

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

УЧЕБНИК И ПРАКТИКУМ ДЛЯ СПО

Под редакцией А. В. Колышкина, С. А. Смирнова

Рекомендовано Учебно-методическим отделом среднего профессионального образования в качестве учебника и практикума для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования

Книга доступна в электронной библиотечной системе
biblio-online.ru

Москва ■ Юрайт ■ 2018

УДК 658(075.32)

ББК 65.291я723

Э-40

Авторы:

Кольшкин Александр Викторович — кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой экономики предприятия и предпринимательства экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета;

Смирнов Сергей Анатольевич — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и предпринимательства экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета.

Рецензенты:

Молчанов Н. Н. — доктор экономических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, исполняющий обязанности заведующего кафедрой экономики исследований и разработок экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета;

Куклина Е. А. — доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой макроэкономического регулирования Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Э-40 **Экономика организации** : учебник и практикум для СПО / А. В. Кольшкин [и др.] ; под ред. А. В. Кольшкина, С. А. Смирнова. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 498 с. — (Серия : Профессиональное образование).

ISBN 978-5-534-06278-6

В учебнике изложены все основные темы дисциплины «Экономика организации». Помимо традиционных тем, таких как активы и пассивы организации, доходы и затраты, инвестиции, в учебнике имеются главы, раскрывающие экономические аспекты ключевых бизнес-процессов, в том числе вопросы управления производством, персоналом, инновационной деятельности. Основная идея, связывающая и объединяющая отдельные части учебника, — это оптимизация деятельности организации.

Значительное внимание уделено практическим примерам, актуальным научным проблемам, а также решению задач и упражнениям, позволяющим лучше понять характер работы экономиста на предприятии.

Соответствует актуальным требованиям Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования и профессиональным требованиям.

Для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования, а также практических работников.

УДК 658(075.32)

ББК 65.291я723



Delphi Law Company

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав. Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая компания «Дельфи».

ISBN 978-5-534-06278-6

© Коллектив авторов, 2018

© ООО «Издательство Юрайт», 2018

Оглавление

Авторский коллектив	6
Введение.....	7
Глава 1. Предприятие и формы его существования: понятие, определения, классификация предприятий, объединения предприятий в экономике	10
1.1. Определение и классификация предприятий	10
1.2. Организационно-правовые формы предприятий.....	14
1.3. Объединение предприятий: общие принципы	34
1.4. Объединения первой стадии (кооперативные объединения).....	35
1.5. Объединения второй стадии.....	40
<i>Практикум</i>	48
Глава 2. Предпринимательство: сущность, история, перспективы развития	51
2.1. Предпринимательство в период Античности и раннего Средневековья	52
2.2. Теории предпринимательства XVIII—XIX вв.	56
2.3. Учения о предпринимательстве XX в.	59
2.4. Трансформация предпринимательской деятельности в постиндустриальном обществе	63
<i>Практикум</i>	70
Глава 3. Жизненный цикл предприятия	76
3.1. Основание предприятия	76
3.2. Стадия роста предприятия.....	89
3.3. Нисходящая стадия жизненного пути предприятия	97
3.4. Реорганизация предприятия. Формы реорганизации предприятий... ..	100
3.5. Система раннего предупреждения	129
<i>Практикум</i>	132
Глава 4. Основные средства предприятия	134
4.1. Классификация основных фондов	134
4.2. Виды оценки и переоценка основных средств	138
4.3. Износ и амортизация основных средств	139
4.4. Показатели и пути повышения эффективности основных средств.....	146
4.5. Оптимальный срок службы основных средств.....	149
<i>Практикум</i>	154

Глава 5. Оборотные средства предприятия	159
5.1. Оборотные средства, их состав, источники финансирования.....	159
5.2. Оборачиваемость оборотных средств и их элементов.....	165
5.3. Определение потребности в оборотных средствах. Общее правило определения потребности в оборотных средствах	173
5.4. Показатели и пути повышения эффективности использования оборотных средств.....	180
5.5. Проблемы управления запасами предприятия	184
<i>Практикум</i>	204
Глава 6. Затраты предприятия.....	208
6.1. Затраты и расходы предприятия.....	208
6.2. Калькуляция себестоимости.....	218
<i>Практикум</i>	228
Глава 7. Доходы предприятия	231
7.1. Виды доходов предприятия	231
7.2. Прибыль предприятия.....	234
7.3. Маржинальный доход.....	240
7.4. Показатели рентабельности.....	246
<i>Практикум</i>	252
Глава 8. Денежные потоки предприятия	255
8.1. Понятие и виды денежных потоков	255
8.2. Анализ отчета о движении денежных средств	259
8.3. Косвенный метод расчета денежного потока.....	262
<i>Практикум</i>	269
Глава 9. Инвестиции предприятия	271
9.1. Определение понятия «инвестиции».....	271
9.2. Методы обоснования инвестиционных проектов.....	276
<i>Практикум</i>	284
Глава 10. Определение, классификация финансирования, внутреннее финансирование предприятия	288
10.1. Определение и классификация финансирования	288
10.2. Внутреннее финансирование предприятия	292
<i>Практикум</i>	300
Глава 11. Собственное внешнее (паевое, эмиссионное) финансирование.....	301
11.1. Собственный капитал предприятия	302
11.2. Изменение уставного капитала.....	308
11.3. Акционерное финансирование для публичных компаний.....	319
11.4. Проблемы долевого финансирования для неэмиссионных предприятий	326
<i>Практикум</i>	327
Глава 12. Финансирование за счет заемных средств	336
12.1. Финансирование за счет средств кредитных организаций	336

12.2. Промежуточные формы финансирования	344
12.3. Заемное финансирование за счет средств некредитных организаций	350
<i>Практикум</i>	361
Глава 13. Управление финансами предприятия.	
Планирование, бюджетирование, учет	366
13.1. Задачи, решаемые финансами предприятия.....	366
13.2. Цена капитала	373
13.3. Бюджетирование и учет	378
13.4. Методы финансового планирования	382
<i>Практикум</i>	386
Глава 14. Управление производством	390
14.1. Принципы организации производства.....	390
14.2. Выбор месторасположения производства.....	393
14.3. Выбор варианта производственного процесса	397
14.4. Производственная мощность	399
14.5. Совершенствование производственных процессов.....	405
<i>Практикум</i>	411
Глава 15. Экономика персонала	415
15.1. Персонал как ресурс предприятия. Структура персонала	415
15.2. Рабочее время.....	420
15.3. Затраты на персонал	425
15.4. Нормирование труда.....	433
15.5. Оценка эффективности и результативности труда	437
<i>Практикум</i>	438
Глава 16. Исследования и разработки в деятельности компании	444
16.1. Инновационный процесс	444
16.2. Стадии инновационного процесса	450
16.3. Инновационные стратегии компании.....	454
16.4. Защита и коммерциализация интеллектуальной собственности	460
<i>Практикум</i>	463
Глава 17. Экологический менеджмент на предприятии	466
17.1. Понятие, концепции и принципы экологического менеджмента на предприятии	466
17.2. Регулирование экологического менеджмента	478
17.3. Функциональные особенности современного предприятия, использующего концепцию корпоративного экологического менеджмента.....	482
<i>Практикум</i>	488
Ответы на задачи	491
Список рекомендованной литературы.....	495

Авторский коллектив

Кольшикин Александр Викторович — кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой экономики предприятия и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ) — ответственный редактор (гл. 1: 1.1, 1.2; 4: 4.4, 4.5; 5: 5.4, 5.5; 6: 6.1; 7: 7.3; 8: 8.2; 9);

Смирнов Сергей Анатольевич — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и предпринимательства СПбГУ — ответственный редактор (гл. 14);

Бойко Иван Петрович — доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятия и предпринимательства СПбГУ (гл. 1: 1.3—1.5; 3; 4: 4.1—4.3; 5: 5.1—5.3; 7: 7.1, 7.2; 8: 8.1; 10: 10.1; 11: 11.1—11.3; 12: 12.1, 12.2);

Чеберко Евгений Федорович — доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятия и предпринимательства СПбГУ (гл. 2);

Ценжарик Мария Казимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и предпринимательства СПбГУ (гл. 6: 6.2; 7: 7.4; 8: 8.3);

Евневич Мария Александровна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и предпринимательства СПбГУ (гл. 10: 10.2; 11: 11.4; 12: 12.3);

Давыденко Елена Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и предпринимательства СПбГУ (гл. 13);

Нестеренко Наталья Юрьевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и предпринимательства СПбГУ (гл. 15);

Артемова Диана Игоревна — ассистент кафедры экономики исследований и разработок СПбГУ (гл. 16);

Крылова Юлия Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и предпринимательства СПбГУ (гл. 17).

Введение

В настоящее время в мировой экономике происходят значительные изменения. Технический прогресс продолжает ускоряться почти во всех отраслях экономики, разрабатываются и внедряются новые технологии, динамично развиваются роботизация и автоматизация бизнес-процессов. Вплотную к практической реализации подошли технологии беспилотных средств передвижения и искусственного интеллекта, которые уже в ближайшие десятилетия должны навсегда избавить человека от тяжелых условий труда и монотонных операций. Драматические изменения происходят и в маркетинге, который все больше становится персонифицированным, нацеленным на нужды конкретных потребителей. Но, несмотря на все изменения, постоянными остаются экономические основы функционирования организации. Этому и посвящен лежащий перед вами учебник, базисом которого стали лекции по курсу «Экономика организации». Данная дисциплина уже более 15 лет читается на экономическом факультете Санкт-Петербургского государственного университета. Уже давно завоевавшие популярность лекции никогда полноценно не издавались, а размножались посредством копировальной техники.

Для настоящего учебника упомянутые материалы были переработаны и обновлены с учетом изменений, произошедших в законодательстве Российской Федерации. Это традиционные темы курса «Экономика предприятия»: «Предприятие и формы его существования» (гл. 1), «Жизненный цикл предприятия» (гл. 3), «Основные и оборотные средства» (гл. 4, 5), «Доходы и расходы предприятия» (гл. 6, 7), «Финансирование предприятия» (гл. 10—12). К данным классическим темам были добавлены две новые: «Предпринимательство» (гл. 2) и «Инвестиции предприятия» (гл. 9). В тексте гл. 3—12 содержатся упражнения, способствующие более наглядной подаче материала, позволяющие лучше понять материал.

Последующие главы учебника (13—17) содержат общеприменимые методы, лежащие в основе реализации основных бизнес-процессов предприятия: финансы, производство, персонал, исследования и разработки, экологический менеджмент. Последняя глава была написана совсем недавно как отражение того факта, что вопросы экологического менеджмента имеют все возрастающее значение в жизни обычного предприятия.

Как ни странно, среди российских ученых до сих пор нет единого мнения относительно науки «Экономика организации». В широком смысле она изучает эффективность решений при учете всех факторов и институтов, затрагивающих интересы стейкхолдеров предприятия. В более узком смысле экономика предприятия изучает эффективность решений локально, в рамках одного предприятия.

История становления данного предмета достаточно длинна и корнями уходит в немецкую «науку о торговле» (*Handlungswissenschaft*). Далее, в конце XIX в., в рамках этой науки формируются основы экономики предприятия в более современном виде. В 1920-е гг. идет академический спор — является ли экономика предприятия прикладной, нормативной или теоретической наукой. В последующие годы, в середине XX в., спор перестал быть актуальным ввиду дальнейшего расширения области исследований. Происходит развитие микроэкономической концепции экономики организации, выделение и формирование методов основных функций предприятия, таких как производство, сбыт и финансы, а также формулирование концепций на базе теорий систем, принятия решений и теории поведения. В 1990-е гг. экономика предприятия (организации) окончательно перестает быть «целостной» наукой, подчиненной единой концепции. Вместо этого вырабатываются различные научные программы исследований: интернациональные вызовы, усиление эмпирических подходов, математизация, междисциплинарность и др. В настоящее время экономика предприятия фрагментируется во множестве (сети) подходов, объединенных идеей повышения эффективности управления предприятиями (*Business Economics*).

Настоящий учебник предназначен для изучения в ссузах и на программах бакалавриата, а также практико-ориентированной магистратуры. В нем мы собрали материалы, которые следует давать в рамках стандартного курса. Большое внимание уделено разработке практикума, включающего вопросы для обсуждения, тесты и, конечно, задачи, расположенные в конце почти каждой главы.

В результате изучения материалов, изложенных в учебнике, студенты должны освоить:

трудовые действия

- владеть навыками, позволяющими выбрать подходящую организационно-правовую форму для предприятия;
- основными методами, используемыми при управлении основными и оборотными средствами предприятия;
- навыками анализа показателей рентабельности и приемами формирования оптимальной структуры финансирования;
- навыками анализа отчета о движении денежных средств;
- методами производственного менеджмента и разработки системы оплаты труда на предприятии, нормирования труда;

необходимые умения

- классифицировать предприятия по различным признакам;

— рассчитывать показатели эффективности основных и оборотных средств, интерпретировать их значения и предлагать пути повышения эффективности использования основных и оборотных средств предприятия;

— оценивать инвестиционные проекты различными методами;

— классифицировать затраты на прямые и косвенные, постоянные и переменные и проводить калькуляцию себестоимости простыми и специальными методами;

— оценивать преимущества и недостатки использования разных источников финансирования;

необходимые знания

— определение предприятия (организации) с точки зрения Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), организационно-правовые формы предприятия, стадии объединения предприятий.

— истоки возникновения и эволюцию развития теории предпринимательства;

— методы оценки основных средств и оборотных средств;

— различные подходы к определению инвестиций;

— соотношение понятий «затраты», «расходы», «издержки», классификация затрат предприятия и методы расчета себестоимости;

— виды финансовых результатов, структура и назначение баланса и отчета о финансовых результатах, понятие и классификация денежных потоков;

— методы совершенствования производственных процессов, нормирование труда, показатели эффективности и результативности труда, инструменты разработки экологической стратегии предприятия.

Глава 1

ПРЕДПРИЯТИЕ И ФОРМЫ ЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ: ПОНЯТИЕ, ОПРЕДЕЛЕНИЯ, КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ

После изучения данной главы вы будете:

знать

- определение предприятия с точки зрения ГК РФ, его аспекты;
- преимущества и недостатки предприятий различных организационно-правовых форм;
- стадии объединения предприятий;
- различия между картелем, консорциумом, концерном и холдингом;

уметь

- классифицировать предприятия по различным признакам;
- отличать предприятия и организации различных организационно-правовых форм по параметрам;

владеть

- навыками, позволяющими выбрать подходящую организационно-правовую форму для предприятия;
 - последними нововведениями в законодательстве относительно форм существования предприятий.
-

1.1. Определение и классификация предприятий

До 1 января 1995 г. определение предприятия давал Закон РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности». В соответствии со ст. 4 этого закона предприятием являлся самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном настоящим законом, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Анализ этого определения показывает, что для того чтобы быть предприятием, некая хозяйственная единица должна была отвечать следующим требованиям:

- быть самостоятельной;
- быть зарегистрированной в соответствии с установленным законом порядком;
- производить продукцию для удовлетворения общественных потребностей;
- иметь целью деятельности извлечение прибыли.

Приведенное определение позволяло довольно четко очертить круг хозяйственных единиц, которые могли считаться предприятиями. Ясно, что к предприятиям не могли быть отнесены структурные подразделения и филиалы других хозяйственных единиц, даже если они имели самостоятельный баланс, свой расчетный счет, находились в других городах и т.д. Не являлись предприятиями, например, крестьянские хозяйства, если они производили продукцию главным образом для удовлетворения собственных потребностей в продовольствии и т.д. Наконец, не могли считаться предприятиями организации, не преследующие цель извлечения прибыли.

Это определение просуществовало до вступления в силу ГК РФ от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ, когда Закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности» утратил силу.

ГК РФ определяет «предприятие» иначе. Согласно ст. 132 **предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности**. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (коммерческое обозначение, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права.

Таким образом, предприятием признается лишь имущественный комплекс, т.е. материальная основа предпринимательской деятельности. *О предприятии как субъекте гражданских прав, т.е. в данном случае как об организации, ведущей предпринимательскую деятельность*, в ГК РФ практически ничего не говорится. Исключением является лишь термин «унитарное предприятие», используемое в ГК РФ для обозначения одной из организационно-правовых форм коммерческих организаций.

Субъектами гражданского права в соответствии со ст. 2 ГК РФ выступают граждане, юридические лица, а также Российская Федерация, субъекты РФ и муниципальные образования.

В соответствии со ст. 48 ГК РФ *юридическим лицом* признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Юридическими лицами (ст. 50 ГК РФ) могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

Отметим, что процитированная ранее ст. 132 связывает понятие «предприятие» только с предпринимательской деятельностью. Таким образом, имущественный комплекс, используемый для осуществления непредпринимательской деятельности, предприятием не является.

Статья 2 ГК РФ так определяет предпринимательскую деятельность: 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 законом порядке.

Таким образом, можно считать, что в современном российском правовом пространстве предприятие существует только как объект хозяйственного права и не существует как его субъект.

Однако в общепринятом экономическом понимании основу сегодняшней экономики составляют все же предприятия, действующие в определенном экономическом пространстве, располагающие определенной материально-технической базой и выступающие в нем как активные субъекты экономических взаимоотношений. И для того чтобы от приведенных ранее юридических определений перейти к общепринятому сегодня понятию предприятия, следовало бы его определить следующим образом: **предприятие — это коммерческая организация, рассматриваемая в совокупности с принадлежащим ей имущественным комплексом, используемым для предпринимательской деятельности.**

В зависимости от целей можно выделить несколько *классификационных признаков предприятия*:

— по собственности (государственная, муниципальная, частная, общая долевая, совместная);

— сектору экономики (первичный, т.е. добывающая промышленность, сельское хозяйство, рыболовство и т.д., вторичный, т.е. перерабатывающая промышленность, третичный, т.е. сектор услуг);

— виду экономической деятельности;

— отрасли и подотрасли народного хозяйства (промышленное предприятие, в том числе машиностроительное, текстильное, швейное, сельскохозяйственное, транспортное, строительное и т.д.);

— характеру продукта (товары, работы, услуги);

— организационно-правовой форме;

— размеру;

— характеру охвата рынка (региональные, национальные, международные, транснациональные);

— характеру потребления факторов производства (трудоемкие, фондоемкие, материалоемкие, наукоемкие и т.д.);

— составу предприятия (состоящее из одного завода, из нескольких заводов, объединение нескольких предприятий);

— характеру конкурентной стратегии и т.д.

Только для того чтобы показать, что этот перечень можно продолжать и продолжать, приведем несколько «неожиданных» классификационных признаков: возраст руководителя предприятия; пол руководителя предприятия; стаж руководителя предприятия; материал, из которого выполнены постройки предприятия; сколько «площадок» занимает предприятие и т.д. Все эти классификации характеризуют тот или иной срез структуры экономики. Большинство из приведенных признаков имеют большое значение для правильной идентификации предприятий. Одни из них, например отнесение к сектору экономики, имеют скорее общенаучное значение, другие, например размеры предприятия, — и научное, и большое практическое.

Обычно по распределению предприятий по секторам экономики судят об уровне развития страны: по мере перехода от доиндустриального к индустриальному обществу растет доля перерабатывающей промышленности, а добывающей и сельского хозяйства снижается. При переходе от индустриальной к постиндустриальной стадии начинает снижаться доля обрабатывающей промышленности, но зато растет доля сектора услуг. Поэтому обычно считается, что чем выше доля сектора услуг в экономике страны, тем выше уровень ее экономического развития. Правда, при этом необходимо помнить, что такая классификация (как и любая классификация вообще) достаточно условна, так как в ряде стран значительная доля занятых в сфере услуг объясняется не высоким уровнем развития страны, а тем, что большая часть населения занята обслуживанием иностранных туристов.

Что касается размеров предприятия, то классификация по этому признаку имеет, как уже отмечалось, и общенаучное, и практическое значение. Так, например, анализ структуры промышленных предприятий по числу занятых на них позволяет оценить уровень концентрации производства, сравнить его с другими отраслями и другими странами, выявить тенденции и закономерности его возрастания или снижения.

В то же время в России (как и во многих других странах) попасть в разряд малых предприятий (где критерием выступает число занятых и размер выручки) означает получить ряд преимуществ (в налогообложении, в организации учета и др.). Попадание же в разряд крупнейших влечет за собой ряд не очень приятных обязанностей. Так, например, в соответствии со ст. 5 Федерального закона от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»¹ обязательной ежегодной аудиторской проверке подлежат предприятия, если объем их выручки за предше-

¹ При самостоятельном изучении нормативных правовых актов, упоминаемых в учебнике, необходимо учитывать изменения и дополнения, которые были внесены в них с момента вступления в действие. С официальными текстами документов можно ознакомиться на официальном интернет-портале правовой информации (URL: <http://www.pravo.gov.ru>). Кроме того, можно обращаться к таким справочным системам, как «КонсультантПлюс», «Гарант», «Кодекс» и др.

ющий год превышает 400 млн руб. или сумма активов бухгалтерского баланса на конец предшествующего года превышает 60 млн руб.

Значительное влияние на экономику предприятия оказывают различия в их организационно-правовых формах. Остановимся на этом вопросе подробнее.

1.2. Организационно-правовые формы предприятий

Предприятия и организации различных организационно-правовых форм различаются между собой по целому ряду параметров, важнейшими среди которых являются:

- наличие и способ формирования уставного капитала и имущества;
- характер ответственности учредителей по обязательствам предприятия;
- характер распределения и использования прибыли;
- организация управления;
- особенности налогообложения;
- возможности привлечения дополнительных средств для финансирования.

По цели деятельности и характеру использования прибыли различают организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (*коммерческие организации*) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (*некоммерческие организации*).

Следует иметь в виду, что в соответствии со ст. 50 ГК РФ некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность (т.е. получать прибыль), если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и если это соответствует таким целям. Таким образом, получать прибыль могут как коммерческие, так и некоммерческие организации. И поскольку установление, является ли извлечение прибыли целью деятельности или не является, может оказаться вопросом спорным, то основным критерием разграничения коммерческих и некоммерческих организаций выступает наличие распределения прибыли между участниками: в коммерческих организациях она распределяется, в некоммерческих — нет.

Таким образом, в данном параграфе речь пойдет только о коммерческих организациях.

По состоянию на 1 января 2017 г. из почти 4 млн предприятий России 96,1% составляли общества с ограниченной ответственностью (табл. 1.1).

Простейшей и исторически первой формой предпринимательской деятельности является **предпринимательская деятельность без образования юридического лица**.

Структура коммерческих организаций по численности организационно-правовых форм

Организационно-правовая форма	Доля предприятий, %
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	96,1
Акционерное общество (АО)	2,5
Производственный кооператив (ПК)	0,4
Унитарное предприятие (УП)	0,5
Прочие	0,5
Итого	100

Источник: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5953348/ файл 1-ЮР_2017_01_01_I.xls.

Отсутствие юридического лица означает, что имущество, используемое для предпринимательской деятельности, не отделено от другого имущества предпринимателя, используемого им в его частной жизни; не разделены также «производственный» и «личный» карманы, т.е. доходы, полученные от предпринимательской деятельности, предприниматель может немедленно без специального оформления потратить на личные нужды. И наоборот, если в кассе не хватает для каких-то целей денег, он без всяких проблем может добавить туда деньги, полученные из каких-то других источников.

Однако подобное отсутствие разделения «производственного» и «личного» означает, что предприниматель отвечает по любым своим долгам (независимо от того, произошли ли они из производственной деятельности или личной жизни) всем принадлежащим ему имуществом. Понятно, что если имущество не разделено, то иного и быть не может.

Плюсы такой формы ведения предпринимательской деятельности состоят в следующем:

- простота организации и бухгалтерии;
- отсутствие предписаний относительно минимальных размеров используемого капитала;
- неограниченное право предпринимателя на управление предприятием;
- отсутствие ограничений по изъятию прибыли для личного потребления;
- простота дополнительного инвестирования средств в предприятие;
- возможный выигрыш в налогообложении из-за того, что в данном случае полученная прибыль должна облагаться налогом не как прибыль предприятия, а как доход частного лица. (Этот «плюс» может обратиться и в «минус»: все зависит от того, в какой степени про-

грессивными являются шкалы налогообложения доходов и прибылей. В России же до сих пор этот пункт был безусловным «плюсом».)

Платой за все эти преимущества является:

- полная и неограниченная ответственность по долгам предприятия;
- невозможность продать, подарить бизнес;
- невозможность раздробить бизнес в целях безопасности или создать дочернюю фирму;
- необходимость личного управления бизнесом;
- ограниченные возможности для собственного финансирования, зависящие от размера частного имущества и будущих прибылей.

Следует отметить, что хотя такая форма предпринимательства и не является предприятием с точки зрения ГК РФ, с экономической точки зрения это — нормальное предприятие, поскольку оно вполне отвечает сформулированному определению: это действительно обособленная часть народного хозяйства, отвечающая всем остальным требованиям, только эта обособленная часть включает не одно лишь производственное имущество (т.е. имущество собственно предприятия), но и личное имущество предпринимателя. При таком подходе никаких противоречий не возникает.

Как уже отмечалось, весьма существенный недостаток данной формы предпринимательства — ограниченность средств для развития производства. Единственный способ преодолеть его — объединить капиталы нескольких предпринимателей. Да и совместная деятельность позволила бы более успешно решать некоторые проблемы, встающие перед индивидуальным предпринимателем. Логически и исторически первым шагом на этом пути и было заключение договора о совместной деятельности между несколькими предпринимателями, или образование того, что в ГК РФ называется простым товариществом.

Простому товариществу посвящены ст. 1041—1054 ГК РФ. По договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два лица (товарища) или несколько обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели. По сути, простое товарищество — это форма ведения коллективной предпринимательской деятельности без образования юридического лица. Статья 1047 ГК РФ определяет, что участники товарищества несут ответственность по его обязательствам всем своим имуществом.

Надо полагать, форма простого товарищества будет использоваться значительно чаще юридическими лицами, чем индивидуальными предпринимателями. Именно в такой форме могут создаваться различные временные объединения, связанные договорами о совместной деятельности, творческом сотрудничестве и т.п.

Федеральным законом от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Феде-

рации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» (далее — Федеральный закон от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ), в ГК РФ введены понятия *корпоративных и унитарных юридических лиц*. Их определения даются в новой статье: юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них, являются корпоративными юридическими лицами (корпорациями) (ст. 65.1). Юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, являются унитарными юридическими лицами. В этой же статье определяются организации, относящиеся к той и другой группе. Из коммерческих организаций к корпоративным юридическим лицам относятся хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, производственные кооперативы. К унитарным юридическим лицам из коммерческих организаций относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Новые статьи ГК РФ определяют **права и обязанности участников корпорации, а также основы управления в корпорациях** (ст. 65.2 и 65.3).

В частности, к числу основных прав участников корпораций относятся:

- участие в управлении делами корпорации, за исключением случая, специально предусмотренного ГК РФ;

- в случаях и в порядке, которые предусмотрены законом и учредительным документом корпорации, получение информации о деятельности корпорации и знакомство с ее бухгалтерской и иной документацией;

- обжалование решения органов корпорации, влекущие гражданско-правовые последствия, в случаях и в порядке, которые предусмотрены законом и др.

Участник корпорации в соответствии с ГК РФ обязан:

- участвовать в образовании имущества корпорации в необходимом размере в установленном порядке;

- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности корпорации;

- участвовать в принятии корпоративных решений, если его участие необходимо для принятия таких решений;

- не совершать действия, заведомо направленные на причинение вреда корпорации;

- не совершать действия (бездействие), которые существенно затрудняют или делают невозможным достижение целей, ради которых создана корпорация.

Участники корпорации могут нести и другие обязанности, предусмотренные законом или учредительным документом корпорации.

ГК РФ устанавливает, что высшим органом корпорации является общее собрание ее участников. При определенных условиях это может быть съезд, конференция и т.п.

К исключительной компетенции высшего органа корпорации, в частности, относятся:

- определение приоритетных направлений деятельности корпорации, принципов образования и использования ее имущества;

- утверждение и изменение устава корпорации;

- определение порядка приема в состав участников корпорации и исключения из числа ее участников, кроме случаев, если такой порядок определен законом;

- образование других органов корпорации и досрочное прекращение их полномочий, если уставом корпорации в соответствии с законом это правомочие не отнесено к компетенции иных коллегиальных органов корпорации;

- утверждение годовых отчетов и бухгалтерской (финансовой) отчетности корпорации, если уставом корпорации в соответствии с законом это правомочие не отнесено к компетенции иных коллегиальных органов корпорации;

- принятие решений о создании корпорацией других юридических лиц, об участии корпорации в других юридических лицах, о создании филиалов и об открытии представительств корпорации, за исключением случаев, если уставом хозяйственного общества в соответствии с законами о хозяйственных обществах принятие таких решений по указанным вопросам отнесено к компетенции иных коллегиальных органов корпорации;

- принятие решений о реорганизации и ликвидации корпорации, о назначении ликвидационной комиссии (ликвидатора) и об утверждении ликвидационного баланса;

- избрание ревизионной комиссии (ревизора) и назначение аудиторской организации или индивидуального аудитора корпорации.

Законом и учредительным документом корпорации к исключительной компетенции ее высшего органа может быть отнесено решение иных вопросов.

Вопросы, отнесенные к исключительной компетенции высшего органа корпорации, не могут быть переданы им для решения другим органам корпорации, если иное не предусмотрено законодательством.

В корпорации образуется единоличный исполнительный орган (директор, генеральный директор, председатель и т.п.) В качестве единоличного исполнительного органа корпорации может выступать как физическое лицо, так и юридическое лицо. Последнее означает, что для управления корпорацией может быть приглашена (или создана) специальная управляющая компания, которая и будет выполнять функции директора, генерального директора и т.п.

В необходимых случаях в корпорации образуется коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция и т.п.).

Наряду с указанными исполнительными органами в корпорации может быть образован в необходимых случаях коллегиальный орган управления (наблюдательный или иной совет), контролирующий дея-

тельность исполнительных органов корпорации и выполняющий иные функции, возложенные на него законом или уставом корпорации. Обратим внимание, что коллегиальный исполнительный орган и коллегиальный орган управления — разные органы с разными функциями. ГК РФ установлено, что лица, осуществляющие полномочия единоличных исполнительных органов корпораций, и члены их коллегиальных исполнительных органов не могут составлять более одной четверти состава коллегиальных органов управления корпораций и не могут являться их председателями.

Остановимся теперь на **организационно-правовых формах юридических лиц**, являющихся коммерческими организациями. Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются корпоративные коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе деятельности, принадлежит на праве собственности хозяйственному товариществу или обществу.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества). Хозяйственные общества — в форме акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью.

Полным товариществом признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. В соответствии с ГК РФ участниками полных товариществ могут быть индивидуальные предприниматели и коммерческие организации. Таким образом, физическое лицо для того, чтобы стать полным товарищем, должно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. В то же время полным товарищем может быть и коммерческая организация, в частности общество с ограниченной ответственностью.

В отличие от простого товарищества участники полного товарищества обособляют часть своего имущества в новом юридическом лице — полном товариществе. В результате появляется имущество, принадлежащее этому юридическому лицу. Юридическому лицу принадлежат и результаты деятельности товарищей, оно же должно платить налоги и т.п.

Наиболее характерной чертой полного товарищества является то, что его участники солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Субсидиарная — значит дополнительная ответственность, которая возникает тогда,

когда средств основного должника недостаточно, чтобы покрыть все долги. В данном случае дополнительная ответственность участников товарищества наступает тогда, когда средств, ранее выделенных ими для ведения дел (например, оборудование магазина, средства, вложенные в товар, приобретенный для магазина транспорт и т.п.), недостаточно, чтобы погасить все долги.

Очевидно, что, заключив между собой соглашение об образовании полного товарищества, его участники взяли на себя определенные обязательства и приобрели определенные права. Посмотрим, каким образом этот процесс регламентируется ГК РФ.

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора. Учредительный договор подписывается всеми его участниками.

Учредительный договор полного товарищества должен содержать сведения о фирменном наименовании и месте нахождения товарищества; о размере и составе его складочного капитала, о размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов; об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов.

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Учредительным договором товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда решение принимается большинством голосов участников.

Каждый участник полного товарищества имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрен иной порядок определения количества голосов его участников.

Каждый участник полного товарищества вправе действовать от имени товарищества, если учредительным договором не установлено, что все его участники ведут дела совместно, либо ведение дел поручено отдельным участникам.

При совместном ведении дел товарищества его участниками для совершения каждой сделки требуется согласие всех участников товарищества.

Участник полного товарищества обязан участвовать в его деятельности в соответствии с условиями учредительного договора.

Участник полного товарищества не вправе без согласия остальных участников совершать от своего имени в своих интересах или в интересах третьих лиц сделки, однородные с теми, которые составляют предмет деятельности товарищества.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников.

Основной недостаток этой организационно-правовой формы — наличие полной ответственности, причем не только за свои действия, но и за действия своих партнеров. Это условие порождает необхо-

димось совместного ведения дел, единогласия в управлении и т.п. «неудобных» процедур.

Главным преимуществом полного товарищества, вытекающим непосредственно из его сущности, является его значительно бóльшая кредитоспособность по сравнению с одинаковыми по размеру предприятиями других организационно-правовых форм, поскольку в целях погашения долгов к имуществу товарищества добавляется имущество товарищей.

Кроме полного товарищества, как уже отмечалось, хозяйственное товарищество может создаваться в форме товарищества на вере (командитного товарищества).

Товариществом на вере (командитным 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 (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Иными словами, характерной особенностью как в полном товариществе, так и в товариществе на вере является то, что полный товарищ отвечает по обязательствам товарищества всем принадлежащим ему имуществом: квартирой, машиной, мебелью, активами предприятия.

В товариществе на вере существует и другой вид товарищей — вкладчики (командитисты), которые внесли в капитал товарищества некоторые суммы и рассчитывают получить на них какие-то дивиденды, но в крайнем случае рискуют потерять лишь свои вклады: на другое их имущество взыскание по долгам товарищества обращено быть не может. Если, как и в случае с полным товариществом, полными товарищами в командитном товариществе в соответствии с ГК РФ могут быть индивидуальные предприниматели и коммерческие организации, то вкладчиками могут быть и физические лица. Число командитистов в товариществе на вере не должно превышать 20. В противном случае товарищество подлежит преобразованию в хозяйственное общество.

Ясно, что положение этих двух видов товарищей в товариществе далеко не одинаково.

Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами. Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере, выступать от его имени. Они не вправе оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел товарищества. Однако при ликвидации товарищества на вере, в том числе в случае банкротства, вкладчики имеют преимущественное перед полными товарищами право на получение вкладов из имущества товарищества, оставшегося после удовлетворения требований его кредиторов. Оставшееся после этого имущество товари-

щества распределяется между полными товарищами и вкладчиками пропорционально их долям в складочном капитале товарищества, если иной порядок не установлен учредительным договором или соглашением полных товарищей и вкладчиков.

Положение полных товарищей, участвующих в товариществе на вере, и их ответственность по обязательствам товарищества определяются статьями ГК РФ об участниках полного товарищества.

Естественно, что любое лицо может быть участником только одного 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.

Следует отметить, что теоретически командитные товарищества — это достаточно привлекательная организационно-правовая форма, поскольку они сравнительно легко позволяют получить вклады от значительного количества мелких инвесторов, чем принципиальным образом улучшают условия финансирования предприятий. При этом процедуры и привлечения вкладов, и управления товариществом, во-первых, не столь громоздки, как в акционерных обществах, во-вторых, вкладчики ни при каких условиях не получают доступа к управлению предприятием. Это связано с тем, что полные товарищи рискуют всем своим имуществом, а вкладчики — только своими вкладами. Чрезвычайно привлекательная форма! А как же участники с полной ответственностью: они, что же, рискуют в одночасье расстаться со всем своим имуществом? На самом деле представление о том, что полным товарищем обязательно является физическое лицо, рискующее своим имуществом, является заблуждением. На практике это неудобство легко обходят.

В соответствии с ГК РФ (аналогичные положения есть и в законодательстве других стран) достаточно, чтобы в товариществе на вере был по крайней мере один полный товарищ. Причем этот полный товарищ, как уже указывалось, может быть обществом с ограниченной ответственностью, т.е. в этом случае никто не отвечает по обязательствам предприятия своим личным имуществом.

В целом, представляется, что форма товарищества является довольно архаичной и перспектив у нее немного. Федеральным законом от 30 декабря 2012 г. № 302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» введена еще одна организационно-правовая форма организации: *крестьянское (фермерское) хозяйство*. Она идет следующим пунктом после товарищества на вере и общества с ограниченной ответственностью. Строго говоря, само по себе понятие крестьянского (фермерского) хозяйства в российском правовом пространстве существовало и раньше. В частности, Федеральный закон от 11 июня 2003 г. № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» определил, что крестьянское (фермерское) хозяйство представляет собой объединение граждан, свя-

занных родством и (или) свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции), основанную на их личном участии. Но при этом в данном законе указывается: фермерское хозяйство осуществляет предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Теперь же ГК РФ разрешил лицам, ведущим совместную деятельность в области сельского хозяйства без образования юридического лица, создавать юридическое лицо для ведения той же деятельности (ст. 86.1).

Роднит крестьянское (фермерское) хозяйство с товариществами наличие субсидиарной ответственности его членов: члены крестьянского (фермерского) хозяйства, созданного в качестве юридического лица, несут по обязательствам крестьянского (фермерского) хозяйства субсидиарную ответственность. Кроме того, как и в случае с полными товарищами, в товариществах граждан может быть членом только одного крестьянского (фермерского) хозяйства, созданного в качестве юридического лица.

Важнейшее отличие товариществ от обществ состоит в изменении ответственности. Если в товариществах существует как минимум один участник, отвечающий по обязательствам товарищества всем своим имуществом, то в обществе таких участников нет, все участники общества несут ограниченную ответственность.

Ограниченная ответственность означает, что собственность учредителей, вложенная в предприятие, рассматривается как бы изолированно от всей остальной их собственности. Поэтому даже в самом неблагоприятном варианте течения дел на предприятии учредители рискуют потерять только то, что было вложено в это предприятие. На другую их собственность взыскание обращено быть не может.

Переход к ограниченной ответственности создает принципиально иную ситуацию в отношениях предприятия с его кредиторами. Если ранее прочее (т.е. не вложенное в данное предприятие) имущество собственников могло выступать в качестве достаточной гарантии для кредитора, то теперь такой гарантии нет. В результате для того чтобы такая перспективная для бизнеса форма, как общества с ограниченной ответственностью, могла существовать, необходимо было создать дополнительные гарантии для кредиторов.

Механизм таких гарантий в настоящее время примерно одинаков практически во всех странах. Он включает в себя:

- преимущественное право кредиторов на удовлетворение своих претензий в случае банкротства предприятия;
- законодательно устанавливаемый минимальный размер уставного капитала для предприятий с ограниченной ответственностью собственников;
- обязательное уведомление кредиторов в случае предполагаемого уменьшения уставного капитала;

— запрещение или ограничение распределения прибыли при определенных условиях;

— уголовное наказание за умышленное или фиктивное банкротство.

Особую роль в этом механизме играет уставный капитал.

Уставный капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из стоимости вкладов его участников. Уставный капитал акционерного общества — из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Размер того и другого не может быть менее суммы, определенной законом.

Если по окончании второго или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации.

Чистые активы общества — это стоимость всех его активов за вычетом суммы долгов.

Поскольку активы предприятия могут создаваться за счет как своих, так и заемных средств, то сам по себе размер активов предприятия еще не говорит о том, кому в действительности они принадлежат. Если же из стоимости активов вычесть сумму задолженности, то как раз и останется стоимость того имущества, которое предприятие действительно может использовать в качестве гарантии под следующие кредиты. Если окажется, что этого имущества меньше, чем официально объявленный уставный капитал, то последний нужно уменьшить так, чтобы восстановить соответствие.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Федеральным законом от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ в ГК РФ введена ст. 66.3, в соответствии с которой все общества подразделяются на публичные и непубличные общества.

Публичным является акционерное общество (ПАО), акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным.

Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает указанным выше признакам, признаются *непубличными*.

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей (ст. 87 ГК РФ).

На начало 2017 г. в Российской Федерации было зарегистрировано 3748 тыс. неликвидированных обществ с ограниченной ответственностью, что составляло 96,1% зарегистрированных и неликвидированных коммерческих организаций.

Вопросы практики

До 1 сентября 2014 г. существовала возможность создания обществ с дополнительной ответственностью. *Обществом с дополнительной ответственностью* признавалось учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого был разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несли субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. Наличие такого механизма повышало степень защищенности кредиторов при банкротстве общества. Однако на начало 2014 г. было зарегистрировано всего 1156 обществ с дополнительной ответственностью (0,03% от всего числа зарегистрированных коммерческих организаций). Таким образом, получается, что эта организационно-правовая форма оказалась не востребована и Федеральный закон от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ ее упразднил.

В соответствии со ст. 7 Федерального закона от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее — Закон об обществах с ограниченной ответственностью) число участников общества с ограниченной ответственностью не может быть больше 50.

Как следует из определения, в отличие от товариществ общество с ограниченной ответственностью может состоять из одного участника.

Основными документами, регламентирующими деятельность акционерных обществ, являются ГК РФ и Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (далее — Закон об акционерных обществах), в который за прошедшее время вносились изменения и менялась редакция более чем 50 федеральными законами.

Акционерным обществом 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 (ст. 96 ГК).

Всего на начало 2017 г. было зарегистрировано и не прекратило свою деятельность 97 500 акционерных обществ, большую часть которых составляют непубличные акционерные общества.

Как уже отмечалось, с 1 сентября 2014 г. все акционерные общества в Российской Федерации в соответствии с ГК РФ подразделяются на публичные и непубличные. Это деление заменило существовавшее деление всех акционерных обществ на открытые и закрытые. Критерии отнесения обществ к публичным и открытым достаточно близки. Напомним, что публичным является акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Соответственно, непубличное акционерное общество может распределять свои акции только по закрытой подписке среди заранее определенного круга лиц.

Акционерное общество приобретает право публично размещать (путем открытой подписки) акции и ценные бумаги, конвертируемые в его акции, которые могут публично обращаться на условиях, установленных законами о ценных бумагах, со дня внесения в единый государственный реестр юридических лиц сведений о фирменном наименовании общества, содержащем указание на то, что такое общество является публичным.

Статус публичного акционерного общества накладывает на последнее ряд дополнительных ограничений, отсутствующих для непубличных обществ, в частности:

- обязанности по ведению реестра акционеров публичного акционерного общества и исполнение функций счетной комиссии осуществляются независимой организацией, имеющей предусмотренную законом лицензию;

- в публичном акционерном обществе не могут быть ограничены количество акций, принадлежащих одному акционеру, их суммарная номинальная стоимость, а также максимальное число голосов, предоставляемых одному акционеру. В то же время уставом общества, не являющегося публичным, могут быть установлены ограничения числа, суммарной номинальной стоимости акций или максимального числа голосов, принадлежащих одному акционеру;

- никому не может быть предоставлено право преимущественного приобретения акций публичного акционерного общества, кроме случаев предусмотренной законом реализации преимущественного права «старых» акционеров;

- публичное акционерное общество обязано раскрывать публично информацию, предусмотренную законом.

Существуют и другие ограничения.

Учредительным документом акционерного общества является его устав, утвержденный учредителями.

Уставный капитал акционерного общества составляет номинальную стоимость акций общества, приобретенных акционерами. Он не может быть менее размера, предусмотренного законом.

Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание его акционеров.

К исключительной компетенции общего собрания членов акционерного общества относятся:

1) внесение изменений и дополнений в устав общества или утверждение устава общества в новой редакции;

2) реорганизация общества;

3) ликвидация общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов;

4) определение количественного состава совета директоров (наблюдательного совета) общества, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий;

5) определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями;

6) избрание членов ревизионной комиссии (ревизора) общества и досрочное прекращение их полномочий;

7) утверждение аудитора общества;

8) утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетов о прибылях и об убытках (счетов прибылей и убытков) общества, а также распределение прибыли (в том числе выплата (объявление) дивидендов) и убытков общества по результатам финансового года и др.

Следует подчеркнуть, что указанный круг вопросов, решение которых отнесено к исключительной компетенции общего собрания, является минимально необходимым. Уставом конкретного непубличного общества этот круг может быть расширен, однако устав не может передать решение этих вопросов другим органам общества. Что же касается публичного общества, то уставом публичного акционерного общества не может быть отнесено к исключительной компетенции общего собрания акционеров решение вопросов, не относящихся к ней в соответствии с ГК РФ и Законом «Об акционерных обществах».

Исполнительный орган общества может быть коллегиальным (правление, дирекция) и единоличным (директор, генеральный директор). Он осуществляет текущее руководство деятельностью общества и подотчетен совету директоров (наблюдательному совету) и общему собранию акционеров.

По решению общего собрания акционеров полномочия исполнительного органа общества могут быть переданы по договору другой коммерческой организации или индивидуальному предпринимателю (управляющему).

Основными документами, регулирующими создание и функционирование производственных кооперативов в Российской Федерации, являются ГК РФ, Федеральный закон от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах» и Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации».

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной

производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов (ст. 106.1 ГК РФ). Учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. На начало 2017 г. в России было зарегистрировано более 15 тыс. производственных кооперативов.

В соответствии со ст. 8 Федерального закона «О производственных кооперативах» член кооператива обязан участвовать в деятельности кооператива личным трудом либо путем внесения дополнительного паевого взноса, минимальный размер которого определяется уставом кооператива. А в соответствии со ст. 7 того же закона число членов кооператива, внесших паевой взнос, участвующих в деятельности кооператива, но не принимающих личного трудового участия в его деятельности, не может превышать 25% числа членов кооператива, принимающих личное трудовое участие в его деятельности.

Размер паевого взноса устанавливается уставом кооператива.

Паевые взносы образуют паевой фонд кооператива. Паевой фонд кооператива определяет минимальный размер имущества кооператива, гарантирующего интересы его кредиторов. Паевой фонд должен быть полностью сформирован в течение первого года деятельности кооператива.

Общее собрание членов кооператива обязано объявить об уменьшении размера паевого фонда кооператива, если по окончании второго или каждого последующего года стоимость чистых активов окажется меньше стоимости паевого фонда кооператива, и зарегистрировать это уменьшение в установленном порядке.

Уставом кооператива может быть установлено, что определенная часть принадлежащего кооперативу имущества составляет неделимый фонд кооператива, используемый в целях, определяемых уставом кооператива. Решение об образовании неделимого фонда кооператива принимается по единогласному решению членов кооператива, если уставом кооператива не предусмотрено иное. Имущество, составляющее неделимый фонд кооператива, не включается в паи членов кооператива. На указанное имущество не может быть обращено взыскание по личным долгам члена кооператива.

Передача пая (его части) гражданину, не являющемуся членом кооператива, допускается лишь с согласия кооператива. В этом случае гражданин, приобретший пай (его часть), принимается в члены кооператива. Члены кооператива пользуются преимущественным правом покупки такого пая (его части).

Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законом и уставом кооператива. В частности, Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации» предусмотрено, что размер субсидиарной ответственности по обязательствам коопера-

тива не может быть менее чем 5% пая. Для несельскохозяйственных кооперативов минимальный размер ответственности в законе не предусмотрен.

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утверждаемый общим собранием его членов. В уставе кооператива кроме ряда других вопросов должны содержаться условия о размере паевых взносов членов кооператива; о составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и об их ответственности за нарушение обязательств по внесению указанных взносов; о характере и порядке трудового и иного участия членов кооператива в его деятельности и об их ответственности за нарушение обязательств по личному трудовому и иному участию; о порядке распределения прибыли и убытков кооператива; о размере и об условиях субсидиарной ответственности членов кооператива по его долгам; о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов; о порядке выплаты стоимости пая или выдачи соответствующего ему имущества лицу, прекратившему членство в кооперативе; о порядке вступления в кооператив новых членов; о порядке выхода из кооператива; об основаниях и о порядке исключения из членов кооператива; о порядке образования имущества кооператива; о порядке реорганизации и ликвидации кооператива.

Число членов кооператива не должно быть менее пяти.

Поскольку кооператив — это организационно-правовая форма предприятия, основанная на личном труде его членов, то вполне естественно, что законодатель ограничил возможность использования в кооперативе наемного труда. Так, ст. 21 Федерального закона «О производственных кооперативах» устанавливает, что средняя за отчетный период численность наемных работников в кооперативе не должна превышать 30% численности членов кооператива. Правда, эти ограничения не распространяются на работы, выполняемые гражданами по договорам подряда и иным договорам, регулируемым гражданским законодательством, а также на сезонные работы.

Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, а также пропорционально размеру их паевого взноса. Причем последняя часть не должна превышать 50% прибыли кооператива, подлежащей распределению между его членами.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество (ст. 113 ГК РФ). Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено покладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Правовой статус унитарных предприятий определяется ГК РФ и Федеральным законом от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится, соответственно, в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на **праве хозяйственного ведения** или **оперативного управления**.

Цели создания предприятий обоих видов в общем близки и определяются п. 4 ст. 8 Федерального закона «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях», в которой установлено, что 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;

- 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;

- осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для государственных унитарных предприятий;

- осуществления научной и научно-технической деятельности в отраслях, связанных с обеспечением безопасности Российской Федерации;

- разработки и изготовления отдельных видов продукции, находящейся в сфере интересов Российской Федерации и обеспечивающей безопасность Российской Федерации;

- производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота или ограниченно оборотоспособной.

Государственное или муниципальное унитарное предприятие, которому имущество принадлежит *на праве хозяйственного ведения*, владеет, пользуется и распоряжается этим имуществом в пределах, определяемых следующими ограничениями (ст. 114 ГК РФ):

- собственник имущества, находящегося в хозяйственном ведении, решает вопросы создания предприятия, определения предмета и целей его деятельности, его реорганизации и ликвидации, назначает директора (руководителя) предприятия, осуществляет контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего предприятию имущества;

- собственник имеет право на получение части прибыли от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении предприятия;

- предприятие не вправе продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный (складочный)

капитал хозяйственных обществ и товариществ или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника.

Остальным имуществом, принадлежащим предприятию, оно распоряжается самостоятельно, за исключением случаев, установленных законом или иными правовыми актами.

Это предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Оно не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества. Собственник имущества (за исключением особых случаев) не несет ответственности по обязательствам предприятия.

Уставным фондом государственного или муниципального предприятия определяется минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы кредиторов такого предприятия.

Учредительным документом предприятия является его устав, утверждаемый уполномоченным на то государственным органом или органом местного самоуправления.

Предприятие, которому имущество принадлежит *на правах оперативного управления*, иначе **казенное предприятие**, осуществляет права владения, пользования и распоряжение им в соответствии с целями своей деятельности, заданиями собственника и назначением имущества (ст. 115, 296, 297 ГК РФ).

Собственник этого имущества вправе изъять излишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению.

Предприятие вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом лишь с согласия собственника этого имущества.

Деятельность казенного предприятия осуществляется в соответствии со сметой доходов и расходов, утверждаемой собственником имущества казенного предприятия.

Собственник имущества казенного предприятия вправе доводить до казенного предприятия обязательные для исполнения заказы на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для обеспечения государственных или муниципальных нужд.

Уставный фонд казенного предприятия не формируется.

Порядок распределения доходов такого предприятия определяется собственником его имущества. Он же несет субсидиарную ответственность по обязательствам предприятия при недостаточности имущества предприятия.

Органом управления любого унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным собственником органом и им подотчетен.

Некоммерческие организации (или, как их иногда называют, **бесприбыльные**) — это, как уже отмечалось, организации, которые не ставят своей целью извлечение прибыли, а полученную прибыль не распределяют между учредителями, собственниками, работниками и т.п.

Более того, некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность, но лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует этим целям. Иными словами, прибыль, полученная по итогам года от удачного размещения активов такой, например, некоммерческой организацией как негосударственный пенсионный фонд, должна не распределяться между его учредителями, менеджерами и т.п., а пойти на увеличение тех пенсий, которые этот фонд выплачивает, на создание более надежных резервов и т.д.

В соответствии с п. 2 ст. 2 Федерального закона № 7-ФЗ от 12 января 1996 г. «О некоммерческих организациях» некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

В соответствии со ст. 50 ГК РФ некоммерческие организации могут создаваться в организационно-правовых формах:

1) потребительских кооперативов, к которым относятся в том числе жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы, садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы, общества взаимного страхования, кредитные кооперативы, фонды проката, сельскохозяйственные потребительские кооперативы;

2) общественных организаций, к которым относятся в том числе политические партии и созданные в качестве юридических лиц профессиональные союзы (профсоюзные организации), общественные движения, органы общественной самодеятельности, территориальные общественные самоуправления;

3) ассоциаций (союзов), к которым относятся в том числе некоммерческие партнерства, саморегулируемые организации, объединения работодателей, объединения профессиональных союзов, кооперативов и общественных организаций, торгово-промышленные, нотариальные и адвокатские палаты;

4) товариществ собственников недвижимости, к которым относятся в том числе товарищества собственников жилья;

5) казачьих обществ, внесенных в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации;

6) общин коренных малочисленных народов Российской Федерации;

7) фондов, к которым относятся в том числе общественные и благотворительные фонды;

8) учреждений, к которым относятся государственные учреждения (в том числе государственные академии наук), муниципальные учреждения и частные (в том числе общественные) учреждения;

- 9) автономных некоммерческих организаций;
- 10) религиозных организаций;
- 11) публично-правовых компаний.

Некоммерческие организации также могут быть корпоративными и унитарными. К унитарным относятся фонды, учреждения, автономные некоммерческие организации, религиозные организации, публично-правовые компании. Остальные являются корпорациями.

Кратко рассмотрим несколько организационно-правовых форм некоммерческих организаций.

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 (ст. 123.2 ГК РФ).

В соответствии с ГК РФ устав потребительского кооператива должен содержать условия о размере паевых взносов членов кооператива; о составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и об их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов; о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов; о порядке покрытия членами кооператива понесенных им убытков.

Члены потребительского кооператива обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса покрыть образовавшиеся убытки путем дополнительных взносов. В случае невыполнения этой обязанности кооператив может быть ликвидирован в судебном порядке по требованию кредиторов.

Члены потребительского кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива.

Доходы, полученные потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, осуществляемой кооперативом в соответствии с законом и уставом, распределяются между его членами.

Отметим, что в данном случае доходы все же распределяются между членами кооператива, хотя сам кооператив признается некоммерческой организацией.

Фондом признается унитарная некоммерческая организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов и преследующая благотворительные, культурные, образовательные или иные социальные, общественно полезные цели (ст. 123.17—123.20 ГК РФ, ст. 7 Федерального закона «О некоммерческих организациях»).

Имущество, переданное фонду его учредителями, является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей.

Фонд использует имущество для целей, определенных в его уставе. Он вправе заниматься предпринимательской деятельностью, необходимой для достижения общественно полезных целей, ради которых создан фонд, и соответствующей этим целям. Для осуществления предпринимательской деятельности фонды вправе создавать хозяйственные общества или участвовать в них.

Фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества.

Порядок управления фондом и порядок формирования его органов определяются его уставом, утверждаемым учредителями.

Устав фонда должен содержать наименование фонда, включающее слово «фонд»; сведения о цели фонда; указания об органах фонда, в том числе о попечительском совете, осуществляющем надзор за деятельностью фонда; о порядке назначения должностных лиц фонда и их освобождения; о месте нахождения фонда; о судьбе имущества фонда в случае его ликвидации.

Устав фонда может быть изменен органами фонда, если уставом предусмотрена возможность его изменения в таком порядке. В противном случае сделать это может суд.

Решение о ликвидации фонда может принять только суд по заявлению заинтересованных лиц.

В случае ликвидации фонда его имущество, оставшееся после удовлетворения требований кредиторов, направляется на цели, указанные в уставе фонда.

1.3. Объединение предприятий: общие принципы

Под **объединением** будем понимать совокупность предприятий, координирующих свои усилия для решения определенных хозяйственных задач.

С одной стороны, это определение содержит по сути лишь одно ограничение: объединяющиеся предприятия должны быть предприятиями (т.е. не цехами, участками, службами и т.п.). С другой стороны, очевидно, что под него подпадают самые разные комбинации отношений между взаимодействующими предприятиями. В качестве основного классификационного признака объединений выберем степень самостоятельности предприятий, входящих в объединение.

Первая стадия — кооперирование. Наиболее характерные моменты объединения: а) договорная основа; б) отсутствие финансовых взаимозависимостей, существенно ограничивающих хозяйственную самостоятельность объединяющихся предприятий.

Основными разновидностями этой формы являются работа на основе договоров о совместной деятельности, а также образование различного рода производственных ассоциаций, промышленных групп и т.п.

По-видимому, наиболее существенными и известными формами кооперативных объединений являются *картели* и *консорциумы*, а также *сетевые объединения*.

Вторая стадия — собственно объединение. Наиболее характерным признаком этой стадии объединений является появление единого руководства объединенными предприятиями.

Это объединение также может существовать на основе договорных отношений между входящими в него предприятиями. Однако чаще всего оно осуществляется через систему финансового участия, которая может создаваться различными путями. Например, через покупку контрольного пакета акций, через учреждение дочерних предприятий.

Важнейшей формой объединения второй стадии являются *холдинги* и *концерны* как одна из разновидностей холдинга. Предприятия, в них входящие, как правило, сохраняют свою юридическую самостоятельность. Хозяйственная же самостоятельность их в той или иной степени ограничивается. Степень ограничения может быть различной и определяется в значительной мере особенностями каждого конкретного холдинга. Она может простираться практически только от необходимости отчисления предприятием части прибыли головной компании и предоставления годового отчета до запрета руководителю предприятия самостоятельно принимать решения о расходовании вне утвержденного плана более 3 тыс. долл.

Еще одной разновидностью объединения второй стадии являются *совместные предприятия*. Характерной особенностью этих предприятий является то, что они создаются двумя или несколькими предприятиями для удовлетворения какой-то общей потребности. При этом они находятся в общей собственности, т.е. связаны со своими учредителями системой участия.

Третья стадия — уже не объединение. О третьей стадии объединения можно говорить тогда, когда объединяющиеся предприятия сливаются и некоторые из них при этом теряют свою юридическую самостоятельность. В этом случае можно констатировать возникновение укрупненного предприятия, которое, вообще говоря, объединением уже не является, хотя в ряде случаев сохраняет некоторые признаки, присущие объединению.

1.4. Объединения первой стадии (кооперативные объединения)

Картели и их разновидности. Под картелем понимают объединение юридически и в значительной степени хозяйственно самостоятельных предприятий или союзов предприятий, которые посредством картельного соглашения пытаются добиться регулирования или ограничения конкуренции.

В этом определении содержатся три характерных признака картеля:

- 1) объединение юридически и хозяйственно самостоятельных предприятий;
- 2) наличие картельного соглашения (оно может быть устное);
- 3) цель — регулирование или ограничение конкуренции.

В зависимости от предмета картельного регулирования можно выделить картели, регулирующие общие условия реализации; цены; производство; сбыт.

К общим условиям реализации в данном случае относятся такие, как продолжительность рассрочки платежа; срок поставки товаров; условия гарантий; условия пересылки товаров и т.д.

Соглашение по любому из этих вопросов устраняет одно из возможных направлений конкуренции и может заметно испортить жизнь потребителям продукции. Например, все продавцы автомобилей в регионе договорились, что они поставляют автомобили на 45-й день после оплаты. Это означает, что все покупатели будут кредитовать их в течение 45 дн., и ничего с этим они сделать не смогут.

Картели, регулирующие ценообразование. В этой группе можно выделить несколько уровней соглашений, в разной степени связывающих самостоятельность участников и ограничивающих конкуренцию.

1. Соглашения, регулирующие процедуры калькуляции цены. Эти картели регулируют не сами цены, а способы их расчета. Например, это могут быть соглашения о том, как и в каких размерах включать в цену расходы, связанные с предоставляемой гарантией и т.п.

2. Соглашения по ценам. Здесь речь идет о соглашениях, устанавливающих либо границы цены, либо даже саму цену на единицу продукции определенного качества. Они могут дополняться соглашением о дифференциации цены в зависимости от различных условий (качество, время и т.п.). Разновидностью такого соглашения может быть договоренность о цене закупаемой продукции.

3. Соглашения по размерам скидок, которые могут предоставляться отдельным группам клиентов. Это соглашение является естественным продолжением предыдущих, ибо без договоренности о скидках они теряют смысл, так как легко обходятся.

4. Специфической разновидностью ценового картеля является так называемый аукционный картель. Он образуется тогда, когда для получения заказа нужно выиграть конкурс. Особенно часто такая ситуация возникает при получении заказов на строительство, хотя и не обязательно. Однако при получении строительных заказов образование аукционных картелей более вероятно, так как необходимо, чтобы соответствующие ситуации возникали регулярно.

При честной игре для того чтобы получить заказ, конкурирующие фирмы вынуждены предлагать условия, максимально выгодные для заказчика. Поэтому выгодность заказа для изготовителя может очень существенно понизиться. Если образован аукционный картель, то его участники договариваются, чья в этот раз очередь получить заказ. Остальные участники предлагают непомерно высокие (или, наоборот, низкие) цены.

Среди *картелей, регулирующих производство*, можно выделить две подгруппы: 1) картели, регулирующие вид производимой продукции; 2) картели, регулирующие объем производимой продукции.

Среди первой подгруппы выделяются, в свою очередь, картельные соглашения по типизации и специализации.

Картельные соглашения *по типизации производства* охватывают такие сферы, как размеры производимых изделий, форма, качество, взаимопригодность отдельных запасных частей и комплектующих и т.п. При договоренности *о специализации* вся производственная программа распределяется между участниками картеля так, что каждый участник производит ограниченный ассортимент продукции, т.е. специализируется на каком-то типоразмере изделия. Естественно, это снижает затраты на производство каждого участника картеля.

Картели, регулирующие объем производства, часто называют котирующими картелями. Квота может устанавливаться различными путями: прямая фиксация объема продаж; фиксация доли каждого участника на общем рынке; фиксация рынка для каждого участника.

Важнейшей формой картеля, регулирующего сбытовую деятельность, является *синдикат*.

Синдикат возникает тогда, когда объединившиеся предприятия передают всю или часть своей деятельности по сбыту готовой продукции одному специализированному предприятию или отделу предприятия. Степень кооперации и централизации при этом может быть различна, но очевидно, что сбытовое предприятие (отдел) постоянно будет стремиться к углублению сотрудничества, пытаясь взять на себя не только сбыт, но и распределение заказов, определение специализации каждого предприятия и т.д. В результате все участники картеля приобретают крупные выгоды, связанные как с усилением их совместного положения на рынке, так и с экономией затрат от увеличения масштабов производства, специализации, более рационального территориального размещения заказов.

Специфическими проявлениями синдикатов являются экспортные и импортные картели, которые оказывают различные услуги импортерам и, соответственно, экспортерам своей страны в борьбе за лучшее положение на международных рынках.

Картель и конкуренция. Законодатель, рассматривая вопрос о картелях, постоянно находится между двух огней: с одной стороны, существует стремление не допустить ограничения конкуренции, воспрепятствовать ущемлению прав потребителей за счет чрезмерной концентрации экономической власти. С другой стороны, имеют место права на свободу заключения договоров, что означает, что любой в принципе имеет право заключать договора с кем угодно и какого угодно содержания.

Как же относится к картелям российское законодательство?

Следует отметить, что само слово «картель» в российских законах и нормативных актах не использовалось до 2011 г., хотя элементы антикартельного регулирования в законодательстве присутствовали и раньше. И только Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 411-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “Об общественном кон-

троле за обеспечением прав человека в местах принудительного содержания и о содействии лицам, находящимся в местах принудительного содержания” и отдельные законодательные акты Российской Федерации», введя в действие так называемый третий антимонопольный пакет, внес в Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее — Закон о защите конкуренции) соответствующие изменения: так, в ст. 11 появился термин «картель». В соответствии с этой статьей признаются картелем и запрещаются соглашения между хозяйствующими субъектами-конкурентами, т.е. между хозяйствующими субъектами, осуществляющими продажу товаров на одном товарном рынке, если такие соглашения приводят или могут привести:

- к установлению или поддержанию цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат) и (или) наценок;
- повышению, снижению или поддержанию цен на торгах;
- разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо составу продавцов или покупателей (заказчиков);
- сокращению или прекращению производства товаров;
- отказу от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями (заказчиками).

Таким образом, ст. 11 Закона о защите конкуренции запрещает картели:

- 1) ценовые (кроме картелей, регулирующих калькулирование цены);
- 2) аукционные;
- 3) квотирующие;
- 4) картели специализации.

Отметим, что умышленно или случайно данная статья выводит из-под понятия «картель» соглашения между покупателями продукции. Поэтому в соответствии с этой статьей не являются картелями и не запрещаются довольно распространенные соглашения между участниками аукционов по приобретению любых активов, при которых продавец, рассчитывавший на повышение цены в процессе торгов, вынужден отдавать активы по первоначальной цене.

Обратим внимание также, что ранее все ограничения, связанные с действиями участников рынка по ограничению конкуренции, распространялись только на соглашения между хозяйствующими субъектами, *занимающими или могущими занимать в совокупности доминирующее положение*. Теперь это условие отсутствует и, следовательно, запрещены указанные соглашения между продавцами-конкурентами независимо от их доли на рынке.

Хотя следует отметить, что злоупотребление доминирующим положением отдельных участников рынка, занимающих такое положение, является не менее опасным для конкуренции, чем создание картелей, особенно если картель образуют участники рынка, которым далеко до доминирующего положения. Определению доминирующего положения посвящена ст. 5 Закона о защите конкуренции.

К действиям на основе соглашений, которые ведут к образованию картелей, близки и так называемые согласованные действия.

Статья 8 упомянутого закона так определяет согласованные действия.

Согласованными действиями хозяйствующих субъектов являются действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке при отсутствии соглашения, удовлетворяющие совокупности следующих условий:

1) результат таких действий соответствует интересам каждого из указанных хозяйствующих субъектов;

2) действия заранее известны каждому из участвующих в них хозяйствующих субъектов в связи с публичным заявлением одного из них о совершении таких действий;

3) действия каждого из указанных хозяйствующих субъектов вызваны действиями иных хозяйствующих субъектов, участвующих в согласованных действиях, и не являются следствием обстоятельств, в равной мере влияющих на все хозяйствующие субъекты на соответствующем товарном рынке.

Разница между понятиями «соглашение» и «согласованные действия» состоит в том, что соглашение предполагает наличие конкретной договоренности между участниками, выраженной в письменной или устной форме, в то время как согласованные действия — действия «в одном направлении» могут происходить без конкретной договоренности, но по всеобщему «пониманию» участников. Правда, для того чтобы параллельные действия стали согласованными действиями, необходимо, чтобы один из участников сделал публичное заявление о намерении предпринять соответствующие действия. Третий антимонопольный пакет ввел в Закон о защите конкуренции отдельную ст. 11.1 «Запрет на согласованные действия хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию». Эта статья запрещает согласованные действия субъектов-конкурентов, если они приводят к возникновению тех же последствий, которые были упомянуты для картелей, а также иные согласованные действия хозяйствующих субъектов-конкурентов, если установлено, что такие согласованные действия приводят к ограничению конкуренции.

Отметим, что запрет на согласованные действия не распространяется на согласованные действия хозяйствующих субъектов, совокупная доля которых на товарном рынке не превышает 20% и при этом доля каждого из которых на товарном рынке не превышает 8%.

Следует отметить, что список запрещенных картелей не является исчерпывающим: может быть запрещено любое соглашение, если будет признано, что оно может существенно ограничить конкуренцию.

В то же время в соответствии со ст. 13 Закона о защите конкуренции может быть разрешено любое соглашение, если, по мнению органа антимонопольного регулирования, оно приносит больше пользы, чем вреда. В частности, если его результатом является или может являться:

1) совершенствование производства, реализации товаров или стиму-

лирование технического, экономического прогресса либо повышение конкурентоспособности товаров российского производства на мировом товарном рынке; 2) получение покупателями преимуществ, соразмерных преимуществам, полученным хозяйствующими субъектами в результате соглашений и согласованных действий.

Консорциум. Под консорциумом понимают объединение на договорной основе юридически и экономически самостоятельных предприятий для решения отдельной, четко определенной по объему, а зачастую и по времени задачи, связанной с необходимостью значительной концентрации сил и средств.

Ключевыми пунктами в этом определении являются:

- объединение юридически и экономически самостоятельных предприятий;
- договорная основа;
- четко очерченная задача, имеющая с самого начала вполне определенный объем и четко очерченные временные рамки.

Консорциум означает сложение сил участников для решения какой-то задачи, решение которой каждым из участников консорциума либо невозможно, либо в силу каких-то причин нецелесообразно, — это первая причина создания консорциумов. Вторая — необходимость разделения рисков, связанных с реализацией больших проектов.

Одной из наиболее распространенных разновидностей консорциума является банковский, т.е. объединение ряда банков для финансирования какого-то проекта, например предоставления очень крупного кредита, размещения акций крупного эмитента, строительства крупного объекта и т.д.

1.5. Объединения второй стадии

Холдинг. Это совокупность предприятий, связанных системой участия в капитале. Холдинги бывают классическими и распределенными.

Под *классическим холдингом* понимается ситуация, когда внутри совокупности предприятий, образующих холдинг, существует одно предприятие — холдинговая компания, которому принадлежат контрольные пакеты акций (долей участия) остальных предприятий, входящих в холдинг. Холдинговая компания по отношению к остальным предприятиям, входящим в холдинг, выступает в качестве материнской компании. Остальные предприятия принято называть дочерними компаниями. Следует отметить, что дочерним компаниям в классическом холдинге могут принадлежать небольшие пакеты акций (долей участия) друг друга и материнской компании. Однако эти пакеты являются незначительными и не оказывают влияние на функционирование холдинга.

В *распределенном холдинге* (иногда его называют перекрестным) не существует ярко выраженной материнской компании, а контроль-

ные пакеты акций (долей участия) распределены между несколькими компаниями, в совокупности образующими некоторую «совокупную материнскую компанию».

Следует отметить, что в литературе широко распространен подход, в соответствии с которым «холдингообразующим» фактором выступает не только участие в капитале зависимых компаний, но и, например, договорной характер контроля материнской компании над дочерними предприятиями. С нашей точки зрения, холдинг всегда основан на участии в капитале, а основной чертой холдинговой компании является факт присутствия в ее активах контрольных пакетов акций (долей участия) зависимых предприятий. В противном случае, т.е. при ином характере связей между предприятиями, мы имеем группу компаний, но не холдинг.

В литературе различают понятия финансового (или чистого) холдинга и смешанного холдинга.

Финансовый холдинг — это классический вариант холдинга, при котором головная холдинговая компания работает только с принадлежащими ей пакетами акций дочерних компаний, решает вопросы распределения полученной прибыли, т.е. занимается исключительно инвестиционно-финансовой деятельностью, не вмешиваясь в хозяйственную. Будем называть такую холдинговую компанию финансовой холдинговой компанией.

Смешанный холдинг — это вариант холдинга, при котором головная компания ведет самостоятельную хозяйственную деятельность, осуществляя при этом и руководство дочерними предприятиями. По аналогии такую холдинговую компанию назовем смешанной холдинговой компанией.

В зависимости от того, как связаны между собой входящие в холдинг предприятия, все холдинги можно подразделить на концерны и конгломераты.

Концерн — это объединение внутренне связанных в научно-техническом или производственно-технологическом отношении юридически самостоятельных предприятий под единым хозяйственным управлением. Иными словами, концерн — это внутренне интегрированная компания.

Конгломерат — это холдинг, в котором входящие в него предприятия технологически, научно-технически и т.п. между собой практически не связаны, т.е. эта компания внутренне не интегрирована.

Безусловно, во многих холдингах могут присутствовать черты как концернов, так и конгломератов. В данном случае ориентироваться следует на преобладающий тип. Хотя отметим, что основной отличительной чертой конгломерата является не столько разнородность входящих в него предприятий, сколько характер управления принадлежащими ему активами: конгломерат покупает и продает пакеты акций предприятий исходя не из некоей производственной целесообразности, а из возможности заработать на этой деятельности.

Основываясь на сказанном, многопрофильные концерны, в которых существует несколько, практически не связанных между собой видов деятельности, каждая из которых реализуется многими предприятиями, нельзя относить к конгломератам. Подробнее мы на этом остановимся позже.

Входящие в состав холдинга дочерние компании также могут быть холдингами. В этом случае мы имеем многоуровневый холдинг.

Концерны и их разновидности. Концерн — это объединение под единым хозяйственным управлением нескольких юридически самостоятельных предприятий, между которыми существуют развитые научно-технические и производственно-технологические связи.

Как правило, в концерне существуют отношения субординации: одно из входящих в него предприятий является руководящим, остальные — подчиненные, или управляемые.

Предприятие является головным (руководящим), если оно на основе договора или через участие в капитале приобретает право влиять на управление другими предприятиями. Управляемое предприятие теряет тем самым свою хозяйственную самостоятельность.

По характеру входящих в концерны предприятий различают горизонтальные, вертикальные, смешанные и региональные концерны.

В *горизонтальный* концерн входят предприятия, производящие одинаковую продукцию. Цель создания такого концерна — воспользоваться преимуществами крупного производства, улучшить конкурентные позиции на рынке.

Вертикальный концерн состоит из предприятий, образующих последовательные звенья технологической цепочки производства и реализации готового продукта. Например, добыча, переработка нефти, реализация нефтепродуктов.

Причина возникновения таких концернов — обезопасить себя от диктата поставщиков сырья и иной промежуточной продукции, а также потребителей готовой продукции предприятия.

Смешанный концерн возникает, когда объединяются предприятия частично одинакового, частично смежных уровней технологической цепочки. Например, несколько магазинов могут объединиться с оптовым торговцем, а возможно, и с транспортной (одной или несколькими) организациями, с предприятиями-производителями основных товаров и т.п.

Региональный концерн включает в себя несколько (порой десятки и сотни!) региональных отделений, повторяющих структуру головного предприятия и зарегистрированных в качестве самостоятельных юридических лиц. Смысл такой конструкции состоит в лучшем учете региональной специфики, повышении оперативности руководства. Как правило, регистрация самостоятельного юридического лица необходима при переносе производственной деятельности в другие страны.

Отметим, что большинство крупных концернов можно характеризовать как смешанные региональные.

По структуре зависимостей в концерне различают субординированные и несубординированные концерны.

В *субординированных* концернах имеется одно головное и одно или несколько управляемых предприятий, т.е. существует несколько отношений типа «материнское предприятие — дочернее предприятие».

О *несубординированном* концерне можно говорить тогда, когда два или несколько предприятий находятся под единым финансовым руководством, но между ними нет отношений взаимоподчиненности, т.е. в хозяйственном отношении все предприятия равноправны. Обычно эти предприятия находятся под «одной крышей» в форме финансовой холдинговой компании. Финансовые холдинговые компании будут преобладать и во главе конгломератов.

Преимущества концернов. В отличие от картелей и других кооперативных объединений в концерне возникают выгоды от прямой координации деятельности предприятий и их хозяйственной политики со стороны руководства концерна.

По сравнению с полностью слившимися предприятиями преимущества концерна состоят в том, что проведение единой хозяйственной политики сочетается с сохранением оперативно-хозяйственной самостоятельности руководства дочерних предприятий, а следовательно, с большей их заинтересованностью в коммерческих результатах.

Более конкретно на различных стадиях воспроизводственного процесса преимущества «концернирования» проявляются в следующем.

В сфере подготовки производства: включение этой стадии в рамки концерна позволяет гарантировать надежные поставки сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий по приемлемым ценам.

В сфере производства: распределение производства между несколькими входящими в концерн предприятиями может привести к существенной экономии затрат за счет специализации и появления на этой основе эффекта от укрупнения производства.

В финансовой сфере: единая кассовая политика в концерне повышает его совокупную ликвидность, делает излишними большие финансовые резервы на каждом отдельном предприятии. Создается хорошая возможность для концентрации финансовых ресурсов на стратегических направлениях развития концерна.

В сбытовой сфере: возникает возможность совместного использования сбытовых каналов, проведение единой рекламной политики, ограничение конкуренции, увеличение доли рынка.

В международном аспекте: известную роль играет эффект плацдарма — вторжение на чужие рынки обычно происходит через приобретение предприятия, уже существующего в данном регионе (плацдарм) и дальнейшего его использования для освоения рынка. Разновидностью концерна является **транснациональный концерн**. Четких определений, что это такое, нет. Однако в любом случае требуется, чтобы концерн за рубежом имел не только сбытовые, но и производственные предприятия. Эти концерны обладают тем преимуществом, что они

гибко могут использовать благоприятные факторы, существующие в каждой стране их базирования. Например, трудоемкие производства размещать там, где наиболее дешевая рабочая сила, экологически вредные производства — там, где наименее жесткое законодательство, кредиты брать там, где самые низкие проценты и т.д. Такие концерны легко преодолевают таможенные границы и жесткие ограничения на вывоз прибыли, «собирая» ее в конце концов в той стране, где наиболее льготный налоговый режим.

Позитивное и негативное влияние транснациональных концернов на экономику стран, в которых находятся дочерние предприятия, широко обсуждается во всем мире. С одной стороны, указывают на то, что эти предприятия:

- приносят с собой современные технологии и ноу-хау, в том числе в области организации и управления производством;

- оказывают позитивное воздействие на торговый и платежный баланс; стимулируют экспорт, в том числе и продукцию внутреннего производства;

- как правило, своим работникам предоставляют более высокую оплату труда и лучшие социальные условия, чем они могли бы получить на национальных предприятиях;

- способствуют повышению уровня занятости.

В то же время не вызывает сомнений возможность мультинациональных концернов выкачивать большие прибыли из стран размещения дочерних предприятий за счет манипулирования внутренними расчетными ценами, добиваться существенных финансовых и иных льгот у правительства просто угрозой перенесения производства в другие страны или откровенной коррупцией.

К этому следует добавить возможность загрязнения окружающей среды, производство опасных продуктов, использование невозобновляемых природных ресурсов страны и т.п. Отсюда следует, что вопрос о целесообразности размещения в каждом конкретном случае должен решаться отдельно.

Концерн и конкуренция. Образование и рост концернов может служить весьма существенным способом ограничения конкуренции, поэтому этот процесс находится в большинстве стран под контролем государства.

В частности, в Германии Федеральное бюро по вопросам картелей может запретить создание концерна, если в результате этого объединения возникнет господствующее положение на рынке или произойдет его усиление. Федеральный министр экономики может разрешить подобное объединение, если есть основание ожидать выгод для всей экономики страны. Закон содержит точные указания, когда именно имеет место господство на рынке. При этом учитывается, например, финансовая мощь, доступ к рынкам сырья и готовой продукции, а также юридические и фактические (связанные, например, с уровнем

развития техники) границы выхода на рынки других предприятий. Господствующее положение на рынке предполагается также и тогда, когда предприятие (или концерн) контролирует 1/3 рынка или если два или три предприятия вместе контролируют 50% рынка.

Примерно на таких же позициях стоит и российское законодательство. Однако в России контроль доминирующего положения при сделках, связанных с объединением компаний, дополнен контролем масштаба предприятий, в них участвующих.

В Законе о защите конкуренции присутствует гл. 7, называемая «Государственный контроль за экономической концентрацией». Эта глава описывает, какие сделки и в какой форме подлежат согласованию с антимонопольными органами.

Так, в соответствии со ст. 28 Закона о защите конкуренции надо получить согласие антимонопольного органа при осуществлении сделок, связанных с приобретением активов коммерческой нефинансовой организации, если суммарные активы участвующих в сделке организаций, включая аффилированных с ними лиц, превышали по последнему балансу 7 млрд руб. или суммарный объем реализованной продукции за последний год превышал 10 млрд руб., при этом активы организации продавца превышают 250 млн руб.

При этом согласие антимонопольного органа надо получать каждый раз отдельно, если покупатель акций получает право более чем на 25% голосующих акций общества, зарегистрированного на территории Российской Федерации, более чем на 50% голосующих акций и более чем на 75% голосующих акций. Для обществ с ограниченной ответственностью эти границы выглядят так: приобретение долей в уставном капитале зарегистрированного на территории Российской Федерации общества с ограниченной ответственностью, если покупатель получает право распоряжаться более чем 1/3 долей в уставном капитале данного общества, более чем 50% долей и более чем 2/3 долей.

Если приобретается юридическое лицо, зарегистрированное за пределами Российской Федерации, то согласие антимонопольного органа нужно для приобретения более чем 50% голосующих акций (долей).

Согласие антимонопольного органа нужно и в том случае, если приобретаются (любым способом, в том числе на основании договора доверительного управления имуществом, договора о совместной деятельности или договора поручения) не акции или доли, а права, позволяющие определять условия осуществления хозяйствующим субъектом предпринимательской деятельности или осуществлять функции его исполнительного органа. Такое разрешение нужно как для предприятия, зарегистрированного на территории Российской Федерации, так и за ее пределами. Очевидно, что если ограничения на доли голосующих акций (долей) позволяют контролировать образование и укрупнение фактических концернов, то этот пункт направлен на контроль договорных концернов.

Если активы, участвующие в сделке, или объем реализации продукции участников сделки меньше указанных величин, но более 400 млн руб., то получать разрешение на эти сделки не нужно, но антимонопольный орган следует о них уведомить. Отметим, что все указанные суммы применимы только, если в сделке не участвуют финансовые организации. В противном случае они будут другими.

Ранее мы привели только те требования, которые связаны с образованием и ростом концернов. Однако закон предполагает контроль и за процессами слияния и присоединения предприятий. В этом случае действуют те же правила: 7 млрд и 10 млрд руб.

А как же доминирующее положение? Дело в том, что при любых размерах предприятий, участвующих в сделках по приобретению активов, необходимо разрешение антимонопольного органа, если хотя бы одно из участвующих в сделке предприятий включено в реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара в размере более чем 35% или занимающих доминирующее положение на рынке определенного товара. Правила формирования и ведения реестра утверждены постановлением Правительства РФ от 19 декабря 2007 г. № 896 «Об утверждении Правил формирования и ведения реестра хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара в размере более чем 35 процентов».

В ст. 5 Закона о защите конкуренции признается доминирующим положение хозяйствующего субъекта (группы лиц) или нескольких хозяйствующих субъектов (групп лиц) на рынке определенного товара, дающее такому хозяйствующему субъекту (группе лиц) или таким хозяйствующим субъектам (группам лиц) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке, и (или) устранять с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов, и (или) затруднять доступ на этот товарный рынок другим хозяйствующим субъектам. Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации):

— доля которого на рынке определенного товара превышает 50%, если только не будет доказано, что, несмотря на превышение указанной величины, положение хозяйствующего субъекта на товарном рынке не является доминирующим;

— доля которого на рынке определенного товара составляет менее чем 50% процентов, если доминирующее положение такого хозяйствующего субъекта установлено антимонопольным органом.

Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации), доля которого на рынке определенного товара не превышает 35%, за исключением случаев, когда доминирующей признается группа хозяйствующих субъектов.

Доминирующим при определенных условиях, определенных законом, может быть признано положение каждого хозяйствующего

субъекта из нескольких хозяйствующих субъектов (за исключением финансовой организации), если совокупная доля не более чем трех хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50% или совокупная доля не более чем пяти хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 70% (настоящее положение не применяется, если доля хотя бы одного из указанных хозяйствующих субъектов менее чем 8%).

Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет менее чем 35% и превышает доли других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, но который может оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на товарном рынке.

Наконец, антимонопольный орган может не только воспрепятствовать созданию новых концернов или укрупнению действующих, но и распустить их в соответствии со ст. 38 Закона о защите конкуренции, которая так и называется: «Принудительное разделение или выделение коммерческих организаций, а также некоммерческих организаций, осуществляющих деятельность, приносящую им доход». Для этого в случае систематического осуществления монополистической деятельности занимающей доминирующее положение коммерческой организацией, а также некоммерческой организацией, осуществляющей деятельность, приносящую ей доход, суд по иску антимонопольного органа вправе принять решение о принудительном разделении таких организаций либо решение о выделении из их состава одной или нескольких организаций. Такое решение возможно, если:

1) существует возможность обособления структурных подразделений коммерческой организации;

2) отсутствует технологически обусловленная взаимосвязь структурных подразделений коммерческой организации (в частности, 30% и менее общего объема производимой структурным подразделением продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг потребляется иными структурными подразделениями этой коммерческой организации);

3) существует возможность самостоятельной деятельности на соответствующем товарном рынке для юридических лиц, созданных в результате реорганизации.

Очевидно, выполнение этих условий необходимо для того, чтобы разделенные организации могли самостоятельно существовать. И хотя это правило распространяется как на концерны, так и на одиночные предприятия, все-таки в большей степени его выполнение возможно применительно к концернам, поскольку разделить одиночное предприятие с выполнением условий п. 2 весьма проблематично.

Практикум

Вопросы и задания для самопроверки

1. Как вы считаете, почему управление деятельностью полного товарищества должно осуществляться по общему согласию всех участников?
2. Как вы считаете, почему товарищество названо «товариществом на вере»?
3. Укажите гарантии, которые дополнительно стали предоставляться кредиторам в связи с переходом к ограниченной ответственности.
4. Почему в производственных кооперативах существует ограничение на число лиц, участвующих в деятельности кооператива, но не принимающих личного трудового участия в его деятельности?
5. Каковы, по вашему мнению, перспективы унитарных предприятий в России?
6. Что означает солидарная и субсидиарная ответственность собственников по долгам предприятия?

Тесты

1. *В каких организационно-правовых формах существует субсидиарная ответственность собственников по обязательствам предприятия:*
 - 1) акционерное общество;
 - 2) публичное акционерное общество;
 - 3) коммандитное товарищество;
 - 4) полное товарищество;
 - 5) кооператив;
 - 6) ни в каких из перечисленных
2. *В соответствии с ГК РФ каждый участник может принимать участие (будьте внимательны):*
 - 1) только в одном полном товариществе, и при этом он не имеет права быть собственником в предприятиях других организационно-правовых форм;
 - 2) только в одном полном товариществе, при этом его участие в других предприятиях никак не ограничивается;
 - 3) только в одном полном и одном коммандитном товариществе;
 - 4) либо в одном полном, либо в одном коммандитном товариществе;
 - 5) никаких ограничений на число товариществ и обществ, в которых можно участвовать, нет;
 - 6) все ответы неверны.
3. *Отметьте правильный ответ:*
 - 1) в каждом коммандитном товариществе должен присутствовать участник с полной ответственностью (полный товарищ);
 - 2) полная ответственность означает, что лицо, ее несущее, отвечает по обязательствам товарищества всем принадлежащим ему имуществом, включая личное: квартиру, дачу, автомобиль, драгоценности и т.п.;
 - 3) следовательно, в каждом коммандитном товариществе есть, по крайней мере, один гражданин, отвечающий по обязательствам товарищества своим личным имуществом;
 - 4) верных ответов нет.
4. *В соответствии с ГК РФ коммандитисты вправе принимать участие в управлении товариществом на вере в случаях, если:*

- 1) им не выплачиваются дивиденды вообще;
- 2) им не выплачиваются дивиденды обещанного размера;
- 3) товарищество в течение двух лет подряд имеет балансовый убыток;
- 4) в арбитражный суд подан иск о признании товарищества несостоятельным;
- 5) ни в каких случаях.

5. *Общество с ограниченной ответственностью несет по своим обязательствам:*

- 1) полную ответственность;
- 2) ответственность, ограниченную его уставным капиталом;
- 3) ответственность в размере стоимости его активов;
- 4) все ответы неверны.

6. *Общее собрание участников открытого акционерного общества подавляющим большинством голосов поручило совету директоров рассмотреть вопрос о целесообразности объединения с одним из трех других предприятий и принять соответствующее решение. Совет директоров единогласно принял решение объединиться с предприятием А, согласовал условия этого объединения и осуществил его. В результате стоимость акций каждого акционера увеличилась на 10%. Однако один из акционеров обратился в суд о признании объединения недействительным. Какое решение может принять суд?*

- 1) удовлетворить иск;
- 2) отказать в иске;
- 3) данных для решения недостаточно (укажите коротко мотив);
- 4) все ответы неверны.

7. *Отметьте правильные утверждения. В производственном кооперативе:*

- 1) число участников должно быть не меньше пяти;
- 2) выпуск акций запрещен;
- 3) существует субсидиарная ответственность членов кооператива;
- 4) распределение прибыли осуществляется только в соответствии с трудовым участием членов кооператива;
- 5) прибыль между членами кооператива не распределяется;
- 6) численность наемных работников не должна превышать 30% численности членов кооператива;
- 7) при принятии решений общим собранием каждый член кооператива имеет число голосов, пропорциональное его паевому взносу;
- 8) в работе кооператива могут участвовать юридические лица.

8. *Отметьте те признаки, которые должны быть присущи любому унитарному предприятию, созданному в соответствии с ГК РФ:*

- 1) унитарное предприятие не обладает правом собственности на имущество, закрепленное за ним собственником;
- 2) унитарными могут быть только государственные и муниципальные предприятия;
- 3) собственник имущества унитарного предприятия не несет ответственности по обязательствам последнего;
- 4) унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом;
- 5) собственник имущества определяет порядок распределения чистой прибыли предприятия;