых мерах по обеспечению государственного управления экономикой" порядок назначения главного менеджера в АО с государственным капиталом не выделен особо. В нем речь идет о "представителях государства в органах управления АО" вообще. Согласно Указу такими представителями могут быть государственные служащие либо иные граждане РФ.

В последнем случае Госкомимущество России или Фонд федерального имущества заключают с ними договор гражданско-правового характера. Указом резко ограничена самостоятельность представителей государства. По коренным вопросам управления АО ("управление капиталом") они обязаны в письменной форме согласовывать с федеральными органами исполнительной власти или Фондом федерального имущества, от имени которого они действуют, вносимые ими проекты решений, либо свое будущее голосование по проектам решений, предложенным другими членами органов управления АО. Таким образом, фактически решения по достаточно широкому кругу важнейших вопросов управления АО принимает аппаратный работник, не несущий ответственности и не заинтересованный материально в деятельности общества. Нетрудно заметить, что под новым словесным покровом реанимируется один из основных пороков административно-командной системы. Поэтому представляется, что решение данной проблемы в действующих нормативных актах далеко от совершенства.

Организационно правовая форма унитарного предприятия

Государственное унитарное предприятие на праве хозяйственного ведения

Право собственности предполагает несение собственником бремени содержания своего имущества. Сегодня это правило закреплено в ст. 210 ГК РФ. С давних пор люди изобретают способы, чтобы снизить тяжесть указанного бремени, либо же полностью избавиться от него. Ряд правовых институтов служат этой цели, устанавливая механизмы управления имуществом, не принадлежащим на праве собственности управляющему им лицу. К таковым следует отнести и право оперативного управления, и право хозяйственного ведения.

Таким образом, движущей силой, способствовавшей появлению исследуемых институтов, явилась начавшая приобретать популярность в первой половине XX в. «доктрина права собственности с отделившимся управлением». В этой связи необходимо согласиться с А. В. Коноваловым в том, что «смысл закрепления собственником определенного имущественного комплекса за субъектом ограниченного вещного права заключается в желании собственника переложить все хлопоты по введению имущества в экономический оборот на другого субъекта». При создании российскими цивилистами конструкции оперативного управления, прямо или подспудно присутствуя, данная концепция явилась средством избавления государства, бывшего собственником основных имуществ в стране, от необходимости непосредственно, от своего имени осуществлять права собственника. Такое положение повлекло бы как серьезные правовые проблемы (невозможность гражданского оборота при наличии одного субъекта права), так и чрезвычайное увеличение издержек по управлению, и другие неблагоприятные экономические последствия.

Именно изложенная выше доктрина стала отправной точкой рассмотрения права оперативного управления, а позднее и права (полного) хозяйственного ведения одним из основных (если не единственным) способов осуществления права государственной собственности.

Считалось, что публичный собственник именно через данные институты должен организовывать управление вверенными ему народом богатствами. Выступление в гражданском обороте государства как такового, как казны носило исключительный характер¹⁸³. Реформы рубежа 80-90-х годов дали возможность использовать эти право-вые институты для управления не только публичным имуществом, но и имуществом частных собственников, в том числе граждан. Стали появляться предприятия общественных организаций, индивидуальные частные предприятия. Каждый получил возможность создать собственное учреждение. В тот же период в гражданском обороте наравне с другими его участниками активно стала выступать казна публичных образований, т. е. само государство как таковое. Таким образом, следует признать, что с начала 90-х годов центр тяжести в сущности как права (полного) хозяйственного ведения, так и права оперативного управления переместился с реализации (осуществления) прав собственности конкретного (а именно государственного), собственника в значительной степени универсальный механизм управления чужим имуществом, кому бы оно не принадлежало.

Отличительным признаком права хозяйственного ведения и права оперативного управления является то, что они могут возникнуть на основании односторонних действий субъекта «вышестоящего» вещного права (вещное право учредителя). Так, по общему правилу, субъект права оперативного управления или права хозяйственного ведения может быть создан и собственником имущества, и другим субъектом права хозяйственного ведения или оперативного управления. Последний в этом случае может быть назван обладателем вышестоящего, материнского вещного права, так как именно его волей предопределяется факт и условия существования создаваемого им унитарного предприятия или учреждения.

Для права хозяйственного ведения и права оперативного управления как вещных прав обособления собственного имущества указанные односторонние действия — единственное основание их возникновения. Унитарное предприятие на праве хозяйственного ведения в соответствии с п. 1 ст. 114 ГК «создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления». Казенные предприятия создаются «по решению Правительства РФ» (п. 1 ст. 115 ГК)²²⁹. В этом проявляется существенная и отличительная особенность права хозяйственного ведения и права оперативного управления как ограниченных вещных прав. Они не столько обременяют собственника имущества, сколько дают ему возможность через управление его имуществом достичь общественно полезных целей. Свойство данных прав решать задачи, поставленные собственником, проявляется также в свободе собственника ликвидировать субъекта права хозяйственного ведения или права оперативного управления по своему усмотрению и тем восстановить первоначальный объем своих прав на принадлежащее ему имущество, вернуть имущество в казну.

Обеспечение стабильного, долговременного исполнения унитарными предприятиями и учреждениями функций, возложенных собственником, достигается посредством следующего кардинального отличия права хозяйственного ведения и права оперативного управления от других вещных прав. Они предоставляют для своих субъектов, как право собственности для собственника, максимально возможный для данного субъекта объем правомочий на конкретный объект права. Возможность быть носителем указанных прав, как и права собственности, является в соответствии с п. 1 ст. 48 ГК РФ неотъемлемым элементом правосубъектности юридического лица. Следует признать, что

фактически (с экономической точки зрения) хозяйственное ведение и оперативное управление — это собственность соответствующих лиц, так как данные институты есть вещные права на собственное имущество организации.

Право хозяйственного ведения и право оперативного управления — особый вид ограниченных вещных прав. Они служат основой деятельности государственных и муниципальных унитарных предприятий и учреждений так же, как право собственности является основой деятельности других юридических лиц, а также всех физических лиц. Если собственник ограничен в своих полномочиях лишь законом, то субъекты права хозяйственного ведения и права оперативного управления в своих правах на имущество ограничены еще в той или иной степени еще и самим собственником. Субъект права хозяйственного ведения ограничен: предметом и целями своей деятельности, определяемыми собственником в уставе (п. 1 ст. 295 ГК); согласием собственника на распоряжение недвижимым и некоторым иным имуществом (п. 2 ст. 295 ГК). Субъект оперативного управления ограничен: предметом и целями своей деятельности; непосредственными и обязательными заданиями собственника; назначением имущества, определяемым в первую очередь целями организации; еще более узким, по общему правилу, объемом полномочий в отношении принадлежащего ему имущества, чем субъект права хозяйственного ведения (ст. 297, 298 ГК).

Учредителем унитарного предприятия может выступать Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование.

Решение об учреждении федерального государственного предприятия принимается Правительством Российской Федерации или федеральными органами исполнительной власти в соответствии с актами, определяющими компетенцию таких органов.

Решение об учреждении государственного предприятия субъекта Российской Федерации или муниципального предприятия принимается уполномоченным органом государственной власти Субъекта Российской Федерации или органом местного самоуправления в соответствии с актами, определяющими компетенцию таких органов.

Государственное или муниципальное предприятие может быть создано в случае:

- необходимости использования имущества, приватизация которого запрещена, в том числе имущества, которое необходимо для обеспечения безопасности Российской Федерации;
- необходимости осуществления деятельности в целях решения социальных задач (в том числе реализации определенных товаров и услуг по минимальным ценам), а также организации и проведения закупочных и товарных интервенций для обеспечения продовольственной безопасности государства;
- необходимости осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для государственных унитарных предприятий;
- связанных с обеспечением безопасности Российской Федерации;
- необходимости разработки и изготовления отдельных видов продукции, находящейся в сфере интересов Российской Федерации и обеспечивающей безопасность Российской Федерации;
- необходимости производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота или ограниченно оборотоспособной.

Государственное или муниципальное предприятие распоряжается движимым имуществом, принадлежащим ему на праве хозяйственного ведения, самостоятельно, за исключением случаев, установленных настоящим Федеральным

законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами.

Государственное или муниципальное предприятие не вправе продавать принадлежащее ему недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственного общества или товарищества или иным способом распоряжаться таким имуществом без согласия собственника имущества государственного или муниципального предприятия.

Движимым и недвижимым имуществом государственное или муниципальное предприятие распоряжается только в пределах, не лишающих его возможности осуществлять деятельность, цели, предмет, виды которой определены уставом такого предприятия. Сделки, совершенные государственным или муниципальным предприятием с нарушением этого требования, являются ничтожными.

Государственное или муниципальное предприятие не вправе без согласия собственника совершать сделки, связанные с предоставлением займов, поручительств, получением банковских гарантий, с иными обременениями, уступкой требований, переводом долга, а также заключать договоры простого товарищества.

Уставом государственного или муниципального предприятия могут быть предусмотрены виды и (или) размер иных сделок, совершение которых не может осуществляться без согласия собственника имущества такого предприятия.

Статьей 18 Закона об унитарных предприятиях установлены ограничения по распоряжению имуществом государственного или муниципального предприятия.

В частности, определено, что без согласия собственника имущества государственное или муниципальное предприятие может распоряжаться только движимым имуществом, принадлежащим ему на праве хозяйственного ведения. По-видимому, предполагается, что речь не идет о готовой продукции, выполненных работах или оказанных услугах.

При этом распоряжение имуществом допускается только в пределах, не лишающих его возможности осуществлять деятельность, цели, предмет, виды которой определены уставом такого предприятия. Сделки, совершенные государственным или муниципальным предприятием с нарушением этого требования, являются ничтожными. То есть унитарное предприятие не имеет права реализовывать (или иным способом передавать) имущество, необходимое для осуществления основной деятельности в объемах и в сроки, установленные уставом предприятия (или производственной программой на соответствующий год, утвержденной собственником имущества). Таким образом, возникает необходимость определения минимального размера стоимости активов, сверх которой унитарное предприятие имеет право распоряжаться своим имуществом. По нашему мнению, эта проблема сравнительно просто решается методами, использовавшимися в период плановой экономики - посредством расчета и утверждения норматива оборотных средств. В том случае, если суммарная стоимость активов, отражаемых в разделе II бухгалтерского баланса, оказывается ниже утвержденного размера, любые операции с движимым имуществом должны быть прекращены. При этом, по нашему мнению, правомерно исключение из общей суммы стоимости активов сумм налога на добавленную стоимость по приобретаемым (или строящимся) объектам основных средств или нематериальных активов, а также сумм стоимости строительных материалов. Перечисленные активы, хотя и отражаются в составе оборотных, прямого отношения к текущей (основной, уставной) деятельности унитарного предприятия не имеют.

Распоряжаться недвижимым имуществом унитарное предприятие имеет право только с согласия собственника.

Кроме того, в соответствии со статьей 18 согласие собственника требуется на совершение сделок, связанных с:

- предоставлением займов, поручительств;
- получением банковских гарантий, с иными обременениями;
- уступкой требований;
- переводом долга.

Также унитарное предприятие не имеет права без согласия собственника заключать договоры простого товарищества.

Перечисленные виды сделок, в принципе, могут осуществляться с целью вывода части активов унитарного предприятия в аффилированные структуры, неподконтрольные собственнику имущества. Поэтому введенное ограничение представляется правомерным и целесообразным.

В последнем абзаце пункта 4 статьи 18 Закона об унитарных предприятиях говорится о том, что перечень сделок, совершение которых без согласия собственника имущества прямо запрещено законодательством, может быть расширен посредством включения дополнительных условий в устав государственного или муниципального предприятия. Закон об унитарных предприятиях никак не ограничивает виды этих сделок и их размер. Не установлены и какие-либо обстоятельства, при наступлении которых в устав унитарного предприятия могут быть включены дополнительные условия. На практике это, по-видимому, будет означать, что контроль за осуществлением сделок с имуществом будет ужесточен в отношении тех унитарных предприятий, деятельность которых является недостаточно эффективной. Причем, условия будут жестче там, где руководство предприятия проявляет некомпетентность или создает условия для того, чтобы у собственника имущества создалось мнение о личной заинтересованности руководства предприятия в ухудшении финансовых показателей его деятельности.

Из сказанного можно сделать несколько выводов.

Унитарные предприятия, а также учреждения в силу ст. 299 ГК РФ могут устанавливать и прекращать соответствующие их организационно-правовой форме права обособления собственного имущества теми же способами, что и субъекты права собственности (в той мере, в которой это не противоречит специальным правилам законодательства о субъектах прав хозяйственного ведения и оперативного управления). В связи с этим должна быть обеспечена законодательная возможность для учреждений и унитарных предприятий выступать в качестве покупателей государственного и муниципального имущества в процессе приватизации.

Унитарные предприятия и учреждения, так же как и собственник, действуют по своему усмотрению и в своих интересах (п. 2 ст. 1, ст. 9, ст. 209 ГК), но, в отличие от собственника, ограничены не только законом, правами и интересами других лиц, но и волей самого собственника в пределах, указанных в законе.

Федеральное казенное предприятие

Объективная необходимость и экономические функции казенных предприятий. Государственный сектор - важный элемент смешанной экономики и условие

успешного развития современного общества. Мировой и дореволюционный отечественный опыт показывают, что масштабы и структура огосударствления зависят от состояния народного хозяйства, конкретных исторических задач и многих других факторов. Такие изменения происходят в определенных пределах. Сжатие или расширение государственного сектора без учета этих объективных границ чреваты негативными последствиями для социально-экономического развития и безопасности страны.

Существуют общественные потребности в продукции и услугах, производство которых по тем или иным причинам не может быть обеспечено частным сектором или передовверено ему. Это и определяет как необходимость государственных и муниципальных (обобществленных, публичных) предприятий, так и их количество, сферу функционирования и объем производства. Следовательно, политика приватизации должна базироваться на уточненных и предусмотренных в законе или иных правовых актах перечне и сферах действия государственных и муниципальных предприятий, что важно для стабилизации народного хозяйства.

Хотя государственный сектор - понятие очень широкое и емкое, основу его составляют государственные предприятия. Опирающийся на федеральную собственность и собственность субъектов РФ вместе с хозяйством органов местного самоуправления, основанным на муниципальной собственности, он образует общественный сектор экономики. Соответственно государственные и муниципальные предприятия являются общественными (публичными) унитарными предприятиями.

На общественный сектор экономики может быть возложен ряд функций воспроизводства:

- обеспечение деятельности предприятий и отраслей народного хозяйства, которые, будучи убыточными или малорентабельными, традиционно не представляют интереса для частного капитала, но развитие которых определяет общие условия воспроизводства. Это относится, прежде всего, к отраслям экономической и социальной инфраструктуры (электроэнергетика, транспорт, связь, жилищно-коммунальное хозяйство и др.);
- оздоровление отраслей, переживающих кризисы (черная металлургия, судостроение, угольная промышленность и др.);
- помощь жизненно важным сферам экономики в целях достижения нужного уровня жизнеспособности, ускорения НТП и укрепления на этой основе позиций страны в мировом хозяйстве (наука и капиталоемкие отрасли);
- охрана окружающей среды путем внедрения безотходных технологий, строительства очистных сооружений в сферах производства, потенциально представляющих опасность в экологическом отношении.

Осуществление этих функций с позиций обеспечения общественных (общегосударственных и местных) интересов является основным мотивом формирования и работы государственных и муниципальных унитарных предприятий, хотя не исключается и их коммерческая деятельность. Частное предпринимательство изначально подчинено задаче получения прибыли и по своей природе не может быть непосредственно ориентировано на общественные интересы. Общественная потребность частного предпринимателя интересуется лишь постольку, поскольку ее удовлетворение приносит прибыль.

Действующее законодательство предусматривает два типа унитарных предприятий: основанное на праве хозяйственного ведения имуществом и на праве оперативного управления им. Последний тип принято называть казенным предприятием. Чтобы удовлетворить нужды в отдельных видах уникальной продукции, государство вынуждено использовать общественную собственность для создания предприятий,

имущество которых передается им же в оперативное управление. Такие производства выполняют в основном государственные заказы на изделия или услуги особой важности. Здесь экономической функцией унитарного казенного предприятия является непосредственное удовлетворение общественной потребности в продукции (услугах) особого назначения.

Создание казенных предприятий необходимо не только потому, что существуют социально значимые сферы экономики, которые или не представляют интереса для частного капитала, или участие его нежелательно с точки зрения государственных интересов. Отсутствие эффективной системы государственного регулирования социально-экономического развития, сложные условия современного воспроизводства дают основание предположить, что такие предприятия смогут содействовать и структурной перестройке, развитию "точек роста".

Критерии казенных предприятий. Критерии создания казенного завода, (фабрики, хозяйства) на базе ликвидируемого производства были определены Указом Президента РФ "О реформе государственных предприятий" от 23 мая 1994 г. Указ предусматривает ликвидацию федерального предприятия и формирование на его основе казенного только в отношении промышленного или сельскохозяйственного производства: осуществляюще-го деятельность, допускаемую федеральными законами исключительно для государственных предприятий; преобладающим (более 50%)) потребителем продукции, работ и услуг которого является государство; приватизация которого запрещена.

Причем основанием для решения о ликвидации государственного предприятия и создании казенного являются:

- нецелевое расходование федеральных средств;
- отсутствие прибыли по итогам последних двух лет;
- использование недвижимого имущества, закрепленного на праве хозяйственного ведения, с нарушением действующих правил.

Таким образом, любое из названных выше трех категорий промышленных или сельскохозяйственных предприятий может быть в порядке наказания ликвидировано при наличии хотя бы одного из трех перечисленных условий только на базе наказанных федеральных предприятий предполагается создание казенных заводов.

Отсюда вытекают установленные критерии и условия носят частный характер, а указ нечетко определяет общий порядок создания казенных производств:

Во-первых, могут быть сформированы новые казенные предприятия, а не только на базе ликвидированных.

Во-вторых, могут и должны создаваться не только промышленные или сельскохозяйственные, но и казенные заводы других отраслей народного хозяйства.

В-третьих, государственное предприятие, отвечающее любому из установленных трех критериев, может быть преобразовано в казенное независимо от того, имеется в наличии какое-либо из трех условий наказания или нет.

В-четвертых, могут и должны создаваться казенные предприятия не только федеральные, но и субъектов Федерации и муниципальные.

Вместе с тем критерии слишком общие, не увязаны с характером деятельности предприятия. Показатели убыточности, запрет на приватизацию, поставка государству преобладающей (более 50%) доли продукции сами по себе - не критерии. Например, едва ли могут быть казенными все предприятия, потребителем более 50% продукции которых является государство. Если оно

закупает у сельскохозяйственного предприятия свыше 50% выращенного зерна или у швейной фабрики более 50% пошитого военного обмундирования, то вряд ли такие производства нужно переводить в казенные. Конечно, казенное предприятие может быть убыточным. Но оно будет отнесено к казенным не из-за убыточности, а потому, что по значимости нуждается в прямом государственном вмешательстве в его деятельность с целью бесперебойного функционирования. Значимое с точки зрения национальных интересов государственное предприятие может быть казенным независимо от того, приносит оно прибыль или убыток.

То же самое относится к критерию приватизации. Если законодательно определено, что оно не подлежит приватизации, то по всем объективным характеристикам деятельности такое предприятие должно относиться к казенному. Только оно казенное не потому, что не подлежит приватизации, а не подлежит приватизации, потому что по своему значению должно быть казенным. Именно поэтому предприятия, приватизация которых запрещена теми или иными законодательными актами, могут быть отнесены к казенным. Так, в соответствии с Указом Президента страны от 13 апреля 1996 г. Правительство РФ постановлением от 12 июля 1996 г. утвердило перечень 480 предприятий и организаций оборонного комплекса, приватизация которых запрещена. Бесспорно, предприятия, вошедшие в этот перечень, должны быть преобразованы в казенные. Именно в таких случаях запрет на приватизацию может быть принят как критерий казенного производства.

Однако Программой приватизации государственных и муниципальных предприятий определен обширный перечень объектов, приватизация которых запрещена. Вряд ли все они могут быть преобразованы в казенные предприятия. Здесь неизбежно возникает проблема отбора. Нужны иные критерии. По нашему мнению, критерии должны быть основаны на оценке: государственного (общественного) значения предприятия, необходимости прямого вмешательства государства в управление им и контроля за его деятельностью. Крайне важно, чтобы эти критерии были максимально конкретизированы и привязаны к объективной характеристике общественной значимости функционирования предприятия.

Представляется бесспорным, что производства, осуществляющие деятельность, допустимую действующим законодательством исключительно для государственных предприятий, должны быть казенными. Это позволит не только устанавливать их профиль и специализацию, но и определять задачи, планы производства, строго контролировать их работу. В числе таких, прежде всего вполне обоснованно окажутся предприятия военно-промышленного комплекса, так называемых силовых министерств и ведомств и т. д.

Казенными могут быть гражданские предприятия и объекты, которые в целях безопасности должны находиться в ведении государства. К ним относятся морские и речные порты, аэропорты, атомные и крупные гидроэлектростанции, метрополитены и др. Казенными должны быть также предприятия, составляющие единую национальную систему жизнеобеспечения, надежное функционирование и безопасность которой гарантирует государство. Имеются в виду железные дороги, почтовая связь, водохозяйственные и мелиоративные системы, гидрометеорологические и санитарно-эпидемиологические службы и т. д. Они решают задачи особой общественной важности, государственный контроль их объективно необходим.

Из сказанного выше вытекает, что казенными могут быть унитарные производства и службы: осуществляющие деятельность, допустимую законодательством исключительно для государственных предприятий; составляющие единую национальную систему жизнеобеспечения, функционирование и безопасность которой гарантирует государство; имеющие общественное значение и которые в целях их сохранности и безопасности должны находиться в ведении государства.

Эти критерии строго ограничивают количество казенных производств и служб, и с учетом значимости, а также отраслевых и региональных особенностей, могут быть конкретизированы для предприятий федеральных, субъектов Федерации и муниципальных.

Экономический и правовой статус. Все государственные предприятия в дореволюционной России имели статус казенных. Государственные и муниципальные производства, основанные на праве оперативного управления имуществом, существовали и в социалистической экономической системе. Понятие казенное предприятие (завод, фабрика, хозяйство) впервые было введено Указом Президента РФ "О реформе государственных предприятий". Как новая организационно-правовая форма оно закреплено в новом Гражданском кодексе.

Определен его правовой и экономический статус. Это - юридическое лицо, имеющее в оперативном управлении обособленное имущество, со всеми вытекающими правами и ответственностью. Хотя имущество обособляется, учредитель имеет право собственности на него. Вместе с тем казенное предприятие - унитарное. Это означает, что его имущество неделимо и не распределяется по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками. Не до конца раскрыто экономическое содержание понятия права оперативного управления имуществом, а также права хозяйственного ведения. В отличие от унитарных предприятий, имущество которым передается в хозяйственное ведение, за казенными оно закрепляется в оперативное управление. Эти две юридические формы не предполагают какие-либо существенные различия в естественных отношениях данных типов унитарных предприятий и их учредителей. Во всяком случае из Гражданского кодекса такие различия не вытекают.

Установлено, что предприятия на хозяйственном ведении и казенные предприятия осуществляют права владения, пользования и распоряжения имуществом. Те и другие не могут отчуждать имущество (продавать, сдавать в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных обществ и товариществ) без согласия собственника. Различия лишь в том, что казенное предприятие вправе отчуждать с согласия собственника любое закрепленное за ним имущество, а предприятие на хозяйственном ведении - лишь недвижимое. В данном случае разделение переданного в хозяйственное ведение имущества на движимое и недвижимое противоречит ст.132 Гражданского кодекса, согласно которой предприятие в целом как имущественный комплекс является недвижимостью.

Казенные предприятия признаны коммерческими структурами, но не все из них ставят, главной целью своей деятельности извлечение прибыли. То же самое относится и к большинству неказенных. Унитарных предприятий (имущество которым передано в хозяйственное ведение), являющихся бесспорно коммерческими. Среди тех и других типов унитарных предприятий есть нерентабельный. Но это не означает, что они перестают быть коммерческими. Во-первых, убыточность может быть временной. Во-вторых, если даже коммерческая организация не преследует в качестве основной цели извлечение прибыли, то экономию ресурсов, снижение затрат ставит одной из важнейших задач своей деятельности. Для государственных предприятий прибыль и снижение затрат по экономическому содержанию - равнозначные показатели. В-третьих, получение прибыли - не единственный признак коммерциализации. Казенное предприятие функционирует в рыночной среде, вступает в экономические отношения с другими субъектами хозяйствования, участвует в конкуренции... Это и есть коммерческая деятельность, конечным экономическим результатом которой может быть не только прибыль.

Гражданский кодекс предусматривает формирование казенного предприятия лишь в статусе федерального и только на базе имущества, находящегося в федеральной собственности. Указ Президента РФ от 23 мая 1994 г. также был рассчитан на создание казенных заводов на базе преобразуемых государственных предприятий. Но все это не исключает, а скорее предполагает возможность учреждения государственных (субъектов РФ) и муниципальных казенных предприятий.

Указом рекомендовано органам исполнительной власти субъектов Федерации осуществить реформу государственных предприятий, относящихся к их собственности, а органам местного самоуправления - муниципальных. Значит, по аналогии федеральных на базе ликвидируемых производств они могут создавать свои казенные предприятия, что вполне логично.

Вместе с тем, согласно Гражданскому кодексу, унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления имуществом, имеют статус федеральных, субъектов Федерации и муниципальных. Именно они являются казенными, независимо от статуса собственника имущества, т.е. учредителя. Следовательно, не только федеральные органы, но и органы власти субъектов Федерации и местного самоуправления могут учреждать казенные предприятия как новые, так и на основе преобразования (ликвидации) действующих производств.

Необходимы законы о государственном казенном предприятии или о государственных и муниципальных унитарных предприятиях. При этом следует предусмотреть возможность создания и функционирования казенных предприятий на основе не только федеральной собственности, но и собственности субъектов РФ, а также муниципальной.

Целесообразно выделить из действующих государственных и муниципальных предприятий казенные заводы и определить их статус, режим хозяйствования, методы и органы управления и т.д. Это необходимо сделать безотлагательно в связи с приватизацией и развертыванием процесса банкротства нерентабельных и несостоятельных производств.

Отношения казенного предприятия и собственника по использованию имущества. Определяющее значение для взаимоотношений органов власти и казенных производств имеют отношения по использованию имущества, закрепленного на праве оперативного управления.

Понятия "хозяйственное ведение" и "оперативное управление" определяют характер отношений по поводу владения, пользования и распоряжения имуществом. Хотя в том и в другом случае предприятия на условия хозяйственного ведения и казенные, как отмечалось, по существу, одинаково наделяются такими правами, однако имущественные и управленческие отношения собственника с этими двумя типами унитарных предприятий в Гражданском кодексе обозначены по-разному.

В нем четко сформулировано, что собственник имущества, находящегося в хозяйственном ведении, решает вопросы создания, предприятия, определения предмета и целей его деятельности, его реорганизации и ликвидации, утверждает устав, назначает директора (руководителя), осуществляет контроль за использованием по назначению и сохранностью переданного имущества. Ясно, что такие же функции выполняются и по отношению к казенному производству. Однако это не закреплено, но определено, что собственник в лице Правительства РФ утверждает устав казенного предприятия, может принимать решение о его реорганизации или ликвидации, имеет право изъять излишнее, неиспользуемое или используемое не по назначению имущество. То, что функции собственника четко не очерчены, оставляет широкий простор для вмешательства

государственных органов управления в деятельность предприятий, которым не ясны их права, пределы зависимости от собственника и возможности хозяйственной самостоятельности.

Поэтому целесообразно законодательно закрепить следующие функции собственника по отношению к казенному производству:

- связанные с учреждением предприятия (создание и установление его статуса, определение предмета и целей деятельности, утверждение устава, принятие решения о реорганизации или ликвидации);
- связанные с имущественными отношениями (закрепление имущества за предприятием в оперативное управление, установление размера и оплата уставного капитала, определение структуры и назначения имущества, изъятие излишнего, неиспользуемого или используемого не по назначению, контроль за применением по назначению и сохранностью закрепленного имущества);
- связанные с управлением предприятием (назначение директора, установление обязательного задания на производство и поставку продукции для нужд собственника, контроль за его выполнением, определение порядка распределения доходов).

Конкретизация функций и их законодательное закрепление помогут создать эффективный механизм взаимоотношений собственника и казенного предприятия, очертить границы его самостоятельности, существенно улучшить управляемость производства.

Регулирование деятельности казенных предприятий Гражданский кодекс не предусматривает какие-либо требования к производительному использованию имущества, находящегося в хозяйственном ведении. Предприятие самостоятельно решает вопросы его применения. Право оперативного управления предполагает, что казенное производство владеет, пользуется и распоряжается закрепленным за ним имуществом в соответствии с его назначением. Здесь прибавляется существенный элемент - право собственника доводить задание и обязанность предприятия его выполнять.

Механизм реализации этой правовой нормы определен постановлением Правительства РФ от 6 октября 1994 г., утвердившим Порядок планирования и финансирования казенных производств. Предусмотрено функционирование их под воздействием двух систем - административной и рыночной. Реализация задания государства (собственника) полностью регламентируется сверху, а разрешенная самостоятельная хозяйственная деятельность организуется по законам рынка.

Государство утверждает предприятию не только план развития и план-заказ на поставку продукции для государственных нужд, но и цены на нее, фонд оплаты труда на объем плана-заказа, лимит численности работников. Вместе с тем оно устанавливает тарифную сетку и порядок оплаты труда. Таким образом, казенное предприятие, выполняющее государственное задание, не обладает хозяйственной самостоятельностью.

Важно привести Порядок планирования и финансирования деятельности казенных заводов (фабрик, хозяйств) в соответствие с Гражданским кодексом. Обязательное задание (план-заказ) следует ограничить объемом поставок продукции (в натуральном выражении в конкретной номенклатуре и ассортименте) с указанием сроков поставки. Предприятие должно выполнять, прежде всего, это задание, за него оно несет экономическую и административную ответственность. Следовательно, целью планирования производства является выполнение задания собственника при минимальных затратах ресурсов. Поэтому планирование должно быть компетенцией самого предприятия. Нет необходимости устанавливать сверху

фонд оплаты и лимит численности, тарифную сетку и порядок оплаты труда работников. Цены на продукцию на общих основаниях могут быть оговорены в контракте (договоре), определяющем обязательства и ответственность, как заказчика, так и предприятия, разумеется, за исключением случаев, когда установлен единый порядок государственного регулирования цен.

Такой подход усилит экономическую заинтересованность предприятия и его ответственность за выполнение задания собственника. Вместе с тем это даст возможность максимально использовать сэкономленные и свободные ресурсы для разрешенной самостоятельной хозяйственной деятельности.

Казенное предприятие может быть создано в случае:

- если преобладающая или значительная часть производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг предназначена для федеральных государственных нужд, нужд субъекта Российской Федерации или муниципального образования;
- необходимости использования имущества, приватизация которого запрещена, в том числе имущества, необходимого для обеспечения безопасности Российской Федерации, функционирования воздушного, железнодорожного и водного транспорта, реализации иных стратегических интересов Российской Федерации;
- необходимости осуществления деятельности по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг, реализуемых по установленным государством ценам в целях решения социальных задач;
- необходимости разработки и производства отдельных видов продукции, обеспечивающей безопасность Российской Федерации;
- необходимости производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота или ограниченно оборотоспособной;
- необходимости осуществления отдельных дотируемых видов деятельности и ведения убыточных производств;
- необходимости осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для казенных предприятий.

Основным условием создания и функционирования казенных предприятий является необходимость поставки товаров, выполнение работ или оказание услуг для государственных нужд.

Общие требования к договорам поставки для государственных нужд установлены параграфом 4 главы 30 ГК РФ.

В соответствии со статьей 525 ГК РФ поставка товаров для государственных нужд осуществляется на основе государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд, а также заключаемых в соответствии с ним договоров поставки товаров для государственных нужд.

Государственными нуждами признаются определяемые в установленном законом порядке потребности Российской Федерации или субъектов Российской Федерации, обеспечиваемые за счет средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования.

Статьей 527 ГК РФ установлено, что государственный контракт заключается на основе заказа государственного заказчика на поставку товаров для государственных нужд, принятого поставщиком (исполнителем). Для государственного заказчика, разместившего заказ, принятый поставщиком (исполнителем), заключение государственного контракта является обязательным.

Заключение государственного контракта является обязательным для поставщика (исполнителя) лишь в случаях, установленных законом, и при условии, что государственным заказчиком будут возмещены все убытки, которые могут быть причинены поставщику (исполнителю) в связи с выполнением государственного контракта.

Условие о возмещении убытков не применяется в отношении казенного предприятия. Таким образом, при размещении государственного заказа на казенном предприятии соответствующий орган государственного управления освобождается не только от возмещения прямых убытков, но и (что гораздо важнее) от применения штрафных и иных финансовых санкций. Из этого следует, что привлечение казенных предприятий для поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг для государственных нужд, в конечном счете, имеет целью минимизацию непроизводительных потерь бюджетов всех уровней.

Статьей 530 ГК РФ предусмотрена возможность отказа покупателя от заключения договора поставки товаров для государственных нужд — покупатель вправе полностью или частично отказаться от товаров, указанных в извещении о прикреплении, и от заключения договора на их поставку. В этом случае поставщик (исполнитель) должен незамедлительно уведомить государственного заказчика и вправе потребовать от него извещения о прикреплении к другому покупателю.

А статья 524 ГК РФ содержит норму (правда, отсылочную), в соответствии с которой (в случаях, предусмотренных законом) государственный заказчик вправе полностью или частично отказаться от товаров, поставка которых предусмотрена государственным контрактом, при условии возмещения поставщику убытков, причиненных таким отказом. Если отказ государственного заказчика от товаров, поставка которых предусмотрена государственным контрактом, повлечет расторжение или изменение договора поставки товаров для государственных нужд, убытки, причиненные покупателю таким расторжением или изменением, возмещаются государственным заказчиком.

Федеральное казенное предприятие учреждается решением Правительства Российской Федерации.

Казенное предприятие субъекта Российской Федерации учреждается решением органа государственной власти субъекта Российской Федерации, которому в соответствии с актами, определяющими статус этого органа, предоставлено право принятия такого решения.

Муниципальное казенное предприятие учреждается решением органа местного самоуправления, которому в соответствии с актами, определяющими статус этого органа, предоставлено право принятия такого решения.

В пунктах 1 -3 статьи 8 Закона об унитарных предприятиях, регулирующих полномочия органов управления по учреждению унитарного предприятия, необходимо обратить внимание на следующее:

Казенное предприятие теперь может быть не только федеральным, но и региональным (субъекта Российской Федерации) и муниципальным. ГК РФ ранее допускал создание и функционирование только федеральных казенных предприятий — на базе имущества, находящегося в федеральной собственности. Соответствующие изменения в ГК РФ с принятием Закона об унитарных предприятиях внесены. В данном случае законодательная коллизия не возникла. Однако в законодательные акты, устанавливающие полномочия органов региональной и местной власти (и содержащие перечень функций, выполняемых этими органами), необходимые изменения не вносились. Таким образом,

реализация права на создание казенных предприятий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления откладывается, по меньшей мере, до внесения изменений в федеральные законы, регулирующие их деятельность, и, как максимум, до завершения начавшейся реформы регионального и местного управления.

Казенное предприятие как коммерческая структура должно быть самофинансируемым. Правительством определен порядок финансирования деятельности коммерческих предприятий, в том числе связанной с выполнением плана-заказа и плана развития, за счет собственных доходов. Это должно стать нормой в рыночной экономике. Такая норма тем более достижима при выполнении оборонного заказа, когда возможно гарантирование фиксированного уровня рентабельности по видам продукции, как предусмотрено Законом "О государственном оборонном заказе".

Разумеется, могут быть исключения из этого общего правила, если предприятию действиями государственных организаций (собственников) наносится ущерб вследствие создания нерыночных условий выполнения обязательного задания, а также принудительных экономических или административных ограничений. В таких случаях государство обязано компенсировать ему реальный ущерб независимо от того, достаточно у предприятия доходов для финансирования производства или нет. Средства из бюджета для такой компенсации следует предусматривать в плановом порядке с целью достижения устойчивости финансового положения.

Помимо компенсации убытков, казенное предприятие вправе получать от государства финансовые ресурсы на капитальные затраты, реализацию плана развития, содержание объектов социальной инфраструктуры, однако только в тех случаях, когда у него недостаточно своих средств.

Основным источником ресурсов для обеспечения расширенного воспроизводства и у казенного предприятия являются доходы и прибыль. Поэтому решающее значение для нормального воспроизводственного процесса имеет порядок распределения последних.

Но этот вопрос остается сложным и запутанным. Гражданский кодекс не вносит в него ясности. Им предусмотрено, что продукциям: доходы от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении или оперативном управлении, а также имущество, приобретенное унитарным предприятием, поступают в хозяйственное ведение или оперативное управления в порядке, установленном Гражданским кодексом (ст. 299.2). Другими законами и иными правовыми актами для приобретения права собственности. Это означает, что продукция и доходы унитарного предприятия независимо от того, находится имущество в хозяйственном ведении или оперативном управлении, принадлежат учредителю-собственнику. Следовательно, порядок распределения доходов казенного предприятия определяется собственником его имущества.

В итоге прибыль предприятия, полученная как от выполнения плана-заказа, так и в результате разрешенной самостоятельной деятельности, распределяется по нормативам, централизованно устанавливаемым государственным органом (собственником). Так называемый свободный остаток прибыли изымается в доход бюджета.

Для правильного решения вопроса и обоснованного распределения доходов и прибыли необходимо признать ошибочность самой исходной посылки, рассматривающей продукцию, доходы как следствие использования имущества (капитала), а не "продуктивности" факторов производства. Согласно теории факторов производства, доход любого предприятия, в том числе унитарного, -

результат всех факторов производства, т. е. труда, капитала, природных ресурсов, предпринимательской деятельности.

Непременным условием эффективности производства является то, что на всех предприятиях каждый из данных факторов получает экономическую реализацию, а субъекты собственности - участники производства присваивают соответствующую производительной силе фактора долю дохода в форме заработной платы, процента, ренты, прибыли и др. До такого первичного распределения результаты производства (продукция, доходы) должны поступать в собственность непосредственно производителя-предприятия или предпринимателя, который выполняет обязательства перед собственниками ресурсов - участниками производства.

Именно такой подход реализован в ст. 136 Гражданского кодекса, предусматривающей, что поступления, полученные при использовании имущества, принадлежат лицу, применяемому его на законном основании, т. е. предприятию-производителю или предпринимателю. Не сложно понять, что положения ст. 299.2 Гражданского кодекса противоречат ст. 136.

При определении порядка распределения доходов казенного предприятия надо исходить из того, что доходы и прибыль принадлежат ему, а собственник, в свою очередь, имеет право на получение части прибыли в форме платы за пользование имуществом (процента на капитал). Это резко усилит заинтересованность всех участников производства в результатах хозяйствования, так как собственник имущества, участвующий в деле своим капиталом, коллектив предприятия - трудом, предприниматель - организаторским талантом, получают долю дохода из общего результата в меру своей эффективности.

С учетом сказанного существующий механизм распределения прибыли может быть усовершенствован в различных направлениях. Целесообразно рассмотреть возможность альтернативных способов. В зависимости от форм взаимоотношения с бюджетом реальны нормативный или налоговый варианты распределения. Если прибыль, получаемая при выполнении плана-заказа, может быть распределена по нормативному методу, то полученная от осуществления самостоятельной хозяйственной деятельности должна распределяться по налоговому варианту.

Потребность производства в финансовых ресурсах (капитальных вложениях, оборотных средствах) зависит от характера выпускаемой продукции, от того, насколько часто ее приходится обновлять, от степени освоенности изделий, возрастной структуры основных фондов. Поэтому нормативы должны быть дифференцированы с учетом особенностей воспроизводства. В зависимости от вида производства и его состояния прибыль, причитающаяся собственнику имущества, может изыматься в бюджет или направляться в фонды предприятия.

Они находятся под прямым государственным управлением по вопросам производства (директивное планирование, задания), политики цен, финансов, материального стимулирования персонала. Казенные предприятия не вправе отказаться от заключения государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд. Соответственно они обязаны заключать конкретные договоры с организациями — потребителями товаров или услуг. Имущество казенного предприятия закрепляется за ним на праве оперативного управления.

Одновременно государство принимает на себя ответственность по обязательствам этой категории предприятий и оказывает им необходимую финансовую помощь, защищает от банкротства, предоставляет льготы по госзакупкам и др. Следовательно, рассматриваемые предприятия представляют собой фактически бюджетные организации и исключаются из рыночной системы ведения хозяйства,

хотя и испытывают определенное ее влияние. Нормальное функционирование казенных предприятий поддерживается жесткой дисциплинарной ответственностью, но едва ли они смогут претендовать на достаточно высокую экономическую эффективность. Расходы по их содержанию составят весомую часть государственного бюджета.

Из сказанного следуют, по меньшей мере, два вывода:

- численность казенных предприятий необходимо свести к разумному минимуму;
- применительно к ним целесообразно разработать специальную систему управления.

Первая проблема выходит за рамки статьи, а вторая составляет ее суть.

Казалось бы, решение проблемы управления казенными предприятиями можно найти на путях заимствования опыта управления государственными предприятиями в развитых странах. Однако в разных странах он различен и учитывает конкретные особенности данной страны. Поэтому предложения о перенесении на российскую почву соответствующего опыта США или Франции едва ли приемлемы. Необходимо самостоятельно вписаться в существующую систему органов управления и учитывать собственный исторический опыт.

Пожалуй, единственной общей чертой управления государственными предприятиями во всех странах является осуществление этого управления соответствующими министерствами или (наряду с министерствами) специальными постоянно действующими комиссиями (например, федеральная комиссия по атомной энергии в США).

В России в соответствии с Указом Президента РФ от 23 мая 1994 года № 1003 "О реформе государственных предприятий" решение о ликвидации федерального госпредприятия и создании на его базе казенного завода, фабрики или хозяйства принимает Правительство РФ. Оно определяет и федеральный орган исполнительной власти, который утверждает устав казенного предприятия и руководит его деятельностью. Сохранив административную подчиненность предприятий, необходимо исключить прежние наиболее существенные недостатки командной системы. К их числу следует отнести, прежде всего, отсутствие у руководства предприятием стимулов к проявлению инициативы и риску, а также фактически отсутствие ответственности за последствия принимаемых вышестоящими органами решений. Современный хозяйственный руководитель казенного предприятия не должен становиться передаточной инстанцией для реализации приказов и указаний работников государственного аппарата. Он и здесь вправе иметь определенную самостоятельность. За вышестоящей инстанцией следует сохранить лишь контроль за его денежными средствами, преодоления указанных и иных недостатков существовавшей ранее системы управления может быть:

- во-первых, коллегиальность в принятии важнейших хозяйственных решений высококомпетентными лицами;
- во-вторых, применение конкурсной системы подбора руководящих кадров;
- в-третьих, использование в ряде случаев независимых экспертных оценок.

Практическая реализация этих положений видится в следующем:

1. Стратегические решения по управлению казенным предприятием должны приниматься в вышестоящем органе коллегиально.

2. В рамках принятых решений руководителю предприятия должна быть гарантирована определенная степень самостоятельности, без чего не может проявиться предприимательская активность менеджера.
3. Подбор менеджеров должен проводиться на основании конкурса программ претендентов. Преимущество получают программы, наиболее полно отражающие требования государственной промышленной политики.
4. Заключение с хозяйственным руководителем контракта, в котором реально гарантируются его права и четко установлены его обязанности, а с предприятием — "контракт-плана", в котором содержится программа его деятельности.
5. Как показывает зарубежная практика, программы деятельности государственных предприятий составляются таким образом, чтобы государственные субсидии на их реализацию были минимальными, а расходы покрывались за счет средств от успешной предпринимательской деятельности. В этих целях необходима не только определенная свобода менеджера, но и создание заинтересованности персонала в достижении положительных результатов работы (индивидуальной, подразделения, предприятия в целом). Можно и нужно использовать как давно применяемые (например, бригадная организация труда), так и новые (например, участие в прибылях) формы управления производством.
6. Ответственность государства по долгам предприятия должна быть не прямой, а субсидиарной.

Исходя из изложенного, один из вариантов схемы управления казенными предприятиями мог бы выглядеть следующим образом.

При отраслевом органе управления образуется комиссия (комитет, совет) по управлению казенными предприятиями. Организация такого органа в системе Госкомимущества нецелесообразна, поскольку управление казенным предприятием требует знания отраслевых особенностей производства. Вместе с тем в состав этих комиссий в целях недопущения превалирования ведомственных интересов желательно включать не менее 50 процентов независимых специалистов (экономистов, финансистов, представителей Госкомпрома, ГКАП и др.). Сформированная таким образом комиссия могла бы исполнять функции, постоянно действующей конкурсной комиссии по подбору руководящих кадров, разрабатывать условия конкурса, программу деятельности предприятия, осуществлять контроль. Наряду с "внешним" управлением в организационную структуру предприятия необходимо ввести органы, через которые персонал имел бы возможность принимать участие в управлении производством.

Попытка установить оптимальный правовой статус руководителей госпредприятий (как казенных, так и коммерческих) осуществлена Указом Президента РФ от 10 июня 1994 года № 1200 "О некоторых мерах по обеспечению государственного управления экономикой". Им установлено, что правительство или уполномоченные им федеральные органы исполнительной власти заключают с хозяйственным руководителем контракт, базирующийся не на трудовом, а на гражданском законодательстве. В Указе перечислены обязательные условия, которые должны содержаться в контракте, включая порядок и условия его досрочного расторжения и, даже, ответственность менеджера за ущерб, причиненный предприятию в результате его действий или бездействия.

Гражданско-правовой характер контракта в принципе дает возможность федеральным органам устанавливать права и обязанности руководителя по управлению предприятием без оглядки на законодательные ограничения, установленные КЗоТ. Ведь ни о каких конкретных правах и обязанностях хозяйственного руководителя, кроме его отчетности, порядок и сроки которой должны быть установлены Правительством РФ, в Указе не говорится. Очевидно, вопросы управления казенным предприятием должны быть решены в последующих подзаконных актах. До их издания как вновь назначаемые руководители, так и

менеджеры, у «которых истек срок трудовых контрактов, оказываются в полной зависимости от усмотрения работников аппарата соответствующего госоргана.

Сущность организационно правовых форм предприятий

Затянувшийся переход к России от плановой к рыночной экономике характеризуется не только спадом производства и переориентацией различных сфер экономики на новые приоритеты, но и бурным развитием законодательной базы, обеспечивающей организацию производственно-хозяйственной деятельности в новых условиях.

В первой главе настоящего пособия была приведена подробная характеристика законотворческого процесса, осуществленного в первые годы рыночных преобразований. Как можно убедиться, на этом этапе всеми ветвями власти использовались самые различные методы формирования законодательной базы. Наиболее оперативными (и простыми, с точки зрения процедуры прохождения) являлись указы Президента РФ и постановления Правительства РФ. Таким образом, закладывались основы экономических и правовых взглядов на проблемы рыночной переориентации народного хозяйства в целом и агропромышленного комплекса, в частности.

В 1994-96 гг. эти основы были развиты и нашли отражение в соответствующих статьях Гражданского Кодекса РФ, закрепившего права сельского предпринимателя на осуществление самостоятельной деятельности и детализировавшего некоторые организационные вопросы осуществления такой деятельности.

Дальнейшее развитие правовой базы осуществлялось посредством принятия федеральных законов, устанавливающих конкретный порядок реализации сельским предпринимателем своих конституционных прав на индивидуальную и коллективную предпринимательскую деятельность.

В настоящее время разработаны, приняты и действуют федеральные законы, регулирующие деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств, производственных кооперативов, личных подсобных хозяйств, а также акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью.

Общие требования, предъявляемые законодательством к предпринимательской деятельности сформулированы в статье 2 ГК РФ:

Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законодательством порядке.

Таким образом, можно выделить четыре основных признака предпринимательской деятельности:

- самостоятельность предпринимателя. Это означает, что решения о создании, осуществлении текущей деятельности и ликвидации субъекта предпринимательства, принимаются исключительно самими участниками этой деятельности в порядке, предусмотренном законодательством. В данном случае не имеет значения, какая организационно-правовая форма осуществления предпринимательской деятельности избрана собственником имущества, посредством использования которого предполагается достижение поставленных результатов - самостоятельность в равной степени характерна для частного

предпринимателя, для коллектива собственников, объединенных в акционерные общества, товарищества или иные формы обобществления труда и капитала, а также для собственников государственного или муниципального имущества в лице соответствующих органов государственной власти и местного самоуправления.

- предпринимательская деятельность осуществляется предпринимателем на свой страх и риск. Это означает, что риск потери имущества и понесения убытков в результате хозяйственной деятельности, а также ответственность по обязательствам обеспечивается предпринимателем за счет капитала, направленного на осуществление предпринимательства, а, в некоторых случаях, и за счет его личного имущества. Для предпринимателей, осуществляющих деятельность в области сельского хозяйства имеются особенности, которые можно, в некоторой степени, определить как исключения из общего правила. Дело в том, что предпринимательские риски в аграрном секторе в меньшей степени обусловлены субъективными факторами (ошибочность решений, неэффективное хозяйствование и т. п.) и в большей - объективными (природно-климатическими условиями, диспаритет цен на продукцию промышленности и сельского хозяйства, ошибки в осуществлении государством деятельности в поддержку отечественных производителей и др.). Это обуславливает повышенную по сравнению с другими отраслями степень участия государства в организации и управлении сельским хозяйством и, следовательно, обеспечения части рисков государственными обязательствами;

- систематичность получения прибыли. В учредительных документах сельскохозяйственных, как и иных предпринимательских организаций систематическое получение прибыли определяется в качестве основной цели создания предприятия. Таким образом, не могут считаться предпринимательской деятельность потребительских кооперативов, союзов и ассоциаций сельскохозяйственных производителей и иных образований, не ставящих систематическое получение прибыли в качестве основной цели. Это не исключает возможности получения доходов от осуществления деятельности такими образованиями, как, впрочем, не исключает и налогообложения полученных доходов;

- обязательная регистрация лиц, принявших решение на осуществление предпринимательской деятельности. В период плановой экономики частное предпринимательство являлось уголовным преступлением вне зависимости от того, в какой форме и с какими целями оно осуществлялось. В настоящее время преступлением является незаконное предпринимательство, в частности, деятельность без лицензии в тех видах производства, где лицензирование предусмотрено. Кроме того, за несвоевременную регистрацию (и отказ от нее) предусмотрены весьма суровые налоговые санкции. Таким образом, несоблюдение этого предпринимательского принципа может иметь весьма определенные правовые и экономические последствия.

Осуществление предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве возможно только с учетом структуры агропромышленного комплекса и экономических взаимосвязей, сформировавшемся в нем в течение всего периода существования.

Агропромышленным комплексом принято называть совокупность отраслей народного хозяйства, связанных с развитием сельского хозяйства, обслуживанием его производства и доведением продукции сельских товаропроизводителей до конечного потребителя. Другими словами, в состав комплекса помимо собственно сельского хозяйства (растениеводства и животноводства) входят отрасли, обеспечивающие производственный агропромышленный процесс основными средствами, материально-производственными запасами, энергетическими ресурсами, отрасли, в которых организуется финансовое и информационное обеспечение агробизнеса, а также отрасли, обеспечивающие транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции. В определенной степени к агропромышленному комплексу могут быть отнесены учреждения и организации,

обеспечивающие сельское хозяйство квалифицированными кадрами. Это обусловлено, с одной стороны, тем обстоятельством, что воспроизводство рабочей силы является неотъемлемым элементом общего воспроизводственного процесса, а с другой, - тем, что в связи с коммерциализацией некоторых образовательных процессов (в частности, процесса переподготовки специалистов и повышения квалификации кадров), центр тяжести финансирования подобных расходов смещен в сторону самих сельскохозяйственных предприятий.

По разным оценкам в состав агропромышленного комплекса в различные периоды (в зависимости от организационно-отраслевой структуры народного хозяйства) входило до 70 различных отраслей.

Поэтому, при осуществлении агробизнеса - предпринимательской деятельности в сфере производства продукции сельского хозяйства, следует четко определить место не только отрасли сельского хозяйства, но и конкретного предприятия в системе финансово-хозяйственных отношений.

Одна из сфер агропромышленного комплекса призвана обеспечить производство сельскохозяйственной продукции средствами производства и обеспечить своевременное и качественное обслуживание этих средств. В последнее время во взаимосвязях сельского хозяйства с этой сферой АПК наметились новые тенденции. Одна из них, которую никак нельзя назвать позитивной, проявляется в ослаблении сложившихся ранее межхозяйственных связей и ориентации потенциальных покупателей объектов основных средств и иных активов на другие рынки, в том числе и зарубежные. Другая тенденция заключается в расширении обслуживающих функций, выполняемых самими сельскохозяйственными предприятиями. В настоящее время взят курс на организацию (точнее, возрождение) машинно-технологических станций. Это не означает, что в каждом более или менее крупном хозяйстве такая станция будет организована в качестве структурного подразделения. Создание машинно-технологических станций предполагает аккумуляцию в рамках одной организации мощного технического и кадрового потенциала, позволяющего обеспечить потребности сельского хозяйства в основных средствах. Объединение парка машин в рамках одной организации позволяет осуществить широкий маневр средствами и силами в течение сезона (в первую очередь могут обслуживаться хозяйства, наиболее подготовленные к проведению посевных или уборочных работ), а также минимизировать затраты сельскохозяйственных предприятий на содержание и обслуживание объектов основных средств. Разумеется, прежде всего, услугами машинно-технологических станций будут пользоваться небольшие сельскохозяйственные предприятия и отдельные предприниматели (фермеры или крестьянские хозяйства).

Другой сферой, непосредственно примыкающей к сельскохозяйственному производству является сфера реализации. Здесь также можно выделить две тенденции. Но, в отличие от сферы производства средств производства и их обслуживания, тенденции в этой сфере АПК носят характер противодействия неблагоприятным рыночным факторам. Во-первых, взят курс не расширение интеграционных процессов - объединение в рамках одного предприятия или одного долгосрочного хозяйственного договора различных стадий производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. При этом используются самые различные виды кооперации, специализации и комбинирования производства, договора простого товарищества, и т.п. Такой подход позволяет максимально использовать возможности предприятий, ориентированных на конечную переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, для более квалифицированной и эффективной организации реализационных процессов. Во-вторых, сельскохозяйственные предприятия, обладающие необходимыми ресурсами (в первую очередь финансовыми) могут себе позволить организовать собственную службу маркетинга. В данном случае

выигрыш достигается посредством повышения конкурентоспособности продукции на рынке - наличие большого числа посредников в реализационном процессе необоснованно увеличивает торговые наценки и, соответственно, конечную стоимость продукции, что, естественно, снижает спрос на нее. Фактором, который следует учитывать при принятии решения об организации такой службы, является необходимость осуществления весьма серьезных финансовых затрат, связанных с привлечением высококвалифицированных работников со стороны (переподготовка собственного персонала может обойтись не дешевле), а также с освоением производства, опыта осуществления которого ранее не было.

В первой главе пособия мы говорили о том, что фактически в состав АПК должна включаться и четвертая сфера - производственная и социальная инфраструктура. Деятельность, осуществляемую в этой сфере нельзя отнести ни к одной из трех, перечисленных ранее. Отдельные элементы четвертой сферы присутствуют в каждом из звеньев агропромышленного комплекса. Тем не менее, специфика функционирования этих элементов и механизм финансового обеспечения деятельности в области инфраструктуры существенно отличаются от основного производства. Несмотря на то, что необходимость развития и производственной и социальной инфраструктуры является безусловной, современное состояние экономики народного хозяйства вообще и аграрного сектора в частности, в число первоочередных выдвигает не задачу расширения инфраструктуры агропромышленного комплекса, а сохранение ранее созданного потенциала в состоянии, позволяющем в краткие сроки и с наименьшими потерями возратить соответствующие объекты в воспроизводственный процесс. Ситуация в этой сфере сейчас является угрожающей - подавляющее большинство сельскохозяйственных предприятий является убыточными и не имеют собственных средств для поддержания производственной и социальной сферы в части, не относящейся непосредственно к производству, а приоритеты государственной политики в этой области являются пока лишь декларируемыми, но не обеспеченными бюджетными ассигнованиями. Учитывая свободу предпринимательства, не приходится ожидать авансирования капитала в эту отрасль.

При определении тенденций развития агропромышленного комплекса в целом и отдельных его сфер в качестве показателя целесообразно использовать структуру цены конечного сельскохозяйственного продукта. Так как в состав АПК входит три основных сферы, то и цена продукции, приобретаемой конечным покупателем состоит из трех основных составных частей (затраты на развитие и содержание четвертой сферы - производственной и социальной инфраструктуры - также могут быть заложены в цену продукции, но, так как направление финансовых ресурсов на эти цели может иметь место только за счет прибыли, то и речь о четвертой составляющей цены может идти в том случае, когда производство и реализация сельскохозяйственной продукции является хотя бы безубыточной). Наиболее оптимальным следует считать рост составляющей, относящейся к центральной части АПК - собственно сельскохозяйственному производству. Так как первая и третья сферы носят явно выраженный вспомогательный характер, то удельный вес цены продукции этих сфер должен неуклонно уменьшаться. В данном случае речь идет не увеличении затратности сельскохозяйственного производства, а об уменьшении диспаритетов цен и снижении затратности в других сферах - структура цены выражается в относительных величинах и увеличение удельного веса сельскохозяйственного производства может (и, в идеале, должно) быть достигнуто при неизменных абсолютных показателях цены в центральном звене АПК.

Организационно правовые формы сельскохозяйственных предприятий

Ведение сельскохозяйственного производства в условиях рыночной экономики связано в основном с предпринимательством. В соответствии со ст. 2 ГК РФ предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Понятие сельскохозяйственной организации

Это означает, что инициатива принятия решения по всем вопросам хозяйственной деятельности принадлежит самому предпринимателю (его органам управления, если речь идет об организации), он же несет и риск возникновения возможных убытков; недопустимо вмешательство в предпринимательскую деятельность органов государственной власти и управления, кроме случаев, специально установленных законом.

Субъектами предпринимательства являются как юридические лица, так и граждане.

Юридическим лицом является организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом. Юридическое лицо может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Оно обязано иметь самостоятельный баланс или смету.

Как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели обязаны пройти государственную регистрацию. В сельском хозяйстве предпринимательскую деятельность без образования юридического лица осуществляют крестьянские (фермерские) хозяйства, глава такого хозяйства признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства (см. гл. 8). В Российской Федерации действует Положение о порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности, утвержденное Указом Президента РФ от 8 июня 1994 г.

Не является предпринимательской деятельность, которая не имеет целью получение прибыли или носит разовый, несистематический характер: такова работа граждан в личном подсобном хозяйстве, а также деятельность сельскохозяйственных научных учреждений, потребительских кооперативов, союзов, фондов и т. д.

В данной главе мы рассмотрим правовые основы деятельности юридических лиц в сельском хозяйстве.

До введения в действие части первой нового ГК РФ употреблялся термин "сельскохозяйственное предприятие" - как по отношению к колхозам и совхозам, так и к появившимся позже новым видам юридических лиц (акционерным обществам и др.). В настоящее время он используется в законодательстве только применительно к государственным и муниципальным предприятиям. Ко всем другим формированиям, действующим в аграрном секторе экономики, юридически правильным будет применять термин "сельскохозяйственная организация".

Как же определить, какие организации относятся собственно к сельскохозяйственным? Определение понятия "сельскохозяйственный товаропроизводитель" дано в ФЗ "О сельскохозяйственной кооперации" (ст. 1 абз. 7): это "физическое или юридическое лицо, осуществляющее производство сельскохозяйственной продукции, которая составляет в стоимостном выражении

более 50 процентов общего объема производимой продукции...". А Закон о несостоятельности (банкротстве) в п. 1 ст. 139 установил, что "под сельскохозяйственными организациями понимаются юридические лица, основным видом деятельности которых является выращивание (производство, производство и переработка) сельскохозяйственной продукции, выручка которых от реализации выращенной (произведенной, произведенной и переработанной) сельскохозяйственной продукции составляет не менее 50 процентов общей суммы выручки".

Все юридические лица разделяются на коммерческие и некоммерческие организации (ст. 50 ГК РФ). В отличие от коммерческих некоммерческие организации не имеют основной целью своей деятельности извлечение прибыли (хотя они могут вести предпринимательскую деятельность) и, если какую-то прибыль получают, не распределяют ее между участниками. К ним относятся сельскохозяйственные потребительские кооперативы; финансируемые государством или другим собственником учреждения аграрного профиля (например, научные, учебные); союзы и ассоциации сельскохозяйственных кооперативов, возможны и другие формы некоммерческих организаций в сельском хозяйстве.

Коммерческие организации (с момента вступления в действие части первой ГК РФ) могут создаваться только в следующих организационно-правовых формах: хозяйственные общества и товарищества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Процесс реорганизации сельскохозяйственных предприятий проходил в основном в начале 90-х гг., когда действовал Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности, предусматривавший такие формы предпринимательства, как акционерные общества (открытого или закрытого типа), товарищества с ограниченной ответственностью, коллективные предприятия. На них и ориентировались колхозы и совхозы при преобразовании. Однако в Законе о предприятиях не были упомянуты производственные кооперативы, и хотя эта форма была вполне законной (действовал Закон о кооперации в СССР), их практически перестали создавать; лишь в последние годы стали предприниматься активные меры по возрождению сельскохозяйственной кооперации в России.

Большую популярность в то время приобрели также ассоциации крестьянских хозяйств, создание которых было предусмотрено Законом о крестьянском (фермерском) хозяйстве. Они представляли собой обычное крупное реорганизованное хозяйство, а крестьянскими хозяйствами в них считались внутрихозяйственные подразделения (бригады, звенья и т. п.), которым предоставлялась определенная самостоятельность.

Кроме того, как уже отмечалось, постановлением Правительства РФ от 6 марта 1992 г. колхозы и совхозы (по решению их трудовых коллективов) имели право сохранить прежнюю форму хозяйствования. При этом приватизация земли и раздел имущества на паи осуществлялись в этих хозяйствах в общем порядке. Такие колхозы и совхозы до последнего времени составляли весьма значительную часть всех сельскохозяйственных предприятий.

Следует отметить, что с момента принятия ГК РФ их существование (в прежнем виде) противоречит законодательству; все они должны изменить учредительные документы и зарегистрироваться. Так, любые ассоциации и союзы в настоящее время могут выступать только в качестве некоммерческих организаций; колхозы - только как форма сельскохозяйственной кооперации; такая форма, как совхозы, вообще не предусмотрена законодательством; они могут быть преобразованы в унитарные предприятия. При этом вполне допустимо, когда в названии

сельскохозяйственной коммерческой организации после указания зарегистрированной организационно-правовой формы расписывается и прежнее фирменное наименование, что дает узнаваемость уже зарекомендовавшим себя сельским товаропроизводителям, например: АО - комбинат "Московский", ООО - совхоз "Заря".

Согласно Федеральному закону "О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации" товарищества всех видов должны были привести свои учредительные документы в соответствие с законом до 1 июля 1995 г. Это связано с тем, что не предполагалось издания специальных актов о товариществах - их статус достаточно полно определен Кодексом. В отношении же обществ (как, кстати, и производственных кооперативов) во Вводном законе прямо сказано, что порядок и сроки приведения их документов в соответствие с ГК будут определены при принятии законов о них. Поэтому соответствующие нормы содержатся в ФЗ "Об акционерных обществах", "Об обществах с ограниченной ответственностью", "О сельскохозяйственной кооперации".

Правоспособность сельскохозяйственных организаций

Правоспособностью юридического лица называется способность иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах, и нести связанные с этой деятельностью обязанности. Все коммерческие организации (кроме унитарных предприятий) обладают общей правоспособностью (абз. 2 п. 1 ст. 49 ГК РФ), то есть имеют право осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом. При этом на некоторые виды деятельности, перечень которых устанавливается законом, нужно специальное разрешение - лицензия. По лицензии осуществляется, к примеру, ветеринарная деятельность; проектно-изыскательские работы, связанные с использованием земель; деятельность по закупке, поставке, переработке, хранению и реализации зерна и продуктов его переработки для государственных нужд.

Из сказанного, в частности, следует, что в учредительных документах (уставе, учредительном договоре) хозяйственных обществ, товариществ и производственных кооперативов не обязательно указывать их предмет и цели деятельности (абз. 1 п. 2 ст. 52 ГК РФ). В то же время специфика сельскохозяйственных организаций (особенности правового статуса, собственность на землю, определенные льготы) требует указания и в учредительных документах, и даже в самом названии на сельскохозяйственный характер их деятельности. Но это не будет означать, что данная организация не может заниматься, скажем, строительством, торговлей и т. п. Просто, если объем производимой ею сельскохозяйственной продукции, устанавливаемый по бухгалтерской и иной документации, станет ниже предусмотренного соответствующими нормативными актами, к этой организации будут неприменимы установленные для сельскохозяйственных организаций и крестьянских хозяйств нормы по налогам, страхованию, финансированию, банкротству и т. п.

Также не имеет смысла перечисление в учредительных документах конкретных правомочий хозяйственного общества, товарищества, таких, как право заключать договоры, открывать счета в банках, осуществлять рекламную деятельность и т. п. Все ограничения, какие на этот счет существуют, закреплены в законодательстве: это, например, запрет на выпуск акций для всех коммерческих организаций, кроме акционерных обществ. Возможна ситуация, когда участники организации ограничили сферу своей деятельности, о чем сделали соответствующую запись в уставе: все равно заключенная данным юридическим лицом сделка, выходящая за пределы установленного ограничения, будет действительной.

В учредительных же документах сельскохозяйственных некоммерческих организаций и унитарных предприятий (а также в некоторых других предусмотренных законом случаях) обязательно должны быть определены предмет и цели их деятельности.

Что же представляют собой учредительные документы юридического лица? Для разных видов организаций законом установлены: либо только устав, либо учредительный договор и устав, либо только учредительный договор. При этом независимо от вида учредительные документы должны содержать ряд обязательных сведений, к которым относятся, в частности, наименование организации, место ее нахождения, порядок управления ее деятельностью.

Каждое юридическое лицо имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму. Коммерческие организации имеют фирменные наименования: это означает, что они обладают исключительным правом использовать такое наименование и всякое другое лицо, по требованию обладателя исключительного права, обязано прекратить его использование (если оно это сделало) и возместить причиненные убытки.

Юридическое лицо приобретает гражданские права и обязанности через свои органы. Поэтому большое внимание в законодательстве уделяется порядку формирования и деятельности органов управления коммерческих организаций; целый ряд вопросов, связанных с такой деятельностью, решается самими членами (учредителями) организации и фиксируется в ее учредительных документах.

Если учредительные документы сельскохозяйственной организации не соответствуют закону, ей может быть отказано в государственной регистрации. Однако нельзя отказать в регистрации по мотивам нецелесообразности.

Хозяйственные общества и товарищества, а также производственные кооперативы могут быть преобразованы из одного вида в другой (но не в иные организационно-правовые формы, такие, как унитарные предприятия, некоммерческие организации). Этой возможностью следует пользоваться тем аграрным структурам, участники которых убедились, что выбранная в период реорганизации форма оказалась несоответствующей содержанию их деятельности.

Организационно правовые формы объединения предприятий

1. Хозяйственные объединения получают как ассоциации, корпорации, консорциумы, концерны, другие объединения предприятий, предусмотренные законом.
2. Ассоциация - договорное объединение, созданное с целью постоянной координации хозяйственной деятельности предприятий, которые объединились, путем централизации одной или нескольких производственных и управленческих функций, развития специализации и кооперации производства, организации совместных производств на основе объединения участниками финансовых и материальных ресурсов для удовлетворения преимущественно хозяйственных потребностей участников ассоциации. В уставе ассоциации должно быть указано, что она является хозяйственной ассоциацией. Ассоциация не имеет права вмешиваться в хозяйственную деятельность предприятий - участников ассоциации. По решению участников ассоциация может быть уполномочена представлять их интересы в отношениях с органами власти, другими предприятиями и организациями.

3. Корпорацией признается договорное объединение, созданное на основе объединения производственных, научных и коммерческих интересов предприятий, которые объединились, с делегированием ими отдельных полномочий централизованного регулирования деятельности каждого из участников органам управления корпорации.

4. Консорциум - временное уставное объединение предприятий для достижения его участниками определенной общей хозяйственной цели (реализации целевых программ, научно-технических, строительных проектов и т.д.). Консорциум использует средства, которыми его наделяют участники, централизованные ресурсы, выделенные на финансирование соответствующей программы, а также средства, поступающие из других источников, в порядке, определенном его уставом. В случае достижения цели его создания консорциум прекращает свою деятельность.

5. Концерном признается уставное объединение предприятий, а также других организаций, на основе их финансовой зависимости от одного или группы участников объединения, с централизацией функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической и другой деятельности. Участники концерна наделяют его частью своих полномочий, в том числе правом представлять их интересы в отношениях с органами власти, другими предприятиями и организациями. Участники концерна не могут быть одновременно участниками другого концерна.

6. Государственные и коммунальные хозяйственные объединения получают преимущественно в форме корпорации или концерна, независимо от наименования объединения (комбинат, трест и т.п.).